

บทสรุปและข้อเสนอแนะของการศึกษาวิจัย

เมื่อพิจารณาลักษณะการดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศของผู้ส่งออกไทย ในปัจจุบันนี้แล้วทำให้เรามองได้ว่าผู้ส่งออกไทยยังยึดติดกับแนวคิดแบบอนุรักษนิยมค่อนข้างมาก ทั้งนี้เพราะในประการแรกเมื่อเราสังเกตจากเครื่องมือการชำระเงินที่ผู้ส่งออกไทยใช้อยู่ พบว่ามักจะเป็นการขอให้ผู้ซื้อในต่างประเทศเป็นผู้เปิดเช็คเดออร์ออฟเครดิตมา หรือในประการที่สองเมื่อศึกษาถึงความคล้ายคลึงของกลุ่มตลาดส่งออกใหม่ ๆ เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มตลาดส่งออกในปัจจุบัน พบว่าประเทศในกลุ่มตลาดส่งออกใหม่ ๆ ที่ได้แก่ ประเทศในยุโรป เอเชียเหนือและอเมริกาเหนือ ก็คือประเทศในกลุ่มตลาดส่งออกที่ผู้ส่งออกไทยส่งออกอยู่ในปัจจุบันนั่นเอง การที่ผู้ส่งออกไทยมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจเช่นนี้ก็เนื่องจากผู้ส่งออกไทยยังไม่มีทางเลือกอื่นที่จะป้องกันความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศได้ดีกว่าการป้องกันโดยใช้เช็คเดออร์ออฟเครดิต นอกจากนี้แล้วยังมีผู้ส่งออกส่วนหนึ่งคิดว่า วิธีป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศที่ดีอีกวิธีหนึ่งก็คือ การหลีกเลี่ยงที่จะทำธุรกิจกับผู้ซื้อ หรือกับประเทศที่ผู้ส่งออกเห็นว่าเสี่ยงเกินไปสำหรับเขา เพราะเมื่อไม่มีธุรกิจกับผู้ซื้อหรือกับประเทศเหล่านั้นแล้ว ความเสี่ยงก็จะไม่เกิดขึ้นด้วย

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าในอดีตที่ผ่านมา ผู้ส่งออกไทยได้พบกับความเสียหายที่ถูกผู้ซื้อในต่างประเทศบิดพลิ้ว หรือหวังเหนี่ยวการชำระเงินน้อยมากและการบิดพลิ้วหรือการหวังเหนี่ยวการชำระเงิน มักจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ส่งออกรายนั้นใช้วิธีการชำระเงินที่เสี่ยงเกินไป เช่น การใช้วิธีส่งตัวเรือเก็บเงินผ่านธนาคารประเภท D/A และ D/P ส่วนสาเหตุของความเสียหายมักจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศ มีปัญหาในเรื่องการเงินหรือปัญหาในเรื่องการขายต่อของตนเอง

และบางครั้งก็เกิดจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของผู้ส่งออกไทยเสียเอง ส่วนปัญหาความเสี่ยงที่มีสาเหตุมาจากภัยทางการเมือง ดูเหมือนว่าผู้ส่งออกไทยจะเผชิญกับมันน้อยมาก ผู้ส่งออกไทยจำนวนไม่น้อยจึงคิดว่าเลิศเตอร์ออฟเครดิตธรรมดา ๆ ก็สามารถป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินได้ทุกกรณี แม้กระทั่งความเสี่ยงทางการเมืองด้วย ซึ่งก็เป็นความเข้าใจที่ยังไม่ถูกต้องที่เดิชา นัก

ผู้ส่งออกไทยส่วนใหญ่ยังไม่รู้จักหรือเคยได้ยินชื่อสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกมาก่อน และส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าในประเทศคู่แข่งชั้นที่ส่งออกสินค้า เช่นเดียวกับตนนั้น มีสถาบันประเภทนี้คอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขาอยู่หรือไม่

เมื่อผู้ส่งออกถูกถามว่ามีความต้องการที่จะทำประกันหนี้ที่เกิดขึ้นจากการส่งออกโดยไม่ได้รับการชำระเงินหรือไม่ ผลของการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ คือ 47.92% ตอบว่า "ไม่แน่ใจ" รองลงมา 38.54% ตอบว่า "ต้องการทำประกัน" และส่วนที่เหลืออีก 11.46% ตอบว่า "ไม่ต้องการทำประกัน" ทั้งนี้เหตุผลที่สำคัญของกลุ่มผู้ส่งออกที่ตอบว่ายังไม่แน่ใจ และยังไม่ต้องการทำประกันก็คือ ผู้ส่งออกกลุ่มนี้ไม่ต้องการที่จะเพิ่มค่าใช้จ่ายในการทำประกัน ซึ่งเขาอาจต้องเสียในรูปของค่าเบี้ยประกัน เพราะเท่ากับเป็นการเพิ่มต้นทุนการส่งออกสินค้า อีกประการหนึ่ง ผู้ส่งออกกลุ่มนี้ไม่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศมาก่อนเลย

แต่เป็นที่น่าสังเกตอย่างหนึ่งว่า สำหรับกลุ่มที่ตอบว่า "ไม่แน่ใจ" ซึ่งเป็นผู้ตอบกลุ่มใหญ่ที่สุด กลับแสดงความสนใจที่จะมาใช้บริการด้านประกันกับสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ถ้าสถาบันฯ นี้สามารถค้าประกันธนาคารพาณิชย์ในการให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกให้แก่เขาได้ด้วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในปัจจุบันนี้ผู้ส่งออกของไทยมีความต้องการความช่วยเหลือทางด้านการเงิน เพื่อการส่งออกอย่างมากจึงทำให้เห็นการเปรียบเทียบที่ชัดเจนว่า ผู้ส่งออกไทยมองเห็นประโยชน์

ของสถาบันฯ นี้ในการช่วยค้ำประกันธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้ธนาคารพาณิชย์เหล่านั้นปล่อยสินเชื่อให้แก่เขา มากกว่าจะมองเห็นประโยชน์ในแง่การเข้ารับประกันหนี้ที่เกิดขึ้นจากการส่งออกโดยไม่ได้รับการชำระเงิน

สำหรับผู้ส่งออกที่ตอบว่า "ต้องการค้ำประกัน" ให้เหตุผลว่าเพื่อต้องการขยายตลาดส่งออกใหม่ ๆ ออกไปจากที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและเพื่อเตรียมพร้อมที่จะยอมรับเครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงขึ้น เช่น D/A, D/P หรือ Open Account ซึ่งถูกเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศได้มากขึ้น เป็นที่น่าสังเกตอีกว่าสำหรับเหตุผลประการหลังนั้น จากการศึกษาพบว่าผู้ส่งออกไทยจำนวนไม่น้อยที่มักจะเผชิญกับข้อเสนอของผู้ซื้อในต่างประเทศ ในเรื่องการขอเปลี่ยนวิธีการชำระเงินจากเดิมที่ใช้วิธีให้เขาเป็นผู้เปิดเช็คเตอร์ออฟเครดิตมาให้ผู้ส่งออกไทย ไปเป็นการขอให้ผู้ส่งออกไทยส่งตัวเรียกเก็บเงินผ่านธนาคารไปเช่น D/A, D/P หรือการขอให้ใช้วิธี Open Account แทน แม้ว่าในปัจจุบันนี้ข้อเสนอดังกล่าวดูจะยังไม่รุนแรงถึงขนาดที่ว่า ถ้าผู้ส่งออกไทยไม่ยอมกระทำตามข้อเสนอนั้นแล้วเขาจะไม่ซื้อสินค้าจากไทยเสียทีเดียว แต่ผู้ส่งออกไทยคงตระหนักดีว่า การที่เรายอมกระทำตามข้อเสนอของเขาแล้วก็เท่ากับว่าเรามีโอกาสมากขึ้นในการแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งอื่นในประเทศอื่น ๆ ทั้งนี้จะเห็นได้จากเมื่อเราทดสอบความสัมพันธ์ของผู้ที่ตอบว่า "ต้องการค้ำประกัน" กับการที่เขาต้องเผชิญกับข้อเสนอดังกล่าวในปัจจุบันนี้ จากผู้ซื้อทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดส่งออกใหม่ ๆ ซึ่งพบว่ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ

แม้ว่าการที่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก จะเข้ารับประกันความเสี่ยงให้แก่ผู้ส่งออก อันเนื่องมาจากการที่ผู้ส่งออกอาจไม่ได้รับการชำระเงิน โดยการเข้าไปช่วยผู้ส่งออกยอมเปลี่ยนมาใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้นจะเป็นเป้าหมายหลักของสถาบันฯ นี้ในทุก ๆ แห่งก็ตาม แต่สำหรับประเทศไทยแล้ว การให้การรับประกันประเภทนี้สถาบันฯ ควรต้องระมัดระวังอย่างที่สุดดังจะได้กล่าวต่อไปภายหลัง

ด้วยเหตุนี้เองในจำนวนผู้ที่ตอบว่า "ต้องการทำประกัน" จึงคาดหมายว่าถ้ามีสถาบันฯ นี้ คอยให้ความช่วยเหลือในแง่การรับประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินแล้ว เขาก็พร้อมที่จะยอมรับข้อเสนอในการชำระเงินแบบ D/A, D/P หรือแม้แต่ Open Account ได้ซึ่งก็เท่ากับว่าผู้ส่งออกไทยย่อมมีโอกาสเพิ่มยอดส่งออกมากขึ้น ทั้งในตลาดส่งออกปัจจุบันและตลาดส่งออกใหม่ ๆ

เมื่อนิยามมาถึงปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกไทยของกลุ่มผู้ที่ตอบว่า "ต้องการทำประกัน" จะใช้นิยามก่อนที่จะตัดสินใจทำประกันเมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันประกันขึ้นมาแล้วจะพบว่า ผู้ส่งออกเหล่านั้นมองเห็นว่าความมั่นคงทางการเงินค่าเบี้ยประกัน และรูปแบบขององค์การว่าควรเป็นของรัฐ มีความสำคัญตามลำดับลงมาซึ่งก็ชี้ให้เห็นว่า เป็นการเหมาะสมแล้วที่การจัดตั้งสถาบันฯ นี้ รัฐบาลไทยควรเป็นผู้ริเริ่มจัดตั้งสถาบันฯ นี้ขึ้นมา หรืออย่างน้อยรัฐบาลไทยควรมีส่วนร่วมในการจัดตั้งสถาบันฯ นี้ ดังนั้น รูปแบบขององค์การอาจจะเป็นในรูปหน่วยงานของรัฐเหมือนเช่น สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของญี่ปุ่น หรืออาจเป็นในรูปของสถาบันฯ ที่รัฐบาลได้ถือหุ้นใหญ่อยู่ เช่น สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของสิงคโปร์ เพราะจะเป็นการสร้าง ความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ส่งออกที่ต้องการมาใช้บริการนั่นเอง

แม้ว่าสมมติฐานข้อหนึ่งของการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ที่ตั้งไว้ว่า ต้นทุนสินค้าที่ผู้ส่งออกต้องเสียเพิ่มขึ้นในรูปของค่าเบี้ยประกัน จะเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจทำประกันกับสถาบันฯ จะไม่เป็นจริง เพราะผู้ส่งออกไทยคำนึงถึงความมั่นคงทางการเงินของสถาบันมากกว่าก็ตาม แต่ในรูปการปฏิบัติปัจจุบันนี้จะเห็นได้ว่า รัฐบาลไทยมีความตั้งใจที่จะเป็นผู้ริเริ่มและให้การสนับสนุนการจัดตั้งสถาบันฯ นี้ขึ้นมา ดังนั้น ความมั่นคงทางการเงินและรูปแบบขององค์การ ว่าควรเป็นของรัฐที่ผู้ส่งออกเห็นว่าเป็นปัจจัยสำคัญ ก็ควรได้รับการตอบสนองไปแล้ว ดังนั้นสิ่งสำคัญในขณะนี้ที่สถาบันฯ ต้องคำนึงถึงต่อไปก็คือ การกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกันในอัตราที่เหมาะสม ซึ่งโดยปกติแล้วถ้ารูปแบบของสถาบันฯ นี้เป็นลักษณะที่ต้องหาเลี้ยงตัวเองได้ การกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกันว่าควรเป็นเท่าใดนั้น ควรขึ้นอยู่กับต้นทุน

และเป้าหมายผลกำไรของการดำเนินการของสถาบันฯ จากการศึกษาพบว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่ตอบว่า สามารถเสียดำเนินการได้ในอัตราร้อยละ 0.10-0.50 ของมูลค่าการส่งออก ซึ่งก็เป็นอัตราที่อยู่ในช่วงของอัตราค่าเบี่ยงแปรกัน ที่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกในประเทศอื่น ๆ เรียกเก็บเอาจากผู้ส่งออกของตน ผู้ทำการศึกษาที่มีความเห็นว่า การกำหนดอัตราค่าเบี่ยงแปรกันอาจยืดหยุ่นมากกว่า ร้อยละ 0.10-0.50 ได้ ทั้งนี้เพราะยังมีผู้ส่งออกอีกส่วนหนึ่งที่สามารถชำระค่าเบี่ยงแปรกันได้ในอัตราร้อยละ 0.50-1.50 และเป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ส่งออกไทยยังสามารถที่จะผลักดันการชำระค่าเบี่ยงแปรกันนี้ให้เป็นภาระของผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยการรวมเข้าไปในราคาของสินค้าได้ ดังนั้น เมื่อผู้บริหารของสถาบันฯ อาจต้องตัดสินใจเลือกระหว่างการที่สถาบันฯ จะคิดอัตราค่าเบี่ยงแปรกันต่ำ เพื่อให้ผู้ส่งออกจำนวนมากสามารถมาใช้บริการได้ กับการที่สถาบันฯ เริ่มคิดอัตราค่าเบี่ยงแปรกันให้อัตราที่สูงไว้ก่อนและอาจจะลดลงในภายหลัง ดังเช่น ที่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของมาเลเซีย (MECIB) เรียกเก็บอัตราค่าเบี่ยงแปรกันจากเดิม ร้อยละ 0.53 ในปี 2521 เป็นร้อยละ 0.49 ในปี 2522 และ 0.44 ในปี 2523 ผู้ทำการศึกษาขอเสนอว่าการตัดสินใจเลือกทางเลือกในประการหลังน่าจะเกิดผลดีกว่า ทั้งนี้เพราะ ประการแรกดังที่ได้กล่าวแล้ว ผู้ส่งออกของไทยกลุ่มที่ตอบว่าต้องการชำระค่าเบี่ยงแปรกัน มีบางส่วนที่ตอบว่าเขาสามารถชำระค่าเบี่ยงแปรกันได้มากกว่าร้อยละ 0.50 และนอกจากนี้เขายังสามารถผลักดันการชำระค่าเบี่ยงแปรกันบางส่วนให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศได้ด้วย ประการที่สองเนื่องจากในระยะแรกเงินกองทุนของสถาบันฯ นี้ อาจจะยังมีไม่มากพอที่จะรับผิดชอบให้ความเสียหายให้แก่ผู้ส่งออก หรือธนาคารพาณิชย์ของผู้ส่งออกได้ ถ้าสถาบันฯ นี้เรียกเก็บค่าเบี่ยงแปรกันให้อัตราที่ต่ำ อาจเป็นการจูงใจให้มีผู้ส่งออกจำนวนมากที่มาใช้บริการ ซึ่งอาจทำให้สถาบันฯ มีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น การเรียกเก็บอัตราค่าเบี่ยงแปรกันที่สูงอาจเป็นการจำกัดจำนวนผู้ส่งออกที่จะมาใช้บริการกับสถาบันฯ ให้มีปริมาณที่เหมาะสมกับเงินกองทุนในระยะเริ่มแรกไปในตัว ประการสุดท้าย การที่เรียกเก็บอัตราค่าเบี่ยงแปรกันเพิ่มสูงขึ้น ในภายหลังจะมีผลลบทางด้านจิตใจต่อผู้ส่งออกอย่างแน่นอน ดังจะเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเบี่ยงแปรกัน ของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกแห่งอังกฤษ (ECGD) ในปี 2527 โดยเฉลี่ย

ร้อยละ 5 ซึ่งทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการนี้เพียง 177 ล้านบาท แต่ในขณะที่เดียวกันผู้ส่งออกของอังกฤษก็ นากันไว้วางใจว่า ECGD เก็บเบี้ยประกันสูงเกินไป ในปี พ.ศ.2519/2520 ECGD ให้การรับประกันเท่ากับร้อยละ 38 ของมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้นของอังกฤษ แต่ได้ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 29 ในปี 2528¹

นอกจากเรื่องของค่าเบี้ยประกันแล้ว เป็นที่ทราบกันว่ารัฐบาลมีความต้องการที่จะให้เอกชนได้มีส่วนร่วมในการลงทุนในสถาบันฯ นี้ด้วย แต่อย่างไรก็ตาม ฝ่ายเอกชนอาจมีความสนใจน้อยลง ถ้าสถาบันฯ ที่อยู่ในรูปของการลงทุนร่วมกันของภาครัฐบาลและเอกชนนี้จะเข้าไปรับประกันความเสี่ยงทางการเมืองด้วย เพราะเมื่อเกิดปัญหาในเรื่องการชำระเงินขึ้นมาแล้ว การดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าว อาจต้องใช้อำนาจการต่อรองของรัฐบาลไทยกับรัฐบาลของประเทศบิณฑ์หรือหน่วยงานเหนือการชำระเงินนั้น ดังนั้นผู้ทำการวิจัยเห็นว่าทางออกที่อาจเป็นไปได้ก็คือ การกำหนดให้สถาบันฯ นี้รับประกันความเสี่ยงทางการค้าเท่านั้นและรัฐบาลจะยอมรับเป็นผู้รับประกันคนสุดท้าย ต่อความเสี่ยงภัยทางการเมือง

กลุ่มผู้ส่งออกเป้าหมายที่สามารถสรุปได้จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ว่า มีโอกาสมากที่สุดที่จะมาใช้บริการจากสถาบันฯ ในการประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศก็คือ กลุ่มผู้ส่งออกสินค้าเกษตร หรือกลุ่มผู้ส่งออกรายใหม่หรือกลุ่มผู้ส่งออกขนาดเล็ก ซึ่งผู้ทำการวิจัยได้วิเคราะห์ในบทที่ 5 แล้วว่า ถ้าพิจารณาเพียงในประเด็นของผลกระทบที่มีต่อดุลการค้าของประเทศแล้ว กลุ่มผู้ส่งออกกลุ่มนี้คงไม่อาจสร้างความเชื่อมั่นได้อย่างเต็มที่ ในระยะอันใกล้ว่า

1 พ.พ. 12000 "การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก อัสวินมีชาชา
สำหรับการพัฒนาการส่งออก" ใน วารสารธุรกิจการค้า (กรุงเทพมหานคร, 2528)

การที่ผู้ส่งออกเหล่านี้ได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันนี้ในการรับประกันความ
 เสี่ยงในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ จะทำให้สามารถเพิ่มมูลค่า
 การส่งออกจนส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศอย่างเห็นได้ชัดเจน
 แต่ผู้ทำการวิจัยก็เห็นว่าการพิจารณาจัดตั้งสถาบันนี้ขึ้นมาั้น ไม่อาจมองแต่เพียง
 ผลประโยชน์ในแง่ของการแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศเท่านั้น แต่ควร
 ต้องพิจารณาถึงผลประโยชน์อื่น ๆ ที่สถาบันนี้สามารถอำนวยให้เกิดประโยชน์ขึ้น
 มาได้และส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยส่วนรวม ดังเช่น จากการที่
 ผู้ทำการศึกษา ได้มีโอกาสเดินทางไปศึกษาลักษณะการดำเนินงานของสถาบัน
 ประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกแห่งสิงคโปร์ (ECICS) พบว่าในขณะนี้รัฐบาลของ
 สิงคโปร์กำลังเร่งหาทางให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกที่เป็นผู้ประกอบการรายย่อย
 มากขึ้น ทั้งนี้ เพราะเห็นว่าผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ คือ แหล่งจ้างงานและ
 สร้างรายได้ให้แก่ประเทศมากที่สุด โดยรัฐบาลสิงคโปร์ได้มอบหมายนโยบายนี้
 ให้แก่ ECICS เป็นผู้ดำเนินงาน ทั้งนี้เพราะเห็นว่า ECICS เป็นหน่วยงานที่
 ใกล้ชิดกับผู้ส่งออกมากกว่าหน่วยงานอื่น ซึ่งในประเด็นนี้ผู้ทำการศึกษาเห็นว่า เป็น
 แนวความคิดที่ควรสนใจ และน่าจะนำมาผวนวไว้กับนโยบายการส่งเสริมการ
 ส่งออกของไทย เป็นเป้าหมายของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของไทย
 ที่จะมุ่งให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกที่เป็นผู้ประกอบการรายย่อยเป็นพิเศษด้วยโดย
 เฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ส่งออกรายใหม่และขนาดเล็กของไทยมักเป็นกลุ่มผู้ประกอบการ
 ที่มีปัญหาในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด ผลการศึกษาในครั้งนี้ได้สอดคล้อง
 กับผลการศึกษาของหน่วยวิจัยเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ฝ่ายวิชาการ
 ธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ทำการสำรวจการใช้สินเชื่อเพื่อการส่งออก โดยการ
 เก็บแบบสอบถามจากผู้ส่งออกไทย ในปี 2527 ซึ่งชี้ให้เห็นว่า แม้การใช้บริการ
 สินเชื่อเพื่อการส่งออกจากธนาคารแห่งประเทศไทยจัดได้ว่าเป็นแหล่งเงินทุนที่
 ผู้ส่งออกสามารถหาได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับแหล่งสินเชื่ออื่นๆ โดยผู้ส่ง
 ออกจะเสียดอกเบี้ยจากการขาดดุลตัวสัญญาใช้เงิน ที่เกิดจากการส่งออกเพียง
 ร้อยละ 7 เท่านั้น (เป็นการคิดอัตราดอกเบี้ยจากธนาคารพาณิชย์ในขณะนั้น) แต่
 ปรากฏว่ามีผู้ส่งออกประมาณร้อยละ 33.3 ไม่ได้ใช้สินเชื่อจากธนาคารแห่ง
 ประเทศไทย โดยเฉพาะในกลุ่มของผู้ส่งออกขนาดเล็ก ซึ่งมีผู้ไม่ใช้สูงถึงร้อยละ

87.2 สำหรับในกลุ่มผู้ส่งออกขนาดกลางและใหญ่ มีเพียงร้อยละ 28.7 และ 13.5 ตามลำดับ ในกลุ่มของผู้ส่งออกรายใหม่อัตราส่วนของผู้ส่งออกที่ไม่ได้ใช้สินเชื่อจากธนาคารแห่งประเทศไทยมีอัตราส่วนสูงถึงร้อยละ 58.9 ในขณะที่ผู้ส่งออกเก่ามีอัตราส่วนเพียงร้อยละ 38.0 จากการสำรวจต่อไปถึงปัญหาหรือสาเหตุการไม่ได้ใช้สินเชื่อจากธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า ส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากว่าผู้ส่งออกเคยขอใช้ แต่ได้รับการปฏิเสธจากธนาคารพาณิชย์ (ทั้งนี้ เพราะการขอสินเชื่อเพื่อการส่งออกจากธนาคารแห่งประเทศไทย หรือที่เรียกว่า Packing Credit นั้น ผู้ส่งออกจะต้องกระทำผ่านธนาคารพาณิชย์ก่อน ซึ่งถ้าธนาคารพาณิชย์ให้การรับรองผู้ส่งออกรายใดว่าเป็นผู้ส่งออกที่พึงเชื่อถือได้แล้ว ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงจะพิจารณาให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกนี้แก่ผู้ส่งออกรายนั้นต่อไป)

สำหรับข้ออ้างของธนาคารพาณิชย์เพื่อปฏิเสธการขอใช้สินเชื่อจากธนาคารแห่งประเทศไทยของผู้ส่งออกในกลุ่มต่าง ๆ นั้นส่วนใหญ่แล้วจะแตกต่างกันไป โดยในกลุ่มของผู้ส่งออกขนาดเล็ก และรายใหม่ ธนาคารพาณิชย์มักจะอ้างว่าผู้ส่งออกเพิ่งจะเริ่มดำเนินกิจการด้านนี้ หรืออ้างว่าในใบสั่งซื้อสินค้าที่ผู้ส่งออกได้รับนั้นไม่เป็นใบสั่งซื้อที่มีการติดต่อกันอยู่เป็นประจำ นอกจากนั้น ยังปฏิเสธโดยชี้ให้เห็นถึงข้อยุ่งยากในการขอใช้สินเชื่อจากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งอาจจะสรุปได้ว่าส่วนใหญ่แล้วธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธผู้ส่งออกขนาดเล็ก และผู้ส่งออกรายใหม่ เนื่องจากไม่มีความเชื่อมั่นในตัวผู้ส่งออกนั่นเอง ดังนั้น ธนาคารพาณิชย์จึงมักให้สินเชื่อในวงเงินที่ต่ำเกินไป และให้ในระยะสั้น การขยายวงเงินก็ทำได้ยาก เพราะการขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ก็มักจะเรียกเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกันที่สูง

ดังนั้น จึงนับว่าเป็นโอกาสดีอย่างยิ่งที่รัฐบาลไทยจะได้ริเริ่มให้มีการจัดตั้งสถาบันฯ นี้ขึ้นมา เพราะนอกจากจะใช้เป็นเครื่องมือในการส่งเสริมการส่งออกสินค้าที่ผลิตในประเทศแล้ว ขณะเดียวกันก็ถือเป็นโอกาสที่จะได้ผลักดันนโยบายช่วยเหลือธุรกิจขนาดย่อมไปด้วย ดังที่รัฐบาลได้มีส่วนสนับสนุนให้มีกองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมไปก่อนหน้านี้แล้ว

หนึ่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ ชี้ให้เห็นว่าความพยายามของรัฐบาล ในการจัดตั้งสถาบันประกันสินเชื่อ เนื่องการส่งออกในขณะนี้ มิใช่เกิดจากความ ต้องการทำประกันของผู้ส่งออกไทย ส่วนใหญ่อย่างแท้จริง (เพราะมีผู้ส่งออกส่วนน้อย เท่านั้นที่ตอบว่า "ต้องการทำประกัน") ดังนั้น การจัดตั้งสถาบันฯ นี้รัฐบาลเพียง เพื่อต้องการเป็นผู้นำทาง ในการสนับสนุนการส่งออกของประเทศให้เพิ่มมากขึ้น แต่รัฐบาลต้องไม่ลืมว่าการที่ผู้ส่งออกส่วนใหญ่ของไทยยังไม่รู้จักหรือคุ้นเคยกับ ระบบการประกันสินเชื่อในลักษณะนี้ ผู้ส่งออกไทยจึงยังมีความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง ในหลักการของการประกันฯ อยู่หลายประการ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดจากการสอบถาม ผู้ส่งออก จะพบว่า ผู้ส่งออกของไทยเหล่านั้นยินดีที่จะชำระค่าเบี้ยประกันในอัตรา ที่สูงขึ้นได้ เพียงแต่ยอมให้เขานำเอาธุรกรรมส่งออกที่เขาเห็นว่ามีความเสี่ยง มากมาประกันเท่านั้น โดยที่เขาไม่จำเป็นต้องเอาธุรกรรมอื่นๆ มาทำประกันด้วย ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นความเข้าใจที่ขัดแย้งกับหลักของการประกัน ที่อยู่บนพื้นฐาน ของการกระจายความเสี่ยง สถาบันฯ นี้คงอยู่ไม่ได้ถ้ารับประกันแต่ธุรกรรมที่เสี่ยงๆ ของผู้ส่งออกเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ยังอาจมีผู้ส่งออกบางกลุ่มที่มีเหตุผลที่ต้อง การมาทำประกัน เพราะคิดว่าสถาบันฯ จะให้การชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้น จากการที่ตนถูกผู้ซื้อในต่างประเทศบิดพลิ้วหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินได้ในทุก กรณี ซึ่งก็เป็นความเข้าใจที่ต้องมีการเตรียมป้องกันไว้ก่อนเช่นกัน ในความเป็นจริง เมื่อเกิดกรณีเช่นนี้ขึ้นมาแล้ว ถ้าผลการนิสุจน์ในเวลาต่อมา พบว่าเหตุผลที่ผู้ซื้อใน ต่างประเทศบิดพลิ้วหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินนั้นเกิดจากความผิดของผู้ส่งออก ไทยเองที่ไม่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและสัญญา เช่นนี้แล้วสถาบันฯ ก็มิอาจชดใช้ความ เสียหายให้แก่ผู้ส่งออกได้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความเห็นว่า การประชาสัมพันธ์ให้ ความรู้แก่ผู้ส่งออกกลุ่มเป้าหมายที่อาจเป็นผู้มาใช้บริการกับสถาบันฯ โดยตรง เป็น สิ่งจำเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ได้และควรจะได้กระทำอย่างต่อเนื่องก่อนที่สถาบันฯ จะ สามารถเปิดให้บริการได้อย่างจริงจัง

ขณะนี้วัตถุประสงค์หลักของสถาบันฯ ยังไม่สู้ชัด หากสถาบันฯ ประสงค์ จะสนับสนุนด้านประกันความเสี่ยงจากการชำระเงินอย่างแท้จริงแล้ว สถาบันฯ ต้องมีวิธีการบริหารที่รัดกุมที่จะช่วยชี้แนะผู้ส่งออกว่า ควรขายหรือไม่ควรขายให้ แก่ลูกค้ารายใด เพราะผู้ส่งออกกลุ่มนี้ เป็นผู้ส่งออกขนาดเล็กรายใหม่และส่งออก

สินค้าเกษตรกรรม ซึ่งผู้ทำการศึกษาอดไม่ได้ที่จะกังวลว่าผู้ส่งออกกลุ่มนี้มีความสามารถในการบริหารการเงินและบริหาร ความเสี่ยงได้มากน้อยหรือไม่ อีกทั้งลักษณะสินค้าเกษตรก็เป็นสินค้าที่ควบคุมคุณภาพได้ยาก ดังนั้น หากสถาบันฯ จะให้บริการด้านการประกันแล้ว ก็คงต้องระมัดระวังตัวอย่างมากที่สุด แต่หากรัฐบาลประสงค์จะสนับสนุนด้านการค้าประกันสินเชื่อให้แก่ผู้ส่งออกควบคู่ไปด้วย ผู้ส่งออกจำนวนมากจะให้ความสนใจในบริการนี้ และบริการนี้ก็จะ เป็นผลดีต่อผู้ประกอบการรายย่อยโดยตรงกล่าวคือ ผู้ส่งออกรายย่อย เหล่านี้สามารถเข้าถึงความช่วยเหลือ ทางด้าน Packing Credit ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ให้ความช่วยเหลืออยู่ที่ เป็นเช่นนี้ เพราะเมื่อสถาบันฯ นี้ได้ให้การค้าประกันธนาคารพาณิชย์ ในการขอสินเชื่อของผู้ส่งออกรายใด หนังสือรับรองการค้าประกันของสถาบันฯ นี้ก็คือหลักประกันที่ดี ที่ทำให้ธนาคารพาณิชย์สามารถเพิ่มการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกรายนั้นนั่นเอง แต่สถาบันฯ ควรต้องมีความสามารถสูงในการบริหารการค้าประกัน เพราะผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ไม่สามารถไปใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ ได้ นอกจากนี้โดยหลักการของการค้าประกันแล้ว สถาบันฯ ต้องพร้อมที่จะจ่ายเงินตามจำนวนวงเงินที่ตน เข้าค้าประกัน ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ทันทีที่ผู้ส่งออกไม่สามารถคืนเงินที่ขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ได้ เนื่องจากผู้ส่งออกถูกผู้ซื้อในต่างประเทศ บิดนรีวหรือหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน ทั้งนี้โดยไม่สนใจว่าสาเหตุของการบิดนรีวหรือการหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินนั้นเกิดจากความผิดของผู้ส่งออกไทยที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาหรือไม่ ดังนั้นผู้ส่งออกที่ไม่สุจริตบางรายอาจถือประโยชน์นี้เข้ามาใช้บริการกับสถาบันฯ ซึ่งก็จะทำความเสียหายให้แก่สถาบันฯ ได้ เพราะสถาบันฯ นี้ต้องจ่ายเงินตามจำนวนวงเงินที่ตนค้าประกันให้แก่ธนาคารพาณิชย์อย่างไม่มีเงื่อนไข ในขณะที่สถาบันฯ ไม่สามารถช่วยเรียกร้องเงินค่าสินค้าคืนจากผู้ซื้อในต่างประเทศได้ เพราะผู้ซื้อจะอ้างได้ว่าเป็นความผิดของผู้ส่งออกไทยเอง ดังนั้นจะเห็นได้ว่าความเสี่ยงที่สถาบันฯ ต้องเผชิญอยู่ นอกจากต้องแบกรับความเสี่ยงจากการประเมินฐานะการเงิน และความสามารถในการชำระเงินของผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ หรือการที่ต้องประเมินความเสี่ยงภัยทางการเมืองอันเกิดจากการดำเนินนโยบายทางการเงิน ทางการเมือง, ภัยสงคราม, ภัยจากธรรมชาติ

ต่างๆ ในประเทศของผู้ซื้อแล้ว สถาบันฯ ยังต้องพิจารณาความน่าเชื่อถือของผู้ส่งออกที่ต้องการมาใช้บริการกับสถาบันฯ อีกด้วย โดยเฉพาะเมื่อมาขอให้สถาบันฯ ค้ำประกันกันอย่างไม่มีความเสี่ยงต่อธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติแล้วก็มีวิธีการหลายอย่างที่สถาบันฯ สามารถนำมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงเหล่านั้นลง หรือเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดเผชิญกับความเสียหายมากเกินไป เช่น สถาบันฯ สามารถกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณา รับประกันหรือค้ำประกันอย่างไม่มีความเสี่ยง ต่อผู้ส่งออกรายได้ โดยดูจากประวัติการดำเนินงานที่ผ่านมาในอดีต หรืออาจควบคุมความเสี่ยงของผู้ซื้อในต่างประเทศของผู้ส่งออกเป็นรายๆ ไป ซึ่งหมายความว่าสถาบันฯ จะให้การประกันผู้ส่งออกสำหรับผู้ซื้อรายนั้น ไม่เกินวงเงินจำนวนหนึ่ง ทั้งนี้ผู้ส่งออกสามารถที่จะทำการขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อรายนั้นได้มากกว่าวงเงินที่ตนได้รับจากสถาบันฯ ได้ เพียงแต่ว่าเขาจะต้องแบกรับความเสี่ยงส่วนที่เกินจากวงเงินนั้นไปทั้งหมด วิธีลดความเสี่ยงวิธีอื่นก็อาจให้ผู้ส่งออกได้มีส่วนร่วมในการรับความเสี่ยงด้วย หมายความว่าสถาบันฯ จะให้การชดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้นส่วนหนึ่ง ส่วนที่เหลือผู้ส่งออกต้องเป็นผู้รับภาระไป ตัวอย่างเช่น ECICS จะให้ความคุ้มครองความเสียหาย ตามกรมธรรม์ชนิดไม่ระบุเจาะจง (Comprehensive Policy) และชนิดระบุเจาะจง (Specific Policy) ในอัตราเพียง 85 % ของความเสียหายทั้งหมด นั่นคือผู้ส่งออกต้องยอมรับความเสียหายในอีก 15% ที่เหลือ กรณีนี้จะทำให้ผู้ส่งออกมีความระมัดระวังในการเลือกค้ากับผู้ซื้อที่เขาเห็นว่าสามารถเชื่อถือได้ในระดับหนึ่งที่เขาพอใจ ซึ่งก็เท่ากับว่าเป็นการช่วยคัดเลือกผู้ซื้อที่พึงเชื่อถือได้ ให้แก่สถาบันฯ ตั้งแต่แรกด้วย

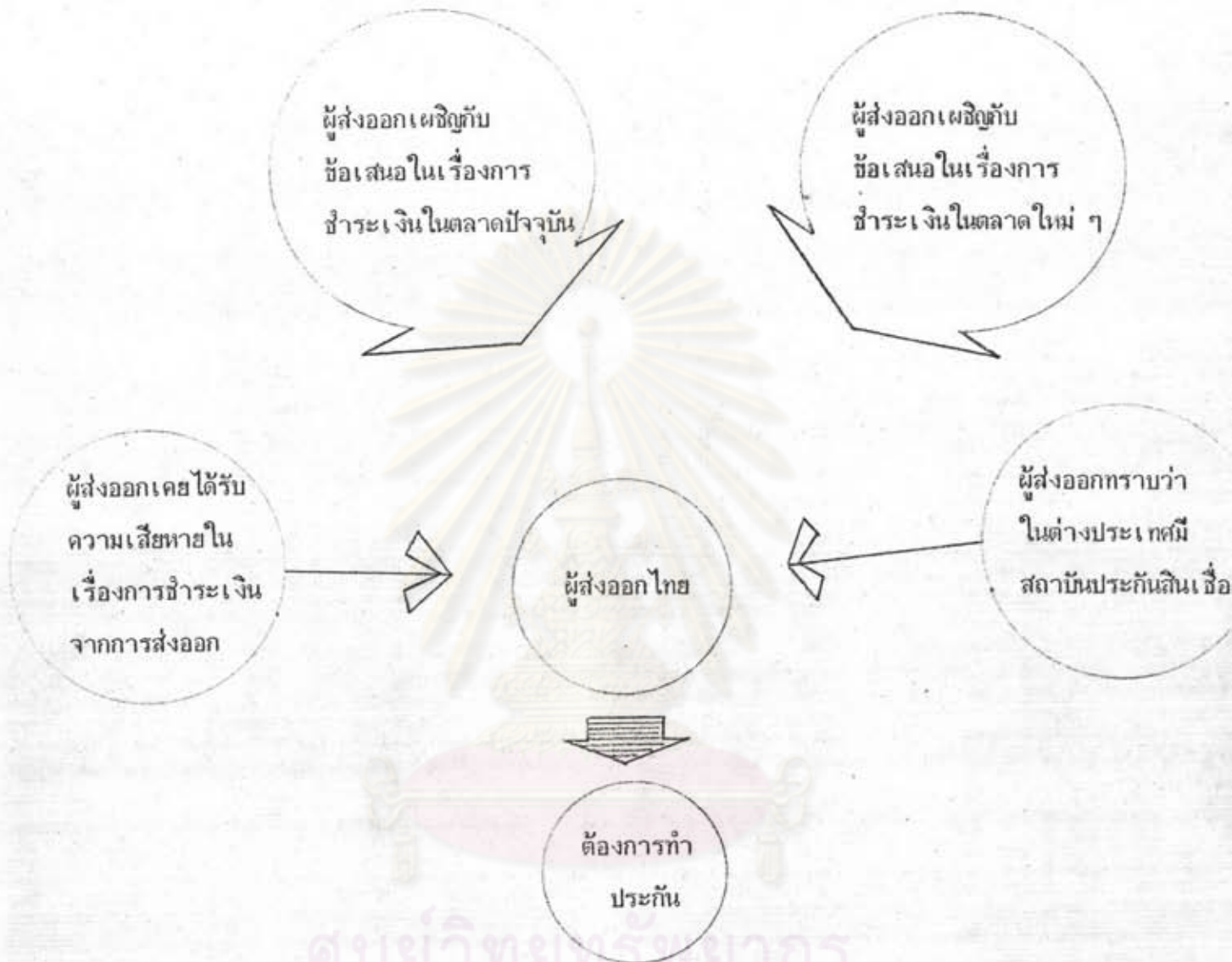
สิ่งสำคัญมากที่ทุก ๆ สถาบันฯ จะขาดเสียไม่ได้ ก็คือ การมีระบบการบริหารข้อมูล และมีหน่วยการประเมินความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ECICS มีหน่วยงานที่เรียกว่า Credit and Marketing ที่ทำหน้าที่ในการประเมินเครดิตของผู้ส่งออกสิงคโปร์ ขณะเดียวกันก็สามารถประเมินเครดิตของผู้ซื้อในต่างประเทศได้ด้วย ข้อมูลต่างๆ ของทั้งผู้ซื้อในต่างประเทศและของผู้ส่งออกสิงคโปร์จะสามารถหาได้จากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ผู้ส่งออกสิงคโปร์ หรือผู้ซื้อในต่างประเทศใช้บริการอยู่ ข้อมูลจาก ICIA (International Credit

Insurance Association) และ Berne Union ซึ่ง ECICS เป็นสมาชิกอยู่เป็นต้น นอกจากนี้แล้ว ECICS ยังมีหน่วยงานที่เรียกว่า Country Policy Branch (CPB) ที่ทำหน้าที่ประเมินความน่าเชื่อถือ, ความเสี่ยงของประเทศคู่ค้ากับประเทศสิงคโปร์ทุกประเทศ ซึ่งก็มักจะได้อะข้อมูลจากการประมวลจากเอกสารอ้างอิงที่ได้รับความเชื่อถือทั่วโลก เช่น IMF's International Financial Statistics, ข้อมูลจาก ICIA, Berne Union เป็นต้น ซึ่งจะทำให้หน่วยงานที่สามารถประเมินได้ว่า ECICS ควรให้การประกันแก่ผู้ส่งออกที่ส่งสินค้าไปขายยังประเทศนั้นหรือไม่ และรวมถึงว่าควรคิดอัตราค่าเบี้ยประกันในระดับใด เพื่อให้คุ้มกับความเสี่ยงนั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่าหน่วยงานที่กล่าวมานี้ เป็นหัวใจของการบริหารสถาบันฯ ซึ่งถ้าหน่วยงานเหล่านี้ถูกจัดตั้งขึ้นมา และได้ดำเนินการด้วยความละเอียดรอบคอบแล้ว ก็จะช่วยให้อาสาสมัครสามารถหลีกเลี่ยงต่อการที่ต้องเผชิญกับความเสียหายอย่างรุนแรงได้ ทั้งนี้การที่สถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของไทยจะประสบความสำเร็จสูงสุดได้ ดังเช่น สถาบันฯ ในต่างประเทศนั้นย่อมขึ้นอยู่กับการศึกษาที่สถาบันฯ สามารถให้การประกันกับธุรกิจส่งออกของเราให้มากที่สุด โดยที่สถาบันฯ เผชิญกับความเสียหายอันเกิดจากการตนได้เข้าไปรับประกันนั้นน้อยที่สุดด้วย

ท้ายสุดนี้ เนื่องจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ไม่สามารถสรุปได้ว่า ความช่วยเหลือของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกที่จะถูกจัดตั้งขึ้นมาในอนาคตจะสามารถส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศได้เป็นเท่าใดแน่นอน ทั้งนี้เพราะจากจำนวนคำตอบที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างที่สำรวจนี้ไม่เพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ในประเด็นนี้ได้ ผู้ทำการวิจัยจึงขอเสนอแนะแก่ผู้ที่จะมาทำการศึกษารายละเอียดในโอกาสต่อไปว่า ควรจะได้ทำการสำรวจโดยเก็บจำนวนตัวอย่างให้มากขึ้น และควรจะได้กำหนดวิธีการเฉพาะอย่าง โดยเฉพาะวิธีการทางสถิติที่ใช้ในหลักวิชาเศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ มาช่วยในการวิเคราะห์ตัวแปรต่าง ๆ จนสามารถสรุปให้เห็นถึงผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศได้อย่างแน่ชัดยิ่งขึ้น

โดยสรุปแล้ว ผลของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ แสดงให้เห็นว่าผู้ส่งออก ส่วนหนึ่งเพียง 38.54% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดได้แสดงความต้องการที่จะทำ ประกันกับสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ถ้าจะได้มีการจัดตั้งขึ้นมาในอนาคต แม้ว่าเราไม่สามารถคาดหมายได้ว่า ความช่วยเหลือของสถาบัน ๆ นี้ จะสามารถ เพิ่มปริมาณการส่งออกของประเทศได้เป็นจำนวนเท่าใดแน่นอน แต่อย่างน้อยก็มี ผู้ส่งออกส่วนหนึ่งที่มีความต้องการที่จะทำประกัน ได้แสดงความคาดหมายไว้ว่า ตนจะสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกของตนได้ เมื่อมีสถาบันฯ นี้คอยให้ความช่วย เหลืออยู่ เมื่อเป็นเช่นนั้นแล้วก็ควรที่จะส่งผลดีต่อดุลการค้าของประเทศได้ในที่สุด ผู้ทำการวิจัยเห็นว่า ในระยะเวลาอันสั้น ๆ หลังจากก่อกำเนิดสถาบันฯ นี้ ได้ถูกจัดตั้งขึ้น มาแล้ว เราคงไม่อาจจะหวังผลได้ว่าความช่วยเหลือของสถาบันฯ นี้ จะเป็นมาตร การที่ได้ช่วยแก้ปัญหาการค้าดุลการค้าของประเทศได้อย่างฉับพลันทันที ทั้งนี้ เพราะยังมีข้อจำกัดอีกมากมายที่ต้องคำนึงถึง ในประเด็นแรกเป็นข้อจำกัดที่สืบ เนื่องมาจากผลการทำวิจัยสำรวจ ซึ่งเป็นเรื่องของลักษณะโดยเฉพาะของกลุ่มตัว อย่างที่ได้แสดงความต้องการที่จะมาทำประกันกับสถาบันฯ ไม่ว่าจะพิจารณาในแง่ ของประเภทสินค้าที่ส่งออก ขนาดและอายุของการดำเนินธุรกิจ ประเด็นที่สอง เป็นข้อจำกัดของสถาบันฯเอง ที่ว่าเงินทุนในระยะเริ่มแรกของสถาบันฯ คงจะพอ ที่จะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกไทยเพียงบางส่วนเท่านั้น ซึ่งล้วนแต่เป็นประเด็น ที่ชี้ให้เห็นว่า แม้สถาบันฯ นี้ จะได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาแล้ว ก็คงไม่ส่งผลกระทบต่อ การเพิ่มขึ้นของปริมาณการส่งออกของประเทศมากนัก ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวกับสถาบัน ประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ทำ การวิจัยได้มีโอกาสเดินทางไปดูงานในระยะสั้นของสถาบันฯนี้ที่ประเทศสิงคโปร์ และมีโอกาสได้สอบถามความรู้เพิ่มเติม จากผู้เชี่ยวชาญในเรื่องการบริหารงาน ของสถาบันฯประเภทนี้ ผู้ทำการวิจัยได้เสนอแนะถึงแนวทางและรูปแบบการดำเนินงานของสถาบันฯนี้ อาทิเช่น ทางเลือกการกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกัน ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ส่งออกรายย่อยความ สำคัญของการจัดระบบบริหารข้อมูลเมื่อสถาบันฯจะให้การค้าประกันอย่างไม่มี เงื่อนไขต่อธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น ซึ่งผู้ทำการวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะคงจะ อำนวยประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ไม่มากนัก

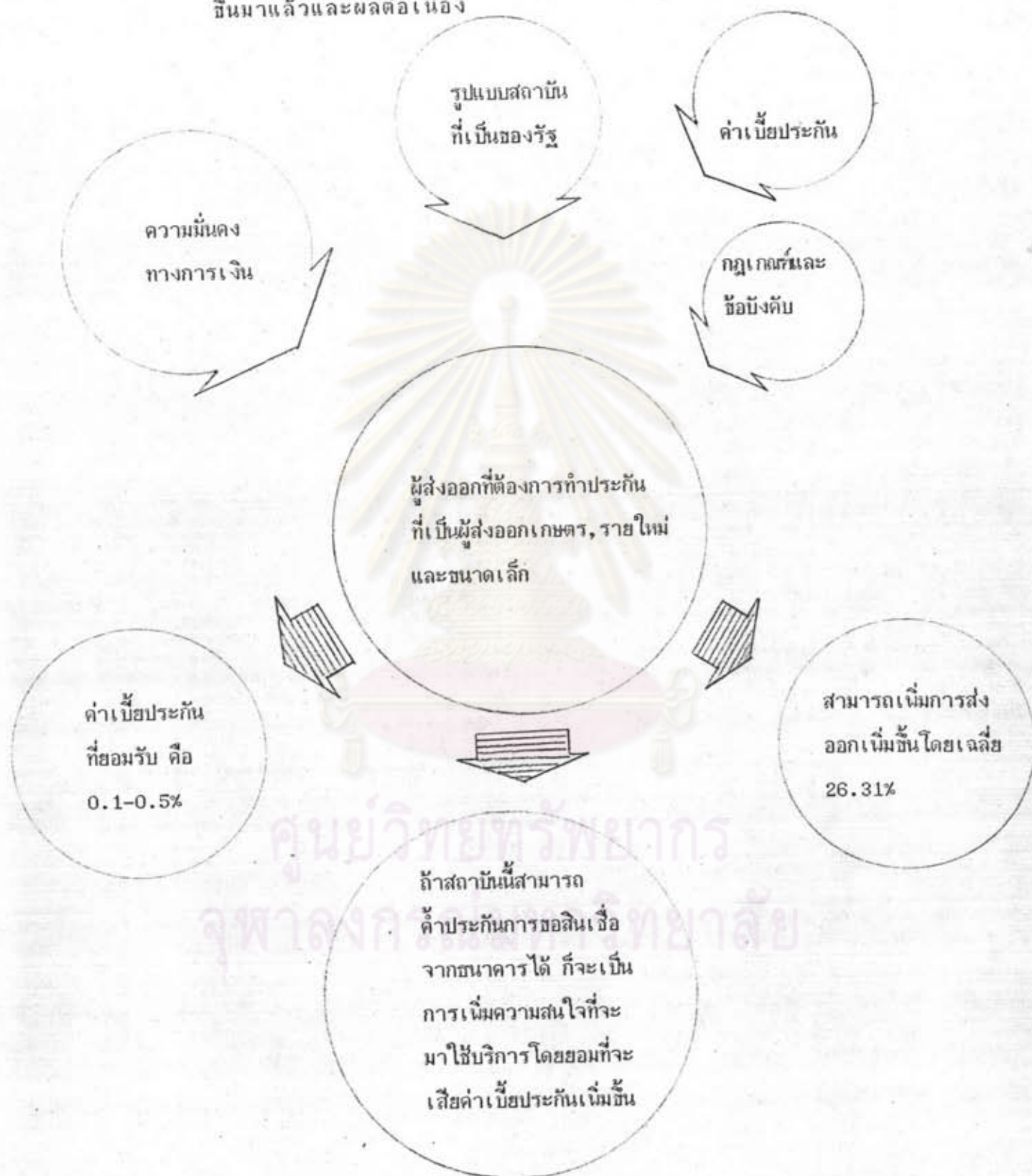
ภาพที่ 6.1 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความต้องการทำประกัน



- เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ กับความต้องการทำประกัน
- ← ○ เป็นปัจจัยที่ถูกทดสอบว่ามีความเป็นอิสระต่อกันกับความต้องการทำประกัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 6.2 ปัจจัยสำคัญที่ผู้ส่งออกไทยจะพิจารณา ทำประกันกับสถาบันฯ เมื่อได้ถูกจัดตั้งขึ้นมาแล้วและผลต่อเนื่อง



ภาพที่ 6.3 เหตุผลที่ผู้ส่งออกไทยตอบว่า "ไม่แน่ใจ" หรือ "ไม่ต้องการทำประกัน" และผลต่อเนื่องถ้าสถาบันนี้สามารถค้าประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกได้ด้วย

