

หน้า 6 (หน้า 10 หน้า)

บทที่ 6

สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะสำหรับการส่งเสริมไม้กระป๋องไปตะวันออกกลาง

ในบทที่ 6 จะกล่าวถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและเชื่อมโยงถึงการค้าผลไม้กระป๋องระหว่างไทยกับตะวันออกกลาง รวมทั้งทางด้านการศึกษาและการตลาดที่นำมาใช้ในการพัฒนาการค้าผลไม้กระป๋อง ตลอดจนการเสนอแนะแนวทางแก้ไขต่าง ๆ

การนำเอาผลไม้สดมาแปรรูปเป็นสินค้าอุตสาหกรรมผลไม้กระป๋อง¹ (Agro Industries)

ทำให้เกิดผลดีหลายประการ คือ

- ก. เป็นการส่งเสริมให้มีการผลิตผลไม้มากขึ้น ยกตัวอย่างในปี พ.ศ. 2515 ผลผลิต 572,035 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2526/25 ผลผลิต 1,963,000 ตัน เป็นต้น
- ข. ก่อให้เกิดการพัฒนาทางด้านการผลิตผลไม้ มีการแนะนำการใช้ปุ๋ย พันธุ์ผลไม้ที่ดีให้ตรงกับความต้องการของโรงงาน ซึ่งทำให้ผลผลิตต่อไร่สูงขึ้น
- ค. เป็นตลาดรับซื้อของชาวไร่จำนวนมากที่เรียกว่าตลาดอุตสาหกรรม ซึ่งในอดีตมีตลาดบริโภคส่วนตัวอย่างเดียว ปัจจุบันเมื่อไม่ล้าสมัยบริโภคได้หมดในฤดูกาลก็ต้องนำมาขายให้กับโรงงานเพื่อนำไปแปรรูปต่อไป
- ง. อุตสาหกรรมประเภทนี้เป็นการพัฒนาและริเริ่มการเพาะปลูกขนาดใหญ่ (Mass or Commercial Farming) ทำให้คนมีงานทำและมีโอกาสเรียนรู้การเพาะปลูกที่มีประสิทธิภาพ
- จ. เป็นการว่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น เพราะโรงงานผลิตผลไม้กระป๋องยังใช้แรงงานมากกว่าเครื่องจักร (Labor Intensive Industry) ช่วยทำให้คนมีงานทำเป็นการลดภาระของรัฐบาลและปัญหาของสังคม

¹บุญยง ว่องวานิช, "สัมมนาเรื่องภาวะและปัญหาสินค้าผลไม้กระป๋อง" (รายงานของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์, 2517), หน้า 87.

จ. จุดล่าหกรรมผลไม้มักระบองก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added) แก่ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต เช่น สับปะรดในปี พ.ศ. 2524 ราคาประมาณกิโลกรัมละ 0.91 บาท ถ้าหากนำมาแปรรูปเป็นสับปะรดกระป๋องราคา f.o.b. ในปี พ.ศ. 2525 ไปประเทศซาอุดีอาระเบียราคาประมาณกิโลกรัมละ 11.90 บาท

ข. เป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก (Export Oriented Industry) ซึ่งนำเงินตราเข้าประเทศเป็นการช่วยลดดุลการค้ำที่ตวิริหนึ่ง และทำให้ประเทศไทยมีรายได้จากการส่งออกผลไม้มักระบองไปตะวันออกกลางเพิ่มขึ้นทุกปี

สำหรับปัญหาต่าง ๆ ในการส่งออกผลไม้มักระบองไปตลาดตะวันออกกลางพอสรุปได้ดังต่อไปนี้คือ

1. ปัญหาทางด้านการผลิตผลไม้มักระบอง ซึ่งจะแบ่งการพิจารณาเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ แรงงานโรงงาน และการส่งเสริมการลงทุน

1.1 วัตถุดิบ จะพิจารณาถึงผลไม้ม่าสด กระบอง น้ำตาล และหีบห่อ

1.1.1 ผลไม้ม่าสด ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ได้แก่

ก) คุณภาพและปริมาณของผลไม้ม่าสำหรับป้อนโรงงาน คุณภาพยังไม่ตรงกับความต้องการของโรงงาน เกษตรกรส่วนใหญ่ยังนิยมปลูกผลไม้ม่าเพื่อสนองความต้องการตลาดบริโภคสดมากกว่า สำหรับปริมาณผลไม้ม่ายังไม่ล้มาล้เสมอ เนื่องจากผลไม้ม่าขึ้นอยู่กับฤดูกาลและสภาพดินฟ้าอากาศ ราคาผลไม้ม่าในบางช่วงตกต่ำมาก เช่น สับปะรดในช่วงปี พ.ศ. 2524 ราคาตกลงเหลือกิโลกรัมละ 0.91 บาท ทำให้เกษตรกรหันไปปลูกพืชเศรษฐกิจอื่นที่มีรายได้ดีกว่า นอกจากนี้เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นผู้ปลูกรายย่อย ทำให้เกิดปัญหาการรวบรวมผลผลิตส่งโรงงาน แต่ถ้าหากมีการส่งเสริมให้ขยายการผลิตผลไม้ม่าก็จะทำให้เกิดปัญหาผลผลิตล้นตลาด ซึ่งจะมีผลกระทบต่อเกษตรกรอื่นเช่นกัน

ข) การรับซื้อผลไม้ม่าสดจากเกษตรกรโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้โรงงานรับซื้อในราคาสูง และเกษตรกรถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ถ้าหากราคาตลาดบริโภคสูงกว่าราคาซื้อของโรงงาน เกษตรกรและพ่อค้าคนกลางก็จะนำผลไม้ม่าไปขายตลาดบริโภค ทำให้โรงงานผลิตผลไม้ม่ากระบองได้รับความเสียหายจากการขาดวัตถุดิบมาป้อนโรงงาน

ค) การส่งเสริมการผลิตผลไม้ม่าของโรงงาน เพื่อให้เกษตรกรนำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับโรงงาน เนื่องจากในระยะที่ผ่านมาโรงงานผลไม้ม่ากระบองบางแห่งได้ให้ความ

ช่วยเหลือแก่ชาวไร่ในการผลิตผลไม้สด เช่น ให้ความช่วยเหลือทางด้านปุ๋ย เงินทุน และความรู้ต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อให้ชาวไร่มาผลิตผลมาขายให้กับโรงงาน แต่ปรากฏว่าชาวไร่บางรายมักนำผลผลิตของตนไปขายให้กับผู้อื่นที่ให้ราคาดีกว่า

ง) การทำไร่ของโรงงานเนื่องจากการขาดแคลนวัตถุดิบป้อนโรงงาน ทำให้โรงงานใหญ่ ๆ ต้องใช้วิธีทำไร่ผลไม้ของตนเอง เป็นเหตุให้โรงงานเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และยังกระทบกระเทือนต่อเกษตรกรในด้านการจำหน่ายผลผลิตของตนให้กับโรงงานอีกด้วย และทำให้เกษตรกรมีอำนาจการต่อรองต่ำ นอกจากนี้ยังมีการดึงแรงงานซึ่งค่าเงินการผลิตในไร่ของตนอย่างอิสระเข้าไปทำงานในไร่ของโรงงานต่าง ๆ ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายสูง

จ) การทำไร่ผลไม้ของเกษตรกรยังไม่เป็นไร่ขนาดใหญ่ มักจะปลูกกันเพียงเล็กน้อย หรือปลูกปะปนกันโดยไม่แบ่งแยกเป็นไร่ผลไม้ชนิดใด ทำให้เป็นปัญหาในการเก็บรวบรวมสถิติเกี่ยวกับการผลิตและปริมาณที่ป้อนโรงงาน

1.1.2 ครอบงำบรรดผลไม้ แผ่นเหล็กเคลือบดีบุก (Tin Plate) ที่ใช้ในการผลิตครอบงำมีราคาสูง ในอดีตผู้ผลิตครอบงำนำเข้าจากต่างประเทศ แต่ในปัจจุบันนี้ได้ใช้แผ่นเหล็กเคลือบดีบุกภายในประเทศ ส่วนใหญ่โรงงานผลิตผลไม้ครอบงำขนาดใหญ่มักจะทำการผลิตครอบงำควบคู่กันไปด้วย เพราะราคาต่ำกว่าซื้อจากบริษัทผู้ผลิต แต่โรงงานขนาดเล็ก ๆ จำเป็นต้องสั่งซื้อครอบงำจากบริษัทผู้ผลิตครอบงำรายใหญ่ อย่างเช่น บริษัทเมทัลบ็อกซ์ไทยแลนด์ จำกัด ในราคาที่สูงกว่าโรงงานผลิตผลไม้ครอบงำผลิตเอง ทั้งนี้เนื่องจากมีค่าภาษีครอบงำร้อยละ 2.2 รวมอยู่ด้วย ปัจจุบันนี้ปัญหาการขาดแคลนครอบงำบรรจุอาหารได้ถูกแก้ไขโดยการยกเลิกคำสั่ง¹ ห้ามการลงทุนผลิตครอบงำบรรจุอาหารเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2525 ตามคำสั่งของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน BOI ที่ 08/2525 เพื่อให้มีการพัฒนาการผลิตครอบงำบรรจุอาหาร และมีโรงงานผลิตครอบงำให้เพียงพอกับความต้องการ แต่อย่างไรก็ตาม ราคาครอบงำซึ่งผลิตโดยผู้ผลิตครอบงำก็ยังสูงกว่าราคาที่โรงงานผลไม้ครอบงำผลิตเอง

¹ "การยกเลิกการงดสั่งส่งเสริมการผลิตครอบงำบรรจุอาหาร", ข่าวพาณิชย, (27 พฤศจิกายน 2525) : 3.

1.1.3 น้ำตาล โรงงานผลิตผลไม้กระป๋องส่วนใหญ่จะทำสัญญาซื้อขายน้ำตาลล่วงหน้าจากโรงงานผลิตน้ำตาลโดยตรง และซื้อในราคาขายส่ง แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการประกันราคาน้ำตาลของรัฐบาล ทำให้ราคาน้ำตาลสูงกว่าราคาตลาดโลก บ่อมีผลกระทบต่อการผลิตผลไม้กระป๋องเพื่อการส่งออกอีกด้วย

1.1.4 ป้ายฉลาก กล่อง ฝีบห่อ ไม่ค่อยมีปัญหาทางด้านการผลิตมากนัก สำหรับ ฝีบห่อบรรจุกระป๋อง ซึ่งต้องทำให้มีคุณภาพดีเพื่อการขนส่งไปตลาดตะวันออกกลาง สินค้าจะได้ไม่ตกหล่นระหว่างการขนส่ง ปัจจุบันได้มีการห้ามการนำเข้ากระดาษเหนียวจากต่างประเทศ เพราะมีบริษัทซึ่งผลิตกระดาษเหนียวภายในประเทศที่มีคุณภาพทัดเทียมกับต่างประเทศ และมีการขนส่งผลไม้กระป๋องโดยใช้ระบบคอนเทนเนอร์ นอกจากนี้ตามนโยบายเร่งรัดการส่งออกของรัฐบาลได้มีการจัดตั้งศูนย์พัฒนาฝีบห่อขึ้นซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการส่งออกในอนาคต ดังนั้นปัญหาฝีบห่อบรรจุกระป๋องจึงหมดไป

1.2 ด้านแรงงานรวมทั้งช่างเทคนิค

1.2.1 การขาดช่างเทคนิคที่ชำนาญ ได้มีการว่าจ้างช่างเทคนิคจากต่างประเทศ ทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง และช่างเทคนิคต่างประเทศเหล่านี้ไม่ค่อยยอมถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้ร่วมงานคนไทย จึงทำให้ช่างเทคนิคไทยขาดความรู้และประสบการณ์เท่าที่ควร

1.2.2 แรงงานขาดความชำนาญ เนื่องจากการผลิตผลไม้กระป๋องมักจะใช้แรงงานชั่วคราวเป็นส่วนใหญ่ โดยมีการโยกย้ายแรงงานจากภาคเกษตรกรรมไปสู่ภาคอุตสาหกรรมอยู่เสมอ การย้ายเข้าออกงานหลาย ๆ กลุ่มทำให้โรงงานต้องฝึกคนงานตลอดเวลา และแรงงานชนบทยังติดนิสัยทำงานตามสบายพอมีรายได้ก็หยุดงานแล้วกลับเข้ามาทำใหม่ นอกจากนี้แนวโน้มของค่าแรงที่สูงขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจทำให้การกำหนดค่าแรงขึ้นต่ำสูงตามไปด้วยเป็นเหตุให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น ในกรณีเช่นนี้ถ้าหากภาวะแรงงานล้มตลาดก็จะมีผลเสียต่อการว่างงาน แต่ถ้าหากแรงงานขาดแคลนก็จะเป็นผลให้โรงงานต้องจ้างคนไม่ชำนาญด้วยค่าจ้างที่สูง

1.3 เกี่ยวกับสถานที่ตั้ง โรงงานรวมทั้งการคัดเลือกเรื่องอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

โรงงานมักจะตั้งอยู่ใกล้การคมนาคม ถนน น้ำประปา และไฟฟ้าไม่สะดวก ระบบการสื่อสารทางด้านโทรศัพท์ โทรเลขยังล่าช้าอยู่ เนื่องจากไม่ได้รับอนุญาตให้มีวิทยุส่งทำให้โรงงานขาดความสะดวกในการติดต่อ

1.4 การรับคำสั่งส่งเสริมการลงทุน ปัจจุบันนี้¹ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ให้การส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมการผลิตผลไม้กระป๋อง มีระยะ 3 หรือ 5 หรือ 8 ปี แล้วแต่โครงการ ส่วนใหญ่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะไม่ส่งเสริมโรงงานการผลิตผลไม้กระป๋องที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร และนอกจากนี้เกษตรกรไม่ทราบว่าได้มีการส่งเสริมการลงทุนโดยให้เกษตรกรรวมกลุ่มกัน เช่น ในรูปบริษัท ฯลฯ มาขอรับคำสั่งส่งเสริมการลงทุนทำไร่ขนาดใหญ่ได้ ซึ่งเกษตรกรจะได้รับการยกเว้นภาษีสำหรับอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานต่าง ๆ และอีกประเด็นหนึ่งที่เกษตรกรไม่มาขอรับคำสั่งส่งเสริมเพราะเมื่อผลิตผลไม่ได้จำนวนมาก เกษตรจะประสบปัญหาผลิตภัณฑ์ล้นตลาดด้วย

2. ปัญหาทางด้านการค้าผลไม้กระป๋องกับตะวันออกกลาง

2.1 ปัญหาทางด้านส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mixed)

2.1.1 ผลิตภัณฑ์ผลไม้กระป๋อง ตลาดตะวันออกกลางรู้จักแต่สับปะรดกระป๋องมากกว่าผลไม้ประเภทอื่น ทั้งนี้เนื่องจากความคุ้นเคยและราคาสับปะรดกระป๋องถูกกว่าผลไม้กระป๋องประเภทอื่น อีกทั้ง² ยังช่วยแก้กระหายได้ดีกว่า ส่วนการบริโภคคงใช้วิธีการเปิดกระป๋องแล้วรับประทานเลย ยังไม่ค่อยมีการคิดแปลงเพื่อการบริโภคในรูปแบบอื่น ๆ เช่น แต่งหน้าเค้ก เป็นต้น โอกาสในการบริโภคส่วนใหญ่มักจะเป็นบริโภคเป็นจำนวนมากในช่วงเทศกาลรามาตัน ซึ่งชาวมุสลิมจะนิยมซื้อไว้รับประทานหลังพระอาทิตย์ตกดิน สำหรับ³ วิธีการเปิดกระป๋องยังไม่ค่อยสะดวกต้องใช้เครื่องเปิดกระป๋องอยู่

2.1.2 ราคาผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาในตะวันออกกลางเป็นแบบ C & F ตรงกับระเบียบข้อบังคับในการนำเข้าของประเทศในตะวันออกกลาง ซึ่งผู้ขายไม่ต้องทำประกันให้ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าจากตะวันออกกลางเป็นฝ่ายทำประกันเอง ดังนั้น ถ้าหากเกิดกรณีเสียหายจะมีการเรียกร้องค่าเสียหายระหว่างชาติเดียวกันย่อมสะดวกกว่าการที่คนไทยจะไปเรียกร้องค่าเสียหายเอง และ

¹ สัมภาษณ์ คุณอดิชาติ ปานเจริญ, สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, 19 เมษายน 2526

² สัมภาษณ์ คุณเปล่งศักดิ์ ประกาศเกสชัย, กรรมการผู้อำนวยการบริษัท ยูเอเอ็มซีอินเตอร์เนชั่นแนลคอปอเรชั่น จำกัด, 15 มีนาคม 2526

³ สัมภาษณ์ คุณฉรินทร์ ศรีนฤมล, บริษัทเคเอ็มเอส จำกัด, 26 กันยายน 2525

ทางด้านผู้ซื้อไม่ต้องรับผิดชอบในแง่การขึ้นลงของราคาค่าระวางขนส่ง ทำให้ผู้ซื้อทราบราคาที่จะซื้อได้แน่นอนกว่าการใช้ราคา F.O.B. สามารถเปรียบเทียบราคาขายแต่ละแหล่งได้ ดังนั้น การกำหนดราคาขายเป็นแบบ C & F จึงไม่มีปัญหาสำหรับตลาดตะวันออกกลาง สำหรับการส่งออกราคาขายส่งประเทศระบองของไทยโดยเฉลี่ยจะใกล้เคียงกับประเทศที่เป็นคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น แต่ราคาผลไม้กระป๋องอื่น ๆ เช่น ลิ้นฝักกระป๋องประเทศไทยยังส่งออกราคาขายในตลาดนี้สูงกว่าคู่แข่ง

2.1.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายระหว่างประเทศ

ก) ผู้ส่งออกผลไม้กระป๋องส่วนใหญ่มิใช่เป็นผู้ไปติดต่อตลาดตะวันออกกลางโดยตรงจะต้องอาศัยตัวแทนนำเข้าในตลาดตะวันออกกลาง เป็นผู้อำนวยความสะดวกให้ เพราะผลิตภัณฑ์ผลไม้กระป๋องเป็นการยากที่จะส่งตรงไปให้พ่อค้าส่งหรือพ่อค้าปลีก ดังนั้น ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับตัวแทนจะเป็นผลทำให้ราคาผลไม้กระป๋องสูงขึ้น

ข) การรวมกลุ่มทางการค้า (Joint Exporter Market) เคยมีการรวมกลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลางแต่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะเป็นการรวมกลุ่มโดยมิได้คำนึงถึงผลประโยชน์ของกลุ่มอย่างแท้จริง ซึ่งแตกต่างจากการรวมกลุ่มทางการค้าของต่างประเทศอย่างเช่นประเทศญี่ปุ่นที่มีการรวมกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานมาก การที่ไม่มีกลุ่มการค้าจึงทำให้มีอำนาจการต่อรองในตลาดตะวันออกกลางสู้คู่แข่งอื่นไม่ได้

ค) การขนส่งทางเรือ จำนวนเรือ¹ ที่ไปตะวันออกกลางในปี พ.ศ. 2525 มีจำนวนเที่ยวเรือลดน้อยลงเมื่อเทียบกับปีก่อน และการขนส่งผลไม้กระป๋องมีการใช้ระบบการขนส่งโดยใช้ตู้ (Container) ซึ่งจะต้องใช้กำลังคนแบกลินค้าเข้าตู้ หรือบางครั้งใช้เครื่องยกสินค้า (Fork Lift Truck) เข้าตู้ ข้อสำคัญที่ก่อให้เกิดปัญหาก็คือกรรมกรของท่าเรือหรือบริษัทเรือ มิใช่เพียงพอในการยกสินค้าเข้าตู้ ซึ่งบางครั้งจะต้องใช้กรรมกร ผู้หญิงแบกของที่หน้าหนักมากเป็นเหตุให้กรรมกรผู้หญิงขอที่จะโยนสินค้าทำให้สินค้าแตกและเสียหายได้ง่าย นอกจากนี้เรือบางบริษัท

¹ สัมภาษณ์ คุณประสิทธิ์ ลุ่มคู่ภานาค, บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด, 28 กันยายน

ไม่สามารถรับน้ำหนักสินค้าเข้าตู้ได้เกิน 18 ตัน/ตู้ และบริษัทฯ เข้าในตะวันออกกลางต้องการให้บริษัทเรือออกใบรับรอง (Certificate) ว่าเรือที่บรรทุกสินค้าไปนั้นจะต้องไม่ผ่านอิสราเอล ซึ่งบางครั้งตัวแทนเรือไม่สามารถออกให้ได้ แต่ส่วนใหญ่ในปัจจุบันนี้ตัวแทนเรือทุกบริษัทสามารถปฏิบัติได้ ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าไปตะวันออกกลาง นอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการออกใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) ในกรณีที่จะให้ออกชื่อเรือเป็นเรือขนาดเล็ก (Feeder) หรือชื่อเรือขนาดใหญ่ (Master Vessel) เพราะว่าในใบแลตเตอร์ออฟเครดิตที่ลูกค้าจากตะวันออกกลางเปิดมาขยับย้านั้น ส่วนใหญ่จะระบุไว้ว่า Partial Shipment not allowed ซึ่งหมายความว่าใบตราส่งสินค้าจะต้องแสดงชื่อเรือเพียงลำเดียว ถ้าหากบริษัทเรือออกใบตราส่งสินค้าเป็นชื่อเรือขนาดเล็กที่ออกจากท่าเรือกรุงเทพมหานคร ทางธนาคารจะไม่ยอมรับใบตราส่งสินค้านั้นเพราะทางธนาคารทราบว่าเรือขนาดเล็กจะไปแค่สิงคโปร์ แต่ถ้าหากให้บริษัทเรือออกชื่อเรือขนาดใหญ่ก็จะเป็นปัญหาต่อบริษัทเรือ เพราะวันที่ขนสินค้าลงเรือเรียบร้อยแล้ว (On board) ขยายจะมีปัญหาเมื่อเอาใบตราสินค้าไปขายลดช่วงตัวสัญญาใช้เงินกับธนาคาร ดังนั้นถ้าหากให้ออกชื่อเรือเป็นเรือขนาดใหญ่จะต้องรอให้สินค้าที่บรรทุกโดยเรือขนาดเล็กไปถึงสิงคโปร์แล้วไปถ่ายลำที่สิงคโปร์ขึ้นเรือขนาดใหญ่ ซึ่งต้องใช้เวลาประมาณ 7 - 10 วัน ทำให้วันที่ระบุตามวันที่ขนสินค้าลงเรือต้องล่าช้าออกไปอีก จะทำให้ผู้ขายมีข้อโต้แย้ง (Discrepancy) กับธนาคารเกี่ยวกับวันสิ้นสุดของการส่งออก (Landed Shipments) ได้ และถ้าหากผู้ขายมีข้อโต้แย้งกับธนาคารโอกาสที่จะไม่ได้เงินค่าสินค้าก็จะมีมาก ปัญหาที่จึงเป็นเรื่องใหญ่สำหรับตัวแทนเรือหลาย ๆ แห่ง

นอกจากนี้บริษัทเรือบางบริษัทเป็นเรือจร มักจะเล่นอ่าวระหว่างเรือ ถูกกว่าราคาตามท้องตลาด ดังนั้นปรากฏมีข่าวอยู่เสมอว่าเรือนอกขมรมมักจะขนสินค้าไปไม่ถึงจุดหมาย บางทีเรือเก่าและชำรุดอาจจะประสบอุบัติเหตุกลางทางก็ได้ หรือเมื่อขนสินค้าออกจากท่าเรือกรุงเทพมหานครไปถึงสิงคโปร์แล้วบางครั้งก็ไม่สามารถขนสินค้าลงเรือขนาดใหญ่ที่สิงคโปร์ได้ เพราะบริษัทเรือที่สิงคโปร์สามารถเลือกรับสินค้าที่มีค่าระวางสูงไปก่อน

นอกจากปัญหาที่กล่าวมาแล้วปัญหาทางด้านอื่น ๆ ก็มีบ้าง แต่ไม่ค่อยสำคัญมากนัก อย่างเช่น เรือที่ขนสินค้าจะต้องเป็นสมาชิกของขมรมเรือ (Conference) หรือจะต้องมีการขังธงของประเทศนั้นประเทศนี้ เป็นต้น

2.1.4 การส่งเสริมการค้า ส่วนใหญ่จะมีการส่งเสริมการขายโดยการส่งคณะผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลางและการเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ ในปัจจุบันนี้การ

การส่งเสริมการขายยังมีน้อย และการส่งเสริมการขายเท่าที่ผ่านมาก็ยังปฏิบัติกันไม่สม่ำเสมอ เช่น การจัดคณะผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลางเพียง 2 ครั้งเท่านั้น เป็นต้น

3. รัฐบาลกับการค้าผลไม้กระป๋องของไทยไปตะวันออกกลาง รัฐบาลเป็นแกนหลักสำคัญในการสนับสนุนการค้าผลไม้กระป๋องของไทยไปตะวันออกกลางให้ขยายกว้างขวางออกไป ซึ่งยังคงมีปัญหาที่จะต้องให้รัฐบาลช่วยดำเนินการแก้ไขหลายประการดังนี้คือ

3.1 รัฐบาลขาดการส่งเสริมทางด้านข่าวลือสารอันเป็นประโยชน์ต่อการค้าผลไม้กระป๋องในตะวันออกกลาง ซึ่งนักธุรกิจไทยที่เข้าไปทำการค้ากับประเทศในตะวันออกกลางมักประสบกับปัญหาการขาดข้อมูลทางด้านการตลาดที่จะช่วยในการตัดสินใจ ในปัจจุบันนี้รัฐบาลกำลังพัฒนาจะจัดตั้ง¹ ศูนย์พาณิชย์กรรม (Thai Trade Centre) ในตะวันออกกลางอีกแห่งหนึ่ง ทั้งนี้เพราะการหาข่าวลือสารของนักธุรกิจไทยส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะต่างฝ่ายต่างเก็บข้อมูลและทำการสำรวจตลาดด้วยตนเอง บางบริษัทก็ได้ลงทุนในการทำวิจัยตลาดตะวันออกกลางทำให้เกิดค่าใช้จ่ายซ้ำซ้อน และข้อมูลที่ไดมาก็มิได้มีประโยชน์ต่อส่วนรวม แต่ถ้ามหากเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ อย่างเช่น ประเทศญี่ปุ่น นักธุรกิจชาวญี่ปุ่นจะมีข้อมูลทางการตลาดครบถ้วน เพราะมีศูนย์ข่าวลือสารที่มีประสิทธิภาพคนสามารถที่จะเข้าถึงลูกค้ารายใหญ่ ๆ ได้อย่างรวดเร็ว

3.2 ขาดความสะดวกในการติดต่อกับหน่วยราชการ เช่น การขอใบรับรองแหล่งผลิตจากกระทรวงพาณิชย์ต้องใช้เวลาไว้มาก นอกจากนี้สถานที่ติดต่อเกี่ยวกับการส่งออกยังไม่อยู่บริเวณใกล้เคียงกัน

3.3 กฎระเบียบบางอย่างของรัฐบาลยังไม่เอื้ออำนวยต่อการส่งออกผลไม้กระป๋องเต็มที่ แม้ว่าจะได้มีการปรับปรุงแก้ไขบ้างแล้วก็ตาม เช่น

3.3.1 การตีความทางกฎหมาย² ของคณะกรรมการอาหารและยา (F.D.A.)

¹ สัมภาษณ์ คุณสมเลิศ ลูทริภักดิ์, ผู้จัดการฝ่ายขายต่างประเทศ บริษัทไทยผลิตภัณฑ์ปศุสัตว์ จำกัด, 26 มกราคม 2526

² สัมภาษณ์ คุณวีวัฒน์ จริญญาพันธ์, Executive Vice President อาหารสยาม จำกัด, 23 กันยายน 2525

ฉบับที่ 63 เห็นว่าฉลากเป็นสาระสำคัญของทะเบียนตำรับอาหาร ดังนั้นถ้าหากเปลี่ยนแปลงฉลากใหม่จะต้องไปขอใบทะเบียนตำรับอาหารใหม่ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายอีก 5,000 บาท แต่ทางรัฐบาลเห็นว่าสูงเกินไปจึงลดมาเป็น 500 บาท และยกเลิกประกาศฉบับที่ 63 พร้อมกับออกประกาศฉบับที่ 68 มาแทน ถือว่าการเปลี่ยนป้ายฉลากใหม่ไม่มีความจำเป็นต้องขอใบทะเบียนตำรับอาหารใหม่อีก แต่จะต้องมีการบอกเหตุผลของการเปลี่ยนป้ายฉลากใหม่พร้อมทั้งส่งตัวอย่างให้คณะกรรมการอาหารและยาตรวจสอบ ในขณะที่ทางคณะกรรมการอาหารและยากำลังพิจารณาจะให้ผู้ผลิตผลไม้กระป๋องเมื่อมายื่นขอใช้ฉลากใหม่แล้วมิได้รับการหักทวงภายใน 3 วัน ก็ถือว่าฉลากนั้นถูกต้องสามารถไปใช้ได้เรื่อย ๆ ซึ่งจะมีการประกาศใช้ในเร็ว ๆ นี้ แม้ว่ารัฐบาลจะได้แก้ไขขั้นตอนและปรับปรุงวิธีการเกี่ยวกับทะเบียนตำรับอาหาร แต่ก็¹ยังไม่สะดวกเท่ากับการนำเอาระบบหมายเลขมาใช้ในการออกใบทะเบียนตำรับอาหารอย่างเช่นในสหรัฐอเมริกา

3.3.2 ระบบเงินชดเชยค่าภาษีแก่ผู้ส่งออกในกรณีการนำเข้าวัตถุดิบเข้ามาเพื่อผลิตเป็นสินค้าออกในบิลรูปยังยุ่งยากและล่าช้าอยู่ ทำให้เงินทุนของผู้ผลิตเพื่อการส่งออกต้องไปจมอยู่และเป็นภาระของผู้ผลิตที่จะต้องเสียดอกเบี้ยทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น จึงเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันกับต่างประเทศ นอกจากนี้วิธีการคำนวณเงินชดเชยค่าภาษียังไม่มีความแน่นอน ซึ่งในปัจจุบันนี้เงินชดเชยค่าภาษีแก่ผู้ส่งออกจะได้คืนมาในรูปแบบภาษีโดยกำหนดให้ใช้ในการชำระภาษีอากรเท่านั้น ไม่สามารถนำบัตรนี้ไปใช้ในรูปอื่น ๆ ได้ ซึ่งบางบริษัทถ้าหากมีบัตรภาษีมากเกินไป ก็จะนำไปขายลดโดยยอมขาดทุนดีกว่าเก็บบัตรภาษีนี้ไว้ อย่างไรก็ตามรัฐบาลกำลังมีมาตรการเร่งรัดในเรื่องเงินชดเชยค่าภาษีแก่ผู้ส่งออกอยู่

3.3.3 การขออนุญาตผลิตสับปะรดต่ำกว่ามาตรฐานบังคับยังล่าช้าอยู่ ในปัจจุบันนี้รัฐบาลได้อนุญาตให้ผู้ผลิตสับปะรดสามารถผลิตต่ำกว่ามาตรฐานที่บังคับเพื่อให้การส่งออกเกิดความคล่องตัว และสามารถสู้คู่แข่งทางด้านราคาในตลาดตะวันออกกลางได้

3.3.4 ภาษีการค้าและเทศบาลร้อยละ 7.7 ของราคาซื้อขาย ก็เป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งของผู้ส่งออกที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล และทำให้ขาดการสนใจในการส่งออกตลาดใหม่ อย่างเช่นตลาดตะวันออกกลาง

¹ สัมภาษณ์ คุณสุรพล อินทรเทศ, บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด, 23 กันยายน

3.3.5 ความร่วมมือระหว่างรัฐบาลกับเอกชนเพื่อการส่งออกผลไม้กระป๋อง ในตะวันออกกลางยังมีการปฏิบัติไม่สม่ำเสมอ เช่น ได้เคยมีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับปัญหาสินค้าผลไม้ กระป๋องในปี พ.ศ. 2517 ตั้งแต่นั้นมาก็มิได้จัดสัมมนาอีกเลย เป็นต้น

3.4 ขาดความช่วยเหลือทางด้านการเงินจากรัฐบาล ตัวอย่างเช่น

3.4.1 รัฐบาลยังมิได้กำหนดเงินอุดหนุนเพื่อการค้าผลไม้กระป๋องในตลาด ตะวันออกกลาง เนื่องจากรัฐบาลส่งเสริมให้ผู้ผลิตผลไม้กระป๋องผลิตในจำนวนมากในช่วงฤดูกาลเพื่อ เก็บไว้ขายในช่วงนอกฤดูกาล ดังนั้นผู้ผลิตจึงมีสินค้าค้างอยู่ในโกดังเก็บของเป็นจำนวนมาก ทำให้ เงินทุนหมุนเวียนจม

3.4.2 ยังขาดความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกรายย่อยในด้านเงินกู้ระยะปาน- กลางและระยะยาว เท่าที่ผ่านมารัฐบาลให้ความช่วยเหลือเฉพาะในระยะสั้น โดยการให้ธนาคาร แห่งประเทศไทยมีนโยบายสนับสนุนทางการเงินผ่านธนาคารพาณิชย์ ด้วยการให้ธนาคารพาณิชย์สามารถ¹ ขยายลดตัวสัญญาใช้เงินในการส่งออกกับธนาคารแห่งประเทศไทย โดยธนาคารแห่งประเทศไทยคิดอัตรา ร้อยละ 5 และธนาคารพาณิชย์คิดจากลูกค้าไม่เกินร้อยละ 7

3.5 ขาดการประชาสัมพันธ์ในตลาดตะวันออกกลางและการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการดำเนินงานของรัฐบาล

3.5.1 ตลาดต่างประเทศยังไม่ค่อยเชื่อถือทางด้านคุณภาพผลไม้กระป๋องและ สักขณะธุรกิจส่งออกของไทย ส่วนใหญ่ก็ยังมีขนาดเล็กจึงไม่สามารถจะดำเนินการประชาสัมพันธ์ได้ด้วย ตนเอง

3.5.2 การประชาสัมพันธ์ทางด้านข่าวสารของทางราชการยังขาดประสิทธิภาพ ที่ดีพอ เช่น การติดตั้งกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จากการสัมภาษณ์บริษัทเอกชนหลาย ราย ส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าเงินกองทุนนี้และเอกชนมีสิทธิขอเงินกองทุนได้ด้วย

3.6 ขาดความช่วยเหลือจากรัฐบาลในเรื่องอื่น ๆ นอกเหนือจากที่กล่าวมา ตัวอย่าง เช่น กองเรือพาณิชย์นาวิกของไทยปัจจุบันนี้ประสบกับภาวะขาดทุน และการส่งออกของไทยยังคง

¹ สัมภาษณ์ ฝ่ายวิชาการ, ธนาคารแห่งประเทศไทย, 20 เมษายน 2526.

ฝั่งเรือต่างขาดอยู่ นอกจากนี้ยังขาดท่าเรือน้ำลึกและอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างเช่น ลานจอดเรือ และตู้คอนเทนเนอร์ ยังไม่พอเพียง เป็นต้น

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการผลิตและการค้าผลไม้กระป๋องของไทยไปตะวันออกกลาง

1. ข้อเสนอแนะทางด้านผู้ส่งออกเกี่ยวกับการผลิตผลไม้กระป๋อง

1.1 ทางด้านวัตถุดิบ

1.1.1 ผลไม้สด

ก) ผลไม้กระป๋องที่ผลิตได้ส่วนใหญ่ได้แก่ สับปะรดกระป๋อง ควรมีการผลิตผลไม้กระป๋องชนิดอื่นเพิ่มขึ้น เช่น เงาะ ลำไย สับปะรด เป็นต้น

ข) โรงงานควรตั้งเป้าหมายการผลิตผลไม้กระป๋องเอาไว้ล่วงหน้าว่า จะใช้วัตถุดิบเป็นจำนวนเท่าใด เพื่อทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับเกษตรกรอย่างรัดกุม จะเป็นการป้องกันมิให้เกษตรกรเอาผลผลิตไปขายยังตลาดบริโภค เมื่อราคาตลาดบริโภคตกว่า บางครั้งแม้ทำสัญญาซื้อขายเอาไว้ล่วงหน้าอย่างดีก็ตาม แต่ก็ยังมีการลักลอบผิดสัญญาของเกษตรกรโดยอ้างว่าผลผลิตที่ผลิตได้มีจำนวนไม่ถึงตามที่ได้ทำสัญญาเอาไว้ ฉะนั้นควรมีตกลงโทษแก่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดที่ผิดสัญญา แต่ถ้าหากผลไม้ล้นตลาดก็ควรมีการประกันราคา และคุณภาพผลไม้ เพื่อป้องกันมิให้ผลไม้ราคาตกต่ำลงมากและคุณภาพผลไม้เสื่อมโรงงานลดลง อีกทั้งจัดปัญหาเรื่องพ่อค้าคนกลางและป้องกันการกดราคาซื้อของโรงงานเกษตรกรอาจมีการรวมกลุ่มในรูปแบบของสหกรณ์เพื่อรับซื้อผลไม้จากเกษตรกรโดยตรงและขายผลผลิตให้แก่โรงงาน จะเป็นผลดีแก่โรงงานในแง่ที่เกษตรกรมักจะไม่อยู่กระจัดกระจายและมีการทำไร่ขนาดเล็ก การที่โรงงานจะออกกว้านซื้อผลผลิตเองจะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย แต่อย่างไรก็ตามการรวมกลุ่มนี้มิใช่จะทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางเสียเอง เพราะแทนที่จะเป็นการช่วยแก้ปัญหาแต่กลับเป็นการสร้างปัญหาขึ้นมาอีก นอกจากนี้ควรมีการให้ความรู้แก่เกษตรกรในการศึกษาและศึกษาประเภทผลไม้ของตนเองได้ในระดับไร่นา เพื่อความสะดวกแก่โรงงานในการขังน้ำหนักและตราค่า

ค) เกี่ยวกับการส่งเสริมการผลิตผลไม้ของโรงงาน เพื่อให้เกษตรกรนำผลผลิตมาจำหน่ายแก่โรงงาน ควรมีการพัฒนาหาช่องทางในการกำหนดข้อมูลพื้นที่ความรับผิดชอบระหว่างโรงงานและเกษตรกรที่จะให้ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกันและเป็นธรรมแก่ทั้งสองฝ่าย

ง) เกี่ยวกับการทำไร่ของโรงงาน ซึ่งโรงงานควรหลีกเลี่ยงการเพิ่ม

ผลผลิตในไร่ของโรงงานอย่างี่ผลิตผลของข้าวไร่ออกมามาก และเพิ่มการผลิตอย่างเต็มที่ในระยะนอกฤดูการผลิตเพื่อมิให้กระทบกระเทือนเกษตรกรมากจนรัฐบาลจะต้องเข้ามาแก้ไขโดยคำนึงถึงเกษตรกรเป็นสำคัญ จะทำให้โรงงานมีปัญหาเพิ่มขึ้น โรงงานอาจจะทำไร่เป็นเพียงไร่สำริด (Experimental farm) แทนการทำไร่เองและลดการขัดแย้งกับเกษตรกร

จ) การปลูกผลไม้ของข้าวไร่ยังเป็นไร่ขนาดเล็กและปลูกพืชปะปนกัน ควรมีการอนุญาตให้จับจองที่ดินผืนใหญ่ได้ เพราะในปัจจุบันบุคคลสามารถจับจองที่ดินได้เพียงคนละ 50 ไร่ และควรมีการให้สัมปทานที่ดินระยะยาว เพื่อก่อให้เกิดการทำไร่ขนาดใหญ่ขึ้นจะทำให้มีผลผลิตเพียงพอกับความต้องการ

1.1.2 วัตถุประสงค์อื่น ๆ เช่น น้ำตาล และป่ายลวก หีบห่อ กล้อง ไม่มีปัญหามากนัก แต่สำหรับกระป๋องบรรจุผลไม้ควรให้สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ตำเนินการประกาศใช้แผ่นเหล็กเคลือบตีบุกที่เป็นมาตรฐานมีการบังคับให้ผลิตตามมาตรฐานที่กำหนด และพัฒนากระป๋องให้มีวิธีการเปิดอย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ต้องใช้เครื่องเปิดกระป๋อง นอกจากนี้สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมควรประสานงานกับกรมวิทยาศาสตร์ในการตรวจสอบว่า การที่อาหารกระป๋องเสียหายเกิดจากแผ่นเคลือบตีบุกไม่ได้มาตรฐานหรือเกิดจากขบวนการผลิต

1.2. ทางด้านแรงงาน ในปัจจุบันนี้โดยทั่ว ๆ ไปไม่มีปัญหาที่รุนแรง แต่ปัญหาอาจเกิดขึ้นได้ ถ้าหากคนงานไม่ได้รับความยุติธรรม ดังนั้นโรงงานผลิตผลไม้กระป๋องควรจะจัดสวัสดิการที่ดีให้แก่คนงาน และจ่ายค่าแรงงานตามค่าแรงขั้นต่ำ เพื่อป้องกันการนัดหยุดงาน ทั้งควรมีการฝึกอบรมคนงานในโรงงานเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการค้าผลไม้กระป๋องของไทยไปตะวันออกกลาง

2.1. ทางด้านส่วนผลสัมทางการตลาด

2.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์ผลไม้กระป๋อง ควรหาวิธีที่จะแนะนำผลไม้กระป๋องประเภทอื่น ๆ เข้าสู่ตลาดนอกจากสับปะรดกระป๋อง โดยอาจใช้วิธีการสำริดให้ลูกค้าลองรับประทานในงานเข้าร่วมแสดงสินค้านานาชาติ หรือแนะนำสินค้าร่วมกับคณะผู้แทนการค้าไทย เนื่องจากตลาดตะวันออกกลางไม่คุ้นเคยกับผลไม้กระป๋องประเภทอื่นนั่นเอง มิใช่เพราะมีนิสัยไม่ชอบทดลองสินค้าใหม่ ตัวอย่างเช่น ลูกเชอร์รี่¹

¹ สัมภาษณ์ คุณวรวุฒิ กุลปิยะวาจา, ผู้จัดการฝ่ายตลาด บริษัทโรงงานมาลีบางกอก, 19 กันยายน 2525

ของสหรัฐอเมริกา ซึ่งเมื่อก่อนนี้ยังไม่เป็นที่นิยมในตะวันออกกลาง หลังจากการโฆษณาและแนะนำอย่างกว้างทำให้ถูกเขอร์ดัตตลาตได้ นอกจากนี้¹ ชาวตะวันออกกลางที่เคยเดินทางมาประเทศไทยและเคยทดลองรับประทานเงาะกระป๋อง และเงาะลอยแก้วล่อดไล่ลับประต ปราภฎว่าชาวตะวันออกกลางอินดีที่จะบริโภคโดยไม่ทราบว่าเป็นผลไม้กระป๋องอะไร แสดงให้เห็นว่าผลไม้ในเขตร้อนอย่างประเทศไทยยังไม่เป็นที่คุ้นเคยแก่ชาวตะวันออกกลางมากนัก แต่การที่ประเทศไทยจะแนะนำผลไม้กระป๋องแบบสหรัฐอเมริกาคงทำได้ลำบาก เนื่องจากค่าใช้จ่ายสูง ยกเว้นจะใช้กลยุทธ์ราคาต่ำในช่วงแนะนำสินค้าเพื่อให้ชาวตะวันออกกลางทดลองบริโภคและส่งเสริมให้มีการบริโภคในรูปแบบอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น แต่งหน้าเค้ก หน้าน้ำพริก เป็นต้น นอกจากนี้โอกาสในการบริโภคส่วนใหญ่ในช่วงรามาต้นคนจะนิยมซื้อมากถ้าหากเพิ่มโอกาสในการบริโภคโดยการให้ต้อนรับแขกหรือเป็นของขวัญเนื่องในโอกาสวันขึ้นปีใหม่ หรือพยายามให้เกิดความคุ้นเคยว่าหลังรับประทานอาหารควรบริโภคผลไม้กระป๋อง ก็จะเป็นการเพิ่มอุปสงค์ขึ้นได้แม้ว่าจะต้องใช้เวลาและความพยายามสูง นอกจากนี้กระป๋องที่นำมาบรรจุผลไม้ควรจะมีมาตรฐานและควรจะมีวิธีเปิดได้สะดวก อย่างเช่น กระป๋องเบียร์ น้ำอัดลม หรือน้ำผลไม้ เป็นต้น

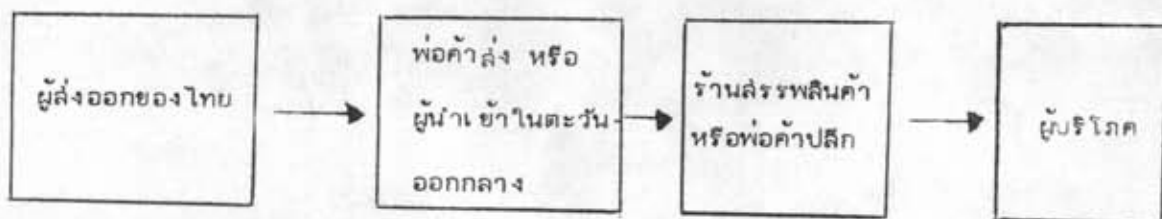
2.1.2 ทางด้านราคา ตลาดตะวันออกกลางเป็นตลาดที่ค่านึงถึงราคาถูกเป็นสิ่งสำคัญ และผลไม้กระป๋องก็เป็นสินค้าที่มีความยืดหยุ่นทางด้านราคา (Price elasticity) มาก หมายถึงว่า ถ้าหากราคามผลไม้กระป๋องเปลี่ยนแปลงไปเล็กน้อยจะมีผลต่อความต้องการในผลไม้กระป๋องอย่างมาก ดังนั้นถ้าหากต้องการให้ผลไม้กระป๋องแข่งขันกับประเทศอื่นได้ โดยเฉพาะผลไม้ประเภทอื่นที่มีราคาสูงกว่าคู่แข่งจะต้องใช้วิธีลดต้นทุนการผลิตลงโดยพยายามไม่ลดคุณภาพ

2.1.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ก. ถ้าหากผู้ส่งออกผลไม้กระป๋องของไทยมีความชำนาญในด้านการส่งออก และรู้จักตลาดตะวันออกกลางเป็นอย่างดี ควรจะเลือกการจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าส่งหรือผู้มาเข้าในตะวันออกกลางตามช่องทางดังต่อไปนี้

¹ สัมภาษณ์ คุณสุรพล อินทรเทศ, บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด, 23 กันยายน 2525

² สัมภาษณ์ คุณณรินทร์ คีรินฤหาล้า, บริษัท เค็รชฐส์ลัดด์, จำกัด, 25 กันยายน 2525



วิธีนี้ตัวแทนนำเข้าจะไม่มีผลสำคัญเลยจะเป็นการลดต้นทุนสินค้าให้ถูกลง แต่ถ้าหากผู้ส่งออกของไทยไม่สัมพันธ์ตลาดตะวันออกกลางดีพอ ตัวแทนนำเข้าจะมีความสำคัญอย่างมากที่จะอำนวยความสะดวกในทุก ๆ ด้าน ส่วนใหญ่ในปัจจุบันผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยหลายรายยังต้องอาศัยตัวแทนนำเข้าอยู่ ดังนั้นควรเลือกตัวแทนที่มีความชำนาญในตลาดผลไม้มักจะป่องอย่างแท้จริง

ข. การรวมกลุ่มทางการค้า อย่างเช่น กลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลาง (TEM) แม้ว่าจะยกเลิกไปแล้วก็ตาม ถ้าหากมีการรวมกลุ่มกันใหม่และกำหนดนโยบาย พร้อมทั้งศึกษาถึงปัญหาของกลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลาง แล้วหาหนทางแก้ไขปัญหาคะเป็นประโยชน์ต่อการส่งออกไปตะวันออกกลางเป็นอย่างยิ่ง - จากการสุ่มแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ เกี่ยวกับการรวมกลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลางมีผู้ไม่ออกความเห็นร้อยละ 7 จากจำนวนทั้งหมดและมีผู้ให้ความเห็นว่าควรมีการรวมกลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลางร้อยละ 33 ของจำนวนทั้งหมด เพราะเป็นการช่วยลดราคาให้กับสมาชิก ทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ซื้อเพิ่มขึ้น และคอยช่วยเหลือสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งทั้งนี้สมาชิกของกลุ่มจะต้องมีเจตนาในการเข้าร่วมกลุ่มอย่างแท้จริง สำหรับผู้ที่มีความเห็นว่าไม่ควรรวมกลุ่มผู้ค้าไปตะวันออกกลางมีประมาณร้อยละ 60 ของจำนวนทั้งหมด เพราะในอดีตที่ผ่านมาทางกลุ่มไม่มีผลงาน และการติดต่อตลาดตะวันออกกลางควรไปด้วยตัวเองมากกว่า นอกจากนี้ควรมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตในการกำหนดมาตรฐานสินค้า ถ้าหากผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกรายใดต้องการส่งออกจะต้องได้รับใบอนุญาตจากสมาคมผู้ผลิตนี้เสียก่อน และควรมีการรวมกลุ่มผู้ค้า ณ จุดนี้ควรอยู่ในลักษณะเดียวกัน

ค. การขนส่งทางเรือ

ทางด้านผู้ขายควรให้ระบุงการขนส่งเป็นแบบ Transshipment allowed เพื่อความสะดวกในการให้บริษัท เรือออกไปตราส่งสินค้าและขจัดปัญหาในเรื่องชื่อเรือว่าจะ เป็นขนาดเล็ก (Feeder) หรือขนาดใหญ่ (Master Vessel) พร้อมทั้งวันที่ขนส่งสินค้าลงเรือเรียบร้อยแล้ว

ดังนั้นผู้ขายพยายามอย่าให้ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตโดยระบุว่า จะขายลดย่วงตัวสัญญาใช้เงินภายในกี่วัน เพราะจะทำให้ไม่สามารถมีเวลาเตรียมเอกสารได้นานและทันกำหนดที่ได้รับเอาไว้ ถ้าหากเลตเตอร์ออฟเครดิตไม่ได้รับว่าจะต้องขายลดย่วงตัวสัญญาใช้เงินภายในกี่วัน ก็หมายความว่า จะมีเวลาเตรียมเอกสารเพื่อนำไปขายลดกับธนาคารได้ภายใน 21 วัน นับจากวันที่ยื่นสินค้าลงเรือในใบตราส่งสินค้า โดยเฉพาะเอกสารทางประเทศตะวันออกกลางจะต้องให้ทางสถานทูตต่าง ๆ ของตะวันออกกลางในประเทศไทยรับรองอีกด้วย เช่น การรับรองใบสั่งซื้อสินค้า ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เป็นต้น โดยสถานทูตจะประทับตราชื่อสถานทูตบนเอกสาร เพื่อที่ทางลูกค้าจะได้ใช้ในการนำสินค้าออกจากท่าเรือเมื่อสินค้าไปถึงปลายทาง สำหรับการระบุเงื่อนไขการขายในเลตเตอร์ออฟเครดิตควรใช้เงื่อนไข C&F เพราะลูกค้าไม่สามารถระบุให้ผู้ขายส่งสินค้าไปกับบริษัทเรือแห่งใด ถ้าหากระบุชื่อบริษัทเรือจะไม่สะดวกในการเตรียมสินค้าให้ทันตามกำหนดได้ และจะมีประโยชน์สำหรับผู้ขายในแง่ที่ผู้ขายจะได้กำไรในส่วนต่างของค่าระวางขนส่ง เมื่อผู้ขายคิดค่าระวางขนส่งจากลูกค้าไว้สูงกว่าราคาค่าระวางที่ผู้ขายไปติดต่อกับบริษัทเรือ นอกจากนี้ควรให้ลูกค้าเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตเป็นแบบ Irrevocable and Confirm Letter of Credit หมายถึง เลตเตอร์ออฟเครดิต¹ ประเภทนี้จะรับผิดชอบร่วมกันระหว่างธนาคารที่ออกเลตเตอร์ออฟเครดิต และธนาคารที่ยืนยันเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้น ถือกันว่าเป็นเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ถูกต้องตามกฎหมาย ธนาคารที่ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตก็ไม่เพิกถอนหรือเปลี่ยนแปลงเครดิตโดยไม่ได้รับอนุญาตจากผู้รับประโยชน์ (beneficiary) และธนาคารที่เป็น advising bank² ก็ยืนยันหรือรับประกันความรับผิดชอบของธนาคารผู้ออกเลตเตอร์ออฟเครดิตอีกครั้งหนึ่ง เพราะจะได้ป้องกันการถูกฉ้อโกง นอกจากนี้ผู้ขายจะต้องเตรียมสินค้าที่จะส่งออกให้ได้ก่อนวันสิ้นสุดของการส่งออก เพราะสะดวกในการที่จะให้บริษัทเรือออกใบตราส่งสินค้าและสะดวกในการเตรียมเอกสารขายลดย่วงตัวสัญญาใช้เงินกับ

¹ ปรียา วอนซอพร, "ชนิดของ Letter of Credit" ในการตลาดระหว่างประเทศ (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524), หน้า 113.

² advising bank : จะตั้งอยู่ในประเทศที่ผู้รับประโยชน์ตั้งอยู่ และจะแจ้งให้ผู้รับประโยชน์ทราบถึงการเปิดเครดิต ถ้าเลตเตอร์ออฟเครดิตนั้นจะต้องยืนยันด้วย advising bank กับ confirming bank จะเป็นบุคคลคนเดียวกัน

ธนาคาร ซึ่งการเตรียมเอกสารต้องใช้เวลาอีกประมาณ 3 - 4 วัน จึงจะนำเอกสารไปขายลด
ย่วงตัวสัญญาใช้เงินได้

สำหรับบริษัท เรือพยายามอย่ารับสินค้าให้มีน้ำหนักเกิน 18 ตันต่อตู้คอน-
เทนเนอร์ หรือถ้าเกินกว่านี้ได้เพียงเล็กน้อย พร้อมทั้งบริษัทเรือจะต้องอำนวยความสะดวกในการ
ส่งออกให้แก่ลูกค้า เช่น การส่งตารางเรือให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ แนะนำข้อมูลต่าง ๆ ให้ลูกค้า
ได้เข้าใจ มีการคิดค่าธรรมเนียมอย่างยุติธรรม และพยายามอย่าให้ระยะเวลาในการขนส่งสินค้า
ไปตะวันออกกลางยาวนานเกินไปเพราะว่าจะก่อปัญหาทางด้านการตลาดแก่ลูกค้า

2.1.4 การส่งเสริมการค้า ควรมีวิธีการส่งเสริมการค้า เพิ่มขึ้นโดยจัดงานใน
ร้านสรรพสินค้าเกี่ยวกับสัปดาห์สินค้าไทย จัดตั้งศูนย์พาณิชย์ยกรรมในตะวันออกกลางโดยการสนับสนุน
เงินทุนจากรัฐบาล

สำหรับการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติ จะเห็นได้ว่าการสร้างความประทับใจ
ณอยู่ที่ตัวสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่หากอยู่ที่วิธีการจัดนิทรรศการอีกด้วย ซึ่งควรมีการวางแผน
ไว้ล่วงหน้าของการจัดงานแต่ละครั้งอย่างน้อย 1 ปี สำหรับผู้ส่งออกรายใหม่ที่จะเข้าร่วมงาน อาจ
จะต้องตัดสินใจให้คนที่ชำนาญงานมาช่วยจัดร้าน ตระเตรียมงาน และแคตตาล็อกซ์ นอกจากนี้ผู้ส่ง-
ออกควรมีความรู้ เรื่องการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ตนจะนำสินค้าไปแสดง ทราบถึงราย
ละเอียดด้านต่าง ๆ อย่างชัดเจน ถ้าติดต่อทำสัญญากับตัวแทนให้คอยดูแลสินค้าที่จะส่งไปผู้ส่งออก
จะต้องรับผิดชอบให้ความร่วมมือกับผู้จัดการแสดงสินค้าในเรื่องที่สำคัญ ๆ เช่น รายละเอียดของ
สินค้าที่จะนำไปทำการโฆษณาจะต้องหาคนที่อยู่ประจำวัน ซึ่งต้องรู้เรื่องสินค้าและภาษาเป็นอย่างดี
นอกจากนี้ควรมีการติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอหลังจากเลิกงาน เพื่อประเมินผลหาข้อผิดพลาดและ
หาหนทางแก้ไขต่อไป

การเดินทางของตัวแทนการค้าไทยไปเยือนตลาดตะวันออกกลางเท่าที่ผ่านมา
เป็นความสำเร็จในการบุกเบิกตลาดเป็นอย่างดี ดังนั้นควรมีการจัดขึ้นบ่อย ๆ เป็นระยะ ๆ ไป
จะได้ติดตามผลและเสริมความสัมพันธ์กับลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น การจัดงาน ในแต่ละเมืองต้องใช้เวลา
มากพอสมควร และจัดให้มีการแสดงตัวอย่างสินค้าพร้อมกันไปด้วยจะก่อให้เกิดประโยชน์อย่างมาก
เนื่องจากตลาดตะวันออกกลางต้องอาศัยความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัว ดังนั้นการส่งคณะผู้แทนการค้า-
ไทยไปตะวันออกกลางจะทำให้พ่อค้าจากประเทศไทยได้พบปะกับพ่อค้าตะวันออกกลางโดยตรง หาก
เป็นไปได้ควรซื้อเชิญพ่อค้าในตะวันออกกลางมาเป็นแขกของบริษัทในเมืองไทย และให้การต้อนรับ

อย่างเต็มที่ ตลอดจนหาไปเยี่ยมชมโรงงานผลิตผลไม้กระป๋องให้เขามีความสนใจในสินค้าที่มาจากประเทศไทยมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ความพร้อมของผู้แทนการค้าไทยแต่ละท่านมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการเดินทางแต่ละครั้งเป็นอย่างมาก การตัดสินใจของผู้แทนการค้าไทยควรมีการวางแผนเตรียมการอย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 4 เดือนเพื่อความพร้อมในทุก ๆ ด้าน การประชาสัมพันธ์การไปเยือนของคณะผู้แทนการค้าในแต่ละเมือง เป็นสิ่งที่จำเป็นจึงควรมีการลงโฆษณาในหน้าหนังสือพิมพ์ในหน้าธุรกิจ นอกจากนี้ทางรัฐบาลควรมีงบสนับสนุนกิจการด้านการส่งเสริมการส่งออกของภาคเอกชน เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการขยายการส่งออกในตลาดตะวันออกกลางอีกด้วย

จากการสอบถามความเห็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลางมีบุคคลที่เคยเดินทางเข้าร่วมกับคณะผู้แทนการค้าไทยประมาณร้อยละ 30 ของจำนวนทั้งหมด ซึ่งแบ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกประมาณร้อยละ 20 บริษัทผู้ผลิตร้อยละ 6.6 และส่วนราชการร้อยละ 3.3 ของทั้งหมด ได้ให้ความเห็นว่าการตัดสินใจของผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลางควรได้รับความร่วมมือจากสถานทูตไทยและสภาหอการค้าของแต่ละประเทศในตะวันออกกลาง นอกจากนี้ควรมีการตัดไปส่งมาเล่มมอบทุกปี เพื่อเป็นการทดสอบตลาดครั้งแรกในการหาแนวโน้มในอนาคต ส่วนผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วมไปกับคณะผู้แทนการค้าไทยประมาณร้อยละ 66.6 ของทั้งหมด ได้ให้ความเห็นว่า จะเป็นผลดีต่อการค้ากับตลาดตะวันออกกลาง ก่อให้เกิดการขยายโดยตรง ควรมีการกำหนดเป้าหมายไว้ล่วงหน้า จะทำให้เกิดการเจรจาได้ผลคุ้มค่า และผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วมกับผู้แทนการค้าไทยประมาณร้อยละ 3.3 ได้ให้ความเห็นว่า การเดินทางของคณะผู้แทนการค้าไทยไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ เพราะผลประโยชน์ตกอยู่กับผู้แทนการค้าฝ่ายเดียว

จากการสอบถามความเห็นของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลางในด้านการส่งเสริมการขายผลไม้กระป๋องในตลาดตะวันออกกลาง ได้มีผู้แสดงความเห็นพอสรุปได้ดังนี้ว่า ควรทำผลิตภัณฑ์ผลไม้กระป๋องให้น่าสนใจ โดยทำฉลากให้มีสีสันสะดุดตามีภาษาอาระบิกกำกับอยู่ พยายามทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้ารายใหญ่ ๆ ส่วนการโฆษณาส่งเสริมการขายในรูปแบบอื่น ๆ เช่น แจกแถม ลดราคา ฯลฯ นั้นทำได้ยากและมีปัญหาบ้างจึงควรส่งเสริมการขายกับตัวแทนการค้าและผู้นำเข้า โดยการให้สินเชื่อในระยะยาวกว่าเดิม

2.2 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เกี่ยวกับตลาดตะวันออกกลาง

2.2.1 ทางด้านลูกค้าชาวตะวันออกกลาง ส่วนใหญ่ผู้ขายไม่ทราบว่าใครคือลูกค้า

รายใหญ่โดยเฉพาะที่ตลาดชาอูดีอาระเบีย ดังนั้นควรเป็นหน้าที่ของเอกชนและรัฐบาลในการร่วมมือกันหาข้อมูลเพื่อช่วยในการทำการค้ากับตลาดตะวันออกกลาง โดยอาจจะจัดตั้งศูนย์ข่าวสารและมีการทำวิจัยทางด้านการตลาดตะวันออกกลาง เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้ส่งออกของไทยมีความสนใจในตลาดตะวันออกกลางมากขึ้น แทนที่จะรอรับคำสั่งซื้อจากตลาดตะวันออกกลางอย่างเดียวแต่ก็จะเดินทางไปติดต่อธุรกิจในตลาดตะวันออกกลางเอง

2.2.2 การติดต่อธุรกิจในตลาดตะวันออกกลางมีได้หลายวิธี เช่น อาจจะไปสอบถามรายชื่อบริษัทที่ต้องการสินค้าไทยจากศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ หรือติดต่อโดยตรงกับลูกค้าทางจดหมาย หรือโทรพิมพ์ พร้อมทั้งแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่จะต้องการขาย กรณีนี้เหมาะสำหรับบริษัทใหญ่ ๆ ที่จะมีสินค้าเป็นที่ต้องการของพ่อค้าในตลาดตะวันออกกลาง นอกจากนี้ อาจจะไปติดต่อลูกค้าด้วยตนเอง โดยขอความร่วมมือจากสภาหอการค้าของประเทศนั้น ๆ พร้อมทั้งนำตัวอย่างและแคตตาล็อกซ์ติดตัวไปด้วย วิธีนี้เหมาะสำหรับธุรกิจผลไม้มักระบองซึ่งเป็นกิจการขนาดกลาง สามารถคุ้นเคยกับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2.2.3 ผู้ที่เดินทางไปติดต่อธุรกิจในตลาดตะวันออกกลาง ควรเข้าใจในขนบธรรมเนียมประเพณีของศาสนาอิสลาม ซึ่งมีอิทธิพลต่อวิถีชีวิตของชาวตะวันออกกลางอย่างมาก และมักธุรกิจไทยควรมีความพยายามและอดทนในการติดต่อเพราะส่วนใหญ่ไม่ตรงเวลาเสมอ และไม่ควรถูกกำหนดเวลาในการทำธุรกิจแน่นอน เนื่องจากธุรกิจยังไม่มีระบบ ทางที่ดีเวลานัดพบมักธุรกิจไทยควรไปรอพบที่ทำงานมากกว่าจะนัดให้เขามาพบ เพราะโอกาสผิดนัดมีมาก

2.2.4 การติดต่อธุรกิจควรไปสม่ำเสมอและมีความซื่อสัตย์ต่อเขา การติดต่อธุรกิจในตลาดตะวันออกกลางมิใช่ไปพบปะเพียงครั้งแล้วใช้การติดต่อผ่านโทรเลข โทรพิมพ์ หรือจดหมาย เพราะชาวอาหรับในตลาดตะวันออกกลางไม่นิยมตอบจดหมาย ดังนั้นควรไปติดต่อกันหลาย ๆ ครั้ง เพราะบางครั้งกว่าจะได้คำสั่งซื้อก็ใช้เวลา 2 หรือ 3 ปี แต่ถ้าหากได้รับคำสั่งซื้อก็หมายถึงคำสั่งซื้อครั้งต่อไปก็จะตามมาด้วย ชาวอาหรับในตลาดตะวันออกกลางจะไม่ยอมทำธุรกิจด้วยอีกเลยถ้าหากเขาค้นพบว่าไม่ซื่อสัตย์ต่อเขา

2.2.5 การไปติดต่อควรให้ผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจของบริษัทไป เพราะถ้าหากมีการต่อรองราคาแต่ไม่กล้าตัดสินใจโอกาสที่จะประสบความสำเร็จมีน้อยมาก ดังนั้นลักษณะเช่นนี้จึงเหมาะสำหรับธุรกิจขนาดกลางเพราะเจ้าของกิจการสามารถเดินทางไปติดต่อการค้าด้วยตนเอง

และผู้ที่เกี่ยวข้องทุก ๆ ครั้งควรจะเป็นบุคคลคนเดียวกันเสมอ

2.2.6 เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยในการติดต่อธุรกิจควรใช้ภาษาอาระบิก แต่โดยทั่วไปในการติดต่อก็ใช้ภาษาอังกฤษ การที่นักธุรกิจไทยจะไปเรียนภาษาอาระบิกจะต้องใช้เวลา นานและควรรู้พื้นฐานมาก่อน ทางที่เป็นไปได้ก็คืออาจพึ่งพาธุรกิจบริการทางด้านภาษาซึ่งเปิดสำนักงาน ในตะวันออกกลางและมีพนักงานเป็นคนไทยที่สามารถพูด อ่านภาษาอาระบิกได้ศัพท์ ๆ กับภาษาอังกฤษ

2.2.7 ควรแวะเยี่ยมเยือนตัวแทนนำเข้า และให้ข่าวสารทางด้านผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เพราะปรากฏว่าตัวแทนนำเข้าบางรายไม่ค่อยรู้ เรื่องเกี่ยวกับตัวสินค้าที่เขาติดต่อมากนัก ดังนั้น ถ้าหากตัวแทนนำเข้าติดต่อขอซื้อสับปะรดกระป๋อง เขาก็จะไม่ทราบว่าสับปะรดกระป๋องมีหลายชนิด หลายขนาด ซึ่งเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งทางการค้า

2.2.8 สินค้าที่ส่งไปยังประเทศอิหร่านจะต้องระบุว่าเป็นอ่าวเปอร์เซีย (Persian Gulf) ส่วนสินค้าที่ส่งไปยังประเทศอาหรับในตะวันออกกลาง จะต้องระบุว่าเป็นอ่าวอาระเบีย (Arabian Gulf) ถ้าหากระบุชื่อผิดจะไม่ได้รับการขนสินค้าเข้าประเทศเลย ส่วนสินค้าพวกอาหารถ้านำเข้าประเทศอิหร่านจะต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุขอิหร่าน ๗ ท่าเรือ เสียก่อนที่จะเข้าประเทศส่วนประเทศอาหรับในตะวันออกกลางอย่างเช่น ซาอุดีอาระเบีย ถือว่ามีใบ เรื่องสำคัญ เพราะได้รับการอนุมัติจากสถานทูตซาอุดีอาระเบียในประเทศไทยก่อนที่จะบรรทุกสินค้า เข้าประเทศแล้ว

2.2.9 ลักษณะการทำธุรกิจในตลาดตะวันออกกลางจะมีความแตกต่างจากตลาด โดยทั่วไปอีกแห่งหนึ่งในเรื่องการขอเป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว (Sole Agency)² ซึ่ง พ่อค้าในตะวันออกกลางส่วนใหญ่จะขอให้ผู้ส่งออกที่เข้ามาติดต่อธุรกิจด้วยนั้น ยินยอมให้เขาเป็น ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 1-3 ปี ทั้งนี้เนื่องจากตลาดตะวันออกกลางมี การแข่งขันมากและเขาต้องการปกป้องผลประโยชน์ของเขาเอง ดังนั้นหลังจากหมดอายุสัญญาแล้ว การแจ้งยกเลิกสัญญาจะต้องให้เหตุผลชี้แจงประกอบ โดยเฉพาะที่ประเทศคูเวต หากการให้เหตุผล ไม่ดีพอแล้วพ่อค้าในตะวันออกกลางที่เป็นตัวแทนนั้นสามารถคัดค้านการยกเลิกสัญญาได้ ซึ่งในบาง ครั้งจะต้องให้ศาลของประเทศนั้น ๆ เป็นผู้ตัดสินชี้ขาด ดังนั้นนักธุรกิจไทยที่เข้าไปติดต่อจึงควร พิจารณาอย่างระมัดระวังในการแต่งตั้งตัวแทนนี้ด้วย

¹ สัมภาษณ์ คุณวรวิฑู ภูลปิยะวาจา, ผู้จัดการฝ่ายตลาด บริษัทโรงงานมีลิบบางกอก,

19 กันยายน 2525

² สัมภาษณ์ คุณวีวัฒน์ จรรย์วาสน์, Executive Vice President บริษัทอาหารสยาม

จำกัด, 23 กันยายน 2525

3. ข้อเสนอแนะด้านรัฐบาลกับการส่งออกผลไม้กระป๋อง

3.1 ในด้านการผลิตผลไม้กระป๋อง

3.1.1 รัฐบาลให้การส่งเสริมการผลิตผลไม้ป้อนโรงงาน โดยให้มีการร่วมมือกันระหว่างกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์และกองเศรษฐกิจการเกษตร สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เกี่ยวกับการวิจัยตลาดและการส่งเสริมการผลิต นอกจากนี้กรมส่งเสริมการเกษตรควรจะแนะนำทางด้านวิชาการแก่เกษตรกรและโรงงานต่าง ๆ เร่งรัดให้มีการจัดตั้งศูนย์วิจัยผลไม้ซึ่งทำหน้าที่ในการวิจัยและค้นคว้าทางเทคโนโลยีเกี่ยวกับการผลิตผลไม้ต่าง ๆ เหมือนกับผู้ผลิตประเทศอื่น ๆ อย่างประเทศฟิลิปปินส์ ฮาวาย ไต้หวัน เป็นต้น มีการสนับสนุนการวิจัยโรงงานให้กรมวิชาการเกษตรเป็นเจ้าของ เรื่อง โดยร่วมมือกับกรมส่งเสริมการเกษตรและศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผลไม้ที่ถูกต้องกับความเป็นจริงในเรื่องสถิติ เนื้อที่เพาะปลูก ผลผลิต การบริโภค การแปรรูป การส่งออก ฯลฯ เพื่อเป็นพื้นฐานในการกำหนดนโยบายส่งเสริมการผลิตและการส่งออก พร้อมทั้งป้องกันการผลิตมากเกินไปหรือการขาดแคลนในตลาด นอกจากนี้ในระยะยาวนอกจากการควบคุมผลผลิตผลไม้ตามที่รัฐบาลได้กระทำไปแล้ว เช่น มาตรการการกำหนดเขตเศรษฐกิจลับประเทศขึ้นใน 5 จังหวัด เป็นต้น ทางหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับผลไม้ เช่น กรมวิทยาศาสตร์ กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตรและกรมส่งเสริมสาธารณสุข ควรศึกษาและเผยแพร่ความรู้ในเรื่องการเก็บเกี่ยว และการขนส่ง ตลอดจนให้ข้อเสนอแนะอื่น ๆ แก่เกษตรกรและโรงงาน นอกจากนี้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมควรออกแบบกล่องหรือภาชนะที่บรรจุในการขนส่งผลไม้ให้เหมาะสมอีกด้วย

3.1.2 รัฐบาลให้ศูนย์เพิ่มผลผลิตสัตว์ปีกอบรมช่างเทคนิคเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการดำเนินงาน โดยให้ทางโรงงานแจ้งมาว่าต้องการจะให้ฝึกอบรมทางด้านใดบ้าง ระดับไหน ที่ใด ทางศูนย์เพิ่มผลผลิตจะติดต่อขออย่างจากต่างประเทศมาให้การอบรมและควรมีการอบรมเฉพาะเรื่อง นอกจากนี้ทางสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนควรพิจารณา เรื่องการปฏิบัติงานของนักเทคนิคชาวต่างประเทศอีกด้วย

3.1.3 รัฐบาลควรดำเนินการที่จะใช้อำนวยความสะดวกแก่โรงงานผู้ผลิตผลไม้กระป๋องในด้านต่าง ๆ เช่น การประปา โทรศัพท์ ไฟฟ้า เป็นต้น และวิธีหนึ่งซึ่งรัฐบาลได้ดำเนินการมาแล้วก็คือ การจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ซึ่งรัฐบาลควรมีมาตรการส่งเสริมสนับสนุนเพิ่มมากยิ่งขึ้น เพราะถ้าหากภายในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกมีการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ แล้วจะทำให้ต้นทุนการผลิตสินค้าต่ำลงจะมีโอกาสต่อสู้กับคู่แข่งในต่างประเทศ

ได้ ในปัจจุบันนี้รัฐบาลถึงแม้จะพยายามจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ เขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกในส่วนภูมิภาคแล้ว ดังจะเห็นได้จากโครงการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาฉบับที่ 5 แต่โครงการเหล่านี้ก็อยู่ในระหว่างการศึกษาและ เริ่มซื้อที่ดินและมีบางโครงการเริ่มก่อสร้างบ้างแล้ว ดังนั้นรัฐบาลควรรีบดำเนินการให้เสร็จโดยเร็ว และพยายามจัดสรรงบประมาณแผ่นดินให้เพียงพอกับความต้องการ ตลอดจนขจัดอุปสรรคในเรื่องการเวนคืนและจัดหาที่ดิน นอกจากนี้ในระยะยาวอาจจะส่งเสริมให้เอกชนลงทุนจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกในเขตที่มีความเหมาะสมเป็นแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมมากขึ้น โดยให้สิทธิประโยชน์อย่างเต็มที่ตามกฎหมายส่งเสริมการลงทุน จะเป็นการช่วยแบ่งเบาภาระของรัฐบาลได้เป็นอย่างมาก และจะเป็นการช่วยให้นโยบายการกระจายอุตสาหกรรมและความเจริญไปสู่ภูมิภาคได้ผลดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ในการจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกจะเป็นการก่อให้เกิดการรุดหน้าในการลงทุนเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะนักลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งรัฐบาลก็ควรมีวิธีการที่จะทำให้นักธุรกิจที่มาลงทุนนั้นรับภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อีกด้วย

3.1.4 ควรให้สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนพิจารณาขยายระยะเวลาส่งเสริมให้เป็น 8 ปี เป็นส่วนใหญ่เพราะจะทำให้โรงงานได้รับประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนได้อย่างเต็มที่ และควรให้กรมส่งเสริมการเกษตรและกรมส่งเสริมสหกรณ์แนะนำให้เกษตรกรทราบว่าถ้าหากมีการรวมตัวกันเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนทางด้านการทำไร่ขนาดใหญ่ได้ตามเงื่อนไขของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะเป็นผลดีต่อเกษตรกรเอง แต่ทั้งนี้รัฐบาลควรจะหาตลาดให้เกษตรกรอีกด้วย

3.2 ด้านรัฐบาลกับการค้าผลไม้กระป๋อง

3.2.1 รัฐควรจัดตั้งศูนย์พาณิชย์กรรมโดยเร็ว ซึ่งถ้าหากรัฐบาลจะตั้งที่รัฐอุโบ¹ ประเทศสำหรับอาหรับอีมีเรตส์ จะกระจายข่าวให้ทุกประเทศในตะวันออกกลางได้สะดวกโดยเฉพาะประเทศ-ช่าอุดีอาระเบีย พร้อมทั้งให้สถานทูตไทยประจำประเทศต่าง ๆ ในตะวันออกกลางให้ความร่วมมือทางด้านข่าวสารอันเป็นประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจ นอกเหนือจากข่าวสารที่จะเป็นประโยชน์ทางการเมือง และสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ ณ กรุงเจดดาห์ควรรวบรวมข้อมูลให้นักธุรกิจและมีการทำรายงานเกี่ยวกับภาวะการตลาด รัฐบาลควรให้การสนับสนุนศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ให้ขยายกำลังความสามารถอย่างเต็มที่ทั้งทางด้านกำลังคนและความรู้ทางด้านการตลาด ตลอดจน

¹ สัมภาษณ์ คุณฉิมเลิศ สุทธิภักดี, ผู้จัดการฝ่ายขายต่างประเทศ บริษัทไทยผลิตภัณฑ์-

จัดสรรงบประมาณอย่างเพียงพอ เพื่อสนับสนุนบริการส่งออกจะได้ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพเท่าเทียมกับหน่วยงานของประเทศอื่น ๆ ตัวอย่างเช่น KOTRA ของประเทศเกาหลี หรือ JETRO ของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลให้มีล่าขายขยายออกไปทั่วโลกในขณะนี้ และนอกจากนี้รัฐควรพิจารณาจัดรวบรวมหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำเอกสารเพื่อการส่งออกเข้าไว้ในที่เดียวกัน

3.2.2 เจ้าหน้าที่ของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกควรเข้าใจในเรื่องขั้นตอน กฎระเบียบต่าง ๆ ให้ถ่องแท้เพื่อจะได้ให้คำปรึกษาแก่นักธุรกิจได้อย่างถูกต้อง และปรับปรุงวิธีการทำงานให้รวดเร็วยิ่งขึ้น เช่น ในการออกใบรับรองแหล่งผลิต เป็นต้น นอกจากนี้ในด้านความล่าช้าของหน่วยราชการซึ่งบางครั้งมิใช่เกิดจากทางหน่วยราชการโดยตรง แต่เป็นเพราะเอกชนที่เข้าไปติดต่อนี้เอกสารไม่ครบหรือมิได้กรอกรายละเอียดให้ชัดเจนและถูกต้องตามระเบียบของราชการนั้น เอกชนจึงควรปรับตัวให้เข้ากับการดำเนินงานของหน่วยราชการด้วย ศึกษาขั้นตอนกฎระเบียบตลอดจนการลดขั้นตอนการส่งออกให้เข้าใจ

3.2.3 ด้านกฎระเบียบบางอย่างของรัฐบาล

ก. สินค้าที่ได้รับการตรวจสอบและยอมรับจากกระทรวงสาธารณสุขแล้วควรจะออกหมายเลขเหมือนกับประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้นเมื่อจะส่งสินค้าออกก็สามารถตรวจหมายเลขแพคเกจการออกใบทะเบียนตำรับอาหารได้จะทำให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ข. ควรมีการกำหนดมาตรฐานสินค้าผลไม้กระป๋องประเภทอื่นด้วย นอกจากสับปะรดกระป๋องและมีการอนุญาตให้ผลิตต่ำกว่ามาตรฐานบังคับได้สำหรับผลไม้กระป๋องประเภทอื่นเหมือนสับปะรดกระป๋อง เพื่อเกิดความยืดหยุ่นด้านราคาและความคล่องตัวในตลาดนี้ นอกจากนี้การขออนุญาตผลิตต่ำกว่ามาตรฐานบังคับควรจะปรับปรุงวิธีการขอให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ค. เงินชดเชยค่าภาษีแก่ผู้ส่งออกในการนำวัตถุดิบเข้ามาผลิตเพื่อการส่งออกนั้น รัฐบาลควรจะชดเชยภาษีการค้าและภาษีอากรวัตถุดิบภายในประเทศอีกด้วยมิใช่เฉพาะแต่วัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศ และกำหนดวิธีการคำนวณภาษีให้มีหลักเกณฑ์ และคืนเงินให้กับโรงงานผู้ผลิตผลไม้กระป๋อง มิใช่เฉพาะในรูปแบบตราภาษีเท่านั้น ควรมีการคืนเงินในรูปแบบอื่น ๆ ที่จะก่อให้เกิดความคล่องตัวมากยิ่งขึ้น เช่น ในรูปตัวเงิน เป็นต้น และนอกจากนี้ระยะเวลาในการคืนเงินชดเชยค่าภาษีก็ควรจะให้รวดเร็วกว่าเดิม

ง. ควรมีการลดหย่อนภาษีการค้าและเทศบาลสำหรับผู้ส่งออกไปตลาดตะวันออกกลางเพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีการส่งออกในตลาดใหม่อย่างเช่น ตลาดตะวันออกกลาง โดยเฉพาะบริษัทส่งออกที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล เหมือนกับบริษัทการค้าต่างประเทศ

3.2.4 รัฐบาลควรจัดให้มีกิจกรรมร่วมระหว่างภาคเอกชนกับรัฐบาลและรัฐบาลจะต้องแสดงเจตนาที่ตรงความต้องการให้เอกชนมีส่วนร่วมในการประสานงานกับรัฐบาลเพื่อการส่งออก เช่น ควรมีการศึกษาร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันสม่ำเสมอให้มีผู้ให้คำปรึกษาเฉพาะในวงที่สนใจตลาดตะวันออกกลางเท่านั้น และควรนำเอาข้อคิดเห็นนั้นไปปฏิบัติด้วย นอกจากนี้ทางหน่วยราชการควรหาวิธีการที่เผยแพร่ความรู้ให้แก่ผู้ส่งออกมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม เช่น ให้กรมศุลกากร ศูนย์บริการส่งออก และกรมการค้าต่างประเทศรับผิดชอบร่วมกันในการให้ความรู้แก่ผู้ส่งออก เป็นต้น

3.2.5 ด้านการเงิน

ก. รัฐบาลควรมีการจัดสรรเงินงบประมาณเพื่อใช้เป็นเงินอุดหนุนหรือหาเงินอุดหนุนในรูปแบบอื่น เช่น อาจจะได้รับเป็นมูลค่าร้อยละของสินค้านำเข้าประเภทหนึ่งเป็นต้น นอกจากนี้เงินอุดหนุนที่จัดตั้งขึ้นนี้ควรจะนำมารับค่าสินค้ามูลค่า¹ที่เก็บค้างไว้ในโกดังเนื่องจากรัฐบาลส่งเสริมให้มีการผลิตมากในช่วงฤดูกาลผลไม้และเก็บไว้จำหน่ายนอกฤดูกาล เงินอุดหนุนนี้จะเป็นเงินช่วยเหลือผู้ส่งออกที่อาจประสบกับภาวะการขาดทุน เนื่องจากการขายตลาดผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางในระยะเริ่มต้น

ข. ธนาคารแห่งประเทศไทยควรจะเป็นผู้ส่งเสริมบทบาทของธนาคารพาณิชย์ในด้านการค้าส่งออกให้มากขึ้น โดยให้ธนาคารพาณิชย์ขยายระยะเวลาของการให้เครดิตเพื่อการส่งออกให้นานออกไป คิดอัตราดอกเบี้ยต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ และควรมีอนคาลัยในเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันบ้าง นอกจากนี้ควรมีการสนับสนุนการจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออกสำหรับให้สินเชื่อในการส่งสินค้าอุตสาหกรรมที่ต้องชำระเงินในระยะยาวด้วย

3.2.6 การประชาสัมพันธ์ของรัฐบาลควรจะเน้นหนักเกี่ยวกับภาพพจน์ที่ดีของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแสดงให้เห็นถึงสภาพความเจริญของกิจการอุตสาหกรรมผลไม้กระป๋อง เพราะมีผู้ออกอีกจำนวนมากในต่างประเทศที่ยังมีความคิดว่าประเทศไทยยังล้าสมัยอยู่จะทำให้เข้าใจ

¹ สัมภาษณ์ คุณวรวุฒิ กุลปิยะวาจา, ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท โรงงานมาลีบางกอก,

ประเทศไทยดีขึ้น นอกจากนี้การประชาสัมพันธ์ข่าวสารของทางราชการควรมีการปรับปรุง ใหัหน่วยราชการอื่น ๆ และเอกชนได้รับทราบจะได้ปฏิบัติตัวได้อย่างถูกต้อง ตั้งให้จึงควรให้หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องทำหนังสือแจกตามหน่วยงานราชการอื่น ๆ และเอกชนให้ครบทุกหน่วยงาน และมีการประเมินผลการประชาสัมพันธ์ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยขนาดไหนและหาทางแก้ไข ตลอดจนหาวิธีการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอื่น ๆ มาใช้กับหน่วยราชการ

3.2.7 รัฐบาลควรให้ความสนใจในการแก้ไขปัญหาภาระการขาดทุนของกองเรือพาณิชย์นาวไทยและควรมีการสร้างท่าเรือน้ำลึก ถ้าหากเป็นไปได้ควรมีการขุดคอคอดกระ จะช่วยย่นระยะทางในการขนส่งได้มาก นอกจากนี้จะต้องเพิ่มอุปกรณ์เครื่องอำนวยความสะดวกของท่าเรือให้มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมอีกด้วย เป็นต้น

3.2.8 รัฐบาลควรดำเนินการ ขอความร่วมมือจากสถานทูตประเทศต่าง ๆ ของตะวันออกกลางในประเทศไทย เช่น ในกรณีการออกวีซ่าให้กับนักท่องเที่ยว การออกหนังสือรับรอง² ของสถานทูตราชอาณาจักรอียิปต์ในกรุงเทพมหานคร อย่างเช่น การออกหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า เป็นต้น ซึ่งสถานทูตประเทศอียิปต์จะยอมอนุมัติให้ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อในประเทศอียิปต์รับรองกับสถานทูตอียิปต์ในประเทศไทยเสียก่อน แต่ถ้าหากเกิดกรณีราคาสินค้าตกต่ำลงในช่วงเวลาการตกลงซื้อขาย จนกระทั่งถึงเวลาการส่งมอบสินค้า ผู้ซื้อในประเทศอียิปต์อาจถือโอกาสไม่รับรองกับสถานทูตอียิปต์ในประเทศไทยก็ได้ ทำให้สถานทูตประเทศอียิปต์ออกหนังสือรับรองไม่ได้ การทำสัญญาซื้อขายอาจเป็นโงะมะ นอกจากนี้เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกที่ต้องส่งให้สถานทูตของประเทศในตะวันออกกลางประทับตราอนุญาตยังมีความล่าช้า เนื่องจากแต่ละสถานทูตก็มีความแตกต่างกันในด้านระเบียบวิธีการดำเนินงาน ดังนั้นรัฐบาลจึงควรมินหนังสือแจ้งขอความร่วมมือจากสถานทูตต่าง ๆ ของตะวันออกกลางในประเทศไทย เพื่อเห็นความสัมพันธ์อันยาวนานระหว่างประเทศ

3.2.9 ควรจัดตั้งเจ้าหน้าที่หรือบุคคลของรัฐบาลที่นับถือศาสนาอิสลามไปเยี่ยมประเทศในตะวันออกกลางพร้อมทั้งผูกสัมพันธ์มิตรและหาโอกาสเจรจาทางด้านการค้าอีกด้วย และควรผูกสัมพันธ์มิตรกับบุคคลสำคัญของปาเลสไตน์ซึ่งยอมก่อให้เกิดผลดีต่อการค้าในภูมิภาคแห่งนี้

¹ สัมภาษณ์คุณสุรพล อินทรเทศ, บริษัทซี.พี.อินเตอร์เทรด จำกัด, 23 กันยายน 2525

² สัมภาษณ์ คุณฉันทนา พรอินบง, ผู้จัดการฝ่ายตลาด บริษัทอาหารลักษณะโก้ จำกัด,

3.2.10 จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ เกี่ยวกับว่าควรมีการใช้ระบบรัฐบาล
ต่อรัฐบาลในการค้าผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางหรือไม่ ได้มีผู้แสดงความเห็นทั้งบริษัทผู้ส่งออก
บริษัทผู้ผลิตและหน่วยราชการว่า การค้าผลไม้กระป๋องไม่จำเป็นต้องใช้ระบบรัฐบาลต่อรัฐบาล
มีจำนวนถึงร้อยละ 96 ของจำนวนทั้งหมด เพราะประเทศในตะวันออกกลางมีการค้าเสรีโดย-
เฉพาะอย่างยิ่งประเทศซาอุดีอาระเบียไม่นิยมท่าการค้ากับภาครัฐบาล และผลไม้กระป๋องมิใช่
สินค้าหลักของประเทศไทย ดังนั้นไม่จำเป็นต้องสร้างความยุ่งยากในการค้าให้มากขึ้น เพราะ
เอกชนมีความคล่องตัวในการทำการค้ามากกว่ารัฐบาล ดังนั้นรัฐบาลจึงควรมีหน้าที่คอยช่วยเหลือ
และส่งเสริมเอกชนให้ทำการค้ามากกว่า



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย