

พ.ร.บ. ๖๗. ๒๐๐๑ รวบรวม  
จ.ด. ๒๗



สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะสำหรับบริษัทค้าต่างประเทศของไทย

สรุปปัญหาอุปสรรคและแนวทางในการแก้ปัญหาของบริษัทค้าต่างประเทศของไทย

จากการศึกษาถึงการดำเนินงานของบริษัทค้าต่างประเทศในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา พอจะสรุปปัญหาที่เป็นอุปสรรคและแนวทางในการแก้ปัญหาของบริษัทค้าต่างประเทศได้ดังนี้คือ

1. ปัญหาในการติดต่อกับหน่วยงานราชการ

ลักษณะการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทค้าต่างประเทศนั้นจำเป็นต้องติดต่อกับหน่วยราชการอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นในด้านกาารสั่งเข้าหรือส่งออก ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นก็คือ ความยุ่งยากซับซ้อนและต้องใช้เวลามากกว่าจะผ่านแต่ละขั้นตอน ความล่าช้าของหน่วยราชการนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินงานธุรกิจที่ต้องอาศัยความคล่องตัวในการดำเนินงานอย่างมาก ตัวอย่างของปัญหาเช่น ในการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปครึ่งหนึ่งของบริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ทางบริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ได้ทำหนังสือแจ้งการส่งออกไปยังกระทรวงพาณิชย์ โดยส่งใบแจ้งไปว่า "ชุดเสื้อผ้าสำเร็จรูป" แต่ได้รับการแจ้งกลับมาจากกระทรวงพาณิชย์ในตอนบ่ายของวันศุกร์ ซึ่งเป็นวันที่กำหนดจะทำการขนสินค้าลงเรือว่า ค่าที่ใช้ไม่ถูกต้อง ที่ถูกต้องจะเป็น "เสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นชุด" ทางบริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จะต้องทำการแก้ไขให้ถูกต้องเสียก่อน และเนื่องจากไม่สามารถจะแก้ไขได้ทันในวันนั้น จึงต้องเลื่อนการติดต่อออกไปเป็นวันจันทร์ ดังนั้นการส่งสินค้าจึงต้องเลื่อนต่อไปอีก 2 วัน ซึ่งทำให้บริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ต้องแจ้งความล่าช้าไปให้ลูกค้าในต่างประเทศทราบ ทำให้หมายกำหนดการทุกอย่างต้องเสียไปด้วย โดยเฉพาะทางด้านการเงิน ทั้งนี้เนื่องจากความผิดพลาดของภาษาที่ใช้เพียงไม่กี่คำเท่านั้น เป็นต้น ความล่าช้าของหน่วยราชการอีกประการหนึ่งก็คือ ความล่าช้าในการขอคืนเงินขุดเขยยกาญ ซึ่งต้องใช้เวลาานานมากจึงจะได้เงินส่วนนี้คืน

นอกจากนี้ก็ยังมีความวิตกพลาดที่เกิดขึ้นในการทำงานของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น ในเรื่องการส่งออกสินค้าที่มีโควตานั้น มีบางครั้งที่ทางกระทรวงพาณิชย์แจ้งออกมาว่ายังมีโควตาให้ส่งออกเหลืออยู่ แต่พอถึงเวลาที่บริษัทค้าต่างประเทศทำการส่งออกสินค้านั้นและทำการแจ้งไปให้กระทรวงพาณิชย์ทราบ กลับปรากฏว่าไม่สามารถจะทำการส่งออกสินค้านั้นได้ เนื่องจากโควตาที่ทางกระทรวงพาณิชย์จัดหานั้นเกิดความผิดพลาดขึ้น ความจริงโควตานั้นได้หมดไปแล้ว ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายแก่บริษัทค้าต่างประเทศอย่างมาก เพราะไม่เพียงแต่บริษัทจะต้องเสียลูกค้ารายนั้นไปเท่านั้น แต่ยังเป็นการทำลายชื่อเสียงในการส่งออกโดยส่วนรวมของประเทศชาติอีกด้วย

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. บริษัทค้าต่างประเทศได้พยายามปรับตัวให้เข้ากับการดำเนินงานของหน่วยราชการต่าง ๆ และพยายามศึกษาถึงขั้นตอน ระเบียบ พิธีการ กฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่าง ๆ ที่บริษัทจะต้องปฏิบัติตามอย่างละเอียดถี่ถ้วนเพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้<sup>1</sup>

<sup>1</sup>สัมภาษณ์ คุณศรีสำอางค์ โภคยสุ์พัลลัตรี GENERAL AFFAIR MANAGER บริษัท  
เท็กซัสอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด, วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2524.

ข. บริษัทค้าต่างประเทศได้ร่วมกันทำเรื่องเล่นอบุญาต่าง ๆ ในการส่งออกที่เกิดขึ้นเล่นอให้กับสมาคมอุตสาหกรรมไทย เพื่อทำการสรุปปัญหาเหล่านี้เล่นต่อรัฐบาลเพื่อจะได้เร่งหาทางแก้ไขโดยรีบด่วน<sup>1</sup>

ค. เจ้าหน้าที่ของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกควรจะได้มีการปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในด้านความถูกต้องแน่นอนและความรวดเร็ว เช่น ความรวดเร็วในการจัดทำเอกสารเพื่อการส่งสินค้าออก ทางหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องน่าจะมองเห็นถึงความสำคัญอันนี้และสกัดกั้นเจ้าหน้าที่ให้เพียงพอ เป็นต้น

ง. ทางรัฐบาลน่าจะได้มีการพิจารณาจัดรวบรวมหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องในการจัดทำเอกสารเพื่อการส่งออกเข้าไว้เป็นที่เดียวกัน ให้เป็นศูนย์กลางในการติดต่อจัดทำเอกสาร เช่น กรมศุลกากร กรมการค้าต่างประเทศ ฯลฯ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อความสะดวกรวดเร็วและประหยัดในการส่งสินค้าออกของบริษัทค้าต่างประเทศและผู้ส่งออกทุกราย

จ. เจ้าหน้าที่ของบริษัทค้าต่างประเทศของไทยควรที่จะศึกษาหาความรู้ความชำนาญทางด้านระเบียบวิธีการต่าง ๆ ในการส่งออก เช่น ระเบียบวิธีการศุลกากรในการส่งสินค้าออก เพื่อช่วยให้การส่งออกได้รับความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น เป็นการหลีกเลี่ยงและขจัดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้

## 2. ปัญหาในการคัดเลือกชนิดสินค้าที่จะทำการส่งออก

ถึงแม้ว่าบริษัทค้าต่างประเทศที่เปิดดำเนินการแล้วทั้ง 5 บริษัทนี้ จะมีบริษัทที่ทำการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกอยู่ในเครือของตนเองก็ตาม แต่สินค้าเหล่านั้นก็ยังมีปริมาณไม่เพียงพอที่จะทำการส่งออกให้ครบมูลค่าขั้นต้นที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด บริษัทค้าต่างประเทศจึงต้องพยายามหาสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ นอกกลุ่มเพื่อทำการส่งออก และอาจเป็นนโยบายของบริษัทค้าต่างประเทศ

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ คุณศรีสำอางค์ โภคยสุพิลัตร์ GENERAL AFFAIR MANAGER บริษัทเท็กซ์-ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ชั้นที่ 13 กุมภาพันธ์ 2524



ที่พยายามกระจายการขายสินค้าออกไปนอกกลุ่มบริษัทในเครือ ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง เนื่องจากการขายตลาดสินค้าส่งออก ดังนั้นในระยะแรกของการเริ่มดำเนินงานจึงเกิดปัญหาขึ้นว่า บริษัทควรจะขายสินค้าอะไรดี อย่างไรก็ตามทางบริษัทต่างประเทศก็ได้ใช้หลักเกณฑ์ต่อไปนี้ในการพิจารณาเลือกสินค้าส่งออกเพื่อให้เกิดความได้เปรียบในทางการค้ากับต่างประเทศคือ

- เป็นสินค้าที่ใช้แรงงานในการผลิตมากกว่าเครื่องจักร (Labour Intensive)
- สินค้านั้นจะต้องมีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับของตลาดต่างประเทศ
- สินค้านั้นต้องใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศ
- จะพยายามไม่ส่งออกสินค้าประเภทวัตถุดิบ แต่จะแปรสภาพให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปเสียก่อน เพื่อเพิ่มมูลค่าในการส่งออกให้สูงขึ้น

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

- ก. บริษัทค้าต่างประเทศได้ทำการตรวจรายชื่อสินค้าที่มีการส่งออกมากที่สุดของประเทศ 200 รายการแรก โดยใช้ข้อมูลจากกรมศุลกากรย้อนหลัง 2 ปี
- ข. ตรวจสอบว่าสินค้าเหล่านั้นถูกส่งไปยังประเทศใดบ้าง
- ค. ตรวจสอบปริมาณการส่งออกในแต่ละปีว่ามีเท่าใด
- ง. ตรวจสอบรายชื่อของผู้ผลิตและผู้ส่งออกภายในประเทศพร้อมทั้งที่อยู่

หลังจากนั้นทางบริษัทค้าต่างประเทศก็จะทำการคัดเลือกชนิดของสินค้าที่จะทำการส่งออก แล้วจึงทำการติดต่อกับผู้ผลิตและผู้ส่งออก เพื่อให้มาทำการส่งออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศแทน<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> สัมภาษณ์คุณหมั่นทนมมาลา มาลากุล ณ อยุธา เจ้าหน้าที่โฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด วันที่ 16 มกราคม 2524



นอกจากการพิจารณาคัดเลือกสินค้าส่งออกโดยพิจารณาจากสินค้าที่มีการส่งออกมากที่สุด 200 รายการแรก แล้วบริษัทค้าต่างประเทศน่าจะได้มีการพิจารณาถึงสินค้ารายการที่ยังไม่เคยมีการส่งออกเลยหรือเคยแต่เป็นปริมาณเพียงเล็กน้อย เช่น สินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านตามภาคต่าง ๆ ของประเทศ ตัวอย่างเช่น ร่ม เครื่องหวาย เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศให้สูงขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างงานและกระจายเงินไปยังประชาชนในภาคต่าง ๆ ของประเทศด้วย

### 3. ปัญหาในการติดต่อกับผู้ผลิต

ในระยะแรกที่เริ่มดำเนินงานนั้น บริษัทค้าต่างประเทศจะทำการติดต่อกับผู้ผลิตที่มีการส่งออกของตนเองอยู่ก่อนแล้ว เพื่อจะให้ผู้ผลิตเหล่านั้นหันมาทำการส่งออกโดยผ่านทางบริษัทค้าต่างประเทศแทน แต่ปรากฏว่าผู้ผลิตจะปฏิเสธการติดต่อนั้น ทั้งนี้ก็เนื่องมาจาก<sup>1</sup>

ก. ผู้ผลิตเหล่านั้นยังไม่รู้จักบริษัทดีพอว่า บริษัทค้าต่างประเทศมีความสามารถและประสิทธิภาพ ตลอดจนบริการทางด้านนี้ครอบคลุมแค่ไหน คือยังไม่ไว้วางใจในบริษัทค้าต่างประเทศนั่นเอง

ข. ผู้ผลิตเกรงว่าในอนาคตจะถูกบริษัทค้าต่างประเทศซึ่งมีขนาดใหญ่กว่า เข้ามามีส่วนในการบริหารงานของตน จึงตอบปฏิเสธไปก่อน

ค. ผู้ผลิตเกรงว่าอาจจะทำให้ยอดขายของตนลดลง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงตัวผู้ส่งออก เพราะอาจทำให้ลูกค้าในต่างประเทศเกิดความไม่แน่ใจว่าจะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพดีดังเดิม

ง. ผู้ผลิตเกรงว่าบริษัทค้าต่างประเทศจะยังไม่รู้ถึงปัญหาที่แท้จริงของผู้ผลิต เพราะเป็นบริษัทที่เพิ่งจะเริ่มดำเนินงานได้ไม่นาน

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ คุณอาวุธ เพ็ชรสิงห์ Vice President Administration บริษัท เอส. เอ็ม. อินเตอร์เนชันแนลเทรดดิ้ง จำกัด วันที่ 21 มกราคม 2524

จ. ผู้ผลิตบางรายยังมองไม่เห็นถึงความแตกต่างหรือประโยชน์ที่จะได้รับจากการส่งออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศอย่างชัดเจนนัก<sup>1</sup>

แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับชื่อเสียงของบริษัทค้าต่างประเทศเพื่อให้เป็นที่รู้จักแก่ผู้ผลิตโดยทั่วไป

ข. แจ้งให้ผู้ผลิตทราบถึงผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่เขาจะได้รับจากการใช้บริการของบริษัทค้าต่างประเทศ

ค. สืบหาบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะด้านต่าง ๆ เข้ามาทำงานในบริษัทเพื่อจะคอยให้คำแนะนำและแก้ปัญหาดังต่าง ๆ ให้แก่ผู้ผลิต

ง. ติดต่อกับลูกค้าเก่า ๆ ของบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศเพื่อให้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เข้ามาในนามของบริษัทค้าต่างประเทศ เพื่อที่บริษัทจะได้นำเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้นไปให้ผู้ผลิตทำการผลิตสินค้าซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตเกิดความเชื่อถือและทำการติดต่อกับบริษัทค้าต่างประเทศต่อไป

จ. รัฐบาลน่าจะได้มีการพิจารณาหามาตรการบางอย่างที่จะช่วยให้ผู้ผลิตหันมาทำการส่งออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศ เช่น อาจมีการพิจารณาให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ผลิตที่ทำการส่งสินค้าออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เช่น การให้เงินอุดหนุนแก่ผู้ผลิตเป็นกรณีพิเศษ การกำหนดอัตราภาษีสำหรับผู้ผลิตที่ส่งสินค้าออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศในอัตราที่ต่ำกว่าปกติ เป็นต้น

ฉ. ในระยะยาวแล้วบริษัทค้าต่างประเทศควรจะได้สร้างฐานะการผลิตของตนเองที่มั่นคงและมากพอ เช่นเดียวกับบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ คุณชัยณรงค์ เต็มโพธิ์พวงษ์ ผู้จัดการบริษัทไทยพัฒนาการค้าสากล จำกัด

ข. ในการติดต่อกับผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลางนั้น บริษัทค้าต่างประเทศอาจใช้วิธีการเหล่านี้เพื่อสร้างความไว้วางใจให้แก่ผู้ผลิต คือการให้ความช่วยเหลือแนะนำทางด้านเทคนิคการผลิตสมัยใหม่ การให้ความช่วยเหลือทางการเงิน การตลาด การจัดหาวัตถุดิบ ตลอดจนปัญหาอื่น ๆ ของผู้ผลิต

#### 4. ปัญหาเกี่ยวกับตัวสินค้า

เกี่ยวกับตัวสินค้านั้น ปัญหาที่เกิดขึ้นก็เนื่องมาจากสินค้าที่บริษัทค้าต่างประเทศทำการส่งออกนั้นส่วนหนึ่งจะเป็นสินค้าที่บริษัททำการรวบรวมมาจากผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลางที่อยู่นอกเครือกลุ่มบริษัท ดังนั้นปัญหาเกี่ยวกับตัวสินค้าที่เกิดขึ้นก็คือ

- ก. ในบางครั้งคุณภาพของสินค้าที่ผลิตไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด
- ข. ปริมาณการผลิตในบางครั้งไม่สามารถควบคุมได้

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. ทางด้านคุณภาพของสินค้านั้น บริษัทค้าต่างประเทศได้จัดส่งผู้เชี่ยวชาญมาให้ความแนะนำเกี่ยวกับกรรมวิธีและเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ ที่ได้ผลให้แก่ผู้ผลิต นอกจากนี้ก็จะมีการควบคุมคุณภาพของสินค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้

ข. บริษัทค้าต่างประเทศจะทำความเข้าใจกับผู้ผลิตในปริมาณที่แน่นอน เพื่อให้ผู้ผลิตเกิดความมั่นใจในการผลิตของตนเอง

ค. ในบางครั้งบริษัทค้าต่างประเทศอาจจะเข้าไปร่วมลงทุนกับผู้ผลิตด้วย สำหรับอัตราส่วนในการร่วมลงทุนนั้นก็ขึ้นอยู่กับนโยบายของทั้งบริษัทค้าต่างประเทศและทางผู้ผลิต การร่วมลงทุนกับผู้ผลิตนี้จะทำให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถเข้าไปมีส่วนในการควบคุมปริมาณและคุณภาพของสินค้าได้อย่างใกล้ชิด<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ คุณฉันทมาลา มาลากุล ณ อยุธยา เจ้าหน้าที่โฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัทค้าล่ากลซีเมนต์ไทย จำกัด วันที่ 16 มกราคม 2524.



ง. ทางหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน กระทรวงพาณิชย์โดย กรมการค้าต่างประเทศหรือศูนย์บริการส่งออกน่าที่จะเป็นตัวกลางในการจัดให้มีการประชุมปรึกษาหารือกันระหว่างตัวแทนของบริษัทค้าต่างประเทศกับผู้ผลิตสินค้า เพื่อการส่งออก ทั้งนี้เพื่อเป็นการ แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นและหาทางร่วมมือกันอันจะเป็นประโยชน์แก่ทุกฝ่าย

จ. เกี่ยวกับผลผลิตทางด้านเกษตร รัฐบาลควรจะได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมการผลิตสำหรับสินค้าเกษตรบางอย่างเพื่อไม่ให้มีการผลิตมากจนเกินไป เพราะจะทำให้ราคาตกต่ำและการระบายสินค้าออกสู่ตลาดโลกเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก เช่น อ้อย มัน-สัมปะหลัง ดังนั้นรัฐบาลจึงควรที่จะได้มีการวางแผนสำหรับการผลิตสินค้าเหล่านี้อย่างรอบคอบ นอกจากนี้รัฐบาลควรจะได้มีการให้การส่งเสริมการผลิตสำหรับสินค้าที่ปริมาณความต้องการของตลาดต่างประเทศมีมากและผลผลิตที่ไต่อย่างต่ำอยู่ เช่น ข้าว ข้าวโพด เป็นต้น โดยการแนะนำวิธีการผลิตสมัยใหม่ เช่น การทำนาหว่านน้ำตม การจัดหาเมล็ดพันธุ์ที่ดีให้แก่เกษตรกร การปรับปรุงระบบการชลประทานที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนระบบการขนส่ง การจัดหาแหล่งเงินทุน ดอกเบี้ยต่ำให้แก่เกษตรกร เป็นต้น

#### 5. ปัญหาในการควบคุมวงเงินที่ให้เครดิตแก่ผู้ผลิต

เป้าหมายอันหนึ่งของบริษัทค้าต่างประเทศก็คือ การให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลางซึ่งมีความสามารถจำกัดทางการเงิน ปัญหาที่ทางบริษัทต้องประสบก็คือ ความยุ่งยากในการกำหนดวงเงินที่จะให้เครดิตแก่ผู้ผลิตแต่ละรายเพื่อให้เกิดความเหมาะสมแก่ทั้งสองฝ่าย

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. โดยทั่วไป บริษัทค้าต่างประเทศจะใช้วิธีกำหนดวงเงินเครดิตไว้จำนวนหนึ่งสำหรับให้เครดิตแก่ผู้ผลิตแต่ละราย เช่น ไม่เกิน 5 ล้านบาท แต่ถ้าเกิดกรณีพิเศษบริษัทค้าต่างประเทศก็อาจเข้าช่วยเหลือโดยการเข้าค้ำประกันหนี้สินให้

ข. บริษัทค้าต่างประเทศอาจให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินโดยคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์

ค. บริษัทค้าต่างประเทศจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน<sup>1</sup> ในเรื่องของเงินกู้เพื่อเครดิตเตรียมสินค้า (Packing Credit) โดยจะให้ผู้ผลิตโอนเครดิตออฟเครดิตไปใช้ชื่อของบริษัทค้าต่างประเทศซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตเสียดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำลง โดยที่บริษัทค้าต่างประเทศจะคอยควบคุมการใช้เงินของผู้ผลิตให้ตรงกับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

#### 6. ปัญหาการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทค้าต่างประเทศของไทยเป็นกิจการที่เพิ่งจะเริ่มมีขึ้นยังถือเป็นกิจการที่ใหม่ในสายตาของลูกค้าชาวต่างประเทศ นอกจากนี้รายงานของบริษัทในต่างประเทศก็ยังมีไม่ทั่วถึง ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของไทยยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดในต่างประเทศได้อย่างทั่วถึงนักในระยะแรกนี้ และนอกจากนี้ชื่อเสียงของบริษัทก็ยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศนัก

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. ส่งพนักงานขายออกไปติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศโดยตรง เพื่อแจ้งให้ทราบถึงชื่อเสียงและความสามารถตลอดจนบริการที่ลูกค้าจะได้รับจากบริษัทค้าต่างประเทศของไทย

ข. ติดต่อกับผ่านธนาคารของลูกค้าในต่างประเทศเพื่อให้ธนาคารดังกล่าวเป็นผู้รับรองและติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศอีกต่อหนึ่ง

ค. บริษัทค้าต่างประเทศมีโครงการที่จะจัดตั้งสาขา และสำนักงานตัวแทนของตนขึ้นตามศูนย์กลางการค้าต่าง ๆ ทั่วโลกเพื่อเป็นการเข้าถึงตลาดเหล่านี้อย่างใกล้ชิดที่สุด

ง. พยายามสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าในต่างประเทศ

<sup>1</sup>ผู้ผลิตที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนนั้นจะได้รับวงเงินกู้เพื่อเครดิตเตรียมสินค้า (Packing Credit) จากธนาคารพาณิชย์ในอัตราไม่เกินร้อยละ 80 ของจำนวนที่ระบุในเครดิตออฟเครดิต (Letter of Credit) ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13-14 (อัตราดอกเบี้ยเมื่อสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2522)

จ. ในระยะแรกของการเริ่มดำเนินงานนั้นบริษัทค้าต่างประเทศของไทยควรจะทำ การติดต่อกับกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศที่มีความต้องการสินค้าสูง มีอำนาจในการซื้อ (Purchasing Power) สูง เป็นตลาดที่มีความมั่นคง เช่น ตลาดร่วมยุโรป สหรัฐอเมริกา เป็นต้น

ฉ. สัตให้มีสาขาหรือสำนักงานตัวแทนของบริษัทค้าต่างประเทศขึ้นในกลุ่มประเทศ ลูกค้าที่บริษัทค้าต่างประเทศของไทยให้ความสนใจ เพื่อจะได้อำนวยความสะดวกในการติดต่อกับ ลูกค้าในตลาดนั้น และยังเป็น การสร้างข่ายงานการติดต่อข่าวสารความเคลื่อนไหวทางการค้าในตลาด นั้นด้วย เช่น การจัดตั้งบริษัทสาขาของบริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด ขึ้นในสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

ช. การติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศนั้นควรได้มีการทำเป็นสัญญาซื้อขายระยะยาว ทั้งนี้เพื่อให้เป็นหลักประกันในการขายและเพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ แต่อย่างไรก็ตาม การทำสัญญาผูกพันระยะยาวนั้นจะต้องมีการพิจารณาให้รอบคอบไม่ให้มีการเสียเปรียบในเงื่อนไข ต่าง ๆ อันจะเป็นผลเสียต่อประเทศชาติโดยรวม

ซ. บริษัทค้าต่างประเทศของไทยควรมีการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าในตลาดต่างประเทศ ให้มากขึ้นและพยายามแสวงหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น แทนที่จะมุ่งขายแก่บริษัทนายหน้าในต่างประเทศ เพียงอย่างเดียว ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายตลาดต่างประเทศได้เพิ่มมากขึ้น

## 7. ปัญหาทางด้านเอกสาร

เนื่องจากบริษัทค้าต่างประเทศทำการติดต่อกับผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งมี กำลังการผลิตแต่ละรายเป็นจำนวนไม่มากนักเป็นส่วนใหญ่ ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศจำเป็นต้อง ติดต่อกับผู้ผลิตเป็นจำนวนมากรายในการส่งสินค้าออก เพื่อให้ยอดการส่งออกของบริษัทฯ เข้าเป้า ตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดไว้ เป็นเหตุให้บริษัทต้องมึงานทางด้านเอกสารต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและความยุ่งยากทางด้าน การสัด ทำให้กับบริษัทอย่างมาก



แนวทางในการแก้ปัญหา<sup>1</sup>

ก. สำหรับในระยะสั้น บริษัทได้เพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่ทางด้านนี้ขึ้น เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้รวดเร็วทันกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น โดยเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะต้องผ่านการคัดเลือกอย่างดีแล้ว

ข. สำหรับในระยะยาว บริษัทจะหันมาสนใจผู้ผลิตขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น เพราะการติดต่อแต่ละครั้งจะให้ผลคุ้มค่ากว่าการติดต่อกับผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลาง เนื่องจากงานเอกสารที่ท่าจะมีปริมาณน้อยกว่า

8. ปัญหาเกี่ยวกับการกีดกันการนำเข้าสินค้าของประเทศไทยในบางประเทศ

ตัวอย่างเช่น การกีดกันการนำเข้าหอยลายกระป๋องจากไทยของประเทศอิตาลี หรือ การกำหนดจำนวนหลายของการนำเข้าผลิตภัณฑ์สิ่งทอจากไทยของตลาดร่วมยุโรป เป็นต้น ซึ่งมีผลกระทบต่อ การส่งออกของ บริษัทค้าต่างประเทศอย่างมาก เนื่องจากสินค้าเหล่านี้เป็นสิ่งที่ประเทศเรามีความชำนาญและความได้เปรียบในการผลิต นอกจากนี้ยังเป็นรายการสำคัญอันหนึ่งที่ท่ามูลค่า ในการส่งออกให้กับบริษัทค้าต่างประเทศด้วย

แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. บริษัทค้าต่างประเทศได้ทำหนังสือร้องเรียนไปทางกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงต่างประเทศให้ช่วยหาทางเจรจากับประเทศต่าง ๆ ที่มีข้อกีดกันทางการค้ากับต่างประเทศให้ผ่อนคลายหรือขจัดข้อกีดกันนั้นลง

ข. พยายามเพิ่มประเภทของสินค้าที่ทำการซื้อขายให้มากขึ้น<sup>2</sup>

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ คุณอาวุธ เพชรสิงห์ Wice President Administration บริษัท เอส. เอ็ม. อินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง จำกัด วันที่ 21 มกราคม 2524.

<sup>2</sup> สัมภาษณ์ คุณบุญชู ล่องวิคเว ผู้จัดการ บริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2524.

ค. บริษัทค้าต่างประเทศของไทยควรจะต้องติดตามข่าวสารเกี่ยวกับการกีดกันการนำเข้า การกำหนดโควตา กำแพงภาษี และระบบสิทธิพิเศษทางด้านภาษีศุลกากร (The Generalized System of Preference)<sup>1</sup> ของประเทศต่าง ๆ ให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อจะได้นำมาเป็นข้อมูลในการวางแผนการดำเนินงานของบริษัทต่อไป

ง. ปัญหานี้เป็นปัญหาที่ต้องได้รับการแก้ไขโดยการเจรจาระหว่างรัฐบาลต่อรัฐบาล ดังนั้นรัฐบาลโดยหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องจะต้องคอยติดตามและส่งต่อถึงข้อจำกัดนี้อยู่ตลอดเวลา เพื่อจะได้เข้าทำการเจรจาแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ก็ต้องแจ้งถึงการกีดกันการนำเข้า การกำหนดโควตา กำแพงภาษี และระบบสิทธิพิเศษทางด้านภาษีให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศและผู้ส่งออกทราบอยู่เสมอ เพื่อป้องกันความผิดพลาดและเพื่อผลประโยชน์ในการส่งออกของประเทศชาติ

๑. ปัญหาการขาดผู้มีความรู้ความชำนาญตลอดจนประสบการณ์ที่เกี่ยวกับงานของบริษัทค้าต่างประเทศอย่างจริงจัง

ปัญหาที่สำคัญก็คือ บุคลากรของบริษัทค้าต่างประเทศของไทย ยังขาดความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ที่เกี่ยวกับการทำงานของบริษัทค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศขนาดใหญ่ ทั้งนี้ก็เนื่องจากกิจการประเภทนี้เพิ่งจะเริ่มเกิดขึ้นและเติบโตในประเทศไทย เมื่อประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา ดังนั้นจึงเกิดปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีประสบการณ์ทางด้านนี้อย่างจริงจัง

#### แนวทางในการแก้ปัญหา

ก. บริษัทค้าต่างประเทศได้แก้ไขปัญหานี้โดยพยายามคัดเลือกบุคคลที่มีความสามารถและประสบการณ์ทางด้านการค้าระหว่างประเทศ เช่น บุคคลจากวงราชการพาณิชย์ที่มีประสบการณ์ทางด้านฝ่ายต่างประเทศ หรือจากธุรกิจที่ทำการสั่งเข้าและส่งออก จากผู้มีประสบการณ์ทางด้านการเงิน เจ้าหน้าที่ชั้นผู้ใหญ่ในวงราชการ เป็นต้น เข้าร่วมงานกับบริษัท ทั้งนี้ก็เพื่อให้บริษัทสามารถ

<sup>1</sup>ปรียา วอนขอพร โฉมประภคการสอนวิชา การตลาดระหว่างประเทศ ภาควิชาพาณิชย์ค่าสตร์ สาขาการตลาด คณะพาณิชย์ค่าสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



เริ่มดำเนินงานได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

ข. บริษัทค้าต่างประเทศควรจะได้มีนโยบายในการรับบุคคลที่สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยใหม่ ๆ เข้าทำงานกับบริษัทเพิ่มขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้ก็เพราะบุคคลเหล่านี้ถึงแม้ว่าจะยังไม่มีประสบการณ์ทางด้านนี้มาก่อน แต่ก็มีความรู้ความสามารถตลอดจนวิทยาการใหม่ ๆ ที่ได้ศึกษาเล่าเรียนมาอย่างดีพร้อม มีความกระตือรือร้นในการทำงาน และนอกจากนี้เงินเดือนก็ยังไม่ต้องสูงมากมายนักด้วย

ค. บริษัทค้าต่างประเทศควรจัดให้มีการฝึกอบรมพิเศษทางด้านการค้าระหว่างประเทศแก่พนักงานของบริษัทอยู่เป็นประจำ นอกจากนี้ควรจัดส่งพนักงานที่มีความสามารถไปดูงานด้านการค้าระหว่างประเทศในประเทศที่เจริญแล้ว เช่น ญี่ปุ่น เพื่อที่จะได้นำเอาสิ่งที่มีประโยชน์กลับมาปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสิทธิและประโยชน์ที่บริษัทค้าต่างประเทศของไทยควรได้รับเพิ่มเติม

สิทธิและประโยชน์ที่รัฐบาลควรพิจารณาให้กับบริษัทค้าต่างประเทศเพิ่มเติมเพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถอยู่รอดและเจริญเติบโตสัมดั่งเจตนาในการส่งเสริมของรัฐบาลนั้น ประกอบไปด้วย

1. ความช่วยเหลือของรัฐบาลในการขจัดการกีดกันสินค้าจากประเทศไทยของบางประเทศ

ในภาวะการณ์ปัจจุบันปรากฏว่า ตลาดของสินค้าไทยในบางประเทศมีการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย เช่น ที่ประเทศสิงคโปร์มีกฎหมายห้ามนำสัตว์บกทุกชนิดเข้าประเทศ หรือการกีดกันการนำเข้าหอยลายกระป๋องจากประเทศไทยของประเทศอิตาลีเมื่อเร็ว ๆ นี้ เป็นต้น กฎหมายที่รัฐบาลเหล่านี้มีอยู่เป็นการกีดกันการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย ทั้งที่สินค้าเหล่านั้นประเทศไทยมีความชำนาญและได้เปรียบในการผลิต ทั้งยังเป็นสินค้าที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของนานาชาติ แต่ก็ยังมีกฎหมายกีดกันการนำเข้าจากมิตรประเทศบางประเทศ นอกจากนี้ถึงแม้บางประเทศจะยอมยกเลิกกฎหมายเหล่านี้ แต่ก็อนุญาตให้แก่เฉพาะบริษัทซึ่งประเทศนั้นร่วมลงทุนด้วยเป็นผู้ผูกขาดการส่งสินค้าเข้า



### ข้อเสนอแนะ

ทางรัฐบาลไทยโดยกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการต่างประเทศ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรหาทางเจรจาให้สินค้าของประเทศไทยได้มีโอกาสเข้าไปขายยังประเทศเหล่านั้นได้โดยสะดวกขึ้น ตลอดจนขจัดปัญหาทางด้านการผูกขาดของต่างชาติด้วย

### 2. การจัดตั้งหน่วยงานที่มีประสิทธิภาพ

การทำงานของบริษัทค้าต่างประเทศในการที่จะเจาะตลาดต่างประเทศได้อย่างรวดเร็วทัน จำเป็นจะต้องมีหน่วยงานข่าวกรองที่แน่นอน มีประสิทธิภาพ และจำเป็นจะต้องกระจายหน่วยข่าวกรองนี้ไปยังพื้นที่ที่คาดว่าจะจะเป็นตลาดของสินค้าไทยในอนาคต แต่การที่จะให้บริษัทค้าต่างประเทศแต่ละบริษัทลงทุนเพื่อสร้างหน่วยงานนี้ขึ้นมาทุกบริษัทดูออกจะเป็นการสิ้นเปลืองทรัพยากรทางด้านเงินทุนโดยไม่คุ้มค่า ดังนั้นสิ่งน่าที่จะมีจุดรวมของข่าวกรองต่าง ๆ ซึ่งแกนกลางที่จะทำหน้าที่นี้ก็คือ ศูนย์บริการส่งออก (Export Service Centre) แต่ในปัจจุบันนี้ศูนย์บริการส่งออกยังมีสาขาอยู่ในต่างประเทศน้อยเกินไป กลับทั้งมีทุนทรัพย์ในการดำเนินงานต่ำไม่สามารถให้บริการทางด้านข่าวสารข้อมูลให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศได้เต็มที่

### ข้อเสนอแนะ

รัฐบาลจำเป็นที่จะต้องให้ความสนับสนุนแก่ศูนย์บริการส่งออกให้ขยายกำลังความสามารถได้เต็มที่ ทั้งนี้การติดตั้งหรือขยายศูนย์บริการส่งออกจะต้องพร้อมด้วยกำลังคนที่มีความรู้ทางการตลาดและจำเป็นจะต้องมีงบประมาณที่เพียงพอ เช่นเดียวกับหน่วยงาน KOTRA ของประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลจนมีสาขาขยายไปทั่วโลก และสามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือแม้แต่หน่วยงาน JETRO ของญี่ปุ่นก็เช่นเดียวกัน

### 3. เกี่ยวกับจำนวนของบริษัทค้าต่างประเทศ

เนื่องจากบริษัทค้าต่างประเทศจะต้องทำการค้าขายระหว่างประเทศคล้ายกับเป็นตัวแทนของประเทศชาติ ดังนั้นบริษัทค้าต่างประเทศจึงต้องอยู่ในความดูแลของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้รัฐบาลยังต้องให้สิทธิประโยชน์เป็นจำนวนมากแก่บริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้ การที่จะมีจำนวนบริษัทค้าต่างประเทศมากเกินไป จึงจะเป็นการยากสำหรับรัฐบาลที่จะควบคุมได้อย่างทั่วถึง

นอกจากนี้ถ้ามีมากก็จะก่อให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น อาจมีการตัดราคากันขึ้นซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาขึ้นได้

#### ข้อเสนอแนะ

รัฐบาลควรทำการคัดเลือกบริษัทที่ดี มีชื่อเสียง และมีความสามารถพอให้เป็นบริษัทค้าต่างประเทศที่ควรได้รับการส่งเสริม และควรเน้นหนักในด้านคุณภาพของบริษัทค้าต่างประเทศมากกว่าในด้านปริมาณ เพื่อไม่ให้เกินกำลังที่รัฐบาลจะดูแลได้อย่างทั่วถึง เช่น ในประเทศเกาหลีใต้มีเพียง 12 ราย ประเทศบราซิลมีเพียง 2 ราย และประเทศญี่ปุ่นมีบริษัทค้าต่างประเทศขนาดใหญ่เพียง 10 รายเท่านั้น

#### 4. เกี่ยวกับระยะเวลาการให้สิทธิประโยชน์แก่บริษัทค้าต่างประเทศ

บริษัทค้าต่างประเทศของประเทศไทยจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ จากการส่งเสริมการลงทุนเพียง 5 ปี แต่ในความเป็นจริงแล้วการค้าขายระหว่างประเทศจำเป็นต้องได้รับการส่งเสริมโดยรัฐบาลตลอดไป บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นได้รับการสนับสนุนให้สิทธิพิเศษจากรัฐบาลมากกว่า 100 ปีแล้ว บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ที่ไม่ได้มีการกำหนดระยะเวลาของการให้สิทธิประโยชน์ไว้

#### ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นตราบไต่ที่รัฐบาลยังคิดว่าการค้าขายระหว่างประเทศมีความสำคัญอยู่ที่น่าที่จะมีการส่งเสริมโดยให้สิทธิประโยชน์แก่บริษัทค้าต่างประเทศอย่างไม่จำกัดระยะเวลา

#### 5. ด้านการขนส่ง

ก. ในปัจจุบันการทำเรือยังขาดอุปกรณ์เกี่ยวกับการขนส่งเป็นอันมาก เช่น เครื่องยกตู้คอนเทนเนอร์ (Container) การทำเรือยังไม่มีห้องเย็นสำหรับเก็บสินค้า ทำเรือน้ำลึกที่จะขนถ่ายสินค้าและรับเรือขนาดใหญ่ได้สะดวก ขาดลานจอดตู้คอนเทนเนอร์ที่เพียงพอ ตลอดจนอุปกรณ์อื่น ๆ ที่ทำเรือน้ำลึกที่ดีควรจะมี

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นรัฐบาลจึงควรที่จะเริ่มโครงการทำเรื่อน้ำลึกให้สำเร็จโดยรีบด่วน และเพิ่มอุปกรณ์อำนวยความสะดวกของการทำเรือให้มีประสิทธิภาพในการขนถ่ายสินค้าให้มากที่สุด

ข. ในสภาวะการถ้ปัจจุบันที่ประเทศกำลังต้องการที่จะเร่งขยายการส่งออก อุปสรรคสำคัญประการหนึ่งก็คือการขาดเรือเดินสมุทรที่ตีจำนวนมากเพียงพอกับเส้นทางและสินค้าที่จะทำการส่งออก เช่น เรือห้องเย็น (Reefer Container) ที่จะทำการขนส่งสินค้าเกษตรกรรม เช่น ผักสด ผลไม้ ตลอดจนเนื้อสัตว์แช่แข็งไปยังประเทศแถบทะเลแดง เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นรัฐบาลจึงควรที่จะเร่งพัฒนากองเรือพาณิชย์ที่ทันสมัยและมีจำนวนเรืออย่างเพียงพอที่จะขนถ่ายสินค้าของประเทศไทย นอกจากนี้อัตราค่าระวางก็น่าที่จะมีค่าใช้จ่ายต่ำลงด้วยหรือไม่ก็อนุญาตให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถนำค่าใช้จ่ายทางเรือนี้ไปหักในภาษีเงินได้เป็นช่องเท่าเพื่อที่จะทำให้ต้นทุนสินค้าส่งออกของประเทศสามารถต่อสู้กับตลาดโลกได้

ค. ในการขนส่งสินค้าโดยทางรถไฟจะประสบปัญหาความล่าช้าและความไม่แน่นอนในเวลารับส่งสินค้าและนอกจากนี้ยังมักจะได้รับปัญหาการสูญเสียของสินค้า เนื่องจากการขาดความระมัดระวังในการดำเนินงานของการรถไฟ

ข้อเสนอแนะ

รัฐบาลควรที่จะปรับปรุงทางด้านบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น อาทิเช่น จัดตารางเดินรถที่แน่นอน สามารถให้บริการด้วยระบบตู้คอนเทนเนอร์ให้ได้มากขึ้น นอกจากนี้ควรพยายามหาทางให้การรถไฟสามารถให้บริการแบบรับส่งสินค้าถึงประตูโรงงานผู้ผลิต (Door to Door) อาจจะได้โดยการให้การรถไฟหาทางร่วมมือกับการขนส่งทางรถยนต์ เช่น องค์การรับส่งพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.) เพื่อให้มีการบริการขนส่งต่อเนื่องถึงมือลูกค้า

ง. ในการขนส่งสินค้าบางอย่างทางสายการบินที่มีอัตราพิเศษ (Government Rate) มักจะมีปัญหาอยู่เสมอคือ ทางสายการบินมักจะบอกว่าไม่มีที่ว่าง ซึ่งในความเป็นจริงอาจ



เป็นไปได้ที่ทางสายการบินไม่ชอบที่จะให้ใช้อัตราพิเศษมากกว่า<sup>1</sup>

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรที่จะให้หน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องได้ติดต่อดูแลและบังคับให้สายการบินได้ทำตามข้อตกลงที่ได้ทำไว้กับรัฐบาล

จ. เนื่องจากการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศนั้น ราคานับเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และต้นทุนอันหนึ่งของสินค้าก็คือ ค่าระวางเรือ และค่าระวางขนส่งสินค้าทางอากาศ ซึ่งปกติการขนส่งสินค้าจากประเทศไทยไปต่างประเทศต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง

ข้อเสนอแนะ

รัฐบาลน่าจะหาวิธีการที่จะลดต้นทุนการขนส่งลง อาทิเช่น การพยายามทำให้บริษัทเดินเรือลดค่าระวางลง หรือรัฐบาลอาจจะยอมให้ผู้ส่งออกนำเอาค่าใช้จ่ายในการขนส่งไปหักเป็นช่องทำของค่าใช้จ่ายจริงในการเสียภาษีของบริษัทค้าต่างประเทศ ก็จะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายต้นทุนสินค้าส่งออกลงมา

ฉ. ในปัจจุบันนี้การติดต่อกับหน่วยราชการต่าง ๆ ในการทำเอกสารเพื่อการส่งออก เช่น ใบสำคัญแสดงแหล่งกำเนิด (Certificate of Origin) หรือการชำระค่าธรรมเนียมของกรมศุลกากร เป็นต้น สถานที่ติดต่อเหล่านี้ต้องอยู่ในที่ต่าง ๆ กัน การติดต่อเป็นไปด้วยความยากลำบาก เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ทางรัฐบาลน่าจะจัดตั้งศูนย์กลาง (Center) ของการจัดทำเอกสาร (Document) ต่าง ๆ ในการส่งสินค้าออกขึ้น ตลอดจนขจัดปัญหาของค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่มีผลต่อการส่งเสริมสินค้าออกของประเทศไทย

---

<sup>1</sup>สัมภาษณ์ คุณประธาน พงษ์ศิวกาย ผู้จัดการฝ่ายขาย สายการบินเจแปนแอนไลน์ (ประเทศไทย) วันที่ 28 ธันวาคม 2523

## 6. การมีวงเงินค้ำประกัน

เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะการขายสินค้าปริมาณมาก ๆ ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการค้าขายกับรัฐบาลต่างประเทศ ซึ่งมักจะใช้วิธีการประมูล และในการประมูลนั้นจำเป็นต้องมีวงเงินค้ำประกัน ซึ่งในปัจจุบันยังไม่สามารถมีธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทค้าต่างประเทศภายในประเทศทำได้

### ข้อเสนอแนะ

รัฐบาลน่าที่จะเป็นผู้ดำเนินงานนี้โดยการเข้าเป็นผู้ค้ำประกันการประมูลงานของบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศ เพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถประมูลรับงานใหญ่ ๆ ในต่างประเทศมาทำได้

## 7. การให้เงินอุดหนุน

ในการค้าระหว่างประเทศนั้นบางครั้งบริษัทค้าต่างประเทศจำเป็นต้องมีการขายตัดราคากับคู่แข่งอื่นในตลาดต่างประเทศเพื่อเป็นการสร้างและขยายตลาดสำหรับสินค้าส่งออกของประเทศเป็นส่วนรวม ซึ่งการกระทำเช่นนี้อาจมีผลให้บริษัทค้าต่างประเทศต้องประสบกับการขาดทุนได้

### ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นรัฐบาลจึงควรพิจารณา ช่วยเหลือบริษัทค้าต่างประเทศด้วยการให้เงินอุดหนุนการขาดทุนในกรณีเช่นนี้ เช่นเดียวกับการให้ความช่วยเหลือของรัฐบาลเกาหลีใต้ต่อบริษัทค้าต่างประเทศของตน

ข้อสำคัญก็คือ ในการขายตัดราคานั้นจะต้องเป็นการตัดราคากับคู่แข่งอื่นในตลาดต่างประเทศเท่านั้นไม่ใช่คู่แข่งอื่นที่เป็นผู้ส่งออกคนไทยด้วยกัน รัฐบาลจึงควรจะให้การสนับสนุนการตัดราคานั้น ทั้งนี้เพื่อผลในการส่งออกของประเทศในระยะยาว

## 8. การจัดให้มีสถาบันประกันความเสี่ยงในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

เนื่องจากการค้าขายสินค้ากับต่างประเทศในบางตลาด เช่น ตลาดในตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นตลาดที่มีความอ่อนไหว ตลอดจนการขายสินค้าบางประเทศยังมีประเพณีการขายซึ่งผู้ขายต้องเสี่ยงภัยเพราะไม่อาจขายในรูปเครดิตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) ได้

เช่น การขายผลไม้และผักสด ดังนั้นผู้ขายจึงอาจเกิดปัญหาการผิดสัญญาของผู้ซื้อที่ไม่ปฏิบัติตามสัญญา ตลอดจนอาจมีปัญหาทางการเมืองแทรกซ้อน และเหตุสุดวิสัยอื่น ๆ

ข้อ เสนอแนะ

ปัญหาความเสี่ยงภัยของผู้ขายเหล่านี้รัฐบาลควรจะหาหนทางแก้ไข โดยการจัดตั้งสถาบันประกันความเสี่ยงในการทำธุรกิจระหว่างประเทศเพื่อประกันความเสี่ยงภัยอันเกิดจากปัญหาการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ

9. สิทธิและประโยชน์ที่จะจูงใจให้ผู้ผลิตหันมาร่วมมือกับบริษัทค้าต่างประเทศ

เป้าหมายในการจัดตั้งบริษัทค้าต่างประเทศอันหนึ่งของรัฐบาลก็คือ ต้องการให้บริษัทค้าต่างประเทศเป็นผู้จัดการด้านการตลาดของผู้ผลิตสินค้าส่งออกต่าง ๆ ภายในประเทศ แต่บริษัทค้าต่างประเทศก็ประสบกับปัญหาที่ว่าผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตเหล่านี้จะได้รับจากการร่วมมือกับบริษัทค้าต่างประเทศนั้นในช่วงแรกไม่สามารถจะให้เป็นรูปธรรมได้ ดังนั้นจึงยากแก่การที่จะรวบรวมผู้ผลิตเหล่านี้เข้าด้วยกัน

ข้อ เสนอแนะ

รัฐบาลน่าจะหาทางที่จะให้ผลประโยชน์ที่มองเห็นได้ชัดเจนแก่ผู้ผลิตเหล่านี้เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ผู้ผลิตเหล่านี้ได้หันมาผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศให้มากขึ้น ตัวอย่างในประเทศเกาหลีใต้ นั้น รัฐบาลได้กำหนดให้ผู้ผลิตที่ไม่ทำการส่งออกสินค้าออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศต้องเสียภาษีเงินได้เพิ่มขึ้น เป็นต้น

10. การให้ความช่วยเหลือเพิ่มเติมทางด้านอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษและอื่น ๆ

ก. เกี่ยวกับภาษีอากรขาออกและหรือภาษีการค้าของผู้ผลิตบางราย

เนื่องจากการแข่งขันในตลาดโลกนั้น ราคานับเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งในการแข่งขัน การที่รัฐบาลเรียกเก็บภาษีอากรขาออกสำหรับสินค้าออกบางประเภทที่ทำการส่งออกโดยผู้ผลิตบางราย เช่น ผู้ผลิตบางรายที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะสามารถส่งออกสินค้าที่ผลิตได้โดยไม่ต้องเสียภาษีอากรขาออกและหรือภาษีการค้า แต่ถ้าบริษัทค้าต่างประเทศของไทยทำการ

ส่งออกสินค้าประเภทเดียวกันนี้แล้ว จะต้องเสียอากรขาออกและหรือภาษีการค้า ตัวอย่างเช่น การส่งออกอาหารทะเลแช่แข็ง ผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะไม่ต้องเสียภาษี แต่ถ้าเป็นบริษัทค้าต่างประเทศแล้วจะต้องเสียภาษีขาออกร้อยละ 2

#### ข้อ เสนอแนะ

ดังนั้น เพื่อให้เกิดความเลื่อมภาคกันระหว่างบริษัทค้าต่างประเทศของไทยกับผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและเพื่อช่วยให้บริษัทค้าต่างประเทศของไทยสามารถใช้ราคาเป็นเครื่องมือต่อผู้ในตลาดโลกได้ รัฐบาลจึงควรพิจารณาให้บริษัทค้าต่างประเทศได้ใช้สิทธิเช่นเดียวกับผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าวแล้วเช่นกัน

#### ข. เกี่ยวกับอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษของวัตถุดิบ

การนำเข้าวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นทุกชนิดจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกควรจะได้รับการพิจารณายกเว้นอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษทั้งหมด เช่นเดียวกับในมาตรา 19 ทวิแห่งพระราชบัญญัติศุลกากร ฉบับที่ 9 พ.ศ. 2482 ซึ่งกำหนดไว้ว่า วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นทุกชนิดที่นำเข้าเพื่อผลิตและส่งออกจะได้รับคืนซึ่งอากรขาเข้า ภาษีการค้า รวมทั้งค่าธรรมเนียมพิเศษอื่น ๆ โดยไม่จำกัดว่าจะ เป็นวัตถุดิบที่มีผู้ผลิตในประเทศอยู่แล้วหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้เนื่องจากในทางปฏิบัตินั้น วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นตัวใดที่บริษัทค้าต่างประเทศส่งเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกนั้น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะเป็นผู้พิจารณาโดยดูจากสูตรการผลิตว่าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นตัวใดควรจะได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้า โดยที่จะไม่มีการประกาศถึงชนิดของวัตถุดิบที่แน่นอนไว้ นอกจากนี้ยังจะเป็นการช่วยให้ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกได้มีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นในการผลิตอย่างเพียงพอ และในราคาที่เหมาะสมซึ่งจะทำให้สินค้าของผู้ผลิตสามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้ และยังเป็นการขจัดปัญหาความล่าช้าในการคืนภาษีของบริษัทค้าต่างประเทศด้วย

#### ข้อ เสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรพิจารณายกเว้นอากรขาเข้า ภาษีการค้า และค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นทุกชนิดที่นำเข้าจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกทั้งหมด



ค. เกี่ยวกับอากรขาเข้าและภาษีการค้าของเครื่องจักร ส่วนประกอบ และอุปกรณ์

เครื่องจักร

เครื่องจักร ส่วนประกอบ และอุปกรณ์เครื่องจักร ที่บริษัทค้าต่างประเทศทำการส่งเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออกทั้งหมดควรได้รับการพิจารณายกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้า โดยที่บริษัทค้าต่างประเทศไม่จำเป็นต้องเสนอโครงการใหม่ ควรให้บริษัทค้าต่างประเทศร่วมมือกับผู้ผลิตท่าเรือขออนุมัติจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนไปทั่วทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดเร็ว ในการดำเนินงานและการขยายงานให้ทันกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ และอีกประการหนึ่งก็คือ ในกรณีที่บริษัทค้าต่างประเทศของไทยทำการส่งเครื่องจักร เข้ามาให้กับผู้ผลิตที่ไม่ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน เครื่องจักรรายการนี้จะไม่ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้า ซึ่งจะเป็นผลให้ต้นทุนการผลิตสินค้ารายนั้นสูงขึ้นทำให้ยากแก่การแข่งขันในตลาดโลกได้

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงน่าจะได้มีการพิจารณายกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับเครื่องจักร ส่วนประกอบ และอุปกรณ์ที่ส่งเข้ามา เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก

ง. ภาษีการค้าของสินค้าที่ผ่านกรรมวิธีการผลิตจากผู้ผลิตหลายราย

เนื่องจากการผลิตสินค้าบางประเภทจำเป็นต้องผ่านกรรมวิธีการผลิตจากผู้ผลิตหลายรายด้วยกัน และมีการเรียกเก็บภาษีการค้าในแต่ละขั้นตอนการขายของแต่ละผู้ผลิตอันเป็นผลให้ต้นทุนการผลิตสินค้านั้นสูงขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรมีการพิจารณายกเว้นภาษีการค้าจากผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องผ่านผู้ผลิตหลายรายสำหรับสินค้าที่บริษัทค้าต่างประเทศของไทย เป็นผู้ว่าจ้างหรือซื้อขายสินค้านั้นให้กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ

ล. ภาษีเงินได้จากเงินปันผลที่บริษัทต่างประเทศได้รับจากบริษัทที่ไปร่วมลงทุนด้วย  
เพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมให้บริษัทต่างประเทศของไทยได้ขยายการ  
ลงทุนและร่วมลงทุนในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้มากขึ้นเพื่อให้เป็นฐานในการส่งออก

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นสิ่งควรที่จะได้มีการพิจารณามาตรการสนับสนุนบางอย่าง เช่น การยกเว้น  
ไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่บริษัทต่างประเทศไปร่วมลงทุนเพื่อเสียภาษีเงินได้ เป็นต้น

ฉ. ภาษีการค้าของค่าดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่บริษัทต่างประเทศเรียกเก็บจากผู้ผลิต

เนื่องจากกรมสรรพากรถือว่า การเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ผลิตหรือผู้รับจ้างทำของเป็นการประกอบธุรกิจธนาคาร บริษัทต่างประเทศจึงต้องเสียภาษีการค้าจากดอกเบี้ยนี้ แต่โดยปกติบริษัทต่างประเทศจำเป็นต้องมีการจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับผู้ผลิตสินค้าเพื่อให้ผู้ผลิตนั้นได้มีเงินไปใช้ล่วงหน้าก่อน แต่ทางบริษัทต่างประเทศเองก็จะต้องไปรับเงินล่วงหน้าจากธนาคารมาอีกต่อหนึ่ง และธนาคารก็จะเรียกเก็บค่าดอกเบี้ยเงินล่วงหน้านี้จากบริษัทต่างประเทศด้วย

และนอกจากนี้บริษัทต่างประเทศก็ยังคงทำหน้าที่สื่อค้าประกันการเสียหายรับรองต่อผู้ซื้อในต่างประเทศ ซึ่งการกระทำเพื่อให้ได้มาซึ่งเงินล่วงหน้าหรือหนังสือค้ำประกันดังกล่าวนี้ บริษัทต่างประเทศจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ทั้งค่าดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมธนาคาร ซึ่งบริษัทต่างประเทศก็จะมาเรียกเก็บจากผู้ผลิตอีกต่อหนึ่ง

ข้อเสนอแนะ

ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่บริษัทต่างประเทศจำเป็นต้องเรียกเก็บจากผู้ผลิตในกรณีบริษัทฯ ได้จ่ายเงินล่วงหน้าให้แก่ผู้ผลิตและผู้รับจ้างทำของแทนการที่ธนาคารพาณิชย์จะต้องเรียกเก็บเองโดยตรงจากผู้ผลิต

ดังนั้นบริษัทต่างประเทศจึงสมควรที่จะได้รับการพิจารณายกเว้นภาษีการค้าของค่าดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่บริษัทต่างประเทศได้เรียกเก็บจากผู้ผลิตอีกต่อหนึ่ง

11. ข้อเสนอเกี่ยวกับบริษัทค้าต่างประเทศที่ถ่ายทอดการส่งออกไม่ถึงเป้าหมายที่คณะกรรมการ

กรรมการลงทุนกำหนด

จากผลการดำเนินงานในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา ปรากฏว่าในจำนวนบริษัทค้าต่างประเทศทั้ง 5 แห่งที่เปิดดำเนินการแล้วมีเพียง 2 บริษัทเท่านั้นที่สามารถทำมูลค่าการส่งออกได้ครบตามเป้าหมายที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดไว้ คือ บริษัทค้าสากลสยามไทย จำกัด และบริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด นอกนั้นไม่สามารถจะทำให้ครบตามเป้าหมายได้

ข้อเสนอแนะ

เกี่ยวกับบริษัทค้าต่างประเทศที่ไม่สามารถทำมูลค่าการส่งออกได้ครบตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดนั้น มีข้อเสนอว่ายังไม่ควรที่จะลงโทษบริษัทเหล่านี้ เพราะแต่ละบริษัทได้รับการส่งเสริมนั้นก็ได้พยายามสนองนโยบายของรัฐบาลอย่างเต็มที่ และผลตอบแทนทางด้านการเงินก็เกือบจะไม่มี และอีกประการหนึ่งธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่ยังใหม่และยังต้องใช้เวลาอีก 2-3 ปี เพื่อการเรียนรู้และมีประสบการณ์เพิ่มขึ้น

จึงมีความเห็นว่าบริษัทค้าต่างประเทศประเทศใดก็ตามที่ไม่สามารถทำการส่งออกได้ครบตามเป้าหมายที่กำหนดในปีแรก ให้พิจารณาว่าเอาส่วนที่ขาดนั้นไปบวกเข้ากับเป้าหมายในปีที่ 2 และถ้ายังไม่สามารถทำให้เข้าเป้าหมายอีกก็ให้เอาส่วนที่ขาดนั้นไปรวมกับเป้าหมายในปีที่ 3 ซึ่งจะเป็นการให้โอกาสในการแก้ตัวกับบริษัท แต่ถ้าภายในปีที่ 3 ยังไม่สามารถทำเป้าหมายได้ล้มเลิกที่จะถอนบัตรส่งเสริมบริษัทนั้น

อย่างไรก็ตามถ้าหากบริษัทค้าต่างประเทศส่วนใหญ่ยังไม่สามารถทำการส่งออกให้เข้าเป้าหมายได้จริง ๆ แล้วก็จำเป็นที่จะต้องมีการปรับปรุงเงื่อนไขข้อบังคับและสิทธิประโยชน์ที่ให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้นกว่าที่เป็นอยู่

12. เกี่ยวกับการจัดตั้งสาขาของบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศ

เนื่องจากตลาดของบริษัทค้าต่างประเทศจะอยู่ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก บริษัทค้าต่างประเทศจึงจำเป็นต้องมีสาขาหรือหน่วยงานติดต่ออยู่ในตลาดต่างประเทศให้มาก เพื่อที่จะเข้าถึงตลาดแต่ละแห่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่นเดียวกับการขยายภายในประเทศที่จำเป็น





ต้องมีหน่วยขายประจำอยู่ตามภาคหรือจังหวัดทุกจังหวัดเพื่อให้ครอบคลุมตลาดได้อย่างทั่วถึง

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรที่จะได้มีการพิจารณาหามาตรการบางอย่างเพื่อเป็นการชักจูงให้บริษัทค้าต่างประเทศได้เปิดสาขาในต่างประเทศให้มากขึ้น เช่น อาจเพิ่มวงเงินตราต่างประเทศที่บริษัทค้าต่างประเทศจะได้รับสำหรับสาขาในต่างประเทศแต่ละแห่งที่เปิด หรืออาจมีการกำหนดจำนวนของสาขาในต่างประเทศที่จะต้องเปิดให้แน่นอนเลย เช่นเดียวกับของเกาหลีใต้

13. การให้ความช่วยเหลือทางการเงิน

ก. วงเงินสินเชื่อ

เนื่องจากทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดไว้ว่าบริษัทใดบริษัทหนึ่งจะสามารถกู้เงินจากธนาคารได้ไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินกองทุนของธนาคาร แต่บริษัทค้าต่างประเทศซึ่งจะต้องจ่ายเงินล่วงหน้าแก่ผู้ผลิตเป็นจำนวนหลายรายด้วยกันที่ส่งสินค้าผ่านทางบริษัทฯ วงเงินที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนดไว้นั้นทำให้บริษัทค้าต่างประเทศมีความไม่สะดวกในการจะสนับสนุนผู้ผลิตทางการเงินได้อย่างเต็มที่ตามที่บริษัทฯ ต้องการ

ข้อเสนอแนะ

ธนาคารแห่งประเทศไทยควรพิจารณาผ่อนผันให้บริษัทค้าต่างประเทศมีวงเงินสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์จะพึงให้ไว้โดยไม่จำกัดวงเงิน เพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถให้เงินล่วงหน้าแก่ผู้ผลิตต่าง ๆ ได้โดยเต็มที่ ทำให้ผู้ผลิตไม่ต้องคอยกังวลทางการเงินมากนัก

ข. การขออนุญาตนำเงินตราต่างประเทศติดตัว

ตามปกติแล้วการเดินทางไปต่างประเทศของเจ้าหน้าที่ของบริษัทค้าต่างประเทศจำเป็นจะต้องมีค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงรับรองลูกค้า บางครั้งอาจจะต้องใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนมากในกรณีที่ไม่สามารถนำเงินไปได้เพียงพอก็จะทำให้เกิดความไม่สะดวกขึ้นได้

ข้อเสนอแนะ

ควรจะได้มีการพิจารณาผ่อนผันให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทค้าต่างประเทศที่เดินทางไปต่างประเทศเพื่อติดต่อกำการค้าสามารถนำเงินตราต่างประเทศติดตัวไปได้ในอัตราที่สูงกว่าอัตราปกติที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดไว้อีกร้อยละ 25



ก. มูลค่าบัญชีเงินตราต่างประเทศ

ตามที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทยได้อนุญาตให้บริษัทค้าต่างประเทศมีบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศไว้กับธนาคารพาณิชย์เพื่อประโยชน์ในด้านการชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เป็นเงินตราต่างประเทศปีละไม่เกิน 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 4 ล้านบาท) นั้นเพื่อให้มูลค่าของบัญชีเงินฝากนี้เป็นไปโดยเหมาะสม บริษัทค้าต่างประเทศจึงเสนอให้ยกเว้นข้อความ "นำเงินฝากได้ไม่เกินปีละ 200,000 ดอลลาร์สหรัฐ" แต่ให้ถือเป็น Revolving ได้

ข้อเสนอแนะ

ควรที่จะพิจารณาให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถมีเงินฝากที่เป็นเงินตราต่างประเทศได้โดยให้ถือเป็นแบบ Revolving

ข. อัตราดอกเบี้ยการขายลดตัวสัญญาใช้เงิน

เพื่อให้เป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายทางด้านดอกเบี้ยจ่ายซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายรายการใหญ่รายการหนึ่งของบริษัทค้าต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรจะได้มีการพิจารณาลดอัตราดอกเบี้ยการขายลดตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทค้าต่างประเทศของไทยกับธนาคารพาณิชย์ลงจากร้อยละ 7 เป็นร้อยละ 5 หรือในอัตราอื่นที่ต่ำกว่า

ค. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์

เพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศของไทยได้มีเงินหมุนเวียนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสามารถใช้จ่ายเงินนั้นเพื่อสนับสนุนผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกได้มากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงควรจะได้มีการพิจารณาให้บริษัทค้าต่างประเทศของไทยให้ได้รับเงินกู้จากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ปกติทั่วไป

ง. เกี่ยวกับการจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าอันภายในประเทศ

(Export-Import Bank)

รัฐบาลน่าจะมีการพิจารณาจัดตั้งสถาบันการเงินขึ้นโดยเฉพาะเพื่อการดำเนินงาน

ธุรกิจระหว่างประเทศโดยมีอัตราดอกเบี้ยต่ำในลักษณะของธนาคารเพื่อการส่งออกและสิ่งเข้า (Ex.Im Bank) เพื่อเป็นการลดต้นทุนสำหรับสินค้าส่งออก นอกจากนี้ธนาคารแห่งนี้ยังมีกิจกรรมบางอย่างทางการค้าระหว่างประเทศที่ธนาคารพาณิชย์ของประเทศไทยในปัจจุบันยังไม่สามารถช่วยเหลือบริษัทค้าต่างประเทศได้ เช่น การค้าประกันการรับงานในต่างประเทศ หรือแม้แต่การให้เครดิต (Credit) กับลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัทในต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งประเทศที่มีบริษัทค้าต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จ เช่น ประเทศญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ ต่างก็มีธนาคารเพื่อการส่งออกและสิ่งเข้า (Ex.Im Bank) เพื่อใช้ในกิจการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นการง่ายที่รัฐบาลจะเป็นผู้ควบคุมการส่งออกและการใช้จ่ายทางการเงินของบริษัทค้าต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะ

ควรจะได้มีการพิจารณาจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออกและสิ่งเข้าขึ้นในประเทศไทย เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกของประเทศไทยให้ขยายตัวเพิ่มขึ้น<sup>1</sup>

14. การติดต่อขออนุญาตต่าง ๆ

ก. การขอวีซ่า

เพื่อให้เจ้าหน้าที่สถานทูตของประเทศต่าง ๆ ที่ติดต่อค้าขายกับประเทศไทย ได้ทราบถึงเจตนารมณ์ของทางราชการในอันที่จะส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจำเป็นต้องได้รับความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ของสถานทูตเหล่านี้ในการติดต่อขอวีซ่า

ข้อเสนอแนะ

ทางราชการควรจะได้ดำเนินการแจ้งขอความร่วมมือจากสถานทูตต่าง ๆ ให้อำนวยความสะดวกแก่เจ้าหน้าที่ของบริษัทค้าต่างประเทศที่จะเดินทางไปต่างประเทศเป็นกรณีพิเศษ

---

<sup>1</sup> สัมภาษณ์ อาจารย์สุธี นาทวรทัต อาจารย์ประจำวิชา การจัดการตลาดระหว่างประเทศ ภาควิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 11 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2524.

ข. การขออนุญาตเป็นผู้ส่งออก

เนื่องจากทางราชการยังมีระเบียบและข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่าง ๆ อยู่มากมาย ซึ่งผู้ค้าขายทุกรายจะต้องจดทะเบียนกับกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ ซึ่งมีขั้นตอนต่าง ๆ ยุ่งยากพอสมควร

ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถใช้จ่ายกำลังพอด้านอื่นให้มีประโยชน์ยิ่งขึ้น เช่น การเร่งรัดการส่งออก และการแข่งขันในต่างประเทศ ได้รวดเร็วและมากยิ่งขึ้น หน่วยราชการจึงควรพิจารณาลดขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการติดต่อให้น้อยลงมากที่สุดเท่าที่จะกระทำได้เป็นพิเศษสำหรับบริษัทค้าต่างประเทศหรือการขออนุญาตเป็นผู้ส่งออก โดยผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรจะได้รับความร่วมมือเป็นพิเศษ

ค. การติดต่อขอข้อมูล

เนื่องจากหน่วยราชการหลายแห่งมีการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผลิต ผู้ส่งออก ผลผลิต สินค้า และตลาดไว้แล้ว ฉะนั้นบริษัทค้าต่างประเทศจึงไม่ควรที่จะเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการศึกษาเรื่องเดียวกัน

ข้อเสนอแนะ

บริษัทค้าต่างประเทศมีความจำเป็นที่จะต้องติดต่อกับหน่วยราชการต่าง ๆ เพื่อขอทราบข้อมูลและระเบียบการ ตลอดจนสถานการณ์ตลาดเพื่อใช้เป็นบรรทัดฐานในการศึกษาพิจารณาเพื่อพัฒนาสินค้าอื่น ๆ ในด้านการส่งออก จึงควรพิจารณาให้บริษัทค้าต่างประเทศได้รับข้อมูลดังกล่าวโดยไม่มีถือเป็นความลับของหน่วยราชการจนเกินไป

15. เกี่ยวกับระเบียบการใช้สิทธิและประโยชน์ต่าง ๆ ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ก. ทางด้านระเบียบการ

เพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศสามารถใช้จ่ายระเบียบการต่าง ๆ เพื่ออ้างอิงถึงรวบรวม และปฏิบัติงานได้ถูกต้องกับความต้องการของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนโดยไม่มีข้อโต้แย้งหรือสงสัยใด ๆ



ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นจึงสมควรที่จะได้มีการกำหนดระเบียบการขึ้นตอนโดยละเอียดเกี่ยวกับการขอใช้สิทธิประโยชน์และหลักฐานที่จะต้องใช้ในการยื่นขอใช้สิทธิประโยชน์ในเรื่องต่าง ๆ ที่ได้ให้สิทธิและประโยชน์แก่บริษัทค้าต่างประเทศดังนี้คือ

- ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นนำเข้าจากต่างประเทศ
- ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีการค้าให้ผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศ
- ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีการค้า ค่านายหน้า และตัวแทนในการส่งออก
- ระเบียบการและหลักฐานในการขอรับการยกเว้นภาษีการค้าแก่ผู้รับจ้างทำของ
- ระเบียบการและหลักฐานประกอบอ้างอิงการนับมูลค่าและการรายงานมูลค่าการส่งออก

ข. ทางด้านหลักฐานต่าง ๆ

ปัจจุบันหลักฐานที่ทางสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนต้องการคือ ใบอินวอยซ์ สำเนาภาพถ่าย ใบจนสินค้าขาออก และแบบแสดงรายการการค้า ซึ่งต้องได้รับการส่งรายการและตรวจบันทึกจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรเรียบร้อยแล้ว หลักฐานนี้บริษัทฯ จะต้องไปถ่ายภาพเอกสารที่กองศุลกากร กรมศุลกากร ได้แห่งเดียวเท่านั้น ซึ่งทำให้ประสบปัญหาคือ

- เกิดความล่าช้าในการรวบรวมมาก
- ค่าใช้จ่ายสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น คือ อัตราค่าถ่ายภาพเอกสารนี้คิดเป็นค่าถ่ายภาพเอกสารใบละ 40 บาท
- ก่อให้เกิดความยุ่งยากและลำบากกับเจ้าหน้าที่ศุลกากรเองในการตรวจค้นเอกสารใบขนนี้



ข้อเสนอแนะ

การใช้สิทธิและประโยชน์ต่าง ๆ ที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ให้แก่ บริษัทต่างประเศค่านั้น บริษัทฯ จะต้องยึดหลักฐานประกอบการพิจารณาตั้งแต่การขออนุญาตใช้ สิทธิและประโยชน์จนถึงการตรวจสอบว่า การใช้สิทธิและประโยชน์นั้นเป็นไปตามข้อกำหนดและ ระเบียบการที่ได้วางไว้

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณาให้ใช้หลักฐานที่บริษัทต่าง- ประเทศสามารถรวบรวมได้โดยง่าย เช่น ใบสั่งซื้อ สัญญาซื้อขาย สัญญาว่าจ้าง ใบฉันทนอัย Bill of Lading (หรือ air waybill) สป. 61 หรือใบแสดงการเข้าบัญชีของธนาคารพาณิชย์ (Credit Note) หรือสำเนาใบขอที่มีเบอร์ F หรือเบอร์เสียอากร เอกสารดังกล่าวมานี้ทาง บริษัทต่างประเศคสามารถจัดทำและรวบรวมได้โดยไม่ต้องยุ่งยากนัก

16. การกำหนดบัญชีสินค้าและเป้าหมายการส่งออก

ก. อาหารทะเลแช่แข็ง

ตลาดต่างประเทศสำหรับกุ้งสดแช่แข็งในปัจจุบันมีอุปสงค์มากกว่าอุปทาน ดังนั้นความยากลำบากในการหาลูกค้าจึงไม่มี ปริมาณการส่งออกก็มีมูลค่าที่สูงมากถึงปีละกว่าพัน ล้านบาท และเพื่อความสะดวกในการตรวจบัญชีของอาหารทะเลแช่แข็งต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสัตว์ น้าชนิดใดก็ควรจะถูกจัดให้อยู่ในบัญชีหนึ่งทั้งหมด

ข้อเสนอแนะ

ตามที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้กำหนดให้กุ้งสดแช่แข็ง รหัส- คูลกากร 030348 เป็นสินค้าที่อยู่ในบัญชี 2 แต่สินค้าทะเลแช่แข็งอื่น ๆ เช่น ปลาแช่แข็งหรือ ปลาหมึกแช่แข็งเป็นสินค้าในบัญชี 1 ดังนั้นจึงควรพิจารณาให้อาหารทะเลแช่แข็งทุกชนิดรวมทั้ง กุ้งสดแช่แข็งอยู่ในบัญชี 1 ด้วย

ข. พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติก

ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะยังไม่มีอุตสาหกรรมประเภท Petrochemical Complex แต่การที่ผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวสามารถส่งไปขายแข่งขันกับคู่แข่งในต่างประเทศที่มีวัตถุดิบ

ในประเทศอย่างสมบูรณ์ได้ นับว่าผู้ผลิตมีความสามารถในการผลิต การหาตลาดและในการขาย มาก ถึงแม้ว่าในปี 2521 จะสามารถส่งออกได้ทั้งหมดประมาณ 300 ล้านบาทก็ตาม

#### ข้อเสนอแนะ

พลาสติกและผลิตภัณฑ์พลาสติกซึ่งเป็นสินค้าประเภท Petrochemical Complex และคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดให้เป็นสินค้าในบัญชี 2 นั้น ส่มควรพิจารณา ให้เป็นสินค้าในบัญชี 3

#### ค. เกี่ยวกับจำนวนประเภทสินค้าส่งออก

เพื่อให้บริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนได้พยายามสนับสนุน ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ให้มีการขยายการผลิตให้มากขึ้น โดยไม่มุ่งส่งเสริมแต่เฉพาะสินค้าที่ ผลิตโดยบริษัทในเครือของตนเองหรือเลือกส่งออกแต่เฉพาะสินค้าที่ได้ผลตอบแทนสูงแต่อย่าง เดียว เท่านั้น หรือสินค้าที่ไม่มีปัญหาทางด้านการตลาดและการหาลูกค้าไม่มีความยุ่งยากเท่านั้น เพื่อให้ ผู้ผลิตรายย่อยอื่น ๆ ได้มีช่องทางการค้าจำหน่ายยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นด้วย

#### ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจึงควรจะได้มีการพิจารณากำหนด จำนวนขั้นต่ำของสินค้าส่งออกประเภทต่าง ๆ ให้มากขึ้น ทั้งสินค้าที่อยู่ในบัญชีที่ 2 และบัญชีที่ 3 และควรจะได้มีการกำหนดให้เพิ่มจำนวนประเภทสินค้าให้มากขึ้นในแต่ละปีด้วย

#### ง. สินค้าประเภทบริการ

ในปัจจุบันนี้การส่งออกสินค้าประเภทบริการ เช่น แรงงานของประเทศไทย นั้นนับได้ว่าเป็นรายการหนึ่งที่ทำรายได้จำนวนมากให้แก่ประเทศ และเท่าที่ผ่านมาบริษัทหรือตัวแทน ซึ่งเป็นตัวกลางในการติดต่อเริ่มมีอยู่มากมายที่ทำกรหลอกลวงและทำการด้วยความทุจริต ทำให้ เกิดความเสียหายแก่คนงานไทยที่ต้องการไปทำงานในต่างประเทศเป็นอย่างมาก

#### ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากบริษัทค้าต่างประเทศเป็นบริษัทการค้าขนาดใหญ่ที่อยู่ภายใต้การ ควบคุมอย่างใกล้ชิดของรัฐบาล มีสำนักงานอยู่ในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก สามารถที่จะติดต่อหา

แหล่งที่ต้องการแรงงานไทยและคอยให้ความควบคุมดูแลตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่คนงานไทย  
ในต่างประเทศได้เป็นอย่างดี ดังนั้นสิ่งน่าจะได้มีการพิจารณาลงเสริมให้มีการส่งออกสินค้าประเภท  
บริการโดยผ่านทางบริษัทค้าต่างประเทศของไทย ซึ่งทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนอาจ  
พิจารณาให้บัญชีการค้าการส่งออกเข้าไว้ในบัญชี 2 หรือบัญชี 3 แล้วแต่ความเหมาะสม

17. การอำนวยความสะดวกให้กับบริษัทค้าต่างประเทศ

ก. คณะกรรมการ

เพื่อให้ปัญหาที่บริษัทค้าต่างประเทศประสบอยู่ได้รับการรับรู้และแก้ไขโดยเร็ว

ข้อเสนอแนะ

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณาจัดตั้งคณะกรรมการขึ้น 1  
ชุด โดยมีเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเป็นประธาน เพื่อประชุมร่วมกับบริษัทค้า-  
ต่างประเทศพิจารณาแก้ไขและปรับปรุงข้อขัดข้องต่าง ๆ พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้กับบริษัท  
ค้าต่างประเทศ

ข. คณะกรรมการพิเศษ

เพื่อให้การดำเนินการของบริษัทค้าต่างประเทศเป็นไปอย่างรวดเร็วทันต่อ  
เหตุการณ์ เพราะถ้าใช้การนำเรื่องเพื่อเสนอหน่วยราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่ออนุมัติก็จะไม่  
ทันต่อเหตุการณ์

ข้อเสนอแนะ

ควรจะได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการพิเศษเพื่อพิจารณาทางด้านการส่งเสริม  
การส่งออก โดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เป็นประธาน คณะกรรมการชุดนี้จะเป็นผู้ตัดสิน  
ชี้ขาดปัญหาต่าง ๆ ที่คณะกรรมการไม่สามารถตัดสินได้

18. การประกาศของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

เพื่อให้ผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเกิดความมั่นใจว่าการส่งออกสินค้าของตน  
ออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะไม่เป็นการผิดเงื่อนไขที่ได้ตกลง  
ไว้กับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรที่จะได้มีประกาศระบุโดยแน่ชัดว่า การส่งออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศนั้นถือเสมือนเป็นการส่งออกโดยผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนนั้นเช่นกัน

19. การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก (Export Processing Zone)

เขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกที่เสนอให้จัดตั้งขึ้นนี้จะเป็นเขตที่รัฐบาลจัดขึ้นเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมชนิดต่าง ๆ ที่จะผลิตขึ้นเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ สินค้าภายในเขตนี้จะมีการป้องกันไม่ให้รั่วไหลออกมาจำหน่ายนอกเขตเป็นอันขาด นอกจากการส่งออกต่างประเทศเพียงอย่างเดียว นอกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่มีภายในเขตนี้แล้ว สิ่งสำคัญที่สุดก็คือ เขตนี้จะเป็นเขตปลอดภาษีสำหรับสินค้าทุกชนิดตั้งแต่วัตถุดิบจนถึงสินค้าสำเร็จรูป ดังนั้นจึงทำให้ต้นทุนสินค้าออกของประเทศที่ส่งออกจากเขตอุตสาหกรรมส่งออกที่ปลอดภาษีนี้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งในในตลาดโลกได้ ตัวอย่างของประเทศในเอเชียที่ได้มีการจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมส่งออกที่ปลอดภาษีขึ้นอย่างได้ผล ได้แก่ เกาหลีใต้ ภายในเขตอุตสาหกรรมส่งออกที่ปลอดภาษีของเกาหลีใต้นั้นจะมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างครบถ้วน ตลอดจนท่าเรือน้ำลึกสำหรับขนวัตถุดิบเข้ามาทำการผลิตภายในบริเวณนั้น และท่าเรือสำหรับขนสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตเสร็จภายในบริเวณนั้นส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศไม่ต้องเสียค่าขนส่งภายในประเทศ นอกจากนี้ยังมีการป้องกันการรั่วไหลของสินค้าภายในเขตปลอดภาษีนี้ออกมาข้างนอกได้อย่างดี

ข้อเสนอแนะ

ถ้าได้มีการจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมส่งออกที่ปลอดภาษีขึ้นภายในประเทศไทย และได้มีมาตรการส่งเสริมสนับสนุนและป้องกันอย่างมีประสิทธิภาพ และมอบหน้าที่ในการสกัดกั้นการค้าให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศของไทยแล้ว การแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดโลกก็คงจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากได้มีการแยกงานกันทำในแต่ละส่วนที่ตนมีความถนัด และต้นทุนการผลิตสินค้าก็ต่ำด้วย



## 20. การให้รางวัล

เพื่อเป็นการจูงใจให้บริษัทค้าต่างประเทศของไทยได้พยายามที่จะแข่งขันกันส่งออก ซึ่งสินค้าในบัญชี 3 ให้มากที่สุด เพราะสินค้าในบัญชี 3 เป็นสินค้าใหม่ที่ตลาดโลกยังไม่ค่อยรู้จัก และการหาตลาดก็ยากลำบากมาก

### ข้อเสนอแนะ

บริษัทค้าต่างประเทศใดที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนและได้เปิดดำเนินการเป็นทางการแล้วสามารถส่งออกซึ่งสินค้าในบัญชี 3 ในรอบปีเป็นมูลค่า เอฟ.ไอ.บี. สูงสุดในบรรดาบริษัทค้าต่างประเทศด้วยกัน ส้มควรได้รับการพิจารณาให้รางวัลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

### สรุป

จากการศึกษาเกี่ยวกับบริษัทค้าต่างประเทศ พบว่า การเลือกตั้งบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ ได้ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในการช่วยส่งเสริมการส่งออกของประเทศ โดยที่บริษัทค้าต่างประเทศได้เข้ามามีบทบาทต่อการส่งออกของประเทศอย่างมาก มูลค่าการส่งออกของบริษัทเหล่านี้เมื่อเทียบกับมูลค่าการส่งออกรวมของประเทศแล้วนับว่าอยู่ในอัตราที่สูง การขยายตัวทางด้านส่งออกและธุรกิจระหว่างประเทศได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

การเร่งรัดการส่งออกของประเทศนั้นได้ถือเป็นนโยบายหลักที่สำคัญอันหนึ่งของรัฐบาล โดยได้พยายามใช้มาตรการสนับสนุนต่าง ๆ หลายวิธีด้วยกัน และการให้การส่งเสริมกิจการบริษัทค้าต่างประเทศก็เป็นมาตรการที่สำคัญอันหนึ่งที่รัฐบาลได้ทำออกมาใช้เมื่อปี พ.ศ. 2521 นี้เอง รัฐบาลได้กำหนดเป้าหมายในการส่งออกสำหรับบริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน สำหรับปี 1 2 และปีต่อ ๆ ไปไว้ดังนี้คือ 300 400 และ 500 ล้านบาทตามลำดับ นอกจากนี้ยังได้ทำการกำหนดสินค้าที่จะทำการส่งออกไว้เป็น 3 บัญชีด้วยกัน โดยจะมุ่งให้ความสำคัญกับบัญชี 3 เป็นหลัก ทั้งนี้ก็เพื่อให้มีการขยายการส่งออกสินค้าในบัญชีนี้ให้มีตลาดมากขึ้น รัฐบาลมุ่งหวังที่จะให้บริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้ได้เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมการส่งออกของประเทศให้มากขึ้น อันจะเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยลดภาวะการขาดดุลย์การค้ากับต่างประเทศลง

เนื่องจากธุรกิจบริษัทค้าต่างประเทศยังนับได้ว่าเป็นของใหม่มากสำหรับประเทศไทย และระยะเวลาที่ธุรกิจนี้เริ่มดำเนินงานมาเพิ่งจะเพียง 2 ปีเท่านั้น นอกจากนี้จำนวนของบริษัทค้าต่างประเทศที่ได้เปิดดำเนินงานไปแล้วก็มีเพียงไม่กี่แห่ง ดังนั้นจึงยังไม่สามารถประเมินผลที่แท้จริงของบริษัทค้าต่างประเทศที่มีต่อการส่งเสริมการส่งออกในรูปของปริมาณหรือมูลค่าการส่งออกว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างใด อย่างไรก็ตามได้มีกลุ่มธุรกิจจำนวนมากที่สนใจและยื่นขอรับการส่งเสริมเพื่อที่จะดำเนินธุรกิจบริษัทค้าต่างประเทศ เพราะมองเห็นถึงประโยชน์ที่ตนเองและส่วนรวมจะได้รับ

บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของประเทศไทย จนถึงปัจจุบันนี้พอจะสรุปได้ว่า บริษัทค้าต่างประเทศจะมีประโยชน์ต่อการส่งเสริมการส่งออกของประเทศทั้งในด้านของผู้ผลิต ผู้ส่งออก ตลอดจนถึงผู้นำเข้า และผู้ลงทุน ถึงแม้ว่าในช่วง 2 ปีแรกของการดำเนินงานที่ผ่านมาจะมีหลายบริษัทฯ ที่ไม่สามารถทำการส่งออกได้ครบตามเป้าหมายที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดก็ตาม แต่เมื่อพิจารณาถึงมูลค่ารวมในการส่งออกทั้งหมดของบริษัทฯ ที่เปิดดำเนินการแล้วจะเห็นได้ว่าเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก และถ้าหากได้มีการร่วมมือกันระหว่างรัฐบาลและผู้บริหารของบริษัทฯ พิจารณาถึงปัญหาต่าง ๆ อันเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของบริษัทฯ และได้ใช้ความพยายามร่วมกันอย่างเต็มที่ในการร่วมมือกันแก้ไขปัญหาเหล่านี้แล้วก็เป็นที่ยืนยันได้ว่า บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศที่มีต่อการส่งเสริมการส่งออกของประเทศจะต้องมีเพิ่มขึ้นอย่างมากในอนาคตอันใกล้