

## บรรณานุกรม

หนังสือภาษาไทย

- ปรีชา วอนขอพร. การตลาดระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียลวิทยาลัย, 2525.
- เจริญ วลัยเลิศยกร. หลักเกณฑ์ทั่วไปในการผลิตอาหารสัตว์เรีจรูป. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียลวิทยาลัย, 2521.
- พาณิชย์, กระทรวง. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. ผลการศึกษาวិจัยการขนส่งทางเรือระหว่างประเทศ ฉบับที่ 4. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ข้าวพาณิชย์, 2521.
- อินเตอร์เนชั่นแนล 0 ลีส เนล ซี เลอด. สรุปภาวะและแนวโน้มทางการตลาดของสินค้าส่งออกที่สำคัญ 100 ชนิดของประเทศไทย. กรุงเทพฯ: สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียลวิทยาลัย, 2525.
- คณะกรรมการบัญญัติศัพท์ทางการตลาด. ศัพท์บัญญัติการตลาดอังกฤษ-ไทย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียลวิทยาลัยในเขตป้อมปราบศัตรูพ่าย, ธันวาคม 2525.
- คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, "กิจการผลิตผลไม้ บรรจุกระป๋อง" ในรายงานประจำปีเกี่ยวกับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน, หน้า 45-50. กรุงเทพฯ: สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียลวิทยาลัย, 2525.

เอกสารภาษาไทย

- พาณิชย์, กระทรวง. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. "สรุปรายงานการค้าระหว่างประเทศ กับตะวันออกกลางปี 2524.", กรกฎาคม 2525.
- \_\_\_\_\_. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. "รายงานการศึกษาภาวะปัญหาและสัปปะระตกระป๋อง" 2521.

- พาณิชย์, กระทรวง. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. "สรุปสถานการณ์สับปะรดปี 23/24 และแนวโน้มปี 24/25.", 2524.
- \_\_\_\_. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. "สรุปรายงานการส่งออกผลไม้กระป๋อง 23-24 (ม.ค. - ส.ค.).", 2524.
- \_\_\_\_. กรมการค้าต่างประเทศ. "แจ้งความเรื่องการกำหนดราคาสับปะรดกระป๋องส่งออกนอกราชอาณาจักร.", 28 กุมภาพันธ์ 2523.
- \_\_\_\_. ศูนย์บริการส่งออก. กรมพาณิชย์สัมพันธ์. "ระเบียบและข้อบังคับการนำเข้าของ-ประเทศซาอุดีอาระเบีย สำหรับอาหารบีบีเรตส์ อุเวต", 2522.
- \_\_\_\_. ศูนย์บริการส่งออก. กรมพาณิชย์สัมพันธ์. "สรุปสัมมนาว่าด้วยตลาดตะวันออกกลางเพื่อการส่งออก." 20 เมษายน 2525.
- \_\_\_\_. กองพาณิชย์กิจต่างประเทศ. กรมการค้าต่างประเทศ. "ข้อมูลขั้นพื้นฐานของประเทศซาอุดีอาระเบีย สำหรับอาหารบีบีเรตส์ อุเวต." พฤษภาคม 3523.
- \_\_\_\_. กองวิจัยสินค้าและตลาด. "การสำรวจภาวะสับปะรด.", กุมภาพันธ์ 2525.
- สภาหอการค้าไทย. "รายงานของคณะผู้แทนการค้าไทยไปเยือนประเทศตะวันออกกลาง.", ธันวาคม 2522.
- สมาคมอาหารสำเร็จรูป. "สัมมนาสรุปภาวะและปัญหาสินค้าผลไม้กระป๋อง.", 17-18 กันยายน 2517.
- เกษตรและสหกรณ์, กระทรวง. กรมส่งเสริมการเกษตร. "คำแนะนำเกี่ยวกับสับปะรดสีนึ่ง ส้าโย เงาะ กล้าวย.", ตามคำแนะนำที่ 12, 31, 89, 56, 43, 37.
- เกษตรภาคเหนือ เชียงใหม่, ส้าโรงงาน. "รายงานประชุมสัมมนาเรื่องการผลิตและตลาดส้าโย.", 3-4 กรกฎาคม 2521.
- กรุงเทพมหานคร, ส้างานชุด. ส้าโรงงานที่ปรึกษาการพาณิชย์"คู่มือการติดต่อการค้ากับอิหร่าน.", มีนาคม 2521.

ไทยเซ็นทรัลเคมี จำกัด, บริษัท. เลขาธิการประธานกรรมการ. "ภาวะการขาดดุลการค้ากับ  
ทางออก." ในเอกสารประกอบการอภิปรายงานวันสถาปนาคณะพาณิชย์ศาสตร์และ  
การบัญชี ปีที่ 43, 24 พฤศจิกายน 2524.

ไพเราะ สุดสว่าง. "บทบาทภาคธุรกิจเอกชนในการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติในด้านการค้า  
ระหว่างประเทศ." ในเอกสารประกอบการอภิปรายงานวันสถาปนาคณะพาณิชย์ศาสตร์  
และการบัญชี ปีที่ 43, 24 พฤศจิกายน 2524.

พงษ์ศักดิ์ ธีรนิหัต. "สรุปภาวะการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลางปี  
2522." ในการสัมมนาว่าด้วยตลาดตะวันออกกลางที่โรงแรมอินทรา, 9 พฤศจิกายน  
2522.

#### วารสารภาษาไทย

ธนาคารกรุงเทพ. "สับปะรดกระป๋อง." วารสารเศรษฐกิจ (มิถุนายน 2523): 212-218.

\_\_\_\_\_. "ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับตะวันออกกลาง." วารสารเศรษฐกิจ  
(มกราคม 2523): 4-7.

\_\_\_\_\_. "การแสดงสินค้ากรรมวิธีในการสนับสนุนการส่งออก." วารสารเศรษฐกิจ (เมษายน  
2523): 105-107.

\_\_\_\_\_. "การค้าขายกับกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง." วารสารเศรษฐกิจ (พฤศจิกายน  
2521): 7-12.

ธนาคารกสิกรไทย. "สับปะรดปัญหาที่รอการแก้ไข." วารสารธนาคาร (1-15 เมษายน  
2524): 7-12.

\_\_\_\_\_. "สับปะรดต้องแก้ปัญหารวดตึง." วารสารธนาคาร (16-31 กรกฎาคม 2525):  
4-7.

\_\_\_\_\_. "สาไย: ผลไม้ที่ควรพัฒนา." วารสารธนาคาร (16-31 พฤษภาคม 2524):  
1-16.



ธนาคารกรุงศรีอยุธยา. "เมื่อสี่ประเทศไทยติดอันดับโลก." วารสารธนาคาร (กันยายน 2520): 9-16.

เศรษฐกิจการพาณิชย์, กรม. "แนวทางในการเร่งรัดและพัฒนาสินค้าอุตสาหกรรมส่งออก." วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ (พฤศจิกายน 2522): 6-11.

พิศักดิ์ นวาทพันธุ์. "ข้อคิดเห็นด้านการส่งออก." วารสารการตลาด (มกราคม-มีนาคม 2526): 65-70.

"แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 พ.ศ. 2525-2529." วารสารการตลาด (มกราคม-มีนาคม 2526): 7-12.

สายอุบล. "มาค้าขายกับอาหารบกกันเถิด." วารสารธุรกิจการค้า (ปีที่ 2 เล่มที่ 10): 38-44; (ปีที่ 2 เล่มที่ 11): 66-71; (ปีที่ 2 เล่มที่ 12): 60-63; (ปีที่ 3 เล่มที่ 1): 56-61; (ปีที่ 3 เล่มที่ 2): 42-46.

#### หนังสือพิมพ์ภาษาไทย

จ่วนทอง วรรณวิสูตร. "ไทยโอเวอร์ซีฟิต." เอ็มบีซี (4-10 ตุลาคม 2525): 7-10.

"สั่งผู้แทนค้าเจาะตลาดตะวันออกกลาง." ไทยรัฐ (7 ตุลาคม 2525): 3.

"การผลิตและราคาน้ำมันของแต่ละประเทศเป็นอย่างไร." มติชน (10 กุมภาพันธ์ 2526): 3.

"เร่งกำหนดนโยบายเงินกองทุนเน้นการส่งออกรายประเทศ." ฐานเศรษฐกิจ (8-13 พฤศจิกายน 2525): 3.

"ตะวันออกกลางถึงเวลาบุกเอเชียคืนแล้ว." เอ็มบีซี (27-3 ตุลาคม 2525): 7.

"รัฐบาลระบุเป้าหมายการส่งออกได้อย่างไร." เอ็มบีซี (4-10 ตุลาคม 2525): 7.

"ตลาดตะวันออกกลางขยายตัวขึ้นให้รัฐหนุนเอกชนขายสู่ตะวันออก." เอ็มบีซี (4-10 ตุลาคม 2525): 3.

"การลดขั้นตอนการส่งออก." ข่าวพาณิชย์ (3 มกราคม 2526): 3.

"คณะผู้แทนค้าไทย." ข่าวพาณิชย์ (25 ธันวาคม 2525): 1.

"ส่งเสริมการผลิตกระป๋องบรรจุ." ข่าวพาณิชย์ (27 พฤศจิกายน 2525):3.

"การพัฒนาการส่งออกและการนำเข้า." ข่าวพาณิชย์ (20 มิถุนายน 2525):31-35, ฉบับพิเศษ ครอบคลุม 7 ปี ของศูนย์บริการส่งออก.

ประดิษฐ์ ส่งจำงาม. "ความสำเร็จของคณะกรรมการส่งเสริมธุรกิจไทยในตะวันออกกลาง." ข่าวพาณิชย์ (3 มีนาคม 2526):9; (4 มีนาคม 2526):9.

"ผลผลิต 3 ปีเศรษฐกิจแล้งลดลงต่ำกว่า 30%." ประชาชาติธุรกิจ (11 พฤษภาคม 2526):4.

### Books

Taniesan, David and Axon, Anthony. "Arab boycott Qualifications for blacklisting and removal." In Middle East Annual Review 1977, PP. 83-89. New York:Macmillan Publishing Co., 1977.

Shilling, A. Nancy. "Business Customs and Courtesies." In A Practical Guide to Living and Travel in the Arab World 1978, PP. 19-23.

World of Information. Gulf guide & diary 1980, PP. 14-126. New York: The Middle East Review Company Limited., 1980.

Heff, Rhoda. The Arabs:Their Heritage & Their Way of Life, PP. 37-48. New York:Henry Z Walck Inc A division of David McKay Company Inc, 1979.

Commerce, Ministry. Export Service Center, Department of Commercial Relations. Middle East Annual Review and Foreign Trade with Thailand of Saudi-Arabia, UAE, Bahrain, Kuwait. In Country Profiles Export data and Import Regulation Marketing guide. Bangkok:Kao Panich Publication Limited, 1979.

Europa Publication Limited. The Middle East & North Africa 1980-1981. 27ed. New York:Europa Publication Limited, 1981.



Other Materials

- Commerce, Ministry. Trade Promotion Division, Department of Commercial Relations. "International Trade Fair/Exhibition Programme Thailand Participation." 1981-1983.
- The Board of Trade of Thailand. "The Thailand Trade Mission to Middle East Countries Brochure." 1979; 1982.
- United Nations. "The Classify countries 1978 data sheet." 1978.
- The population Reference Bureau Inc. "1982 World Population data sheet." April 1982.
- Commerce, Ministry. "Department of Business Economics. Commodity Classification of Exports 1982." January-June 1982.
- \_\_\_\_\_. Export Service Center, Department of Commercial Relations. "Import Regulations." In Import Requirement for Overseas Market. Bangkok:Kao Panich Publication Limited, April 1982.
- \_\_\_\_\_. Export Service Center, Department of Commercial Relations. "Export Markets of The Middle East." In Exporters' Encyclopaedia World Marketing Guide 1982, April 1982.
- Sharjah Municipality Public Relation Office. "Sharjah Central Market." January 1979.
- "Food label rules eased." The Exporter (February 1983):5.
- "Mission to Mideast Makes Fast Sales." The Exporter (February 1983):2.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ภาคผนวก ก.

## กลุ่มผู้ส่งออกไปตะวันออกกลาง

(Thai Exporters to Middle East Group)

## 1. แนวความคิดที่ก่อให้เกิดการจัดตั้งกลุ่ม

ในช่วงประมาณเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2521 ได้มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับสภาวะการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลาง เป็นเวลา 3 วัน มีบุคคลจากประเทศในตะวันออกกลางเข้าร่วมสัมมนาด้วย ก่อให้เกิดแนวความคิดว่า ตลาดตะวันออกกลางเป็นตลาดใหม่ที่ที่น่าสนใจ ได้มีบุคคลขึ้นไปอภิปรายถึงการจัดตั้งกลุ่มเพื่อการส่งออกในตลาดตะวันออกกลาง และต่อมาก็มีการนัดประชุมของบุคคลที่สนใจ และบุคคลที่ทำธุรกิจกับตลาดตะวันออกกลางโดยมีการประชุมร่วมกันหลายครั้ง จนในที่สุดได้จัดรูปแบบกลุ่ม และออกกฎต่าง ๆ ชั่วคราว มีสมาชิกเข้าร่วมครั้งแรกประมาณ 10 กว่าท่าน หลังจากนั้นได้มีการประชุมหารือตลอดจนจัดตั้งระเบียบข้อบังคับถาวรของกลุ่ม

## 2. ระเบียบข้อบังคับของกลุ่มผู้ส่งออกไปตะวันออกกลาง

2.1 ชื่อและที่ตั้ง กลุ่มนี้เรียกว่า "กลุ่มผู้ส่งออกไปตะวันออกกลาง" ใช้ภาษาอังกฤษว่า "Thai Exporters to Middle East Group" ใช้อักษรย่อว่า TEM สำนักงานของกลุ่มตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร

2.2 วัตถุประสงค์ ส่งเสริมและเผยแพร่สินค้าของสมาชิก จัดหาตลาดและให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าให้ตรงตามจุดประสงค์และความต้องการของผู้ซื้อ สนับสนุนแนะนำและให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกในด้านเทคนิคความรู้ และการบริหาร ตำเนินการจัดตั้งผู้แทนจำหน่ายสินค้า แลกเปลี่ยนความคิดเห็น และประสานการณ์ในระหว่างสมาชิกโดยร่วมมือ และทำงานเพื่อประโยชน์ร่วมกัน นอกจากนี้ให้กลุ่มได้ร่วมงานอย่างใกล้ชิด และให้ความร่วมมือกับศูนย์บริการส่งออกของไทย



และหน่วยงานอื่น ๆ ของรัฐบาล ที่สำคัญก็คือกลุ่มไม่มีวัตถุประสงค์กำไร

2.3 ฐานะและอำนาจของกลุ่ม การดำเนินงานของกลุ่มจะกระทำโดยความยุติธรรม โดยมิหวังผลกำไร และมีอำนาจทั้งหลายภายในขอบเขตแห่งกฎหมายของประเทศไทย และประเทศต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อการได้มาและปล่อยไปซึ่งอสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์ ไม่ว่าทรัพย์สินนั้นจะตั้งอยู่ภายในหรือภายนอกประเทศโดยไม่คำนึงประโยชน์ หรือผลกำไรอันเกิดจากทรัพย์สินเหล่านั้น ไม่ว่าจากการให้การซื้อ การได้มาเป็นสิ่งตอบแทน การลงทุน การกู้ยืม หรือวิธีอื่นใด ไม่ว่าโดยการมอบอำนาจเฉพาะการหรือมอบอำนาจทั่วไป และเข้าเป็นเจ้าของ ควบคุม กำกับ จำนวน แลกเปลี่ยนการลงทุน หรือ การถอนการลงทุนทรัพย์สินนั้น เพื่อการแลกเปลี่ยน หรือคงสภาพเดิมอย่างใดก็ตาม เพื่อทำสัญญาขึ้นจัดทำธุรกิจ และดำเนินการในนามของสมาชิกตลอดจนถึงการเตรียมเอกสารที่จำเป็น ทั้งภายในและภายนอกประเทศ แต่งตั้งและจ้างพนักงาน เจ้าหน้าที่ ตัวแทนและลูกจ้างโดยไม่จำกัดสัญญาติ เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของกลุ่ม เพื่อขยายงานวางมาตรฐานธุรกิจของกลุ่มและมอบประกาศนียบัตร หรือหนังสือรับรองแก่สมาชิก และเพื่อเข้าร่วมในโครงการวิจัยศึกษาและค้นคว้าต่าง ๆ นอกจากนี้กลุ่มจะไม่รับผิดชอบต่อหนี้สินที่เกิดขึ้นในธุรกิจของสมาชิก

2.4 รูปแบบองค์กร กลุ่มจะมีคณะกรรมการ ประธาน และเจ้าหน้าที่อื่น ๆ รวมทั้งพนักงานตามที่คณะกรรมการกลุ่มเห็นว่าจำเป็น

2.5 คณะกรรมการกลุ่ม คณะกรรมการกลุ่มประกอบด้วยสมาชิกไม่น้อยกว่า 7 คน และไม่เกิน 19 คน คณะกรรมการกลุ่มจะอยู่ในตำแหน่งคราวละ 1 ปี ถ้าหากมีการเลือกตั้งใหม่ในที่ประชุมใหญ่ ตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่มที่จะต้องเลือกตั้งมี ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก กรรมการ การเลือกตั้งคณะกรรมการกลุ่มกระทำโดยการเสนอรายชื่อให้เลือก และการลงคะแนนเสียงเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ประจำปี กรรมการแต่ละคนจะดำรงตำแหน่งนับแต่วันที่ได้รับเลือกตั้ง จนกว่าคณะกรรมการกลุ่มชุดใหม่จะได้รับเลือกตั้งขึ้นจากที่ประชุมใหญ่ ในกรณีที่คณะกรรมการกลุ่มลาออกก่อนครบตำแหน่งวาระ จะมีการเรียกประชุมใหญ่วิสามัญประจำปีเพื่อเลือกตั้งคณะกรรมการกลุ่มใหม่ คณะกรรมการกลุ่มย่อมสิ้นสุดสภาพเมื่อ ลาออก หรือที่ประชุมใหญ่ได้ลงมติออกเสียงไม่ไว้วางใจเกินกว่า 2 ใน 3 ของสมาชิกที่เข้าประชุม กรรมการผู้หนึ่งผู้ใดยอมสิ้นสุดสภาพเมื่อพ้นจากสมาชิกภาพของกลุ่ม ลาออก หรือที่ประชุมได้ลงมติออกเสียงไม่ไว้วางใจเกิน 2 ใน 3

ของสมาชิกที่เข้าประชุม ถ้าหากกรรมการผู้หนึ่งผู้ใดของกลุ่มไม่เข้าร่วมประชุม 3 ครั้ง โดยไม่แจ้งต่อที่ประชุมถึงเหตุผลและสาเหตุการขาดประชุมให้ถือว่าขาดประชุมดังกล่าว เป็นการลาออกจากตำแหน่งโดยปริยาย คณะกรรมการกลุ่มมีหน้าที่ความรับผิดชอบในการกำหนดนโยบายที่ออกตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มในกิจการทั้งหลาย เพื่อประโยชน์ของสมาชิก จัดทำข้อเสนอแก่ที่ประชุมใหญ่ เพื่อช่วยเหลือหารายได้เพิ่มเติมในการรักษาความมั่นคงทางการเงินของกลุ่ม การร่างระเบียบข้อบังคับภายในกลุ่ม เพื่อนำมาปฏิบัติ หลังจากการประชุมได้อนุมัติด้วยคะแนนเสียง 2 ใน 3 ของสมาชิกที่เข้าร่วมประชุม แต่งตั้งสมาชิกผู้หนึ่งผู้ใด เป็นผู้แทนกลุ่มเพื่อดำเนินการตามกฎหมายในศาลหรือกิจการอื่นใดกับบุคคลภายนอกโดยเฉพาะกับประธานทั่วไป รัฐบาล เทศบาล เป็นต้น กรรมการผู้หนึ่งผู้ใดของคณะกรรมการกลุ่ม จะได้รับการเลือกตั้งไม่เกิน 2 สมัยติดต่อกัน คณะกรรมการกลุ่มจะแต่งตั้งอนุกรรมการทำหน้าที่ซึ่งคณะกรรมการกลุ่มมอบหมายให้โดยเฉพาะ หรือตามที่กำหนดไว้ในระเบียบข้อบังคับ และสามารถถอดถอนอนุกรรมการนั้น ๆ

2.6 สมาชิกภาพ สมาชิกของกลุ่ม มี 2 ลักษณะคือ สมาชิกกิตติมศักดิ์ ได้แก่ บุคคลผู้มีอุปการะคุณต่อกลุ่ม และได้รับเชิญเป็นสมาชิก กับสมาชิกสามัญ ได้แก่ บุคคลธรรมดา บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซึ่งจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย

2.7 การสมัครเป็นสมาชิก การสมัครเป็นสมาชิกสามัญจะต้องทำตามแบบที่กลุ่มกำหนดขึ้น และผู้สมัครแต่ละรายต้องยื่นใบสมัครต่อเลขานุการของคณะกรรมการ และได้รับการสนับสนุนเห็นชอบโดยสมาชิกอย่างน้อย 1 คน ถ้าคณะกรรมการกลุ่มเห็นชอบและมีมติรับเป็นสมาชิก จะแจ้งให้ทราบเป็นลายลักษณ์อักษรไปยังผู้สมัคร คณะกรรมการกลุ่มมีสิทธิไม่รับสมัครรายใดเป็นสมาชิกและมีสิทธิไม่แจ้งเหตุผล สมาชิกภาพเริ่มนับตั้งแต่วันที่ได้รับชำระค่าสมาชิกครั้งแรก ซึ่งผู้สมัครจะต้องชำระค่าบำรุงครั้งแรกภายใน 15 วัน หลังจากได้รับหนังสือตอบรับเป็นสมาชิก มิฉะนั้นการสมัครและการยอมรับเป็นสมาชิกจะเป็นโมฆะ สมาชิกภาพของสมาชิกย่อมสิ้นสุดเมื่อ ตายหรือลาออกโดยทำหนังสือยื่นต่อคณะกรรมการกลุ่ม หรือถูกศาลพิพากษาให้เป็นบุคคลล้มละลาย หรือถูกศาลพิพากษาให้จำคุก เว้นแต่ความผิดลหุโทษ หรือความผิดที่กระทำโดยประมาท หรือค้างชำระค่าบำรุง หรือเป็นลูกหนี้กลุ่มหลังจากที่ เหนี่ยวอุก ได้ส่งค่าเดือนไปทางไปรษณีย์ลงทะเบียนถึง 2 ครั้ง และคณะกรรมการกลุ่มได้ลงมติตัดบุคคล บริษัท หรือห้างหุ้นส่วนจำกัดนั้นออกจากทะเบียนสมาชิก เพราะสมาชิกนั้นมีเจตนาละเมิดต่อกฎข้อบังคับ หรือระเบียบของกลุ่ม หรือกระทำการใดซึ่งนำความเสียหายต่อกลุ่ม



หรือกระทำการใดที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ก่อนจะคัดชื่อสมาชิกได้ออก คณะกรรมการกลุ่ม จะให้โอกาสแก่สมาชิกนั้นชี้แจงเหตุผลตามสมควร

2.8 ค่าบำรุงสมาชิก สมาชิกสามัญต้องชำระค่าบำรุงปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 3,000 บาท โดยชำระในเดือนมกราคม และเดือน กรกฎาคม ของทุกปี กรณีที่สมาชิกภาพ เริ่มต้นหลังจากเดือน มกราคม หรือ กรกฎาคม ให้สมาชิกชำระเป็นรายเดือน ๆ ละ 500 บาท ตามจำนวนที่เหลือของครั้ง ปีนั้น ๆ เมื่อชำระค่าบำรุงแล้ว จะไม่มีการคืน หรือหักส่วนลด ไม่ว่ากรณีใด ๆ ทั้งสิ้น

2.9 สิทธิและหน้าที่ของสมาชิก สมาชิกมีหน้าที่ปฏิบัติตามข้อบังคับของกลุ่ม และคณะกรรมการของกลุ่ม ซึ่งสมาชิกมีสิทธิในการเลือกตั้ง คณะกรรมการกลุ่ม กำหนดองค์ประกอบของคณะกรรมการกลุ่ม รับรองระเบียบข้อบังคับ, งบประมาณ, การซื้อขายทรัพย์สิน การขยายตลาดใส่สมาชิกออกจากกลุ่ม และการเลิกกลุ่ม สมาชิกที่ย้ายที่อยู่ต้องแจ้งให้เลขานุการกลุ่มทราบภายใน 30 วัน ห้ามโยกย้ายกลุ่มเพื่อประโยชน์ทางด้านการเมือง สมาชิกสามัญมีสิทธิเข้าที่ประชุมใหญ่ เพื่อออกเสียง และได้รับการเลือกตั้ง และได้รับความช่วยเหลือเท่าเทียมกันจากกลุ่มทุกประการตามข้อบังคับของกลุ่ม สมาชิกต้องมีหน้าที่ปฏิบัติตามคำชี้ขาดของที่ประชุมใหญ่ หรือของคณะกรรมการกลุ่ม นอกจากนี้สมาชิกต้องช่วยเหลือ และทำงานร่วมกับสมาชิกทั้งหลายในอันที่จะบรรลุเป้าหมายของกลุ่ม และรักษาชื่อเสียงของกลุ่มอีกด้วย

2.10 การประชุมใหญ่ กำหนดให้มีปีละ 2 ครั้ง ในเดือนมีนาคม และเดือนกันยายน ของทุกปี โดยคณะกรรมการกลุ่มจะส่งคำบอกกล่าวนัดประชุมไปยังสมาชิกก่อนการประชุมอย่างน้อย 15 วัน ส่วนการประชุมใหญ่สามัญ องค์ประชุมต้องประกอบด้วยสมาชิกสามัญที่ถูกเรียกเข้าประชุม มีจำนวนไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของสมาชิกทั้งหมด เพื่อพิจารณาแก้ไขข้อบังคับของกลุ่มหรือ การเลิกกลุ่ม และการขยายให้ถือคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของสมาชิกที่เข้าประชุม การประชุมสามัญประจำปีจัดให้มีในเดือน มีนาคมและกันยายน นั้น พิจารณาระเบียบวาระการประชุมเกี่ยวกับรายงานประจำปีของคณะกรรมการกลุ่ม ปัญหาบุคคลประจำปีการเงินที่ล่วงมาแล้ว งบประมาณของปีต่อไป เลือกตั้งคณะกรรมการกลุ่มชุดใหม่ เลือกตั้งผู้ลอบบัญชี และกิจการอื่น ๆ

2.11 การเงิน ให้มีการทำและรักษาบัญชีของกลุ่มให้ถูกต้อง เงินของกลุ่มนอกจากเงินสดจำนวนหนึ่งที่คณะกรรมการกลุ่มอนุมัติให้ถือ แล้วต้องฝากธนาคารจำนวนหนึ่ง ซึ่งการฝากเงินถอนเงิน สั่งจ่ายเช็ค ฯลฯ ต้องมีบุคคล 2 คน จากจำนวนที่ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการกลุ่ม



ลงลายมือชื่อร่วมกัน เงินของกลุ่มจะนำไปลงทุนแสวงหาประโยชน์ได้ เว้นแต่ได้รับการเห็นชอบจากคณะกรรมการกลุ่ม บัญชีงบดุลต้องให้ผู้สอบบัญชีตรวจสอบ และรับรองก่อนที่เสนอต่อที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปี เพื่อการพิจารณาอนุมัติ รายได้ของกลุ่มมาจาก ค่าบำรุงสมาชิก การอุทิศและค่าบริการต่าง ๆ

2.12 การแก้ไขเพิ่มเติม ระเบียบข้อบังคับนี้อาจมีการปรับปรุงแก้ไขโดยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของสมาชิกที่เข้าประชุม และออกเสียงในการประชุมที่ครบองค์ประชุม

2.13 การยกเลิกกลุ่ม นอกจากการล้มเลิกตามกฎหมาย การเลิกกลุ่มจะทำได้โดยการลงคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนสมาชิกสามัญที่เข้าประชุม ในกรณีเลิกกลุ่มให้บริจาคตทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มแก่องค์การกุศล

### 3. การดำเนินงานของกลุ่ม

หลังจากได้กำหนดระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของกลุ่มเรียบร้อยแล้ว ต่อมามีการรับสมาชิกเป็นครั้งแรกได้มีการจัดตั้งประธานกลุ่มที่ประชุมมีมติให้คุณปลองพล อติเรกสาร มาเป็นประธานกลุ่ม แต่มีปัญหาเพราะทางยรมรมผู้ส่งออก (Thai Exporters' Club) ได้ชักชวนไปก่อน ในที่สุดทางกลุ่มได้เลือก คุณเด่น มงคลชีพ เป็นประธานคนแรกในปี 2521 การดำเนินงานของกลุ่มทำหน้าที่เป็นคนกลางคอยติดต่อลูกค้าในตะวันออกกลางให้มาพบปะกับสมาชิก โดยการชำระรายการสินค้าส่งไปให้ลูกค้าหรือการค้าไทย ซึ่งบางครั้งก็มีลูกค้าจากตะวันออกกลางเข้ามาติดต่อกับทางกลุ่มบ้าง แต่ทางกลุ่มไม่มีสินค้าเพียงพอ นอกจากนี้ยังมีลูกค้าตะวันออกกลางเดินทางผ่านมาจากประเทศไทย ก็อาจจะเข้ามาติดต่อกับกลุ่ม TEM หลังจากทางกลุ่มได้รับข้อเสนอลูกค้าในตะวันออกกลาง ทางกลุ่มจะส่งจดหมายแจ้งข่าวให้สมาชิกทุกคนทราบ และให้สมาชิกเล่นราคา พร้อมทั้งตัวอย่างมายังกลุ่ม TEM ทางกลุ่มก็จะทำการติดต่อเจรจาให้เท่านั้น ส่วนการทำสัญญานั้นผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกจะทำสัญญาเองตลอดจนการผลิตหรือหาสินค้าส่งไปให้ ซึ่งบางครั้งสมาชิกของกลุ่มมิได้เป็นผู้ส่งออก แต่เป็นเพียงผู้ผลิตเท่านั้น ทางกลุ่มก็ได้ให้การช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เช่น ให้ข้อมูล ช่วยเล่นราคาเป็นต้น ถ้าหากลูกค้าสามารถขายสินค้าได้จะต้องจ่ายค่าตอบแทนร้อยละ 0.5 ของยอดขาย แต่ไม่มีการตั้งกฎข้อบังคับเอาไว้ ดังนั้นบางครั้งสมาชิกก็มิได้จ่ายค่าตอบแทนให้

นอกจากทำหน้าที่หาลูกค้าให้กับล่มาชิกแล้ว ยังคอยช่วยเหลือข้อมูลอันเป็นประโยชน์ เช่นเชิญบุคคลผู้เกี่ยวข้องในวงการต่าง ๆ มาให้ความรู้แก่ล่มาชิก ได้แก่ทางด้านการขนส่งทางเรือ ทางด้านความต้องการตลาด และล่ภาวะการตลาดในวันออกกลาง ฯลฯ บางครั้งถ้าลูกค้าชาว ตะวันออกกลางมาประเทศไทย ทางกลุ่ม TEM จะจัดการแสดงสินค้าที่ห้องประชุมโรงแรม แล้วให้ ล่มาชิกผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้านั้น ๆ มาให้ความรู้แก่ลูกค้าชาวตะวันออกกลาง ถ้าหากลูกค้าสนใจ ก็อาจสั่งซื้อได้ในทันที หรือติดต่อซื้อขายทีหลังก็ได้ นอกจากนี้ทางกลุ่ม ยังจัดทำรายชื่อกู้ค้าหมุนเวียนให้กับล่มาชิก จัดสัมมนา และการประชุมของกลุ่มอีกด้วย

การดำเนินงานมีอุปสรรคตลอดมา แม้แต่เรื่องสถานที่จัดตั้งกลุ่ม ต้องขออิมสำนักงานของล่มาชิกเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ครั้งสุดท้ายก่อนการยกเลิกกลุ่ม ได้ตั้งอยู่ที่ 19 ศูนย์การค้า เจลิมโลก ถนนราชดำริ กรุงเทพฯ 10500

ประธานกลุ่มที่ถูกแต่งตั้งขึ้นมีทั้งหมด 3 ท่านดังนี้

1. คุณเด่น มงคลชีพ ปี 2521 ปัจจุบันเสียชีวิตแล้ว
2. คุณมนตรี ศรินฤหล้า ปี 2522 ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง Executive Director บริษัท รอยัล อินด์ัสตรี จำกัด
3. คุณฉรินทร์ ศรินฤหล้า ปี 2523 ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง Managing Director บริษัท เค็รชฐส์ลิตท์ จำกัด

ต่อมาทางกลุ่มเห็นว่าควรมีการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าล่มาชิกใหม่ จึงมีการจัดการประชุมของล่มาชิกผู้ส่งออกไปตะวันออกกลาง เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2521 เวลา 10.00 นาฬิกา ณ สำนักงานของกลุ่ม ที่ประชุมได้ลงมติเอกฉันท์ ดังนั้นค่าล่มาชิกสำหรับปี 2522 เก็บจากล่มาชิกท่านละ 1,800 บาทต่อปี สำหรับล่มาชิกใหม่ต้องเสียค่าเข้าเป็นล่มาชิก 500 บาท และค่าล่มาชิกอีก 1,800 รวมทั้งหมด 2,300 บาท เมื่อชำระค่าบำรุงแล้ว จะไม่มีการคืนหรือหักส่วนลดไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น นอกจากนี้การเข้าร่วมประชุมกลุ่มทุกครั้งล่มาชิกต้องจ่าย ค่าอาหารท่านละ 100.- บาท การลดค่าล่มาชิกลงเนื่องจากเกรงว่าจะไม่มีใครสมัครเป็นล่มาชิก เพราะล่มาชิกที่สมัครอยู่นี้ส่วนใหญ่ก็เกิดจากความเกรงใจล่มาชิกบางคนก็เป็นผู้ส่งออกไป บางคนก็เป็นผู้ผลิต บางครั้งก็มีสินค้าประเภทเดียวกัน ทำให้ล่มาชิกไม่กล้าเปิดเผยความจริงกับกลุ่ม กลัวความลับรั่วไหล จบกับล่มาชิกมีธุรกิจของตัวเองจึงไม่มีใครเสียผลประโยชน์แท้จริงเพื่อกลุ่ม และทางกลุ่มได้เชิญ



บริษัทใหญ่ ๆ เข้าร่วมเป็นสมาชิก เช่น บริษัท เอลส์ เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งบริษัท เอลส์ เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ก็ได้สมัครเป็นสมาชิก แต่ไม่ได้เข้ามาร่วมดำเนินงานด้วย เพราะการที่กลุ่มตั้งขึ้นมา ก็คล้ายกับเป็นคู่แข่งกันของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ อย่างเช่น บริษัท เอลส์ เอ็ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นต้น

ในระยะต่อมาทางสมาชิกไม่ค่อยสนใจที่จะเข้าประชุม ทำให้การประชุมไม่ครบองค์ประชุมของแต่ละครั้ง เพราะสมาชิกเห็นว่าไม่ได้รับผลประโยชน์จากกลุ่มเท่าที่ควร และบางครั้งสมาชิกก็ดำเนินธุรกิจของตัวเองมากกว่า ดังนั้นจึงมีการจ้างบุคคลอื่น ๆ เข้ามาทำหน้าที่ดำเนินงานภายในกลุ่ม แต่ผู้ที่จะทำหน้าที่บริหารกลุ่มได้นั้นจะต้องมีความรู้และประสบการณ์มาก อีกทั้งต้องใช้เวลาฝึกฝนและเงินเดือนสูง ทางกลุ่มก็มีเงินทุนไม่เพียงพอ จึงจ้างคนที่มีความสามารถไม่ได้ แต่อย่างไรก็ตามทางกลุ่มได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐบาลเป็นอย่างดี เช่น มีการจัดสัมมนา จัดผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลาง ทางกลุ่ม TEM ก็จัดให้สมาชิกไปร่วมคณะผู้แทนการค้าและเข้าร่วมประชุมออกความเห็นกับศูนย์บริการส่งออกด้วย

4. การเลิกกลุ่ม ในที่สุดทางกลุ่มเห็นว่าสมาชิกไม่เห็นความสำคัญกลุ่ม และขาดความร่วมมือที่ดี เงินทุนก็ขาดแคลนแม้จะได้รับเงินช่วยเหลือจากบุคคลในวงการที่เกี่ยวข้อง และเงินค่าสมาชิกก็ตาม ทางกลุ่มจึงได้จัดอภิปรายออกความเห็นว่าจะเข้าร่วมกับสมาคมผู้ส่งออกไทย (Thai Exporters' Club) หรือยกเลิกกลุ่ม ในที่สุดก็ตัดสินใจยกเลิกกลุ่ม ในปี 2523 และทำหนังสือเวียนแจ้งข่าวให้สมาชิกทราบทุกคน เงินที่เหลือหลังเลิกกลุ่มบริจาคให้แก่สาธารณชนไป

#### 5. สรุปปัญหาประเด็นที่สำคัญ

5.1 ผู้ส่งออกหลาย ๆ รายมีสินค้าที่เหมือนกัน หรือทดแทนกันได้ เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นต้น ทำให้เกิดการเกรงว่า ถ้าหากเล่นอราคาระหว่างไปที่กลุ่ม ความลับอาจรั่วไหลได้ วิธีเล่นที่ดีที่สุดคือไม่ต้องเล่นอราคาระหว่างไปที่กลุ่ม แต่เล่นไปยังลูกค้าโดยตรง กลุ่ม TEM จะทำหน้าที่เป็นเพียงผู้ติดต่อและรวบรวมตัวอย่างส่งไปให้ลูกค้าพร้อม ๆ กันเท่านั้นเอง เนื่องจากคำสั่งสินค้าไปตะวันออกกลางแพงมาก บางประเทศยังไม่มีการผลิต ต้องสั่งทางอากาศทำให้ต้นทุนสูง



5.2 เกี่ยวกับกฎระเบียบ และนโยบายของทางกลุ่ม ยังไม่บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ เนื่องจากสมาชิกไม่ปฏิบัติตามกฎหรือระเบียบ เช่น การเข้าประชุม การจ่ายค่าสมาชิก และค่าผลตอบแทนของสมาชิกให้กับกลุ่ม นอกจากนี้การคัดเลือกสมาชิก ยังรับสมาชิกไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม สมาชิกไม่เคารพกลุ่ม โดยนำข่าวสารที่ได้ไปเผยแพร่แก่เพื่อนหรือบุคคลในวงธุรกิจที่มิใช่สมาชิกของกลุ่ม ทำให้บุคคลเหล่านั้นได้รับผลประโยชน์โดยมิได้สมัครเป็นสมาชิกของกลุ่ม TEM ซึ่งทางกลุ่มมิได้มีบทลงโทษไว้

5.3 เกี่ยวกับตัวบุคคล อันได้แก่ คณะกรรมการ สมาชิก ขาดบุคคลที่เป็นผู้นำกลุ่มที่จะสละเวลาให้กับกลุ่มอย่างแท้จริง ซึ่งเป็นการลำบากที่จะได้บุคคลลักษณะเช่นนี้ เพราะต่างฝ่ายต่างมีธุรกิจของตัวเอง ทางแก้อาจเป็นไปได้ก็คือ กลุ่มจะต้องจ้างบุคคลที่มีความสามารถจริง ๆ เข้าบริหารกลุ่มโดยตรง เท่าที่ผ่านมาทางกลุ่มเคยใช้วิธีนี้ แต่ว่าการเลือกบุคคลยังไม่ตรงตามที่ต้องการ เนื่องจากขาดเงินทุนในการจ้างบุคคลในระดับสูง ส่วนสมาชิกที่รับเข้ามาควรมีการคัดเลือกบางครั้งได้สมาชิกอย่างเสียไม่ได้ สมาชิกที่ไม่ได้มีธุรกิจการค้ากับตลาดตะวันออกกลาง สมาชิกที่ไม่มีจุดร่วมอย่างแท้จริงกับกลุ่ม TEM บางสมาชิกก็มีความระแวงในการเข้าร่วมกับกลุ่ม บางสมาชิกก็เป็นผู้ผลิตเท่านั้น ซึ่งไม่ค่อยเข้าใจขบวนการส่งออก

5.4 เกี่ยวกับการดำเนินงานไม่มีการติดตามว่าลูกค้าสามารถปิดการขายได้หรือไม่ เพราะ TEM ทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อม ผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น การติดต่อลูกค้ายังไม่มีการส่งตัวแทนจาก TEM ไปตลาดตะวันออกกลางอย่างแท้จริง ส่วนใหญ่ก็จะใช้การติดต่อทางจดหมายผ่านสภาหอการค้าประเทศนั้น ๆ ถึงแม้จะมีการส่งตัวแทน TEM ไปตะวันออกกลางบ้าง ส่วนใหญ่ตัวแทนจะสนใจในธุรกิจของตนทำให้ผลประโยชน์มิได้ตกแก่ TEM

6.6 เกี่ยวกับทางด้านการเงิน ค่าสมัครเป็นสมาชิกถูกมาก และยังมีการลดค่าสมาชิกลงไปอีกปกติเงินทุนควรจะมาจกค่าสมาชิกเป็นหลัก แต่ส่วนใหญ่ได้มาจากการช่วยเหลือของบุคคลในวงการที่เกี่ยวข้อง ส่วนเงินค่าตอบแทนการให้บริการต่าง ๆ ของ TEM ในบางครั้งสมาชิกก็ไม่จ่ายให้ เพราะไม่มีกฎบังคับไว้ นอกจากนี้ทางรัฐบาลก็ได้ให้เงินอุดหนุน บางครั้งต้องกู้ยืมจากสมาชิก เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงาน

ความคิดเห็นจากการออกแบบลอบถามและการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง

จากจำนวนที่ลุ่มมาทั้งหมด 30 ราย ได้ให้ความเห็นว่า ผู้ที่เคยได้อินชื่อกลุ่ม TEM ประมาณร้อยละ 26, ไม่เคยได้อินประมาณร้อยละ 67 และไม่ออกความเห็นประมาณร้อยละ 7 ของจำนวนการลุ่มทั้งหมด จากบุคคลที่เคยได้อินชื่อกลุ่ม TEM ลุ่มครเป็นลุ่มมาฮิกร้อยละ 28 เท่านั้น ไม่ลุ่มครร้อยละ 72 เนื่องจากการแจกแบบลอบถาม และการสัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลางเกือบทั้งหมด มีเพียงบริษัทเดียวเท่านั้นที่ยังไม่ติดต่อกับการค้ากับตลาดตะวันออกกลาง แต่ก็มีควมสนใจอยู่มากในตลาดนี้ ดังนั้นพอจะสรุปปัญหาอีกประเด็นหนึ่งของการที่กลุ่ม TEM ไม่ประสบความสำเร็จก็คือ การขาดการประชาสัมพันธ์ที่ดีเกี่ยวกับเรื่องราวของกลุ่ม TEM จะเห็นได้ว่า คนรู้จักมีจำนวนน้อย และคนที่รู้จักกลุ่ม TEM ไม่ลุ่มครเป็นลุ่มมาฮิกเพราะไม่เห็นถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการเป็นลุ่มมาฮิกของกลุ่ม นี้เป็นปัญหาสำคัญปัญหาหนึ่ง

เป็นที่น่าเสียดายว่าทางกลุ่ม TEM ได้ยกเลิกไปแล้วในปี 2523 ซึ่งจะเห็นได้ว่าภาคเอกชนได้ก้าวล้ำหน้าภาครัฐบาล ในการรวมตัวเพื่อหาตลาดในการส่งออกเพิ่มขึ้น ถ้าหากจะมีการรวมกลุ่มผู้ค้าในตะวันออกกลางอีก และนำปัญหาที่เกิดจากกลุ่ม TEM มาศึกษาหาวิธีทางแก้ไข ก็คงไม่สายเกินไปเพราะในปี 2526 รัฐบาลมุ่งส่งเสริมการส่งออก ตามแผนพัฒนาฉบับที่ 5 หากภาคเอกชนจะก้าวไปพร้อมกับภาครัฐบาล ร่วมมือกันเพื่อหาตลาด และส่งเสริมการส่งออกให้มากกว่านี้

เรียบเรียงจาก

บทสัมภาษณ์ คุณสมนตรี ศรินฤหาล้า

บทสัมภาษณ์ คุณณรินทร์ ศรินฤหาล้า

บทสัมภาษณ์ บุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## ภาคผนวก ข

## ตารางที่ 24

เปรียบเทียบการค้าระหว่างประเทศไทยกับตะวันออกกลาง ปี 2520-2524

ประเทศ	2520		2521		2522		2523		2524		มูลค่า ร้อยละ 24/23
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
ยอดรวมสินค้าออกและเข้าทั้งสิ้นของไทย	165,375	100	191,964	100	254,340	100	326,816	100	371,175	100	+13.6
สินค้าออก	71,198	100	83,065	100	108,179	100	133,197	100	153,115	100	+15.0
สินค้าเข้า	94,177	100	108,899	100	146,161	100	193,618	100	218,060	100	+12.6
ดุลการค้า	-22,979	100	-25,834	100	-37,982	100	-60,421	100	-64,946	100	+ 7.5
ตะวันออกกลาง											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	19,696	11.9	20,075	10.5	25,988	10.2	43,262	13.1	54,044	14.6	+24.9
สินค้าออก	3,468	4.9	4,799	5.8	5,481	5.1	9,608	6.8	13,519	8.8	+40.7
สินค้าเข้า	16,228	16.2	15,275	14.0	20,507	14.0	33,653	17.4	40,525	18.6	+20.4
ดุลการค้า	-12,760	57.5	-10,476	40.6	-15,026	39.6	-24,045	40.6	-27,007	41.6	+12.3
ยุโรป											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	8,505	5.1	7,237	3.8	11,213	4.4	21,423	6.6	32,513	8.8	+48.5
สินค้าออก	717	1.0	1,161	1.4	1,810	1.7	2,320	1.7	3,118	2.0	+34.4
สินค้าเข้า	7,789	8.3	6,076	5.6	9,404	6.4	19,103	9.9	29,395	13.5	+53.9
ดุลการค้า	- 7,072	31.9	- 4,915	19.0	- 7,594	20.0	-16,783	27.8	-26,277	40.5	+56.6



## ตารางที่ 24 (ต่อ)

ประเภท	2520		2521		2522		2523		2524		รวม มูลค่า รวม 24/23
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
<b>กำไร</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	4,980	3.0	4,790	2.5	6,552	2.6	10,374	3.2	7,107	1.9	-31.5
สินค้าออก	24	0.0	7	0.0	13	0.0	38	0.0	32	.02	-15.5
สินค้าเข้า	4,956	5.3	4,783	4.4	6,539	4.5	10,336	5.3	7,075	3.2	-31.5
ผลการค้า	-4,932	6.8	-4,776	18.5	-6,526	17.2	-10,298	17.4	-7,043	10.8	-31.6
<b>ส่วน</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	1,327	0.8	1,523	0.8	446	0.2	2,836	0.9	4,867	1.3	+71.6
สินค้าออก	1,117	1.6	752	0.9	113	0.1	2,131	1.6	4,604	3.0	+116.0
สินค้าเข้า	210	0.2	771	0.7	333	0.2	705	0.4	263	0.1	-62.7
ผลการค้า	+ 907		- 19	0.1	- 220	0.5	+ 1,425		+4,341		+204.0
<b>สินทรัพย์สุทธิ (U.A.E.)</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	347	0.2	1,988	1.0	2,802	1.1	3,960	1.2	4,283	1.2	+ 8.2
สินค้าออก	249	0.4	672	0.8	1,031	1.0	2,357	1.8	1,523	1.1	-31.1
สินค้าเข้า	97	0.1	1,316	1.2	1,771	1.2	1,603	0.8	2,560	1.2	+65.9
ผลการค้า	+ 152		- 645	2.5	- 740	2.0	+ 754		-1,037	1.6	
<b>สุทธิ</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	1,512	0.9	1,937	1.0	1,810	0.7	1,076	0.3	1,640	0.4	+52.4
สินค้าออก	207	0.3	233	0.3	312	0.3	592	0.4	1,640	1.1	+176
สินค้าเข้า	1,305	1.4	1,504	1.5	1,498	1.0	484	0.3	0	0.0	-100
ผลการค้า	-1,098	4.8	-1,371	5.3	-1,186	3.1	+ 108		+1,640		+1408

ประเภท	2520		2521		2522		2523		2524		FOUR YEAR AVG 20/23
	มูลค่า	FOUR	มูลค่า	FOUR	มูลค่า	FOUR	มูลค่า	FOUR	มูลค่า	FOUR	
<b>บาทใหม่</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	382	0.9	474	0.2	942	0.4	1,062	0.3	885	0.2	-16.7
สินค้าออก	118	0.3	155	0.2	269	0.3	243	0.2	256	0.2	+ 5.1
สินค้าเข้า	264	1.4	320	0.3	673	0.5	819	0.4	629	0.3	-23.2
ฤดูกาลรับ	-146	4.8	-165	0.6	-404	1.1	-	1.0	- 373	0.6	-35.3
<b>ปีเดียว</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	52	.03	66	.03	203	.07	198	0.1	683	0.2	+244
สินค้าออก	1	00	66	.07	203	.2	198	0.1	683	0.4	+244
สินค้าเข้า	51	.05	-	-	.04	00	0.2	00	-	-	-100
ฤดูกาลรับ	- 50	0.2	66	-	+203	-	+ 198	-	+663	-	+244
<b>สำราญรัฐประหารปีเดียว</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	42	.02	501	0.3	185	.07	440	0.1	561	0.2	+27.6
สินค้าออก	42	.05	419	0.5	185	0.2	312	0.2	351	0.2	+12.5
สินค้าเข้า	-	-	82	.07	-	-	128	0.1	210	0.1	+64.1
ฤดูกาลรับ	+ 42	-	+337	-	+185	-	+ 184	-	+ 141	-	-23.6
<b>ปีละ</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	214	0.1	241	0.1	313	0.1	540	0.2	404	0.1	-25.1
สินค้าออก	47	0.1	113	0.1	74	0.1	118	0.1	136	0.1	-15.4
สินค้าเข้า	167	0.2	128	0.1	239	0.2	422	0.2	268	0.1	-36.4
ฤดูกาลรับ	- 120	0.5	-15	0.1	-165	0.4	-304	0.2	-132	0.2	-56.6

ประเภท	2520		2521		2522		2523		2524		รวม ปี งบ ปี 25/23
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	
<b>ใช้</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	908	0.5	946	0.5	1,179	0.5	785	0.2	275	0.1	-65.0
สินค้าออก	572	0.8	779	0.9	1,179	1.1	785	0.6	275	0.2	-65.0
สินค้าเข้า	336	0.4	167	0.2	00	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	-66.7
สุทธการค่า	+ 236		+ 612		+1,179		+785		+275		-65.0
<b>ไม่</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	139	0.1	95	0.0	95	0.0	238	0.1	220	.06	- 7.8
สินค้าออก	139	0.2	95	0.1	95	0.1	238	1.6	220	0.1	- 7.8
สินค้าเข้า	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
สุทธการค่า	+ 139		+ 95		+ 95		+ 238		+ 220		- 7.8
<b>ประเทศอื่น ๆ ในระหว่างกลาง</b>											
ยอดรวมสินค้าออกและเข้า	1,288	0.8	377	0.2	248	0.1	329	0.1	605	0.2	+84
สินค้าออก	235	0.3	349	0.4	199	0.2	277	0.2	582	0.4	+110
สินค้าเข้า	1,053	1.1	28	0.0	49	.03	52	.03	23	.01	- 56
สุทธการค่า	+ 818	3.6	+321		+ 150		+225		+559		-149

ที่มาของมูลค่า : โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง  
 วัตถุประสงค์โดย : สำนักสถิติการพาณิชย์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์  
 ปี 2524 : เป็นตัวเลขเบื้องต้น



## ภาคผนวก ค.

## ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับตะวันออกกลาง

เกี่ยวกับคำสนา คำสนาที่นิยมนับถือในตะวันออกกลางคือ คำสนาอิสลาม ส่วนใหญ่อยู่ที่นับถือคำสนาอิสลามยึดตามหลักคำสอนของคำสนาเป็นหลักปฏิบัติในชีวิตประจำวัน คำสนาอิสลามในตะวันออกกลางแบ่งเป็น 2 นิกาย คือ นิกายซุนหนี่ และนิกายชีอะฮ์ ซึ่ง 2 นิกายนี้แตกต่างกันแง่ความเชื่อถือเกี่ยวกับกาหริบ (Caliph) 4 ท่านคือ นิกายซุนหนี่เห็นว่ากาหริบคืออะบูบักร อุมัร อุซมาน และอะลี ถูกต้อง แต่นิกายชีอะฮ์เห็นว่า อะลีควรอยู่อันดับแรกเพราะเป็นบุตรเขยของพระนาบี โมฮัมหมัด และเป็นบุตรคนแรกที่เข้าคำสนาในวัยเด็ก ควรได้รับเกียรติอยู่อันดับแรก แต่คำสนาอิสลามโดยทั่วไปหมายถึงนิกายซุนหนี่ ส่วนนิกายชีอะฮ์นับถือมากในอิรักและอิหร่าน <sup>2</sup>เมืองสำคัญของคำสนาอิสลามนิกายชีอะฮ์คือ เมือง นาจาบ คาร์บาลา คาดีเมียและชามาร์รา ซึ่งอยู่ในอิรัก ทำให้ชาวอิหร่านที่ศรัทธาในนิกายชีอะฮ์ต้องมาอาศัยอยู่และตายในเมืองที่ศักดิ์สิทธิ์แห่งนี้ จึงนำความไม่พอใจมาให้ชาวอิรักนิกายซุนหนี่ เนื่องจากอิรักโดยพื้นฐานยังคงเป็นของนิกายซุนหนี่ แม้คนนับถือนิกายชีอะฮ์มากกว่าก็ตาม แต่นิกายชีอะฮ์ก็ถูกกดขี่และด้อยสิทธิ ทำให้อิหร่านที่นับถือนิกายชีอะฮ์พยายามแสดงตนเป็นผู้ต่อสู้เพื่อชาวอิรักนิกายชีอะฮ์ ดังนั้นก็เป็นส่วนหนึ่งที่ก่อความไม่พอใจระหว่างอิรักและอิหร่าน ทำให้อิรักและอิหร่านสู้รบกันในปัจจุบันนี้

แต่อย่างไรก็ตามคำสนาอิสลามโดยทั่วไป คือนิกายซุนหนี่ ซึ่งมีมัสยิด (Mosques) ที่สำคัญอยู่ 3 แห่งคือ มัสยิดที่เมกกะ มัสยิดที่มาดีนะ มัสยิดอัลอักซอ ที่เยรูซาเล็มประเทศอิสราเอล ซึ่งชาวอาหรับมีความต้องการจะเอาคืนจากอิสราเอล

<sup>1</sup>บทสัมภาษณ์ อรุณ บุญชม, สำนักจุฬาราชมนตรี, 9 กุมภาพันธ์ 2526

<sup>2</sup>ทวีป วรติลก "สงคราม อิรัก-อิหร่าน ผู้แพ้คือ สัจจะ" มติชน 9 กุมภาพันธ์ 2526) : 5.

พิธีทางศาสนาที่น่าสนใจ ยกตัวอย่างเช่น

พิธีฮัจญ์ เป็นหลักการข้อ 1 จาก 5 ข้อของศาสนาอิสลาม โดยให้ผู้ที่มีความสามารถ ด้านกำลังทรัพย์และกำลังกายไปทำพิธีฮัจญ์ ครั้งหนึ่งในชีวิตที่เมกกะ ช่วงเวลาที่ทำพิธีนี้ระหว่างเดือน กรกฎาคม ถึง สิงหาคม ใช้เวลาประมาณ 70 วัน

รามาตัน (Ramadhan) เป็นการถือศีลอดอาหารตั้งแต่อรุณขึ้นจนตะวันตกดิน จะอยู่ในช่วง เดือนมิถุนายนถึงกรกฎาคม ทำ 1 เดือนเต็มตามปฏิทินของศาสนาอิสลาม คือประมาณ 29 วัน หลัง พิธีรามาตัน จะมีวันหยุดประมาณ 7-10 วัน ระหว่างพิธีนี้ประชาชนจะซื้อของหรือเครื่องใช้ใหม่ ๆ เช่น เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ ฯลฯ แล้วจะซื้อกักตุนเอาไว้รับประทานตอนพระอาทิตย์ตกดิน โดยเฉพาะสินค้าพวกอาหารกระป๋อง ผลไม้กระป๋อง และน้ำผลไม้กระป๋อง เป็นต้น

การทำระฆาต เป็นการล่าวตประคำวันของผู้นับถือศาสนาอิสลาม ทำทุกวัน ๆ ละ ประมาณ 10 นาที ทำ 5 เวลา เวลาที่ทำระฆาตมีเวลาเฉพาะดังนี้คือ เวลาที่แสงอรุณขึ้นจนถึง ตะวันขึ้น (ประมาณเช้าตรู่), พระอาทิตย์คล้อยจนเงาลึกลงทำตัวมัน (ตอนกลางวัน), เริ่มจากเงา ลึกลงเกินกว่าทำตัวมัน จนถึงตะวันตกดิน (ประมาณ 4 โมงเย็น), ตะวันลับจนถึงแสงแดงขอบฟ้า หายไป (ตะวันตกดิน), และอีกครั้งแสงแดงหายไปจนถึงรุ่งอรุณของวันใหม่ (ประมาณเวลา 20.00-21.00 นาฬิกา)

สำหรับปฏิทินในศาสนาอิสลาม มีใช้มานานกว่า 1300 ปี ถือเอาปีที่พระนาบีโมฮัมหมัด เติบโตจากเมกกะไปมาดีนะเป็นปีแรกของปฏิทิน ซึ่งตรงกับวันที่ 16 กรกฎาคม พ.ศ. 1165 ตามปฏิทินของศาสนา ปีหนึ่งมี 354 วัน และเดือนหนึ่งมีประมาณ 29 วันครึ่ง

ยกตัวอย่างการรวมกลุ่มของประเทศในตะวันออกกลาง

<sup>2</sup>  
กลุ่ม OAPEC (Organization of Arab Petroleum Exporting Countries)  
กลุ่ม OAPEC ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2511 มีวัตถุประสงค์เพื่อปกป้องผลประโยชน์แก่สมาชิกชาวอาหรับ ที่ผลิตน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญ รวมทั้งการตัดสินใจและดำเนินงานร่วมกันในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับน้ำมัน สมาชิกประกอบไปด้วยประเทศ แอ้งจีเรีย บาห์เรน อียิปต์ อิรัก คูเวต ริบยา กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย ซีเรีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

<sup>1</sup>World of Information, "Gulf Quiude of diary 1980," : 8.

<sup>2</sup>Europa Publication's Limited, "The Middle and North Africa 1980-1981." : 156 .



กลุ่มโอเปค (OPEC = Organization of the Petroleum Exporting Countries)

กลุ่มโอเปคก่อตั้งในปี 2505 มีวัตถุประสงค์เป็นการรวมตัวและประสานงานกันของสมาชิกตามนโยบายของปิโตรเคมีคอล และปกป้องผลประโยชน์เกี่ยวกับน้ำมันร่วมกัน สมาชิกประกอบไปด้วย ประเทศ แองโกลีเรีย อีเควดอร์ (Ecuador) กาบอง (Gabon) อินโดนีเซีย อิหร่าน อิรัก คูเวต ริบยา ไนจีเรีย กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เวเนซุเอลา ยอส์<sup>1</sup>เกิดคือ โอมานผลิตน้ำมันเป็นสินค้าออก แต่มีได้อยู่ในกลุ่ม OAPEC หรือ OPEC โอมานอยู่กลุ่มของ Gulf Cooperation Council ซึ่งประเทศซาอุดีอาระเบียก็อยู่ในกลุ่มนี้ด้วย

กลุ่มอาหรับ (The Arab League)

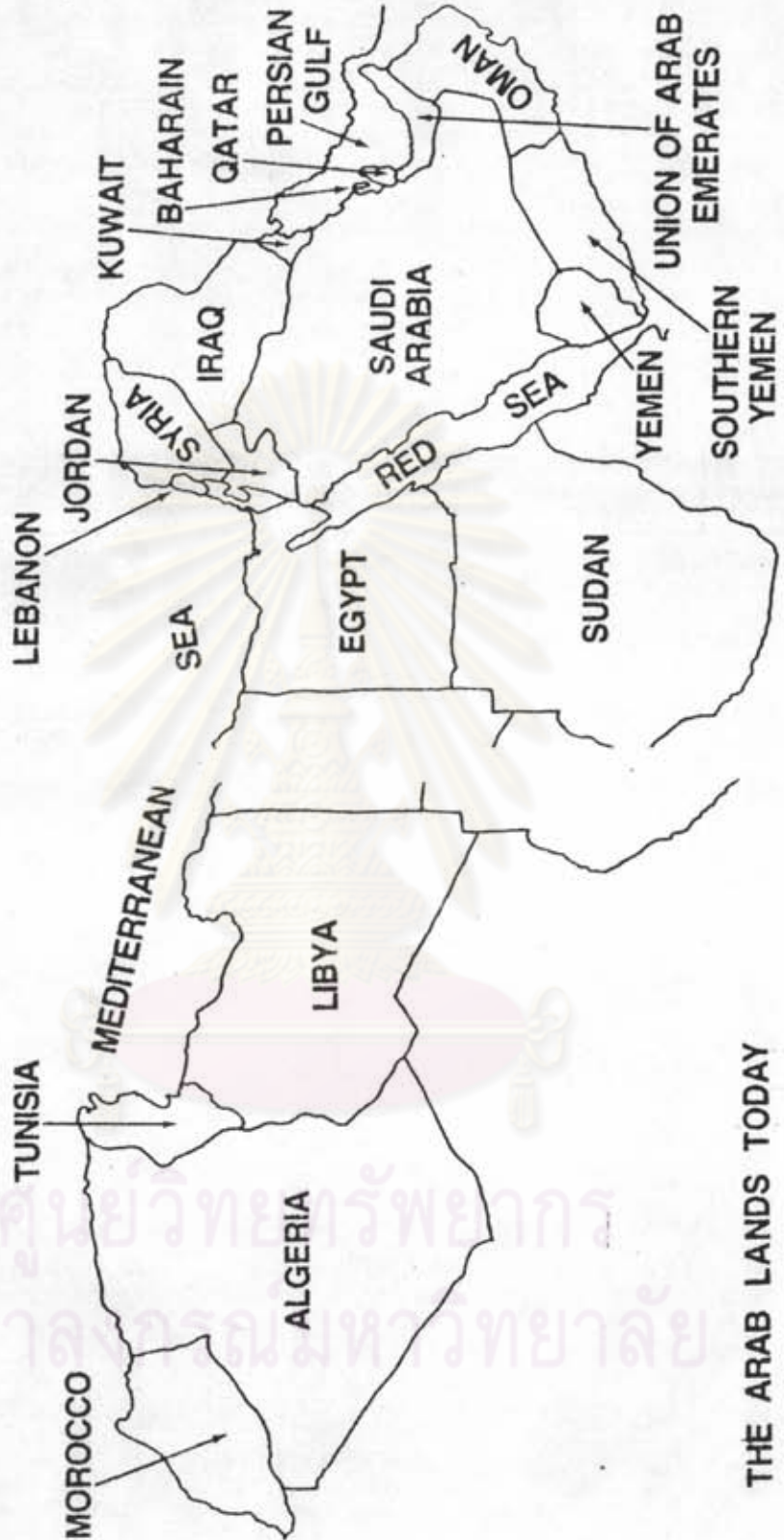
กลุ่ม Arab League ก่อตั้งเดือน มีนาคม พ.ศ. 2488 เป็นการก่อตั้งสมาคมชาวอาหรับด้วยใจสมัคร ในการที่จะก่อสร้างสหภาพเชื่อมโยง ซึ่งกันและกัน ตลอดจนประสานนโยบายและกิจกรรมร่วมกัน นอกจากนี้ยังเกี่ยวข้องโดยตรงกับการค้าขาย กับกลุ่มประเทศอาหรับ สมาชิกประกอบไปด้วย แองโกลีเรีย บาห์เรน Djibouti อียิปต์ อิรัก จอร์แดน คูเวต เลบานอน ริบยา มอลลิทาเนีย โอมาน มอรอคโค ปาเลสไตน์ กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย โชมเลีย ซูดาน ซีเรีย ตุรกี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ สาธารณรัฐอาหรับเยเมน สาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมนการเป็นสมาชิกชาวอาหรับของชาวปาเลสไตน์ ได้รับการพิจารณาให้เป็นสมาชิกของสมาคมอาหรับ โดยได้รับการยืนยันจากที่ประชุม เดือนกันยายน พ.ศ. 2519

<sup>2</sup>

The Arab Boycott การก่อตั้งประเทศอิสราเอลขึ้นในปี พ.ศ. 2490 ทำให้มีการต่อต้านชาวยิวในประเทศอิสราเอล โดยชาวยิวหลายรูปแบบ วิธีหนึ่งที่ชาวยิวได้ใช้เป็นเครื่องมือก็คือ การคว่ำบาตรทางการค้า กับกลุ่มผู้ค้าขายกับยิว โดยให้บริษัทต่าง ๆ เลือกเอาว่าจะค้าขายกับชาวยิวหรือพวกยิวในอิสราเอล ในตอนแรก ๆ ตลาดของชาวยิวยังเลือกอยู่

<sup>1</sup> ดร.ขุนทรพิชัย สุ่มทรสำคร . "บทสัมภาษณ์", "หนังสือพิมพ์มติชน (สันทร 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2526) ; 4.

<sup>2</sup> Mr. Micheal Field, "Arab Boycott Qualifications for blacklisting and removal," The Middle East Review 1977, P. 83-89.



THE ARAB LANDS TODAY

รูปที่ 14 ประเทศอาหรับ

ศูนย์วิทยุพยากรณ์  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



การคว่ำบาตรทางการค้ากับอิสราเอลยังไม่ได้ผลเต็มที่ จวบจนปีประมาณ พ.ศ. 2517 ชาวอาหรับในตะวันออกกลางได้ส่งน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญ ทำให้เศรษฐกิจเจริญรุ่งเรือง มีอำนาจในการซื้อสินค้ามากขึ้น ดังนั้นการคว่ำบาตรของกลุ่มอาหรับจึงเริ่มได้ผลมากยิ่งขึ้น ในปีประมาณ 2516-2517 ประเทศอิสราเอลมีปฏิกริยาโต้กลับการคว่ำบาตรนี้มิให้อ่อนน้อมต่อการคว่ำบาตรของชาวอาหรับ ซึ่งในปัจจุบันการคว่ำบาตรทางการค้าของอาหรับมีต่อชาวอิวก็ยังคงมีอยู่ ชาวอาหรับจะไม่ยอมติดต่อกับขายกับบริษัทที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. มีการก่อตั้งสำนักงาน หรือสาขา หรือโรงงานในอิสราเอล หรือมีการแต่งตั้งตัวแทนในอิสราเอลเพื่อดำเนินการติดต่อกับประเทศอาหรับ
2. กำหนดให้ลิขสิทธิ์ (patent) หรือใบอนุญาต (license) กับบริษัทของประเทศอิสราเอล
3. ถือหุ้น หรือมีการลงทุนในบริษัทของชาวอิสราเอล
4. ให้เทคนิค หรือคำปรึกษาแก่บริษัทของชาวอิสราเอล
5. เป็นสมาชิกของ Foreign-Israli Chamber of Commerce
6. ขายสินค้าพวกวัตถุระเบิด หรืออุปกรณ์เครื่องจักร หรือโรงงานประกอบเครื่องจักรให้แก่อิสราเอล
7. กระทำเสมือนเป็นตัวแทน ของบริษัทอิสราเอล
8. ใช้สินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการอื่น ๆ หรือยอมรับข้อเสนอยของบริษัทที่มีประวัติเสีย (Black listed) จากประเทศอาหรับ
9. ทำการแสวงหา หรือทรัพยากรในประเทศอิสราเอล
10. การปฏิเสธ คำเตือนของ Central Boycott office in Damascus ที่เกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท กับบริษัทของประเทศอิสราเอล การคว่ำบาตรนี้จะไม่รวมถึงสินค้าบริโภค (Consumer goods) หรือสินค้านรอง (Minor Capital items) ที่ส่งไปทางอิสราเอล หรือบริษัทที่มีเจ้าของ หรือผู้จัดการเป็นชาวอิวที่ไม่สนับสนุนลัทธิ Zionism คือลัทธิการสนับสนุนให้อิวอพยพไปอยู่ในปาเลสไตน์ การคว่ำบาตรของชาวอาหรับที่มีต่อบริษัทต่าง ๆ สามารถยกเลิกได้โดยอัตโนมัติถ้าหากบริษัทเหล่านี้ยืนยันขอกล่าวหา Arab League ได้ในที่ประชุมครั้งต่อไป

การคว่ำบาตรทางการค้าแล้ว ยังเกี่ยวข้องกับทางด้านการเงิน ถ้าหากธนาคารใด  
ลงทุนหรือให้เงินกู้แก่อิสราเอล หรือมีผู้บริหารเกี่ยวข้องกับลัทธิ Zionism จะได้รับการต่อต้านจาก  
ชาวอาหรับ

องค์การปลดปล่อยชาวปาเลสไตน์ (The Palestine Liberation Organization  
= P.L.O.)

มีจุดมุ่งหมายในการต่อต้านพวกอิสราเอลทุกวิถีทาง เพื่อจัดตั้งประเทศปาเลสไตน์ให้  
เป็นประเทศประชาธิปไตย และให้ความเสมอภาคทุกฝ่าย โดยการนำของ ยัล เซอร์ อาราฟัต  
ซึ่งทางประเทศไทยได้จัดตั้งชมรมมิตรภาพไทย-ปาเลสไตน์ เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2526 โดย  
ประธานคนแรกคือคุณเสณี มะตาทะกุล มีความเห็นว่าชมรมนี้จะมีประโยชน์ทางการค้าระหว่างไทย  
กับกลุ่มอาหรับ ในแง่ที่จะทำให้ มุสลิมทั่วโลกโดยเฉพาะชาวอาหรับ เข้าใจที่ท่าของประเทศไทยดีขึ้น  
เนื่องจากนโยบายของประเทศไทยยังตามหลังสหรัฐอเมริกาช้านาน อีกทั้งในนโยบายของประเท-  
ไทยยังไม่เป็นที่ยอมรับของชาวอาหรับ ชมรมมิตรภาพไทย-ปาเลสไตน์ เป็นการจัดตั้งขึ้นของภาคเอก-  
ชนซึ่งทางภาครัฐบาลยังคงระมัดระวังติดต่อขออนุญาตกระทรวงต่างประเทศอยู่ในขณะนี้

<sup>1</sup> เป็นที่น่าสังเกตอีกเรื่องหนึ่งคือ สหประชาชาติและโรตารี ชาวอาหรับถือว่าเป็นสหประชา  
ชาติที่ได้รับการสนับสนุนจากอิหร่าน

ธนาคารในตะวันออกกลาง ศูนย์กลางธนาคารตะวันออกกลาง อยู่ที่ประเทศบาห์เรน  
ธนาคารต่างชาติ อาทิเช่น

สหรัฐอเมริกา ได้แก่ Chase Manhattan Bank, Bank of America, City  
Bank, First Interstate Bank, Security Pacific Bank, Manufacturers Hanover  
Bank, Bankers Trust เป็นต้น

อังกฤษ ได้แก่ Chartered Bank, Midland Bank, Grindlays Bank,  
Kleinwort Benson Ltd. เป็นต้น

<sup>1</sup> ประยูรศักดิ์ ชลาชนนเดย์, "การไปประกอบพิธีฮัจญ์ที่เมกกะ," สรุปสัมมนาสำรวจภาวะการค้า  
ระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลาง ปี 2522, หน้า 15.

<sup>2</sup> สายอุบล, "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจหอการค้าไทย (กุมภาพันธ์  
พ.ศ. 2525) : 45.



ญี่ปุ่น ได้แก่ Mitsui Bank, Samitomo Bank, Mitsubishi Bank, Nippon Credit Bank, Tokai Bank, Fuji Bank, Sanwa Bank เป็นต้น

เยอรมันตะวันตก ได้แก่ Deutsche Bank, Commerz bank เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีสาขาของธนาคารจากประเทศต่าง ๆ ในยุโรปอีกมาก เช่น Swiss Bank ของ สวิตเซอร์แลนด์, ABN Bank ของเนเธอร์แลนด์ Hongkong & Shanghai Banking และธนาคารของเกาหลีได้อีกด้วย ธนาคารซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่างอาหรับ 7 ชาติ ได้แก่ บาห์เรน ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อิรัก คูเวต โอมาน กาตาร์ คือ Gulf International Bank มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่บาห์เรน และกำลังพัฒนาเป็นธนาคารที่มีอิทธิพลทางการเงินสูงในภูมิภาคนี้ อีกธนาคารหนึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่างอาหรับกับชาติเอเชีย ได้แก่ บาห์เรน คูเวต ฮองกง มาเลเซีย คือธนาคาร Arab Asian Bank มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่บาห์เรนเช่นกัน กำลังมีบทบาทในการเคลื่อนย้ายกำลังเงินจากตะวันออกกลางมายังหลายประเทศในเอเชีย อีกธนาคารหนึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง บาห์เรน อัฟริกา คือ Al Bahrain African Bank และอีกธนาคารหนึ่งคือ Kuwait Asian Bank เป็นต้น ธนาคารในตะวันออกกลางที่โด่งดังมาดี มีสาขาในประเทศไทยได้แก่

ธนาคารของประเทศอเมริกา

ตั้งสำนักงานอยู่ในตะวันออกกลาง

- |                                 |                                         |
|---------------------------------|-----------------------------------------|
| 1. First Interstate Bank        | สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์                    |
| 2. Security Pacific Bank        | บาห์เรน                                 |
| 3. Manufactures Honover Bank    | อิหร่าน บาห์เรน อียิปต์ จอร์แดน เลบานอน |
| 4. The Chase Manhattan Bank, NA | จอร์แดน บาห์เรน                         |
| 5. Bankers Trust Co. Ltd.       | บาห์เรน อิหร่าน                         |

<sup>1</sup> บทสัมภาษณ์ พุทธิพร ประพัฒนานนท์, ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไปบริษัท กมลกิจ จำกัด,

ธนาคารของประเทศญี่ปุ่นสำนักงานอยู่ในตะวันออกกลาง

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| 1. Mitsui Bank     | บาห์เรน         |
| 2. Mitsubishi Bank | บาห์เรน อิหร่าน |
| 3. Fuji Bank       | บาห์เรน อิหร่าน |
| 4. Sanwa Bank      | บาห์เรน         |

ธนาคารร่วมลงทุนหลายประเทศ

- |                                |                              |
|--------------------------------|------------------------------|
| 1. Gulf International Bank BSC | บาห์เรน ซาอุดีอาระเบีย อิรัก |
|                                | อียิปต์ คูเวต โอมาน กาตาร์   |

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## ภาคผนวก ง

## การเก็บรวบรวมข้อมูลขั้นพื้นฐาน (Primary data)

การเก็บรวบรวมข้อมูลขั้นพื้นฐานนี้ ได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์ และใช้แบบสอบถามดังนี้

- บทสัมภาษณ์** ได้สัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลางรวม 13 ท่าน
- แบบสอบถาม** ใช้วิธีส่งทางไปรษณีย์ประมาณร้อยละ 90 ที่เหลือออกนั้นใช้วิธีนำใบยื่นด้วยตนเอง ร้อยละ 10 จำนวนแบบสอบถามทั้ง 56 ชุด ลักษณะแบบสอบถามมี 2 ชุด
- ชุดที่ 1** สัมภาษณ์ผู้ผลิตผลไม้กระป๋อง
- ชุดที่ 2** สัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง เช่น บริษัทการค้าต่างประเทศ บริษัทผู้ส่งออกไปตะวันออกกลาง คณะผู้แทนการค้าไทย เจ้าหน้าที่หน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

ตารางที่ 25 สรุปผลของการส่งแบบสอบถาม

สิ่งคืน		ผู้ผลิตผลไม้กระป๋อง		บุคคลที่เกี่ยวข้อง	
		จำนวนชุด	%	จำนวนชุด	%
ส่งคืน	ให้ข้อมูล	3	50	14	53
	ไม่ทราบข้อมูล	5		7	
ไม่ส่งคืน		8	50	19	47
จำนวนที่ส่งทั้งหมด		16	100	40	100

1. จากการสัมภาษณ์ 13 รายและแบบสอบถามที่ส่งคืนได้ให้ข้อมูลทั้งผู้ผลิตและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง 17 ราย รวมเป็นบุคคลที่ให้ข้อมูล 30 ท่าน ซึ่งแยกเป็นผู้ผลิตผลไม้กระป๋องได้ 8 ราย บริษัทผู้ส่งสินค้าออก 14 ราย ข้าราชการที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง 8 ราย
2. บริษัทผู้ผลิตส่วนใหญ่ดำเนินงานมาประมาณ 11-20 ปี  
บริษัทผู้ส่งออกส่วนใหญ่ดำเนินงานมาประมาณ 11-20 ปี  
ส่วนหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องดำเนินงานมากกว่า 20 ปี
3. บริษัทผู้ผลิตส่วนใหญ่ผลิตเพื่อจำหน่ายต่างประเทศและภายในประเทศก็จำหน่ายบ้าง บางบริษัทก็จำหน่ายต่างประเทศโดยตรง
  - 3.1 เป็นบริษัทผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องอย่างเดียวมากกว่าร้อยละ 50 ส่วนที่ผลิตผลไม้อื่น ๆ ไม่รวมสับปะรดกระป๋องร้อยละ 25 ผลิตทั้งสับปะรดกระป๋องและผลไม้กระป๋องอื่น ๆ ร้อยละ 25
  - 3.2 ส่วนใหญ่ ๆ ผู้ผลิตจะจำหน่ายผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางเองและผ่านตัวแทนส่งออก
  - 3.3 จากที่ผู้ผลิต 8 ท่านส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางร้อยละ 75
  - 3.4 ผลไม้กระป๋องที่ส่งไปมากได้แก่ สับปะรดกระป๋อง รองลงมาได้แก่ เงาะกระป๋อง เงาะลอยแก้วยัดไส้สับปะรด สาลุยกระป๋อง
  - 3.5 การผลิตผลไม้กระป๋องทุกชนิดใช้เครื่องจักรอันเดียวกันได้ ยกเว้น สับปะรดกระป๋อง ที่ใช้เครื่องจักรตั้งแต่คัดเลือก ยึ่ง ฉีดน้ำ ทำความสะอาด ส่วนผลไม้ประเภทอื่นใช้กำลังคน
4. บริษัทส่งออก 14 รายนั้นส่วนใหญ่ส่งสินค้าไปจำหน่ายยังตลาดตะวันออกกลางประมาณร้อยละ 92 นอกนั้นสนใจตลาดตะวันออกกลางแต่ยังไม่ได้ส่งสินค้าไปจำหน่าย
5. ส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง 8 ท่าน ได้แก่กรมการค้าต่างประเทศ สภาหอการค้าไทย ศูนย์บริการส่งออก ชุมชุมสหกรณ์การเกษตร กองวิจัยสินค้าและการตลาด เป็นต้น



หมายเหตุ บทสัมภาษณ์เพิ่มเติมนั้น เป็นการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับคณะผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลาง เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน - 17 ธันวาคม 2525 โดยมีคุณ ไพฑูริย์ พงษ์ภริษะสุวรรณ ที่ปรึกษาผู้แทนการค้า และศูนย์บริการส่งออกคือคุณ นรวัฒน์ สุวรรณ ส่วนภาคเอกชนที่เดินทางไปด้วยคือ คุณวิวัฒน์ จรรย์วัฒน์ และคุณ พันเลิศ สุทธิภักดี ซึ่งบทสัมภาษณ์เพิ่มเติมได้นำไปประเมินผลคิดเป็นจำนวนร้อยละรวมกับผู้ที่ได้กล่าวมาแล้ว 30 ท่าน

### รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์และตอบแบบสอบถาม

#### ผู้ผลิต

- สัมภาษณ์
1. คุณอดิศักดิ์ พิทยาพิศุทธิ Export Department บริษัทอุตสาหกรรมสับปะรดกระป๋องไทย
  2. คุณบุษกรฉัตร บุญรัตน์ Operations Director บริษัท ผลไม้กระป๋องไทย
  3. คุณวรวุฒิ กุลปิยะวาจา Marketing Manager บริษัท โรงงานมาลีบางกอก
  4. ร.ท. ล่อมควร พิทยทัศน์ ฝ่ายการค้า องค์การอาหารสำเร็จรูป (อ.ล.ร.)
  5. คุณอนุรัตน์ เกียมทัน Deputy Managing Director บริษัท สับปะรดไทย

- แบบสอบถาม
1. คุณธนชัย หวังกิจเจริญสุข หัวหน้าส่วนโรงงานเครื่องกระป๋องกวางฮั่วลิ่ง
  2. คุณณที อดิชนาวงศ์ บริษัท โดลไทยแลนด์ จำกัด
  3. คุณเล่มเกียรติ ศิริศรีชัยกุล หัวหน้าส่วนผู้จัดการ หัวหน้าส่วนจำกัดเชียงใหม่

ผลิตผลทางเกษตร

#### บริษัทส่งออก

- สัมภาษณ์
1. คุณณรินทร์ ศรินฤพล Managing Director บริษัท เศรษฐสัมพันธ์ จำกัด
  2. คุณณวัฒน์ อัครพงษ์อนันต์ บริษัท ซี.พี.อินเตอร์เทรด จำกัด
  3. คุณณนตรี ศรินฤพล Executive Director บริษัท รอยัลอินส์เตอร์ จำกัด
  4. คุณสุรพล อินทรเทศ บริษัท ซี.พี.อินเตอร์เทรด จำกัด

- แบบสอบถาม
1. คุณแก้วจาย เข็มมสุริย์ ประธานกรรมการมลกิจ จำกัด
  2. คุณณัชชฎา กลิ่นประยงค์ ฝ่ายโฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัท คำสากรล  
ซิเมนต์ไทย จำกัด
  3. คุณเฉลิมศรี นิยมภิรมะ Marketing Manager บริษัท เอส.เอ็ม

อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

4. คุณปรีชา ตันประเสริฐ Managing Director บริษัท เทพ พาดิย์ จำกัด
5. คุณประบุรศักดิ์ ылายนเตชะ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พี.เจ อินเตอร์

เทรดดิ้ง จำกัด

6. คุณอุทริพร ปริพัฒนานนท์ ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป บริษัท กมลกิจ จำกัด
7. คุณวรรณ อานะจินดา ผู้จัดการ บริษัท โอโศกอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง จำกัด
8. คุณสุรพล ศรีชุมลิน ผู้จัดการห้างหุ้นส่วนไมเคิลเทรด จำกัด
9. คุณสัมพันธ์า พรอินบง ผู้จัดการอาหารสัปดาห์ไก่ จำกัด

#### ข้าราชการ

- สัมภาษณ์
1. คุณจันทร์ดา บุรณฤกษ์ ชุมบบริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์
  2. คุณบุญอยู่ พุดหอม หัวหน้าฝ่ายวิชาการ สภาหอการค้าไทย
  3. คุณสัมพันธ์ บุณณะพิदानนท์ กองเผยแพร่สินค้าไทย กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์
  4. คุณสัมพันธ์ รัชชธรรมกิจ กองวิจัยสินค้าและตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์  
กระทรวงพาณิชย์

- แบบสอบถาม
1. คุณจิตต์ เข็มประภา หัวหน้าวิชาการ หอการค้าไทย
  2. คุณวิวัฒน์ กาญจนวัฒนา กรรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
  3. คุณสุพจน์ อุ่ยประภัสสรณ์ ชุมชุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย
  4. คุณเล่าวณิช จรรย์แสง หัวหน้าฝ่ายสิทธิประโยชน์ทางการค้า กรมการค้า  
ต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
  5. ท่านอาจารย์สุธี นาดวรหัตถ์ อดีตรัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์ และอาจารย์  
ภาควิชาการตลาดต่างประเทศ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



## บทสัมภาษณ์เพิ่มเติม

บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการจัดคณะผู้แทนการค้าไทยครั้งล่าสุด เมื่อเดือนธันวาคม 2525 ได้แก่

1. คุณสมวัฒน์ สุวรรณ ผู้อำนวยการศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์
2. คุณสัมพันธ์ ลุทธิภักดี Export Manager บริษัท ไทยผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์ จำกัด
3. คุณวิวัฒน์ จรรย์วัฒน์ Executive Vice President บริษัท อาหารสยาม จำกัด
4. คุณไพฑูริย์ พงษ์ศิริสุวรรณ ผู้อำนวยการกองเผยแพร่สินค้าไทย กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์

นอกจากนี้ยังได้สัมภาษณ์และมีแบบสอบถามส่งคืนมาอีก คือ

1. คุณอรุณ บุญชม สำนักจุฬาราชมนตรี
2. คุณเปล่งศักดิ์ ประกาศเกสย์ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท ยูเอ็มซี อินเตอร์เนชั่นแนลคอปอเรชั่น จำกัด

## ขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมในวันอื่น ๆ

1. คุณเจริญ วลัยเสถียร องค์การอาหารสำเร็จรูป (อ.ล.ร.)
2. คุณเสียด เกษรบุณนาค ที่ปรึกษาการพาณิชย์ ประจำสถานเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงเจดดาห์
3. คุณพนมณี สัมบุรณทรัพย์ บริษัท เงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
4. คุณประสิทธิ์ ลิมคู่ภนาค บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด
5. คุณเล็ร้อยระย้า ชันติยะ Trade Information Central ESCAP
6. คุณศักดิ์ชัย สุริยสังหารากาล กระทรวงอุตสาหกรรม
7. คุณเอติชาติ ปานเจริญ และคุณวิภาณี เลิศวีระา พร้อมทั้งบุคคลในคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนอีกหลายท่าน ที่ไม่สามารถกล่าวชื่อนามในที่นี้
8. ขอบพระคุณอย่างมาก สำหรับผู้ที่ส่งแบบสอบถามคืนมา 12 ท่าน ที่แจ้งให้ทราบว่า ไม่สันทัดตลาดตะวันออกกลาง
9. ขอบพระคุณอย่างมากสำหรับคุณบัณฑิต ธาราวัดนากรณ์ คุณโลภณะ อินดีเหมาะ คุณสิน พันธุ์เทศ คุณสำราญ ชูลเพิ่ม คุณสุวิมล เมฆภักดิ์ คุณสัมพันธ์ แก้วจันทร์ ผู้ซึ่งเคยทำงานในประเทศตะวันออกกลางได้ให้ข้อมูลทั่ว ๆ ไปอันเป็นประโยชน์ในการประกอบการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ อีกด้วย

แบบสอบถาม (สำหรับผู้ผลิต)

แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการทำวิทยานิพนธ์ ในหัวข้อเรื่อง "การตลาดเพื่อการส่งออกผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลาง" ตามหลักสูตร ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาการตลาด ภาควิชาการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จึงใคร่ขอความร่วมมือ จากท่านเกี่ยวกับข้อมูลอันเป็นประโยชน์ทางการศึกษา ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

1. ธุรกิจท่านดำเนินมาแล้วกี่ปี?

ก. 1-4 ปี

ข. 5-10 ปี

ค. 11-25 ปี

ง. 20 ปีขึ้นไป

2. ผลไม้กระป๋องที่ท่านผลิตมีอะไรบ้าง?

ก. สับปะรดกระป๋อง

ข. สับปะรดกระป๋อง

ค. สับปะรดกระป๋อง

ง. อื่น ๆ .....

3. ลักษณะธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร?

ก. ผลิตและจำหน่ายในประเทศ

ข. ผลิตและจำหน่ายต่างประเทศ

ค. ทั้งผลิตจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

4. สำหรับผู้ที่ผลิตและจำหน่ายต่างประเทศ เคยส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางหรือไม่?

ก. เคย

ข. ไม่เคย (ไปตอบข้อ 7)

5. ถ้าเคยส่งไปตะวันออกกลาง ผลไม้กระป๋องอะไรบ้าง?

ก. สับปะรดกระป๋อง

ข. สับปะรดกระป๋อง

ค. สับปะรดกระป๋อง

ง. อื่น ๆ .....



6. การล้งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลาง สัตว์จำหน่ายอย่างไร?

- ก. สัตว์จำหน่ายเอง
- ข. ผ่านเอเจนต์เมืองไทย
- ค. ทั้งสัตว์จำหน่ายเองและผ่านเอเจนต์เมืองไทย

7. ด้านการผลิต

7.1 การผลิตผลไม้กระป๋องทุกชนิดใช้เครื่องจักรชนิดเดียวกันได้หรือไม่.....

7.2 ด้านวัตถุดิบ-ผลไม้มีปัญหาอะไรบ้าง.....

.....  
-น้ำตาล (โดยเฉพาะการประกาศขายโรงงานน้ำตาลมีผลไหม?)......

.....  
-กระป๋อง.....

7.3 แรงงานมีปัญหาอะไรบ้าง?.....

7.4 ควรมีการพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการล้งออกอย่างไร?.....

8. การจัดการทางด้านการตลาดเพื่อการล้งออก

8.1 หน้าที่ห้อ อะไรบ้าง?.....

8.2 หน้าที่ขนาด.....

8.3 การกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา ปีตอะไรเป็นหลัก.....

8.4 คู่ทางการจำหน่าย มีลักษณะเช่นไร?.....

8.5 การล้งเสริมการจำหน่าย.....





19. ถ้าเคยได้ปิ่น ส้มคร เป็นล่มาฮกหรือไม?

ก. ส้มคร

ข. ไม่ส้มคร

20. มีกรรกล่าวว่ฮก 5-10 ปีข้งหน้า ข่วอหรรบล่มากรพัฒนาเทคโนโลยี ล่มากรผลิตลีนค้  
ได้เองโดยไม่จ้เป็นต้องพึ่งพากรน่วเข้ผลิตภ้ตจ้จากต้งประเทศ ท่านมีความเห็นต่อค้  
กล่าวนี้อย้งไร.....

.....  
.....

21. กรล่ส่งผลไม่กระบ้อง ไปต้งวันออกกกลางมีอุปสรรคและปัญหาอะไรบ้ง?.....

.....  
.....

22. ท่านมีข้อเสนอแนะแก้ไข้อย้งไรเกี่ยวกับตลาดต้งวันออกกกลาง?.....

.....  
.....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....

ชื่อบริษัท.....

ตำแหน่ง.....

วันที่.....

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการทำวิทยานิพนธ์  
ในหัวข้อเรื่อง "การตลาดเพื่อการส่งออกผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลาง" ตามหลักสูตร ปริญญา  
มหาบัณฑิต สาขาการตลาด ภาควิชาการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จึงใคร่ขอความร่วมมือจาก  
ท่านเกี่ยวกับข้อมูลอันเป็นประโยชน์ทางการศึกษา ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

1. ธุรกิจท่านดำเนินงานมาได้กี่ปี?

ก. 1-4 ปี

ข. 5-10 ปี

ค. 11-20 ปี

ง. 20 ปีขึ้นไป

2. ลักษณะธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร?

ก. ผู้ผลิต

ข. บริษัทการค้าต่างประเทศ

ค. บริษัทเงินทุน

ง. บริษัทที่ปรึกษาทางธุรกิจ

จ. อื่น ๆ .....

3. บริษัทของท่านเคยติดต่อค้าขายกับชาวอาหรับหรือไม่?

ก. เคย

ข. ไม่เคย

4. ถ้าเคยสินค้าที่ส่งไปตะวันออกกลางเป็นประเภทใด?

ก. เสื้อผ้าสำเร็จรูป

ข. อาหารกระป๋อง

ค. ผลไม้กระป๋อง

ง. อุปกรณ์ไฟฟ้า

จ. ย้าว ย้าวโพต ย้าวฟ่าง

ฉ. อื่น ๆ .....



5. จากประสบการณ์ของท่าน คิดว่าตลาดตะวันออกกลาง สินค้าประเภทใดที่มีโอกาสทางการตลาดมากที่สุด?
- |                          |                 |
|--------------------------|-----------------|
| ก. เสื้อผ้าสำเร็จรูป     | ข. อาหารกระป๋อง |
| ค. ผลไม้กระป๋อง          | ง. อุปกรณ์ไฟฟ้า |
| จ. ข้าว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง | ฉ. อื่น ๆ.....  |
- เพราะเหตุใด.....
6. ท่านมีความเห็นอย่างไร เกี่ยวกับแนวโน้มผลไม้กระป๋องไปตลาดตะวันออกกลาง? .....
- .....
- .....
7. ลักษณะตลาดผลไม้กระป๋องในตะวันออกกลางควรมีลักษณะเช่นไร?
- ก. เจาะกลุ่มลูกค้าประเภทใด? .....
- ข. การกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาควรยึดหลักอะไร? .....
- .....
- ค. ช่องทางการจัดจำหน่ายควรเป็นอย่างไร? .....
- .....
- ง. ควรมีการส่งเสริมการขายอย่างไร? .....
- .....
8. หากมีผู้ใช้เทคนิคทางการตลาดเข้ามาช่วยจะทำให้ไทยเราสามารถส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางเพิ่มขึ้นหรือไม่เพราะเหตุใด? .....
- .....
9. สาเหตุที่ชาวอาหรับสั่งซื้อสับปะรดกระป๋องมีมูลค่าสูงมากเมื่อเทียบกับผลไม้กระป๋อง ชนิดอื่น ๆ เช่น เงาะ สับปะรด ลิ้นจี่ ฯลฯ เป็นเพราะเหตุใด? .....
- .....

- 10. การค้าผลไม้กระป๋องไปตลาดตะวันออกกลาง มีความจำเป็นต้องใช้ระบบ Government to Government หรือไม่ เพราะเหตุใด?.....
- 11. รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกผลไม้กระป๋องอย่างไรบ้าง?.....
- 12. บริษัทของท่านมีความเห็นอย่างไรเกี่ยวกับคณะผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลาง?.....
- 13. ควรมีการจัดตั้งกลุ่มผู้ส่งออกไปตะวันออกกลางหรือไม่ (Joint Exporters) เพราะเหตุใด?.....
- 14. เคยได้อินกลุ่ม TEM (กลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลาง) หรือไม่?
  - ก. เคย
  - ข. ไม่เคย
- 15. ถ้าเคยได้อิน สัมผัสเป็นสมาชิกหรือไม่?
  - ก. สัมผัส
  - ข. ไม่สัมผัส
- 16. มีการกล่าวว่าอีก 5-10 ปีข้างหน้า ชาวอาหรับสามารถพัฒนาทางเทคโนโลยี สามารถผลิตสินค้าได้เองโดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพาสินค้าจากต่างประเทศ ท่านมีความเห็นต่อคำกล่าวนี้อย่างไร?.....
- 17. การส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางมีอุปสรรคและปัญหาอะไรบ้าง?.....



18. ท่านมีข้อเสนอแนะแก้ไขอย่างไรเกี่ยวกับตลาดตะวันออกกลาง? .....

.....

.....

.....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....

ชื่อบริษัท.....

ตำแหน่ง.....

วันที่.....

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัตินี้เขียน



ชื่อ นางสาว นริศพิทย์ ทุ่งกาวิ เกิดวันที่ 14 มกราคม 2501 ที่จังหวัดสาปาง  
จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาการตลาด จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปี พ.ศ. 2522



ศูนย์วิทยพัทธยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย