

บทที่ 4

ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ที่มีอิทธิพลต่อการค้าผลไม้กระป๋องของไทยในตะวันออกกลาง

ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ในที่นี้ทางด้านประเทศไทยจะพิจารณาในแง่ของรัฐบาลกับการส่งออกผลไม้กระป๋องและการขนส่งทางเรือ ส่วนทางด้านตะวันออกกลางจะพิจารณาเกี่ยวกับข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย ระเบียบและกฎเกณฑ์ คู่แข่งขัน สภาพแวดล้อมทางด้านสังคม วัฒนธรรมนิยมประเพณี ภูมิประเทศ ภูมิอากาศ และปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการค้าผลไม้กระป๋องของไทยอีกด้วย

ทางด้านประเทศไทย

1. รัฐกับการส่งออก

การส่งออกในระยะที่ผ่านมาในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (2520-2524) การค้ากับต่างประเทศมีบทบาทและอิทธิพลต่อเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากมูลค่าการค้าต่างประเทศทั้งการนำเข้าและส่งออกรวมกันมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละประมาณ 46 ของผลผลิตรวม และโครงสร้างของการส่งออกก็ได้ให้ความสำคัญต่อกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม สินค้าประมง และสินค้ามากขึ้น

1.1 ปัญหาของการส่งออกเท่าที่ผ่านมาพอสรุปได้ดังนี้

1.1.1 การส่งออกยังดำเนินการไปไม่ได้ไม่สะดวก เพราะติดขัดเรื่องกฎ ระเบียบของทางราชการที่กำหนดไว้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น กฎหมายส่งเสริมการส่งออกที่มีอยู่ไม่ส่งเสริมให้เอกชนมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง นอกจากนี้มาตรการแทรกแซงการส่งออกของรัฐในหลายด้านกลายเป็นข้อจำกัดและเพิ่มต้นทุนในการส่งออกให้สูงขึ้นอีกด้วย ตัวอย่างเช่น

ก. การเก็บภาษีการค้าร้อยละ 7 และภาษีเทศบาลอีกร้อยละ 0.7 ของราคาซื้อขาย เป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งของการส่งออก สำหรับผู้ส่งออกที่ไม่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล

แม้ว่าจะได้มีการเล่นอู่ให้แก่โฆมานานหลายปี แต่ยังไม่เกิดผลด้วยเหตุที่ว่าต้องการใช้เงินเครื่อง
 รางใจให้มีการจัดตั้งบริษัทการค้าต่างประเทศ สันนิษฐานว่าหากมีผู้ซื้อจากตะวันออกกลางเปิดแลตเตอร์-
 ออฟเครดิต เพื่อสั่งซื้อผลไม้กระป๋องจากประเทศไทยในมูลค่า 5 ล้านบาทนั้น สำหรับผู้ส่งออกซึ่ง
 ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลก็ต้องเสียภาษีการค้าและภาษีเทศบาล 385,000 บาท ซึ่งทำให้ราคา
 ที่ผู้ส่งออกเสนอขายจะสูงขึ้นอีก 385,000 บาท โอกาสในการแข่งขันกับต่างประเทศโดยเฉพาะ
 มาเลเซีย สิงคโปร์ ซึ่งทำได้ลำบากและถ้าหากรัฐบาลยอมยกเว้นภาษีภายในประเทศ เช่น ภาษี-
 การค้า และเทศบาลก็จะทำให้มีต้นทุนสินค้าเพื่อการส่งออกลดลงและประเทศไทยมีโอกาสแข่งขันกับ
 ประเทศอื่นในตลาดได้

ข. กฎหมายเกี่ยวกับค่ารับรอง ซึ่งกำหนดให้ได้ไม่เกินร้อยละ 2 ของ
 ยอดขาย สันนิษฐานว่าหากมีการเปิดแลตเตอร์ออฟเครดิตฉบับหนึ่งเพื่อสั่งซื้อผลไม้กระป๋อง 7 แสนบาท
 มาจากผู้ส่งออกของไทย ถ้าหากผู้ส่งออกมิใช่เป็นผู้ผลิตผลไม้กระป๋อง ผู้ส่งออกจะต้องโอนไปให้โรงงาน
 ผลิตผลไม้กระป๋อง โดยบริษัทผู้ส่งออกจะได้รับค่านายหน้า สันนิษฐานร้อยละ 3 ของมูลค่าการสั่งซื้อก็คือ
 21,000 บาท เมื่อกฎหมายให้จ่ายค่ารับรองได้ไม่เกินร้อยละ 2 ผู้ส่งออกจึงมีสิทธิหักค่ารับรองเป็น
 ค่าใช้จ่ายได้เพียง 420 บาท ซึ่งในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันนี้ค่ารับรอง 420 บาทต่อลูกค้าหนึ่งรายนั้น
 ไม่เพียงพอ

ค. การใช้มาตรการคืนภาษีอากรเพื่อช่วยเหลือผู้ส่งออก เป็นระบบการ
 คืนภาษีเพื่อชดเชยสำหรับการนำวัตถุดิบเข้ามาผลิตเป็นสินค้าออก เช่น สันนิษฐานว่าผลไม้กระป๋องต้องนำ
 เาแผ่นตีบุก (Tin Plate) จากต่างประเทศเข้ามาผลิตกระป๋อง หรือสารเคมีบางอย่างจาก
 ต่างประเทศ ภาษีที่รัฐบาลเก็บจากการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการส่งออกนั้น รัฐบาลจะคืนให้ผู้ส่งออก
 ค่าใช้จ่ายทั้งการคิดคำนวณยังขาดหลักเกณฑ์ที่แน่นอน ซึ่งการล่าช้าเช่นนี้มีผลทำให้เงินทุนของผู้ผลิตเพื่อ
 การส่งออกผลไม้กระป๋องต้องจมอยู่ ก่อให้เกิดภาระแก่ผู้ผลิตที่จะต้องเสียดอกเบี้ยเป็นเหตุให้ต้นทุน
 สินค้าส่งออกสูงขึ้น

ง. ในการผลิตสินค้าพวกอาหารกระป๋องอย่างเช่นผลไม้กระป๋อง ค่าเป็น
 ต้องมีใบทะเบียนสำหรับอาหาร ซึ่งออกโดยสำนักคณะกรรมการอาหารและยา (F.D.A) กระทรวง
 สาธารณสุข การที่มีใบทะเบียนสำหรับอาหารจะทำให้สามารถที่จะนำตัวอย่างไปรับการตรวจรับรอง
 จากกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์หรือกรมวิทยาศาสตร์อุตสาหกรรมได้ แต่การให้บริการตรวจรับรอง

ยังล่าช้าและให้บริการได้ไม่มาก เนื่องจากขาดเจ้าหน้าที่ตลอดจนเครื่องมือเครื่องใช้ และถ้าหากตัวอย่างผ่านการตรวจตรงตามมาตรฐานที่ผู้ผลิตระบุว่ามีคุณภาพและปริมาณอย่างไร ทางกรมวิทยาศาสตร์ก็จะออกใบรับรองที่เรียกว่าใบปลอดโรค (Health Certificate) ให้ เพื่อจะได้นำใบนี้แนบไปพร้อมกับเอกสารการส่งออกอื่น ๆ เมื่อก่อนนี้ทางราชการเข้มงวดเกี่ยวกับใบทะเบียนตำรับอาหารในแง่ที่จะต้องขอใบทะเบียนตำรับอาหารใหม่ทุกครั้งที่มีการตรวจสอบคุณภาพใหม่ เช่น สับปะรดกระป๋องบางขนาดไม่เคยผลิตในประเทศ แต่เป็นขนาดที่ประเทศมาเลเซียผลิตและเป็นที่นิยมในตลาดตะวันออกกลาง ทางผู้ผลิตของไทยต้องการผลิตขนาดนี้บ้าง เพื่อจำหน่ายแข่งขันกับมาเลเซีย เมื่อส่งตัวอย่างไปให้กรมวิทยาศาสตร์ตรวจสอบ ทางกรมวิทยาศาสตร์ก็จะไม่ยอมรับตรวจให้ นอกจากจะได้ใบทะเบียนตำรับอาหารมาใหม่ ซึ่งการขอใบทะเบียนตำรับอาหารใหม่นี้ต้องใช้เวลารอประมาณ 2 - 5 เดือน

1.1.2 ขาดสถาบันภาครัฐบาลและเอกชน ในการให้ความสนับสนุนอย่างเต็มที่ รวมทั้งสถาบันที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกก็มีขีดจำกัด และไม่สามารรถปรับตัวให้เข้ากับบทบาทและงานด้านการส่งออกใหม่ ๆ ได้ จึงก่อให้เกิดความล่าช้าในการส่งออก อีกทั้งสถาบันต่าง ๆ ก็มักจะดำเนินนโยบายไม่ประสานงานกันเท่าที่ควรทั้งภาครัฐบาลและเอกชนก็ยังคงขาดความร่วมมือกันเท่าที่ควร สำหรับหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกได้แก่ สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานมาตรฐานกระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง กรมการค้าต่างประเทศ กรมเศรษฐกิจ การพาณิชย์ และกรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงต่างประเทศ เป็นต้น ตัวอย่างเช่น

ก. การติดต่อกับหน่วยราชการที่นักธุรกิจมักประสบปัญหาเสมอคือ ขอบเขตความรับผิดชอบของหน่วยราชการ ซึ่งจะบอกชัดเป็นความรับผิดชอบหน่วยงานนั้นหน่วยงานนี้ ทำให้ผู้มาติดต่อเสียเวลามาก

ข. การที่รัฐบาลตั้งเงินกองทุน เพื่อส่งเสริมการส่งออกให้หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องและเอกชนกู้ยืมเป็นเงินทุนหมุนเวียนนั้นทางราชการมิได้ประชาสัมพันธ์ให้ภาคเอกชนทราบเท่าที่ปรากฏผู้ที่ไปใช้บริการเป็นหน่วยราชการทั้งสิ้น ส่วนเอกชนไม่สนใจเงินทุนก้อนนี้เพราะมีขั้นตอน

การอนุมัติมากและใช้เวลานาน

1.1.3 ขาดสถาบันการเงินที่สนับสนุนการส่งออกโดยตรง เช่น บริษัทประกันการส่งออก บริษัทเงินทุนเพื่อการส่งออก การประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกยังไม่มีการจัดตั้งขึ้น การส่งออกเท่าที่ผ่านมามีอาศัยสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เท่านั้น ดังนั้นถ้าเปรียบเทียบกับต่างประเทศที่มีสถาบันทางการเงินสนับสนุนเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะจะทำให้ต่างประเทศสามารถให้ผู้ซื้อผ่อนชำระได้ในระยะยาวนานกว่า จึงทำให้ไทยเสียเปรียบประเทศอื่น ๆ อย่างมาก

1.1.4 ขาดโครงสร้างหรือสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีประสิทธิภาพในการขนส่ง เช่น ทางเรือ ทางอากาศ ฯลฯ ต้องใช้บริการของบริษัทต่างประเทศก่อให้เกิดต้นทุนสูงชันและเสียเวลา เนื่องจากขาดอำนาจต่อรอง นอกจากนี้กองเดินเรือพาณิชย์นาวีของไทยเองก็ประสบปัญหาการขาดทุนเนื่องจากการดำเนินงานไม่มีประสิทธิภาพและเส้นทางเดินเรือยังมีน้อยอีกด้วย

1.2 เป้าหมายของการส่งออก ตามแผนพัฒนาฉบับที่ 5 (2525-2529) ได้กำหนดเป้าหมายการส่งออกที่สำคัญ ๆ ดังนี้คือ ให้มีการส่งออกสินค้าที่มีอัตราเพิ่มของมูลค่าเฉลี่ยร้อยละ 22.3 ต่อปี ปรับโครงสร้างการส่งออก สินค้าเกษตรกรรม อุตสาหกรรม สินค้าแร่ และการประมงให้มีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 41, 36, 8 และ 4 ตามลำดับของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด อีกทั้งกำหนดให้มีนโยบายเจาะตลาดการส่งออกใหม่ ๆ ในกลุ่มตลาดตะวันออกกลาง ยุโรปตะวันออก ยุโรปเหนือ แอฟริกา และอเมริกาใต้ให้มากขึ้น

1.3 นโยบายการส่งออก เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายของการส่งออก รัฐบาลมีนโยบายเร่งรัดการส่งออกดังนี้

1.3.1 รัฐจะปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และมาตรการแทรกแซงต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดภาวะและอุปสรรคต่อการส่งออก รวมทั้งการประสานนโยบายระหว่างหน่วยงานต่างๆ ให้สามารถอำนวยความสะดวกต่อการส่งออกให้มากที่สุด

1.3.2 ส่งเสริมให้มีการกระจายสินค้าส่งออกให้สอดคล้องกับการผลิตสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมในประเทศ และสนับสนุนให้มีการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพด้วย

1.3.3 รักษาส่วนครองตลาดเดิมให้มั่นคง ในขณะที่เดียวกันก็จะขยายตลาดส่งออกแห่งใหม่ ๆ โดยเฉพาะตลาดที่มีอำนาจการซื้อสูง รวมทั้งดำเนินการเจรจาต่อรองทางการค้าเพื่อ

ให้เกิดประโยชน์ต่อการส่งออกและใช้ประโยชน์จากความช่วยเหลือทางการค้าระหว่างประเทศให้ได้ผลดีต่อเศรษฐกิจการส่งออกของประเทศให้มากที่สุด

1.4 มาตรการเร่งรัดการส่งออก

1.4.1 ให้มีการปรับปรุงกฎหมายการส่งออก พ.ศ. 2503 ที่มีอยู่เดิมให้เป็นกฎหมายที่มีอำนาจแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกิดจากกฎหมายอื่น ๆ มีอำนาจจัดระเบียบการค้าส่งออก มีบทลงโทษรุนแรงต่อผู้ค้าที่ปฏิบัติชอบทางการค้าจนเกิดความเสียหายต่อส่วนรวมตลอดจนกำหนดบทบาทของภาคเอกชนให้มีส่วนร่วมในการจัดระเบียบการค้า และส่งเสริมการส่งออกโดยมีคณะกรรมการพัฒนาการส่งออก กำหนดนโยบาย และแก้ไขปัญหการส่งออกให้กระทรวงพาณิชย์รับผิดชอบดำเนินการตามกฎหมายฉบับนี้

1.4.2 ทบทวนและปรับปรุงภาวะภาษี อากร ค่าธรรมเนียม และข้อบังคับตลอดจนระเบียบทางการค้าส่งออกให้เหลือน้อยที่สุด เพื่อไม่ให้เป็นการระและอุปสรรคต่อการส่งออกอีกทั้งให้สอดคล้องกับนโยบายการยกเว้นอัตราค่าสินค้าเกษตรกรรมให้สูงขึ้นอีกด้วย

1.4.3 การพัฒนาสถาบันเพื่อส่งเสริมการส่งออกทั้งภาครัฐบาลและเอกชนที่สำคัญได้แก่

ก. การจัดตั้งบริษัทประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก เพื่อลดความเสี่ยงของสถาบันการเงิน ทำให้ผู้ส่งออกดำเนินงานได้คล่องตัวขึ้น โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายย่อย

ข. จัดให้มีศูนย์พัฒนาหีบห่อไทย ซึ่งก่อให้เกิดความสะดวกในการส่งออก และได้มาตรฐานยิ่งขึ้นโดยปรับปรุงงานเดิมของสำนักงานวิจัยวิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีให้กว้างขวางขึ้น มีการประสานงานกันระหว่างเอกชนและรัฐบาล

ค. จัดให้มีศูนย์อบรมความรู้ด้านการส่งออก ซึ่งกำหนดให้มีหลักสูตรที่มีระดับขั้นตอนและการดำเนินการเป็นประจำ โดยปรับปรุงขยายงานของกระทรวงพาณิชย์ที่มีอยู่เดิม

ง. ส่งเสริมให้เอกชนรวมกลุ่มผู้ส่งออกในรูปแบบต่าง ๆ ขึ้น เพื่อเสริมสร้างการต่อรอง และจัดระเบียบการส่งออก

จ. ส่งเสริมให้เอกชนจัดตั้งสถาบันหรือหน่วยงานทางด้านการศึกษาตรวจสอบและออกไปรับรองสินค้าส่งออกขึ้นโดยเฉพาะ โดยรัฐบาลให้การรับรองเพื่อให้มีบริการทางด้านนี้อย่างกว้างขวางและรวดเร็วขึ้น

1.4.4 การรักษาดตลาดประจำและบุกเบิกตลาดใหม่ ต้องมุ่งรักษาดตลาดเดิมทาง
ด้านเอเชีย ยุโรป สหรัฐอเมริกา และออสเตรเลียเอาไว้ และบุกเบิกตลาดใหม่โดยเฉพาะตลาดที่
มีกำลังซื้อสูง ได้แก่ตะวันออกกลาง ยุโรปเหนือ ส่วนตลาดยุโรปตะวันออก แอฟริกา อเมริกาใต้
ควรมุ่งเปิดการค้าให้กว้างขวางขึ้น มาตรการที่สำคัญคือ

ก. ให้กระทรวงพาณิชย์จัดทำแผนปฏิบัติการส่งออกรายปีเป็นประจำโดยกำหนด
เป็นเป้าหมายและแผนงานไว้ให้ชัดเจน ปฏิบัติการจัดทำแผนให้ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
โดยเฉพาะภาคเอกชน

ข. จัดตั้งกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ตามพระราชบัญญัติ
การส่งออกนอกและการนำเข้าในราชอาณาจักร ซึ่งสินค้า พ.ศ. 2522 เพื่อให้กองทุนนี้ส่งเสริม
การส่งออกให้คล่องตัวขึ้น และมีส่วนไปปรับปรุงบริการการค้าต่างประเทศของภาครัฐบาลให้คล่องตัว
และมีประสิทธิภาพขึ้น

ค. ส่งเสริมงานด้านผู้แทนการค้าและการแสดงสินค้าในต่างประเทศให้
มีแผนงานร่วมกันกับภาคเอกชนอย่างชัดเจน การแสดงสินค้าในประเทศให้จัดสร้างศูนย์แสดงสินค้า
ถาวรขึ้นเพื่อให้เอกชนมีส่วนร่วมในการลงทุนและการดำเนินงาน

ง. ส่งเสริมงานเจรจาการค้ากับต่างประเทศให้เป็นเครื่องมือลดอุปสรรค
และข้อจำกัดทางการค้าต่าง ๆ โดยเตรียมการอย่างรัดกุมและร่วมมือกับภาคเอกชน เพื่อไม่ให้เกิด
ความขัดแย้งกัน รวมทั้งปรับปรุงงานของรัฐด้านการเจรจาข้อตกลงทางการค้าให้พอเพียงกับงาน
ที่มีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น

1.4.5 การให้สิ่งจูงใจทางการตั้งพิจารณาปรับปรุงในด้านต่าง ๆ ได้แก่

ก. การยกย่องภาษีอากร ให้กำหนดอัตราลดหย่อนเป็นร้อยละของราคา
ส่งออกและให้มีอัตราที่ไม่ยุ่งยาก ตลอดจนปรับปรุงระบบการค้าเงินงานให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
ยิ่งขึ้นด้วย

ข. ส่งเสริมให้สถาบันการเงินภายในประเทศ มีส่วนขยายสินเชื่อให้
การส่งออกให้กว้างขวางขึ้นและให้ธนาคารแห่งประเทศไทย ปรับปรุงอัตราดอกเบี้ยและวงเงิน
ในการซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินให้จูงใจแก่ผู้ส่งออกมาใช้บริการด้านนี้ผ่านธนาคารพาณิชย์ให้กว้างขวาง
ทั้งควรกระจายจำนวนผู้ส่งออกและประเภทสินค้าให้มากขึ้นด้วย

ค) จัดหามาตรการทางค่านลิน เชื้อที่จะส่งเสริมและจูงใจให้ผู้ส่งออก
รับซื้อสินค้า เกษตรส่งออกมาเก็บรักษาไว้เพื่อรอส่งออกตามเวลาและความต้องการของตลาดนอกจาก
สนับสนุนการส่งออกแล้ว ยังสามารถช่วยดึงราคาสินค้าเกษตรภายในให้สูงขึ้นตอนต้นฤดูกาลผลิตด้วย

ง. จัดสิ่งจูงใจด้านการประกาศเกียรติคุณแก่ผู้ส่งออกโดยเฉพาะในการ
ส่งออกสินค้าใหม่ ๆ และเปิดตลาดใหม่ ๆ

1.5 สิ่งที่รัฐบาลได้ปฏิบัติมาแล้ว เช่น

1.5.1 จัดตั้งคณะกรรมการร่วมภาครัฐบาลและเอกชนเพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ
ที่เรียกว่า ก.ร.อ. เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประสานความร่วมมือกับภาคเอกชน มีกิจกรรมที่
สำคัญหลายอย่างรวมทั้งการเร่งรัดการส่งออก ซึ่ง ก.ร.อ. นั้นจะพยายามที่จะแก้ไขปัญหาที่เป็นพื้น
ฐานที่เป็นเรื่องส่วนรวมโดยจะชี้ให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางแก้ไข แล้วส่งเสริมให้หน่วยงานหรือ
องค์การที่รับผิดชอบไปดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้จะมีหน่วยงานที่เรียก
ว่า ก.ร.อ. แล้ว ยังจัดตั้งคณะกรรมการพัฒนาการส่งออก ซึ่งกระทรวงพาณิชย์และทุกกระทรวงที่
เกี่ยวข้องตลอดจนสถาบันเอกชนได้เข้าร่วมกันแก้ไขปัญหาการส่งออกอีกด้วย ผลงานที่ดำเนินการมา
แล้ว อาทิเช่น การลดขั้นตอน การส่งออก เป็นต้น

1.5.2 จัดให้มีศูนย์พัฒนาการบรรจุหีบห่อไทย โดยให้บริษัท เอ แอนด์อา เข้า
ร่วมในการดำเนินงาน โดยมีหลักการสำคัญ 3 ประการดังนี้คือ อันดับแรกให้บริการออกแบบหีบห่อ
ให้เหมาะสมกับสินค้า และให้บริการด้านการวิจัยพัฒนาภาชนะบรรจุให้เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน
ของแต่ละสินค้า อันดับสุดท้ายให้บริการด้านการทดสอบเกี่ยวกับคุณภาพของหีบห่อและรูปแบบ

1.5.3 การจัดตั้งคณะกรรมการส่งเสริมธุรกิจไทยในตะวันออกกลาง คณะกรรม-
การส่งเสริมธุรกิจไทยในตะวันออกกลาง ได้เดินทางไปเยือนประเทศ ซาอุดีอาระเบีย คูเวต
และอิรัก เพื่อศึกษาหาช่องทางที่จะส่งเสริมและขยายธุรกิจของไทยในตะวันออกกลาง ณ วันที่ 29
มกราคม-10 กุมภาพันธ์ 2526 ได้ให้ความเห็นว่า ตลาดตะวันออกกลางได้ให้ความสนใจต่อสินค้า
ไทย และยอมรับความมั่นคงของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยมากขึ้น งานเบื้องต้นของศูนย์ประสาน-
งานการส่งเสริมธุรกิจในแต่ละประเทศ (ค.ร.ต.) ก็คือสนับสนุนบริษัทรับเหมาก่อสร้างให้มีโอกาส
ไปทำงานในต่างประเทศโดยเฉพาะตลาดตะวันออกกลาง

1.5.4 สำนักงานศุภพาณิชย์ของตลาดตะวันออกกลาง ขณะนี้อยู่ที่เมืองเจดดาห์ ประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งเปิดดำเนินการเมื่อกลางปี 2522 ในอดีตประมาณปี พ.ศ. 2517 รัฐบาลไทยเคยเปิดสำนักงานศุภพาณิชย์ขึ้นที่กรุงเทพฯ ประเทศอิหร่าน เพื่อทำหน้าที่คอยดูแลและสนับสนุนการค้าในภูมิภาคแถบนี้ แต่สำนักงานแห่งนี้ได้ปิดตัวเองลงตั้งแต่ปลายปี 2522 เนื่องจากประเทศอิหร่านมีสงครามกลางเมืองบ่อย ๆ เช่น สงครามค่าสนาโคโมณี เป็นต้น และสถานการณ์ที่ประท้วงเกิดใกล้กับสถานการณ์ไทย ดังนั้นจึงจำเป็นต้องปิดสำนักงานศุภพาณิชย์ชั่วคราว และได้เปิดดำเนินการแล้วในขณะนี้เมื่อราว ๆ ปลายปี 2525

1.5.5 งานขยายตลาดสินค้าไทยในต่างประเทศของกรมพาณิชย์สัมพันธ์นอกเหนือจากสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์และศูนย์พาณิชย์กรรมในต่างประเทศแล้ว กรมพาณิชย์สัมพันธ์กระทรวงพาณิชย์ยังได้จัดกิจการทางด้านการตลาด เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ (Trade Fair) การคัดคณะผู้แทนการค้าไทย (Trade Mission) การจัดร้านในร้านสรรพสินค้า (In-Store Promotion) และการจัดตั้งศูนย์พาณิชย์กรรม (Trade Center) ซึ่งขณะนี้ศูนย์พาณิชย์กรรมอยู่ที่นิวยอร์ก ลอสแอนเจลิส แฟรงเฟิร์ต เวียนนา ซิดนีย์ ศูนย์ส่งเสริมการค้าอาเซียนที่รอดเตอร์ดัม และศูนย์ส่งเสริมการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวของอาเซียน ณ กรุงโตเกียว แต่ที่ตะวันออกกลางยังไม่มี การจัดตั้งศูนย์พาณิชย์กรรมสำหรับงานเผยแพร่สินค้าไทยในตะวันออกกลาง จะใช้วิธีเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ และคัดคณะผู้แทนการค้าไทยไปตะวันออกกลาง

1.5.6 การส่งเสริมการลงทุนในกิจการเขตอุตสาหกรรม¹ ซึ่งเป็นกิจการที่อยู่ในข่ายได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนตั้งแต่ปี พ.ศ. 2512 เป็นต้นมา กิจการนี้มีลักษณะสำคัญก็คือมีการจัดและปรับปรุงที่ดินเพื่อเป็นเขตอุตสาหกรรมโดยจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น ถนน ท่อระบายน้ำ น้ำประปา ไฟฟ้า โรงขจัดน้ำเสีย ฯลฯ เพื่อให้โรงงานต่าง ๆ อยู่ร่วมกันในพื้นที่ที่จัดไว้ โดยไม่สร้างปัญหาสิ่งแวดล้อมแก่ผู้อยู่ใกล้เคียง สำหรับกิจการเขตอุตสาหกรรมดำเนินการโดยรัฐบาลตาม พ.ร.บ. การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 เรียกชื่อลักษณะกิจการแบบนี้ว่า นิคมอุตสาหกรรม (Industrial Estate)

¹ สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, "กิจการผลิตผลไม้บรรจุกระป๋อง," ในรายงานประจำปี 2524, (กรุงเทพฯ : สำนักวิจัยทั้งส่วนจำกัดเกษตรกรรมพาณิชย์), หน้า 165 - 166.

กิจการเขตอุตสาหกรรมที่เอกชนได้รับการส่งเสริมไปแล้วมีทั้งสิ้นจำนวน 4 ราย ได้แก่ บริษัทนวนคร จำกัด บริษัทพัฒนาที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม บริษัทนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จำกัด บริษัทมาบุญครองการนิคมอุตสาหกรรม จำกัด นอกจากนี้กิจการเขตอุตสาหกรรมของเอกชนที่ได้รับการส่งเสริมแล้ว ยังมีนิคมอุตสาหกรรมของรัฐ ซึ่งดำเนินการโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยที่เปิดดำเนินการแล้วมี 2 แห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมบางชัน นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง และมีโครงการที่จะจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาฉบับที่ 5 อีก 8 โครงการ เช่น โครงการนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก โครงการนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ โครงการนิคมอุตสาหกรรมขนาดย่อมและบริการในเขตนครหลวง เป็นต้น

ภายในเขตอุตสาหกรรมอาจจะแยกเป็นเขตอุตสาหกรรมที่มีมลภาวะมาก (Heavy Polluted Industry) เขตอุตสาหกรรมที่มีมลภาวะน้อย (Light Polluted Industry) เขตอุตสาหกรรมที่ไม่มีมลภาวะ (Non Polluted Industry) และเขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone) เป็นต้น

กิจการเขตอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จะได้รับสิทธิและประโยชน์ตาม พ.ร.บ. การส่งเสริมการลงทุนในปี 2520 ที่สำคัญดังนี้คือ ประการแรก การได้รับยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับเครื่องจักร หรือในบางกรณีที่ได้รับส่งเสริมซื้อเครื่องจักรที่ผลิตหรือประกอบในประเทศ ให้ผู้ผลิตหรือประกอบหรือผู้ขายเครื่องจักรนั้นได้รับการยกเว้นภาษีการค้า ประการที่สอง การได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิ เป็นระยะเวลา 5 - 8 ปี ประการที่สาม การได้รับการยกเว้นโดยไม่ต้องนำเงินปันผลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

นอกจากนี้ยังมีการพิจารณาให้กิจการเขตอุตสาหกรรม ได้รับสิทธิและประโยชน์พิเศษเพิ่มเติม ตามมาตรา 35 แห่ง พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน 2520 โดยให้มีการลดหย่อนภาษีการค้าสำหรับการขายผลิตภัณฑ์หรือผลิตผล ไม่เกินร้อยละ 90 เป็นเวลาไม่เกิน 5 ปี ประการที่สอง การลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลให้ทั้งหมดอีก 5 ปี ซึ่งเพิ่มเติมจากการที่ได้รับการลดหย่อนภาษีตามปกติในการให้ส่งเสริมทั่วไป ประการที่สาม การอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา เป็น 2 เท่า ประการที่สี่ การอนุญาตให้หักไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกจากกำไรสุทธิ

เขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก (Export Processing Zone) เป็นส่วนหนึ่งของกิจการเขตอุตสาหกรรม ปัจจุบันรัฐบาลเป็นผู้จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตขึ้นเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ สินค้าภายในเขตนี้จะมีการป้องกันมิให้ออกมาจำหน่ายตลาดภายในประเทศแต่จะต้องส่งออกไปต่างประเทศเพียงอย่างเดียว ซึ่งภายในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกนอกจากจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ แล้ว สิ่งสำคัญที่สุดก็คือ เขตนี้ เป็นเขตปลอดภาษีสำหรับสินค้าทุกชนิดตั้งแต่วัตถุดิบจนถึงสินค้าสำเร็จรูป จะทำให้สินค้าที่ผลิตออกจากเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกสามารถต่อสู้กับคู่แข่งอื่นในตลาดโลกได้ ประเทศที่จัดตั้งเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกมีประสิทธิภาพ เช่น เกาหลีใต้¹ และสิงคโปร์ เป็นต้น เพราะนอกจากจะมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบถ้วนแล้วยังเป็นเขตปลอดภาษี ตลอดจนมีท่าเรือน้ำลึกสำหรับขนวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปไปจำหน่ายต่างประเทศโดยไม่ต้องเสียค่าขนส่งภายในประเทศ นอกจากนี้ยังป้องกันสินค้าภายในเขตปลอดภาษีออกจำหน่ายในตลาดภายในประเทศได้เป็นอย่างดี

เขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก² ในขณะนี้อยู่ในแผนการโดยกรมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจะได้รับสิทธิประโยชน์ตาม พ.ร.บ. การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 ต่อไปนี้

ก. การยกเว้นค่าธรรมเนียมภาษี ค่าอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับเครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องมือและเครื่องใช้ รวมทั้งส่วนประกอบของสิ่งดังกล่าวที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตสินค้าและของที่ใช้ในการสร้าง ประกอบ หรือติดตั้งเป็นโรงงานหรืออาคารในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก เท่าที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

ข. การได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมภาษี ค่าอากรขาเข้า และภาษีการค้าสำหรับของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

ค. การได้รับยกเว้นอากรขาออกและภาษีการค้า สำหรับของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าไปในเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก เพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหากส่งออกนอกราชอาณาจักร

¹ กระทรวงพาณิชย์, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, "แนวทางในการเร่งรัดและพัฒนาสินค้า-อุตสาหกรรมส่งออก" วารสารเศรษฐกิจพาณิชย์ (พฤศจิกายน 2525):7.

² สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน, "กิจการผลิตผลไม้บรรจุกระป๋อง", ในรายงานประจำปี 2524, (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ห้างหุ้นส่วนจำกัดเกษมการพิมพ์), หน้า 169.

1.5.7 การส่งเสริมการลงทุนในกิจการขนส่งทางเรือระหว่างประเทศ กิจการนี้อยู่ในข่ายที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมาตั้งแต่ปี 2505 นอกจากนี้ยังมีพระราชบัญญัติส่งเสริมการพาณิชย์นาวี พ.ศ. 2521 ได้ให้อำนาจรัฐบาลและคณะกรรมการส่งเสริมพาณิชย์นาวีในการพัฒนาส่งเสริม ควบคุม คุ้มครอง และประสานงานการพาณิชย์นาวีโดยเฉพาะ แล้วยังมีอำนาจในการกำหนดมาตรการและให้สิทธิประโยชน์พิเศษเพื่อการส่งเสริมการพาณิชย์นาวีอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามการพาณิชย์นาวียังประสบกับการขาดทุนมาตลอด เนื่องจากเป็นกิจการที่ต้องลงทุนสูง แต่ขณะเดียวกันผลตอบแทนการลงทุนต่ำและขาดบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถในด้านเทคนิคตลอดจนการคัดการเป็นอย่างมาก

1.5.8 นโยบายเกี่ยวกับเงินกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ คณะอนุกรรมการได้วางโครงการที่จะให้มีการส่งเสริมการส่งออกไว้โดยวางหลักกว้าง ๆ เน้นอุตสาหกรรมหนักได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง ไม้แปรรูป วัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งจะนำเสนอให้คณะกรรมการเงินกองทุนพิจารณาในปี 2525 ที่ผ่านมามีได้ดำเนินการมาแล้ว 2 โครงการคือ อัญมณีและสิ่งทอ ส่วนในปี 2526 มีโครงการใช้เงินกองทุนทั้งหมด 15 โครงการ รวมเป็นเงินประมาณ 8 ล้านบาทบาท เป็นโครงการเกี่ยวกับการส่งเสริมการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าฝ้าย และเส้นใยสังเคราะห์อัญมณี เครื่องประดับ และโครงการอื่น ๆ หน่วยงานที่ขอเงินสนับสนุนเป็นหน่วยงานของกระทรวงพาณิชย์ เช่น กรมการค้าต่างประเทศ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ สำนักงานพาณิชย์ต่างประเทศ เป็นต้น เอกชนจะขอเงินสนับสนุนนี้ได้ในรูปแบบของสมาคม โดยเสนอเรื่องต่อกรมพาณิชย์สัมพันธ์ โดยโครงการที่เสนอนี้จะต้องเป็นโครงการที่ต่อเนื่อง และสามารถติดตามผลได้ แต่เท่าที่ผ่านมา ยังไม่มีเอกชนติดต่อเข้ามาเลย สำหรับความเห็นของภาคเอกชนเกี่ยวกับเงินกองทุนนี้กล่าวว่ารัฐบาลมีได้ประชาสัมพันธ์แจ้งให้เอกชนทราบว่าเอกชนสามารถเขียนโครงการเพื่อขอใช้เงินกองทุนนี้ได้ เงินกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้จัดตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2514 โดยอนุมัติเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษเข้าเงินทุนจากสินค้าขาเข้า ซึ่งเก็บได้ไม่เต็มร้อยละ 0.5 ของมูลค่า ซี. โอ. เอฟ ของสินค้านำเข้า ค่าธรรมเนียมที่จัดเก็บนี้ส่งเข้ากองทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เป็นจำนวน 300 ล้านบาท ยกเว้นสินค้าประเภทนม ครีม เนย อาหารเลี้ยงเด็กทารก น้ำมัน เงินกองทุน 300 ล้านบาทนี้ จะนำมาออกดอกให้เกิดประโยชน์เพิ่มขึ้นประมาณปีละ

¹ นโยบายเกี่ยวกับเงินกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, "ฐานเศรษฐกิจ

30 ล้านบาทต่อปี กรมชลประทานได้เริ่มเก็บค่าธรรมเนียม ตั้งแต่วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2525-15 ธันวาคม 2526 แต่ได้ระงับการเรียกเก็บแล้วตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2526 เพราะเห็นว่าเงินที่ได้เรียกเก็บเพียงพอกับเป้าหมายแล้ว

1.5.9 ¹ การลดขั้นตอนการส่งออก โครงการดำเนินงานของคณะกรรมการพัฒนาการส่งออกโดยปรับปรุงขั้นตอน การส่งออกดังนี้

- ก. การปรับปรุงขั้นตอนและวิธีการส่งออก
- ด้านกระทรวงพาณิชย์
- ให้กรมการค้าต่างประเทศปรับปรุงแก้ไขทางด้านดังต่อไปนี้
 - : เอกสารการส่งออกให้เป็นมาตรฐานสากล ซึ่งอำนวยความสะดวกและมีความคล่องตัวยิ่งขึ้น ได้เริ่มใช้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2526 เป็นต้นไป
 - : เพิ่มหน่วยงานออกหนังสือรับรอง เพื่อรับรองสิทธิประโยชน์ในจุดส่งออกให้มากขึ้นนอกเหนือจากที่ทำอากาศยานตอนเมือง ทำอากาศยานเชียงใหม่ และทำเรือสัดหีบ แล้วจะเพิ่มที่ทำเรือคลองเตยอีกแห่งหนึ่ง
 - : ได้มีการผ่อนผันในการขอใบอนุญาตการส่งออกโดยไม่ต้องนำแลตเตอร์ออฟเครดิต เป็นหลักฐานประกอบในขณะที่ยื่นขออนุญาต และให้สามารถนำหลักฐานแลตเตอร์ออฟเครดิตมาแสดงภายหลังได้
 - : มีการยกเลิกควบคุมสินค้าหลายรายการและลดขั้นตอนการส่งออก โดยการมอบหมายให้กรมชลประทานดำเนินการแทน รวม 23 รายการ เป็นสินค้าประมาณ 500 ชนิด
- ด้านกระทรวงการคลัง
- ได้ให้กรมชลประทาน ปรับปรุงแก้ไขทางด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
 - : ลดขั้นตอนการส่งออกที่กองพิธีการศุลกากรจาก 4 ขั้นตอนเหลือเพียง 3 ขั้นตอน

¹ สุ่มทร รักจำรูญ, "การลดขั้นตอนการส่งออก," ข่าวพาณิชย์ (3 มกราคม 2526): 5.

- : คิดประเภทและชนิดสินค้าที่ต้องการผ่านพิธีการ ที่กองป้องกันและปราบปรามเหลือเพียง ร้อยละ 25 ของจำนวนใบอนุญาตสินค้าทั้งหมด
- : เพิ่มอัตรากำลังในการรับชำระอากร และลงนามในบัตรภาษีจากเดิมที่มีผู้มีอำนาจลงนาม 4 คนมาเป็น 8 คน
- : กระจายการปฏิบัติพิธีการที่กองตำรวจสินค้าขาออกที่ส่งออก โดยระบบคอนเทนเนอร์ ไปตามเขตตรวจปล่อยสินค้า ซึ่งมี 4 เขต ในบริเวณเขตคอนเทนเนอร์ขององค์การท่าเรือ พร้อมทั้งลดรายละเอียดในการลงบัญชีเหลือเพียงเท่าที่จำเป็น

ด้านกระทรวงอุตสาหกรรม

ให้สำนักงานมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม ดำเนินการในด้านการปรับปรุงลดขั้นตอนการอนุญาตให้ผลิตสินค้าสับปะรดต่ำกว่ามาตรฐานภาคบังคับเพื่อให้การส่งออกเกิดความคล่องตัวและลดระยะเวลาอย่างมาก

ด้านกระทรวงสาธารณสุข

ให้สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (F.D.A) ได้ปรับปรุงแก้ไขเกี่ยวกับเรื่องการขอตะเบียนตำรับอาหารที่จะผลิตเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ ให้ดำเนินการปรับปรุงวิธีการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดความคล่องตัว และรวดเร็วขึ้น พร้อมทั้งกำชับดำเนินการแก้ไขกฎกระทรวงในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตใช้ฉลากใหม่ปิดอาหารกระป๋องสำหรับอาหารกระป๋องที่ได้จดในทะเบียนตำรับอาหารแล้ว โดยไม่ต้องขอขึ้นทะเบียนตำรับอาหารใหม่อีก เพราะถือว่าฉลากไม่ใช่สาระสำคัญของทะเบียนตำรับอาหารและไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียม ทำให้การส่งออกคล่องตัวมากยิ่งขึ้น และยังเป็นการลดต้นทุนการส่งออกอีกทางหนึ่งด้วย

ด้านกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ให้กรมประมงดำเนินการลดขั้นตอน โดยปรับปรุงวิธีการตรวจวิเคราะห์และออกใบอนุญาตสินค้าให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

ด้านธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ดำเนินการพิจารณาปรับปรุงขั้นตอนในการขอใบลู่ทรี ล.ป 61 สำหรับกรณีที่ดินค้ายังมีได้ชำระ (No Payment) ที่ไม่ต้องมีการติดตามการนำเข้าเงินตราต่างประเทศ และพิจารณามอบหมายให้กรมศุลกากรเป็นผู้ตรวจสอบปล่อยในบางกรณี

ข. การปรับปรุงเอกสารเพื่อการส่งออกที่ใช้ตามหน่วยงานต่าง ๆ ในขณะนี้ คือกรมการค้าต่างประเทศ กรมศุลกากร ธนาคารแห่งประเทศไทย ให้อยู่ในรูปแบบมาตรฐานรวม 5 แบบฟอร์มคือ

1. เอกสารใบขนส่งสินค้าขาออกของกรมศุลกากร
2. เอกสารคำร้องขออนุญาตส่งออก (0.3) ของกรมการค้าต่างประเทศ
3. เอกสารใบอนุญาตส่งออก (0.4) ของกรมการค้าต่างประเทศ
4. เอกสารใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าของกรมการค้าต่างประเทศ
5. เอกสารใบลู่ทรี ลป 16 ของธนาคารแห่งประเทศไทย

	<u>เอกสารก่อนการปรับปรุง</u>	<u>เอกสารหลังการปรับปรุง</u>
กรมการค้าต่างประเทศ	6 ชุด	2 ชุด
ธนาคารพาณิชย์	4 ชุด	4 ชุด
กรมศุลกากร	15 ชุด	3 ชุด

ระบบเอกสารใหม่ ซึ่งได้รับการปรับปรุงแล้วนี้ จะเริ่มใช้พร้อมกันทุกหน่วยงานตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๒๖ เป็นต้นไป ซึ่งจะเป็นผลให้เกิดความสะดวกรวดเร็วต่อการเตรียมเอกสารการผ่านขั้นตอน และพิธีการเกี่ยวกับการส่งออกทั้งขบวนการตลอดจนการเก็บหลักฐานเอกสารต่าง ๆ อีกด้วย

2. การขนส่งทางเรือ

การขนส่งสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศ ส่วนใหญ่จะใช้การขนส่งทางเรือ เนื่องจากอัตราค่าขนส่งถูกกว่าวิธีอื่น ๆ และบรรทุกสินค้าได้ปริมาณมากตลอดจนขนถ่ายสินค้าข้ามทวีปได้สะดวก เมื่อเปรียบเทียบกับ การขนส่งทางบก ค่าระวางเรือถือเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินค้าที่จะต้องคำนึงถึง ด้วยเพราะถ้าหากค่าระวางถูกต้นทุนสินค้าก็จะถูกกว่าคู่แข่ง อันทำให้มีโอกาสในตลาดมากขึ้น

2.1 ¹เงื่อนไขการส่งสินค้าทางทะเล (Terms of Shipment) ที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายมี 3 วิธี คือ

F.O.B. (free on board) เงื่อนไขนี้ผู้ขายสินค้าจะจัดส่งสินค้าจนถึงบนเรือ ซึ่งผู้ซื้อเป็นผู้จัดหา ผู้ซื้อจะเป็นผู้จ่ายค่าระวางและประกันภัยสินค้าเอง

C & F (cost and freight) ผู้ขายทำหน้าที่จัดหาเรือไม่ว่าจะเป็นเรือในร่มหรือนอกร่มเพื่อส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ ในระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ ดังนั้นผู้ขายจะเป็นผู้จ่ายค่าระวางเรือ ส่วนผู้ซื้อต้องจัดหาประกันภัยสินค้าเอง

CIF (cost insurance and freight) เป็นเงื่อนไขตรงกันข้ามกับ FOB ผู้ขายจะทำหน้าที่ทั้งจัดหาเรือและรับผิดชอบการประกันภัยสำหรับสินค้า เงื่อนไขนี้ผู้หาเรือมีสิทธิที่จะเลือกใช้เรือของประเทศตนหรือเรือของประเทศใดประเทศหนึ่งก็ได้ รวมทั้งสิทธิในการเลือกประกันภัยอีกด้วย

เนื่องจากการขนส่งสินค้าออกและการนำสินค้าเข้าส่วนใหญ่เป็น เรื่องของเอกชนที่ต้องตกลงกันเองว่าจะทำการซื้อขายในเงื่อนไขใด ส่วนใหญ่ผู้ค้าของไทยนิยมสั่งซื้อสินค้าเข้าในราคา CIF และส่งสินค้าออกในราคา F.O.B ทำให้ประเทศไทยเสียเปรียบต่างประเทศ เพราะผู้ขายและผู้ซื้อ ในต่างประเทศมีสิทธิเลือกเรือและหาประกันภัยสำหรับสินค้าเอง ฝักก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ไทยสูญเสียเงินตราต่างประเทศที่น่าจะได้จากค่าระวางขนส่งและค่าเบี่ยงประกันภัย

¹ ล่าริต เกิดลาภผล และวนิดา เกียนฤทธิเดช, "เงื่อนไขและการส่งมอบสินค้าทางทะเล" ในรายงานผลการศึกษาวิจัยการขนส่งสินค้าทางเรือระหว่างประเทศ ฉบับที่ 4 ของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ข้าวพาดิพย์, 2521), หน้า 6.

2.2 วิเคราะห์การโย้เงื่อนไข F.O.B

2.2.1 ผู้ส่งออกไม่ต้องมีภาระและความรับผิดชอบในการค้นหาเรือ และการประกันภัยสินค้า รวมทั้งไม่ต้องเสี่ยงต่อค่าระวางที่สูงขึ้น

2.2.2 ถ้าหากผู้ส่งเป็นผู้ส่งออกรายย่อย หรือเป็นประเทศที่มีการขนส่งทางเรือไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ หรือผู้ส่งออกที่แข่งขัน ด้ดราคาตัวเอง มักจะขาดความร่วมมือกันในการค้นหาเรือ เพื่อขนส่งสินค้าประเภทเดียวกัน หรือต่างประเภทไปเมืองท่าเดียวกัน ดังนั้นการโย้เงื่อนไข F.O.B จะด้ดปัญหาเหล่านี้ให้ผู้ส่งออก

2.2.3 ภาวะตลาดสินค้าเป็นตลาดของผู้ซื้อ หรือผู้ขายผูกพันกับการขายสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง กับประเทศใดประเทศหนึ่งมากเกินไป ย่อมมีผลให้ผู้ซื้อสามารถเป็นผู้เลือกกำหนดเงื่อนไขการส่งสินค้าได้ตามที่เขาพอใจ ซึ่งถ้าเป็นลักษณะเช่นนี้ผู้ซื้อมักจะกำหนดราคา F.O.B เพื่อจะได้ค้นหาเรือและประกันภัยเอง โดยเฉพาะถ้าผู้ซื้อม่กิจการเดินเรือของตนเอง และรับเป็นตัวแทนด้านบริษัทประกันภัย ก็จะทำให้ได้กำไรจากค่าระวางขนส่งและค่าเบี้ยประกันภัย เช่นบริษัทบอร์เนียว เชอริลล์เชลล์ บริษัทอิสต์เอเชียติก จำกัด เป็นต้น

2.2.4 ถ้าผู้ส่งออกเป็นสาขาตัวแทนของบริษัทแม่ในต่างประเทศ การส่งสินค้าจากสาขาไปยังบริษัทแม่มักใช้ราคา F.O.B วิธีการเช่นนี้ยังสามารถส่งกำไรกลับบริษัทแม่โดยการกำหนดราคาขายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น บางที่ขายให้ต่ำกว่าราคาต้นทุนเสียอีกด้วยอย่างเช่น โรงงานทอกระสอบสระบุรี ซึ่งดำเนินการโดยชาวญี่ปุ่นได้ขายกระสอบให้แก่บริษัทแม่ในราคาขาดทุน และยิงบริษัทแม่ม่กิจการเดินเรือและบริษัทประกันภัยของตนเอง ก็จะทำให้บริษัทแม่ได้กำไรสูงและเสียภาษีให้กับประเทศของตนในอัตราที่ต่ำ

2.3 วิเคราะห์การโย้เงื่อนไข C&F หรือ CIF

2.3.1 การขายสินค้าในราคา CIF และ C&F ทำให้ผู้ส่งออกเสียเปรียบในแง่เกี่ยวกับอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะด้รับค่าขายสินค้า ซึ่งจะรวมค่าระวางขนส่งและค่าประกันภัยเอาไว้เป็นเงินตราต่างประเทศ เมื่อนำมาแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาทก็ต้องแลกเปลี่ยนอัตราซื้อ แต่ต้องชำระค่าระวางและค่าประกันภัยในอัตราขายของธนาคาร

2.3.2 ผู้นำเข้าอาจด้สินเชื่อจากผู้ขาย (Supplier's credit) หากเป็นการซื้อด้วยเงื่อนไข CIF หรือ C&F ซึ่งสินเชื่อที่ด้จะรวมทั้งค่าระวางและค่าประกันภัยอีกด้วย

2.3.3 ผู้นำเข้าสามารถรู้ต้นทุนการนำเข้าได้แน่นอนกว่าราคา F.O.B ทำให้สามารถช่วยในการตัดสินใจเลือกผู้ขายที่ขายในราคาต่ำได้

2.3.4 ผู้นำเข้าไม่ต้องมีภาระจัดหาเรือหรือบริษัทประกันภัยเอง

2.3.5 การส่งออกราคา CIF จะช่วยทำให้ผู้นำเข้าสามารถให้เจ้าหน้าที่กรมศุลกากรประเมินภาษี ได้ทันทีจากใบแจ้งราคาของผู้ขาย (Seller's invoice) ซึ่งสะดวกและรวดเร็วกว่าการใช้เงื่อนไข F.O.B

2.3.6 ในกรณีที่บริษัทแม่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนจัดซื้อหรือ ขายให้กับบริษัทสาขาในต่างประเทศ บริษัทสาขาในต่างประเทศนั้นจะสั่งซื้อเข้าโดยตรงกับบริษัทแม่หรือส่งผ่านบริษัทแม่ในราคา CIF เป็นการทำให้บริษัทแม่มีกำไรจากการเป็นคนกลางในการจัดซื้อ

จากรายงานผลการศึกษาวិจัยการขนส่งทางเรือระหว่างประเทศ ของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ ผลปรากฏว่าการส่งออกในราคา C&F หรือ CIF จะให้ประโยชน์แก่ผู้ส่งออกมากกว่าการส่งออกในราคา FOB การส่งออกในราคา C&F หรือ CIF ผู้ส่งออก โดยเฉพาะประเทศไทยต้องคำนึงว่านอกจากค่าระวางขนส่ง (freight) แล้วยังต้องคำนึงถึงการเลือกชนิดของเรือด้วยเพราะโดยทั่วไปบริการเรือมี 2 ประเภทคือเรือในข่มม (Conferences) และเรือจร (Non-Conference)

เรือในข่มมเป็นการรวมตัวกันของสายการเดินเรือในเส้นทางเดียวกัน มีการกำหนดอัตราค่าระวาง และเงื่อนไขการขนส่งที่เหมือนกัน เพื่อป้องกันการแข่งขันกันเองในระหว่างสมาชิก นอกจากนี้เพื่อมุ่งใจสมาชิกและป้องกันการแข่งขันจากเรือนอกข่มมก็อาจจะกำหนดอัตราค่าระวาง 2 อัตรา และมีการใช้ระบบหักเงินส่วนลด (deferred rebate) เป็นการผูกมัดให้ลูกค้าใช้บริการของเรือในข่มมต่อไป ส่วนลดนี้จะมอบให้แก่ผู้ใช้บริการหลังจากการขนส่งกับบริษัทของเรือในข่มมเมื่อครบ 3 เดือนโดยไม่ใช้บริการของเรืออื่น ๆ ส่วนลดที่ให้จะเท่ากับร้อยละ 10 ของค่าระวางต้นของสินค้าที่ขนส่ง

ส่วนเรือจรนั้นคือเรือนอกข่มม ซึ่งมีจำนวนเรือ จำนวนเที่ยวเรือ การบริการ และความสะดวก ฯลฯ น้อยกว่าเรือในข่มม แต่อัตราค่าระวางถูกกว่าเรือในข่มมมาก

ส่วนใหญ่ประเทศไทยจำเป็นต้องพึ่งบริการขนส่งเรือต่างชาติโดยเฉพาะเรือในข่มมเป็นเหตุให้ข่มมเรือต่างชาติมีอิทธิพลเหนือผู้ใช้บริการ ดังจะเห็นจากการเรียกร้อง

เพิ่มค่าระวางอยู่เลื่อมและก็ประสบความล่าช้า การที่ไทยพึ่งเรือต่างชาติจึงเป็นแรงผลักดันให้ระบบการขนส่งโดยคอนเทนเนอร์ (Container) เริ่มมีบทบาทมากขึ้นในประเทศไทย ในอนาคตไทยก็คงจะต้องอาศัยการขนส่งต่างชาติมากยิ่งขึ้น เพราะการขนส่งโดยใช้ระบบคอนเทนเนอร์เป็นการลงทุนขนาดใหญ่มาก ซึ่งแม้แต่บริษัทเรือต่างชาติขนาดใหญ่บางแห่งยังต้องใช้วิธีร่วมลงทุนกับบริษัทอื่น

ท่าเรือหลักของไทยคือ ท่าเรือคลองเตยเป็นท่าเรือแม่น้ำ ซึ่งเรือเดินทะเลขนาดใหญ่ที่มีขนาดบรรทุกสินค้าเกิน 12,000 เมตริกตัน หรือมีความยาวเกิน 565 ฟุตและกินน้ำลึกเกิน 27 ฟุต ไม่สามารถจะเข้าเทียบท่าได้ จึงต้องเทียบท่าน้ำลึกอื่น ๆ เช่น ท่าเรือสัตหีบ เป็นต้น

การใช้เรือไทยในการขนส่งมีอัตราส่วนที่ต่ำมากนั้น ประเด็นสำคัญอยู่ที่การบริการขาดประสิทธิภาพเท่าที่ควรและปัญหาด้านการบริหารงานของบริษัทเรือ สืบเนื่องจากสาเหตุที่สำคัญคือ บริษัทเรือส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก และระบบการบริหารงานยังไม่ดีพอ เรือที่ให้บริการส่วนใหญ่เป็นเรือเก่าอายุเกิน 15 ปีที่มีระวางต่ำโดยเฉพาะขนาดต่ำกว่า 5,000 ตันเวทตัน มี 25 ลำ จากจำนวน 47 ลำ ดังนั้นสมรรถนะของเรือจึงต่ำมาก จนไม่สามารถขนส่งในเส้นทางไกล ๆ ได้ ทำให้เป็นอุปสรรคในการหาสินค้าเพื่อขนส่งและการใช้เรือไทยจึงมีอัตราส่วนที่ต่ำมาก ทำให้ไทยไม่ฝักองเรือพาณิชย์นาวีที่เข้มแข็งเป็นของตนเอง และในปี 2525 กองเดินเรือพาณิชย์นาวีของไทยก็ได้ประสบปัญหาการขาดทุนถึงกับต้องขายเรือบรรทุกสินค้าบางลำไปในที่สุด

2.4 การขนส่งผลไม้มักะป้องกันทางเรือไปประเทศในตะวันออกกลาง

จำนวนเรือที่ขนส่งสินค้าไปตะวันออกกลางขณะนี้ มีประมาณ 15 บริษัท ในปี 2525 นี้ การส่งออกของประเทศไทยลดลงประมาณ ร้อยละ 50 ของปีที่แล้ว เนื่องจากการขนส่งผลไม้มักะป้องกันต้องมีอุปกรณ์ในการอำนวยความสะดวกในการนำเข้าตู้คอนเทนเนอร์ แต่ที่ท่าเรือคลองเตยใช้กำลังคนแบกเข้าตู้ หรือบางครั้งก็ใช้รถยก(Fork Lift Truck) ตักสินค้าวันหนึ่ง ๆ มีเรือออกจากท่าเรือไปตะวันออกกลางทุกวันพุธ และวันเสาร์ ประมาณ 6 ลำต่อ 1 อาทิตย์ โดยขนของจากท่าเรือคลองเตยกรุงเทพ ไปท่าปลายทางที่สิงคโปร์ทุกบริษัท และขนต่อจากสิงคโปร์ไปตะวันออกกลาง เพราะว่าเรือที่สิงคโปร์เป็นเรือขนาดใหญ่ เรียกว่า Master Vessel ซึ่งไม่สามารถเข้ามาเทียบ

¹ สัมภาษณ์ ประสิทธิ์ ลิมสุภานาค, บริษัท ซี.พี อินเตอร์เทรด จำกัด, 5 ตุลาคม 2525

ท่าเรือกรุงเทพได้ เนื่องจากท่าเรือคลองเตยเล็กและตื้น ส่วนเรือที่ขนสินค้าจากท่าเรือคลองเตย ไปสิงคโปร์เรียกว่าเรือ Feeder ปัจจุบันค่าระวางในการขนส่งไปตะวันออกกลางลดลงเหลือเพียง 1,550 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต ในขณะที่ปีที่แล้ว และต้นปี 2525 ค่าระวางขนส่งทางเรือไปตะวันออกกลาง 1,600-1,700 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 20 ฟุต ทั้งนี้เพราะว่าในปัจจุบันสินค้าส่งออกไปตะวันออกกลางมีน้อยลงและประกอบด้วย บริษัทเรือที่ไปตะวันออกกลางมีมากขึ้น แต่ก็มีบริษัทเรือบางแห่งคิดค่าระวางขนส่งต่ำกว่าราคาตลาด คือประมาณ 1400-1450 เหรียญดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ตู้ คอนเทนเนอร์ที่มีขนาด 20 ฟุต

สำหรับบริษัทเดินเรือหรือตัวแทนของบริษัทเดินเรือไปตะวันออกกลางมีหลายแห่ง เช่น Maersk Line, MISC, The East Asiatic Company (Transport) จำกัด, Orient Overseas Container Line, Mitsui O.S.K. Lines (Thailand), NYK Line, Jardine Matheson (Thailand) จำกัด, Skyline Shipping Service, Thai Intercontinental & Coastal Shipping, Sealand, ASCL Australia Straits Container Limited, Ngow Hock จำกัด เป็นต้น

ตะวันออกกลาง

1. ความหมายของคำว่า "ตะวันออกกลาง"

มีผู้นิยามคำว่า "ตะวันออกกลาง" ไว้หลายความหมาย แตกต่างกันไปแล้วแต่จะยึดอะไรเป็นหลักเกณฑ์ในการกำหนดคำว่าตะวันออกกลาง บางคนก็ถือเอาชายฝั่งทางด้านตะวันออกของทะเลแดง อันได้แก่ คาบสมุทรอาระเบียโดยไม่รวมแอฟริกาเหนือเข้าไปด้วย ดังนั้น ซีอิปต์ ธิบายา ซูดาน ไม่ก็รวมเป็นตะวันออกกลาง แต่ถ้าหากหมายถึงโลกของชาวมุสลิมแล้ว จะนับรวมเอาปากีสถาน มาเลเซีย อินโดนีเซียเข้าไปด้วยเป็นการไม่สมเหตุผล แต่ถ้าหมายถึงโลกของชาวอาหรับก็จะรวมเอาตุรกี เอเชีย แองจีเรีย ซีอิปต์ ธิบายา ซูดาน มอริออคโค เข้าไปในตะวันออกกลางด้วย หนังสือบางเล่มผู้เขียนได้กล่าวถึงตะวันออกกลางว่าเป็น ชาวอาหรับ ตุรกี อิหร่าน และอิสราเอล บางแห่งก็ยึดความคิดเก่าที่เกี่ยวกับการแบ่งเอเชียตะวันออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ตะวันออกใกล้ (Near East) ตะวันออกกลาง (Middle East) และตะวันออกไกล (Far East) แต่สำหรับอังกฤษได้ให้ความหมายของตะวันออกกลางว่าหมายถึง ปาเลสไตน์ ซีอิปต์ และดินแดนทางฝั่งตะวันตก ได้แก่คาบสมุทร

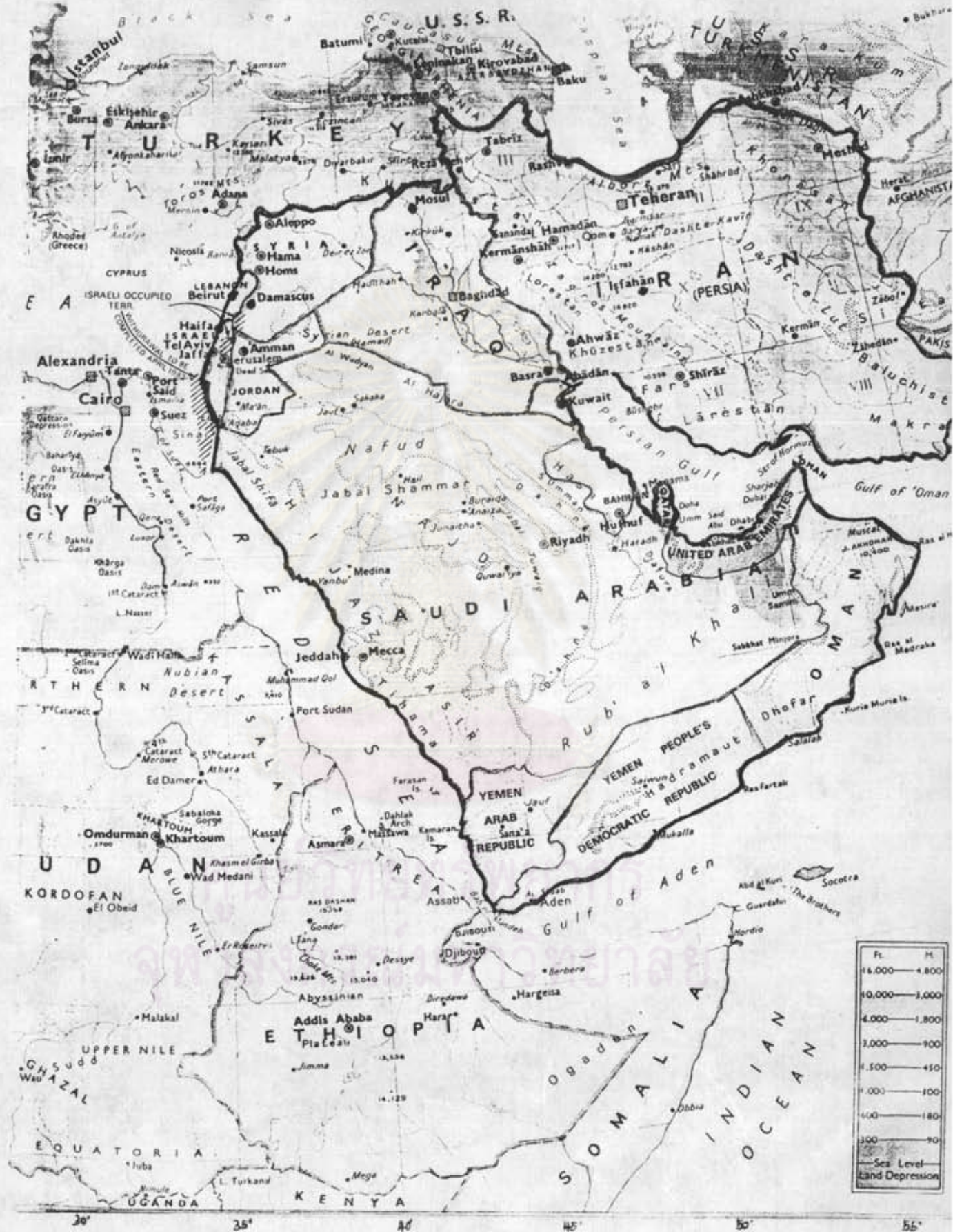
อาระเบีย อิหร่าน ตุรกี ส่วนสี่ประเทศข้างต้นได้ถือว่าตะวันออกกลางเป็นส่วนหนึ่งของทวีปเอเชีย ซึ่งหมายถึง 15 ประเทศ ที่จะกล่าวข้างล่างนี้โดยรวมตุรกีเข้าไปอีกประเทศหนึ่งด้วย

สำหรับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ยึดตามการแบ่งของศูนย์สถิติพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งได้ให้ความหมายของตะวันออกกลาง หมายถึงประเทศดังต่อไปนี้

1. ซาอุดีอาระเบีย (Saudi Arabia)
2. คูเวต (Kuwait)
3. สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (U.A.E) (United Arab Emirates)
4. บาห์เรน (Bahrain)
5. กาตาร์ (Qatar)
6. โอมาน (Oman)
7. อิหร่าน (Islamic Republic of Iran)
8. อิรัก (Iraq)
9. ไซปรัส (Cyprus)
10. อิสราเอล (Israel)
11. จอร์แดน (Jordan)
12. เลบานอน (Lebanon)
13. ซีเรีย (Syria)
14. สาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมน (เยเมนใต้) (Yemen People Democratic Republic)
15. สาธารณรัฐอาหรับเยเมน (เยเมนเหนือ) (Yemen Arab Republic)

ประเทศในตะวันออกกลาง 15 ประเทศที่ได้กล่าวมานี้ สามารถแบ่งเป็นกลุ่มชาวอาหรับ ได้แก่ ประเทศ ซาอุดีอาระเบีย คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ โอมาน อิรัก จอร์แดน เลบานอน ซีเรีย สาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมน และสาธารณรัฐอาหรับเยเมน และกลุ่มที่ไม่ใช่ชาวอาหรับ ได้แก่ อิหร่าน ไซปรัส อิสราเอล

ประเทศไทยให้ความสนใจในการทำการค้า กับประเทศที่มีการค้าเสรีและเป็นประเทศผู้ผลิตน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญ รวมทั้งเป็นประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อประชากรสูง ได้แก่



รูปถ่าย 8 แสดงแผนที่ประเทศในตะวันออกกลาง

กลุ่มอาหรับ ซึ่งคือ ประเทศซาอุดีอาระเบีย คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ และโอมาน ส่วนประเทศที่มีไข่ยาวอาหรับได้แก่ อิหร่าน

ส่วนประเทศที่เหลือนอกเหนือจากที่กล่าวมาดี ได้แก่ อีรัก จอร์แดน นั้นมีการค้ายังไม่เสรีเต็มที่ต้องมีใบอนุญาตนำเข้า (Import License) หรือบางครั้งรัฐบาลผูกขาดการนำเข้า ส่วนประเทศไอซ์แลนด์ จอร์แดน เลบานอน ซีเรีย เป็นตลาดที่น่าสนใจน้อยกว่า เพราะได้รับอิทธิพลจากทางตลาดยุโรปมาก ส่วนประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมน รายได้ต่อประชากรต่ำ เนื่องจากไม่มีรายได้จากการส่งออกน้ำมันเป็นสินค้าออก และประเทศสาธารณรัฐอาหรับเยเมนมีการปกครองแบบสังคมนิยม ซึ่งนโยบายทางการเมืองขัดแย้งกับประเทศไทยที่มีการปกครองแบบประชาธิปไตย

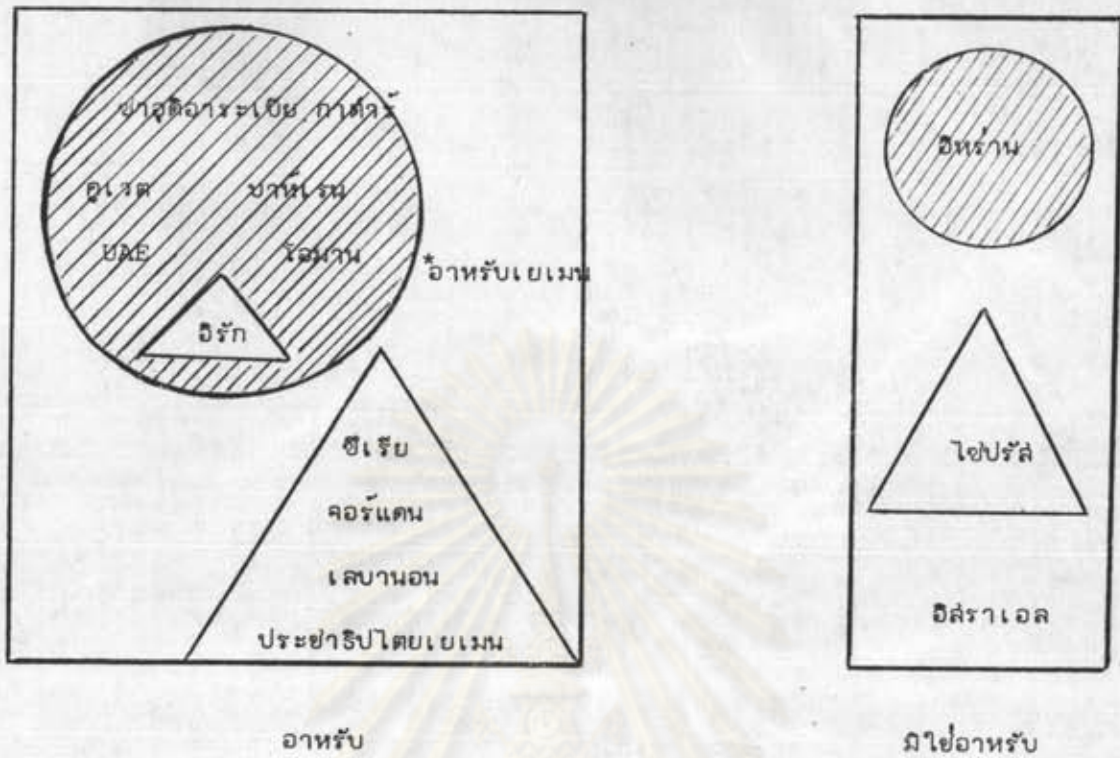
ดังนั้นในบรรดาตลาดการค้าเสรีที่สนใจ 7 ประเทศ เราสามารถแบ่งเป็นตลาดที่มีลักษณะแตกต่างกันได้ 3 ตลาดก็คือ ตลาดซาอุดีอาระเบีย เป็นตลาดที่น่าสนใจเนื่องจากเป็นประเทศที่ใหญ่ที่สุดในคาบสมุทรอาระเบียและมีระบบการค้าที่ล้ำสมัยกว่าประเทศอื่น ๆ ในตะวันออกกลางและมีปัญหาทางการค้ามากที่สุด อีกทั้งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงอีกด้วย ตลาดที่สองคือตลาดที่มีการค้าค่อนข้างทันสมัยกว่าเมื่อเทียบกับประเทศซาอุดีอาระเบีย ได้แก่ ประเทศคูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ โอมาน บางประเทศเคยเป็นอาณานิคมของต่างชาติมาก่อนจึงได้รับอารยธรรมจากต่างชาติไว้มาก โดยเฉพาะ คูเวต มีระบบการค้าที่ทันสมัยเกือบคล้ายสหรัฐอเมริกาและยุโรป เพราะมีการพัฒนา ก่อนประเทศอื่นในตะวันออกกลาง ตลาดที่สามได้แก่ ตลาดอิหร่าน ต่างกับสองตลาดที่กล่าวมา ในแง่ที่มีไข่ยาวอาหรับและสามารถผลิตอาหารเลี้ยงประชากรได้มากกว่า แต่ในขณะนี้อิหร่านกำลังคร่ำครวญกับอิรัก สินค้าพวกอาหารจึงจำเป็นมากสำหรับอิหร่านและอิรัก สินค้านำเข้าอิหร่านขณะนี้นำเข้าผ่านประเทศคูเวตและเมืองฮุไบ ตลาดอิหร่านเป็นตลาดที่น่าสนใจในแง่ที่มีประชากรมาก และผลิตน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญ ในอนาคตถ้ายุติสงครามกับอิรักแล้วก็อาจต้องรอการฟื้นตัวจากสงครามอีกนาน และสินค้า โดยเฉพาะพวกธัญพืชก็ยังคงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จึงเป็นตลาดที่น่าสนใจอยู่ในอนาคต ถ้าหากอิหร่านเปิดประเทศ

¹ สัมภาษณ์บุตรศัตร พุฒรัตน์ บริษัทผลไม้กระป๋องไทย จำกัด 8 ธันวาคม 2525.

² สัมภาษณ์คุณสนิท เลิศ สุทธิรักษ์ดี ผู้จัดการฝ่ายขายต่างประเทศ บริษัท ไทยผลิตภัณฑ์

อุปถัมภ์ จำกัด 20 มกราคม 2526

³ เรื่องเดียวกัน



รูปที่ 9 การแบ่งประเทศในตะวันออกกลาง เป็นกลุ่ม ๆ

- หมายเหตุ** สัญลักษณ์
- = ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าออกที่สำคัญ
 - * = การปกครองสังคมนิยม
 - △ = การค้าไม่เสรีเต็มที่หรือได้อิทธิพลจากตลาดอื่นมากกว่า เอเชีย
 - ◐ = ตลาดที่นำสนใจ

2. ข้อมูลขึ้นพื้นฐานเกี่ยวกับประเทศต่าง ๆ ในตะวันออกกลาง

องค์การสหประชาชาติ (United Nations) ได้จัดประเทศในตะวันออกกลาง เป็นประเทศที่กำลังพัฒนา (Developing countries) ยกเว้นอิสราเอลในปัจจุบันถือเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว (Developed countries) ประเทศในตะวันออกกลางตามการแบ่งของศูนย์สถิติการพาณิชย์จัดเป็นส่วนหนึ่งของทวีปเอเชีย ตั้งอยู่ประมาณเส้นรุ้งที่ 7-42 องศา และเส้นแวงที่ 16-63 องศา ประเทศที่มีพื้นที่มากที่สุด ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 2.2 ล้านตารางกิโลเมตร รองลงมาได้แก่อิหร่าน อิรัก สาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมน ส่วนประเทศที่มีพื้นที่น้อยที่สุด ได้แก่ บาร์เรน ซึ่งมีพื้นที่เพียง 669 ตารางกิโลเมตรเท่านั้น

ตารางที่ 16 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่เมืองหลวง จำนวนการเงินของประเทศในตะวันออกกลาง

ประเทศใน ตะวันออกกลาง	พื้นที่ หน่วย: 100 กม. ²	เมืองหลวง	เมืองสำคัญ	การปกครอง ประเทศประ- มุขประเทศ	ทางด้านการเงิน
ซาอุดีอาระเบีย	2,150	ริยาด	เจดดาห์ เมกกะ ทาอีฟ เมดีนา ค็อบลิน	กษัตริย์	100 Nalalah = 20 qursh = 1 Saudi riyal (SR) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 3.44 RS.
คูเวต	17.8	คูเวตซิตี	Hawalli Salmiya Shuaiba Shuwikh Mina Abdullah	Amir	1000 fils = 10 dirham s = 1 KW dinar (KD) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.2913 KD
อาหรับอียิปต์	82.8	อียิปต์	อียิปต์	ประธานาธิบดี	100 fils = 1 UAE dirham
บาห์เรน	.699	มานามา	บูฮัยร์ Isa Town	Amir	100 fils = 1 Bahrain dinar (BD) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.377 BD
กาตาร์	11.4	โดฮา	Umm Said Wakrah Dukhan	Amir	100 dirhams = 1 Oatar riyal (OR)
โอมาน	300	มัสกัต	Batinah Musandam Dhofa Mutrah	Premire and Ministry	100 baiza = 1 Rial Omani (RO) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.3456 RD.
อิหร่าน	1,648	เตหะราน	ทาบรีซ ฮีราต อฮมาดีน อิสฟาฮาน อาควาห์	ประธานาธิบดี ของโกลบอล	100 dinars = 1 Iranian Rial (IR) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 84.85 IR
อิรัก	434.9	แบกแดด	Basras Hillah Najaf Mosul Kirkuk	ประธานาธิบดี	1000 fils=20 dirhams=1 Iraq dinar (ID) * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.31 ID
ไซปรัส	9.25	นิโคเซีย	Limassol Famaqusta Launaca Paphos Kyrenia	ประธานาธิบดี	1000 mils = 1 Cyprus pound * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 2.0125 CP
อิสราเอล	20.3	เยรูซาเล็ม	เทล-อวีฟ, Jaffa Haifa Holon	ประธานาธิบดี	100 New agorot (Singular: agora = ishekel) * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 36.85 Skekel
จอร์แดน	97.7	อัมมัน	อัมมัน, Irbid	กษัตริย์	1000 fils = 1 Jordanian dinar (JD) * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.357 JD
เลบานอน	10.4	เบรุต	ทริโปลี	ประธานาธิบดี	100 piastres = 1 Lebanon pound (SL) * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 4.03 SL
ซีเรีย	185.1	ดามัสกัส	Aleppo, Homs, Hama Latakia, Deir-ez-Zor	ประธานาธิบดี	100 piastres = 1 Syrian Pound (SL) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 3.953 (SL)
อาหรับเยเมน	200	ซานา	ทาอีฟ, Hodeina	ประธานาธิบดี	100 fils = 1 Yemeni riyal (YR) * 1 ดอลลาร์สหรัฐ = 4.595 YR
เยเมนประชาธิปไตย	336.8	เซเน	Al Mukalla, Shaykh' Ulhman	ประธานาธิบดี	1000 fils = 1 Yemeni dinar (YD) *1 ดอลลาร์สหรัฐ = 0.3453 YD

ที่มา: The Middle East and North Africa 1980-1981 * อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเฉลี่ยปี 2525 จากธนาคารกรุงเทพ

ตารางที่ 17 แสดงข้อมูลพื้นฐานของประเทศไทยต่าง ๆ ในตะวันออกกลาง

ประเทศ	ประชากร ปี 2525	ประชากร ปี 2543	ประชากร ปี 2563	*อัตราการเกิด ปี 2525	*อัตราการตาย ปี 2525	รายได้ต่อ ประชากร ปี 2523	*ประชากร อาศัยใน เมือง 2525
ซาอุดีอาระเบีย	11.1	20.5	32.7	4.6	1.4	11,260	67
คูเวต	1.5	2.9	4.6	4.2	0.5	22,840	88
อียิปต์	1.2	1.9	2.8	3.0	0.7	30,070	72
บาห์เรน	0.4	0.7	1.0	3.7	0.8	5,560	78
กาตาร์	0.3	0.4	0.6	3.7	1.0	26,080	86
โอมาน	0.9	1.7	2.6	4.9	1.9	4,380	7
อิหร่าน	41.2	66.5	95.5	4.4	1.4	-	50
อิรัก	14.0	24.2	37.4	4.7	1.3	3,020	72
ไซปรัส	0.6	0.7	0.8	2.2	0.9	3,560	53
อิสราเอล	4.1	5.6	7.1	2.4	0.7	4,500	89
จอร์แดน	3.5	6.5	10.3	4.7	1.0	1,420	42
เลบานอน	2.7	4.0	5.3	3.0	0.9	-	76
ซีเรีย	9.7	18.7	30.0	4.6	0.9	1,340	47
อาหรับเบเนน	5.5	8.8	13.5	4.9	2.4	460	10
ประชาธิปไตยเบเนน	2.0	3.4	5.3	4.8	2.1	420	37
ไทย	49.8	69.9	88.0	2.8	0.7	670	14
อเมริกา	232.0	259.0	274.1	1.6	0.9	11,360	74

ที่มา : The Population Reference Bureau 1982 data Sheet

ประชากร: 1 หน่วยต่อ 1 ล้านคน

* : ร้อยละ

รายได้ต่อประชากร: ดอลลาร์สหรัฐ

จากตารางที่ 17 ในประเทศตะวันออกกลาง ประเทศอิหร่าน มีประชากรมากที่สุด ถึง 41.2 ล้านคน รองลงมาได้แก่ ซีเรีย อิรัก ซาอุดีอาระเบีย มีประชากรไม่เกิน 15 ล้านคน สำหรับประเทศนอกจากนี้มีประชากรน้อยมาก เช่น บาห์เรน โอลิวัล โมฮามัด คูเวต กาตาร์ สหรัฐอิมิเรตส์ ซึ่งมีประชากรโดยเฉลี่ย 8 แสนคนในปี 2525 อัตราการเกิดของประชากรทุกประเทศจะสูงกว่าอัตราการตาย ทำให้ในอนาคตจะมีประชากรเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูง ถึงแม้ว่าอัตราการเกิดจะสูงกว่าประเทศอื่น ๆ ก็ตามแต่จำนวนประชากรก็ยังน้อยกว่าประเทศที่กำลังพัฒนาอย่างเช่นประเทศไทย ส่วนรายได้ต่อประชากรของประเทศในตะวันออกกลางแตกต่างกันมาก ถ้าหากเป็นประเทศที่ส่งออกน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญ รายได้ต่อประชากรของประเทศนั้นจะสูงมากกว่าประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างสหรัฐอเมริกา ซึ่งได้แก่ประเทศสหรัฐอเมริกา อิมิเรตส์ กาตาร์ คูเวต ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน ส่วนประเทศที่ได้ส่งออกน้ำมันเป็นสินค้าออกซึ่งรายได้ต่อประชากรสูงกว่าประเทศไทย ได้แก่ โอลิวัล อิสิราเอล และต่ำกว่าประเทศไทย ได้แก่ จอร์แดน ซีเรีย สาธารณรัฐประชาธิปไตยเยเมน สาธารณรัฐอาหรับเยเมน

3. กลุ่มตลาดประเทศในตะวันออกกลางที่น่าสนใจ

กลุ่มตลาดประเทศในตะวันออกกลางที่น่าสนใจ คือ กลุ่มประเทศอาหรับที่ผลิตน้ำมัน เป็นสินค้าออกได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย คูเวต บาห์เรน สหรัฐอาหรับอิมิเรตส์ กาตาร์ และโอมาน

3.1 การกระจายรายได้ของประเทศอาหรับ¹ ถึงแม้ว่ารายได้ต่อหัวของชาวอาหรับในตะวันออกกลางจะสูงมากก็ตามแต่การกระจายรายได้อังยังไม่เป็นธรรม ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาช่องว่างระหว่างคนจนกับคนรวย กล่าวคือจำนวนคนรวยและ คนชั้นชั้นกลางมีไม่เกินร้อยละ 10 ของประชาชนทั้งหมด สำหรับคนจนมีมากที่สุดถึงร้อยละ 90 ของประชากรทั้งหมดอย่างไรก็ตามมีคนต่างด้าว (Immigrants) ที่เข้ามาอาศัย และประกอบอาชีพในประเทศเหล่านี้จะมีเป็นจำนวนมากถึงร้อยละ 50-60 ของประชากรทั้งหมด แต่คนจนชาวพื้นเมืองของชาติเหล่านี้ยังได้เปรียบกว่าชาวต่างชาติที่เข้ามาประกอบอาชีพในประเทศตะวันออกกลาง เนื่องจากมีเงินช่วยเหลือจากรัฐบาลและกฎหมายเปิดโอกาสให้ชาวพื้นเมืองมากกว่า

¹ ลายอูบล, "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจหอการค้าไทย (ตุลาคม 2524): 67-68.

พลเมืองแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่ได้แก่ ชนชาติพื้นเมืองและคนต่างชาตินั้นในแต่ละกลุ่มจะมีการแบ่งระดับกันตั้งแต่รวยที่สุดถึงจนที่สุดเช่นกัน คนร่ำรวยจะมีฐานะทางสังคมสูง นิยมใช้สินค้าที่มีชื่อเสียงจากยุโรป อเมริกา ญี่ปุ่น โดยไม่เกี่ยงเรื่องราคา สำหรับคนรายน้อยกว่านั้นจะนิยมใช้กลุ่มเป้าหมายของสินค้าที่มาจากแถบเอเชีย โดยเฉพาะประเทศไทย ดังนั้นกลุ่มเป้าหมาย (Target Group) ของไทยก็คือ คนที่มีฐานะรองลงมาได้แก่¹ ชนชั้นกลางและคนจน ซึ่งชอบสินค้าราคาถูก

3.2 ลักษณะการทำธุรกิจในวันออกกลาง ในประเทศลาตินอเมริกาและเอเชีย พ่อค้าค่อนข้างหัวอนุรักษ์นิยม (Conservative) มากกว่าประเทศอื่น ๆ การดำเนินธุรกิจยังยึดอยู่กับระบบเก่าและผลิตภัณฑ์เดิม ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อผลิตภัณฑ์ใหม่หรือผู้ผลิตรายใหม่ นอกจากนี้พ่อค้ายังนิยมการพกเงินสดมากกว่าเอกสารทางการเงิน เช่น เช็ค ตราสาร เป็นต้น การบริหารงานของชาวอาหรับไม่มีกฎเกณฑ์ ไม่นิยมรวมกลุ่มทำการค้า ผู้บริหารส่วนใหญ่ของชาวอาหรับเป็นชาวต่างชาตินอกจากนี้ร้อยละ 90 ได้แก่ ชาวอินเดีย ปากีสถาน จอร์แดน ฟิลิปปินส์ เป็นต้น ในการเสนอขายสินค้านั้นพ่อค้าชอบที่จะเห็นตัวอย่างหรือแคตตาล็อกซึ่งจะทำให้เข้าใจได้ง่ายและถ้าหากเกิดความพอใจก็จะตกลงซื้อทันที บางครั้งจ่ายเป็นเงินสดเลยก็มี

แต่อย่างไรก็ตามพ่อค้าชาวอาหรับมักชอบต่อรองราคาโดยเขาจะพอใจซื้อสินค้าถ้าหากผู้ขายยอมลดราคาลงบ้าง ดังนั้นในทางปฏิบัติผู้ขายมักจะคำนึงถึงเรื่องนี้ด้วย การติดต่อทางธุรกิจส่วนใหญ่พ่อค้าชาวตะวันออกกลาง ชอบที่จะติดต่อเป็นการส่วนตัว (Personal Contact) มากกว่าติดต่อกับสมาคมหรือกลุ่ม และไม่ชอบที่จะติดต่อโดยติดต่อทางจดหมายมากนัก ยกเว้นว่าผู้ขายนั้นจะเป็นบริษัทใหญ่และมีชื่อเสียง ซึ่งพ่อค้าทางตะวันออกกลางมีความสนใจในสินค้านั้นเป็นพิเศษ

การทำธุรกิจกับประเทศในวันออกกลางแตกต่างจากการทำธุรกิจในยุโรปหรืออเมริกา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนบทรูปแบบประเพณี วิถีชีวิต (Life Style) ที่แตกต่างกันพอยกตัวอย่างได้ดังนี้ การนัดพบกับนักธุรกิจชาวตะวันออกกลางไม่ค่อยตรงต่อเวลา ที่เป็นเช่นนี้เพราะเขาถือว่ามิใช่เรื่องเสียหายเพราะชาวอาหรับคุ้นเคยกับการทำธุรกิจส่วนตัวและอาศัยการทำธุรกิจระบบเพื่อน ดังนั้นการติดต่อธุรกิจจึงไม่มีการจำกัดเวลาหรือวางแผนในการติดต่อธุรกิจ

¹ บทสัมภาษณ์และแบบสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดตะวันออกกลาง

ในการเข้าไปพบหรือติดต่อนักธุรกิจ โดยเฉพาะที่ชาวคูเวตระเบียบ จะมีปัญหามากในแง่ที่อยู่ของสำนักงานหรือร้านค้า เพราะไม่มีเลขที่บ้าน ส่วนใหญ่จะบอกว่าอยู่ใกล้กับอะไร นักธุรกิจจากประเทศต่าง ๆ จะต้องค้นหาสำนักงาน หรือสำรวจตลาดเอง เนื่องจากไม่มีข้อมูลช่วยในการวางแผน อาจจะเป็นด้วยเหตุผลที่ว่าชาวอาหรับไม่นิยมบันทึกข้อมูลมากนักก็เป็นได้ แต่ถ้าหากเป็นศูนย์กลางการค้าใหญ่ ๆ มักจะมีการตั้งสำนักงานผู้มาเข้าและผู้ส่งออกอยู่ในบริเวณนั้น ส่วนผู้ค้าส่งจะอยู่เป็นย่านซึ่งเรียกว่า ซูก (Souk) (ที่อิหร่านเรียกบาซาร์ (Bazaar) แต่ร้านค้าปลีกจะกระจัดกระจายอยู่ทั่วไปตามถนนต่าง ๆ และแผงลอยทั่ว ๆ ไป การพบปะมักจะไม่มีการติดต่อนักธุรกิจไทยเข้าไปเพื่อเล่นอขายสินค้าแก่พ่อค้าเขามักจะนั่งล้อมวงคุยกับเพื่อน ๆ หลาย ๆ คนโดยไม่สนใจผู้มาเยี่ยมในระหว่างนี้พ่อค้าในประเทศตะวันออกกลางเขาเปิดโอกาสให้นักธุรกิจไทยเล่นอขายสินค้านั้นอาจจะมีการรบกวนด้วยเสียงโทรศัพท์ หรือผู้มาเยี่ยมคนอื่น ๆ บางทีอาจจะเป็นคู่แข่งช่นของนักธุรกิจไทยก็ได้ ดังนั้นการติดต่อกับพ่อค้าชาวอาหรับจึงต้องใช้ความอดทนอย่างมาก การติดต่อเพียงครั้ง หรือ 2 ครั้ง ไม่ก่อให้เกิดผลทางการค้า ต้องให้เวลาติดตามผลงานอย่างมากและบางรายต้องใช้เวลา 2 ถึง 3 ปี แต่ถ้าหากได้รับคำสั่งซื้อ ครั้งแรกก็จะเป็นผลดีในครั้งต่อ ๆ ไปด้วย ในการเข้าไปพบปะเพื่อติดต่อนักธุรกิจนั้นควรจะค้นหาเรื่องอื่น ๆ เช่น ความสำเร็จของเขา หรือเรื่องเกี่ยวกับรถยนต์ ฯลฯ ก่อน ทั้งนี้เพราะชาวอาหรับไม่ชอบที่จะพบปะโดยค้นหาธุรกิจทันที จะเป็นการดึงดูดความสนใจเขาในการที่จะเจรจาธุรกิจต่อไป และไม่ควรพูดเกี่ยวกับป่า เลสไลต์และอิว นอกจากนี้ไม่ควรเินยอมมากเกินไป เพราะเขาถือว่าประจบประแจง ชาวอาหรับมีความคุ้นเคยกับคนอื่นได้ยากกว่าชาวตะวันตกที่อาจจะใช้การหักท่าย หรือพูดตลกก็สามารณมีเพื่อนได้ แต่ชาวอาหรับต้องใช้เวลา ส่วนในเรื่องการตัดสินใจมักจะใช้ลางสังหรณ์มากกว่า (Intuitive)

3.3 พฤติกรรมทั่ว ๆ ไปของชาวอาหรับในตะวันออกกลาง ¹ชาวอาหรับส่วนใหญ่มีถือคำสอนอิสลามนิกายซุนหนี่ (รายละเอียดภาคผนวก ค) ดังนั้นวิถีชีวิตจึงมักจะเกี่ยวข้องกับคำสอนของคำสอนเป็นส่วนใหญ่ มีการห้ามดื่มเครื่องดื่มประเภทแอลกอฮอล์ จะมีขายเฉพาะประเทศที่อนุญาตให้มาเข้า เช่น บาห์เรน หรือ รัฐชาร์จาห์ของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ หรือโรงแรมที่มีชาวต่างชาติพักอาศัยเท่านั้น ร้านค้าทั่วไปพูดภาษาอังกฤษได้ดี การรับประทานอาหารนั้น รับประทานอาหารเป็นอาหารหลักเช่นเดียวกับคนไทย แต่มีนมปังแบบร้านอาหารอินเดียทำขายในเมืองไทยรับประทานกับแกงดูหม่าน ข้าวหมกแพะ แกะ ไก่ เครื่องดื่มพื้นเมือง นิยมชงจากชิลอนหรือตุรกี และกาแฟของ

¹ ประยูรศักดิ์ ชาญนเดย์, "การไปประกอบพิธีฮัจญ์ ที่เมกกะ," ในสัมมนาสภาวิชาการระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลางปี 2522, หน้า 10.

อาระเบียน พวกเขาหารทะเลมีบ้างส่วนใหญ่ประเภทปลาเพราะอยู่ใกล้ทะเล ชนมส่วนใหญ่มีรสหวานแบบของอินเดีย ผลไม้ที่นิยมมีส้ม องุ่น แอปเปิ้ล ลำไย ก้วยหอม ใคศรมมีขายทั่วไป ไม่มีแหล่งบันเทิง มหรสพ ภาพยนตร์และบาร์ไนท์คลับต่าง ๆ ยกเว้น¹ที่ชาร์จาห์ ของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งพัฒนาให้มีอาคารก่อสร้างใหญ่โตและมีสถานเริงรมย์หลายอย่าง ส่วนในซาอุดีอาระเบียโทรทัศน์มักจะเล่นยาว และแพร่ภาพเกี่ยวกับภระกิจของพระเจ้าแผ่นดินสืบกับการอ่านพระคัมภีร์ สินค้าที่ชาวอาหรับซื้อส่วนใหญ่จะดูราคาไม่แพงเกินไปนักไม่มีการพิถีพิถันเกี่ยวกับแฟชั่นและรูปแบบเท่าใด โดยเฉพาะเสื้อผ้าจะต้องศึกษารสนิยมให้ดีเสียก่อน ส่วนใหญ่จะชอบสีสรรสะดุดตาชอบสีเงินสีทองที่มีแสงแวววาว สตรีชาวอาหรับจะแต่งกายเฉพาะอยู่ในบ้านเพื่ออวดสามี เวลาออกข้างนอกบ้านจะคลุมหมต แม้ใบหน้าให้เห็นเฉพาะลูกตาและมือ ยกเว้นบางประเทศ เช่น ซีเรีย เลบานอน อิรัก บาห์เรน สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และคูเวต ฯลฯ สตรีชั้นสูงและกลางแต่งกายแบบยุโรป การแลกเปลี่ยนเงินทำได้โดยทั่วไปแม้แต่ริมถนนเพราะอัตราไม่แตกต่างจากธนาคารเท่าใด และมีการเปลี่ยนแปลงกันง่าย ๆ แม้เช็คเดินทางก็ไม่ต้องแสดงหนังสือเดินทาง เพียงแต่ลงลายมือชื่อให้ตรงกับเช็คก็ยอมรับแล้ว ดังนั้นการแลกเงินไม่ต้องเสียเวลารอนาน เพราะเหตุนี้จึงต้องระวังเรื่องเช็คเดินทางจะต้องเก็บไว้ให้มิดชิดไว้กับตัว และควรมีหนังสือเอกสารสำคัญติดตัวเสมอ เช่น วิชา ใบปลุกวัคซีนป้องกันโรคฝีดาษ และอหิวาตกโรค ฯลฯ

3.4 เกี่ยวกับทางด้านภาษา ช่วงเวลาทำธุรกิจ วิชา และกฎหมายบางอย่าง

ภาษาที่ใช้ส่วนใหญ่ในการติดต่อธุรกิจใช้ภาษาอังกฤษ แต่ถ้าจะให้มีความรู้ลึกซึ้งตนเองมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะผู้บริหารและพ่อค้าต่าง ๆ ในตะวันออกกลางควรจะใช้ภาษาอาระบิมากกว่า นักธุรกิจชาวญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนเกาหลี ไต้หวัน ใต้อาศัยอยู่ในตะวันออกกลางหลายปี ทำให้พูดภาษาอาระบิได้ดี อีกทั้ง²ญี่ปุ่นและสาธารณรัฐเกาหลีได้เปิดสอนภาษาอาระบิให้กับนักธุรกิจของตนที่เข้าไปทำธุรกิจในตะวันออกกลางด้วย สำหรับไทยได้เคยมีนักธุรกิจไปติดต่อให้สำนักจุฬาราชมนตรีเปิดสอนภาษาอาระบิ แต่ทางสำนักจุฬาราชมนตรียังไม่ตกลงเนื่องจาก ภาษาอาระบิเป็นภาษาที่เรียนได้ยาก และต้องใช้เวลาในการเรียนมาก

¹ พ. เกียรติศักดิ์, "กรายโลก: ชาร์จาห์ กรุงเทพฯในตะวันออกกลาง," มติชน (5 ธันวาคม 2522): 5.

² ลายอบล, "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจหอการค้าไทย (ตุลาคม 2524): 70.

³ สัมภาษณ์ คุณอรุณ บุญชม, สำนักจุฬาราชมนตรี, 9 กุมภาพันธ์ 2526

ช่วงเวลาในการทำธุรกิจกับชาวอาหรับในตะวันออกกลางควร เป็นช่วงที่อากาศกำลังสบาย คือเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม ซึ่งตรงกับหลังการแล้งบุญที่เมกกะที่ประเทศซาอุดีอาระเบีย (รายละเอียดภาคผนวก ค) เป็นช่วงที่ธุรกิจศึกษาจะมีการสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้ เพราะว่ามีสินค้าลดลงในช่วงแล้งบุญที่เมกกะ จึงเป็นโอกาสดีที่นักธุรกิจจากทั่วทุกมุมโลกจะเข้าไปติดต่อการค้าในช่วงนี้ แต่สำหรับเดือนเมษายนถึงพฤศจิกายน อากาศจะค่อนข้างอบอ้าว นักธุรกิจส่วนใหญ่ของชาวอาหรับจะหลบอากาศร้อนไปตากอากาศในต่างประเทศ

การเดินทางเข้าประเทศอาหรับในตะวันออกกลาง ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน กาตาร์ โอมานนั้น ชาวอาหรับในประเทศดังกล่าวสามารถเดินทางเข้าประเทศซึ่งกันและกันได้โดยไม่ต้องมีวีซ่า นอกจากนี้ประเทศคูเวตยังอนุญาตให้ชาว อิรัก ซีเรีย อียิปต์ จอร์แดน เลบานอน ติมูเซีย เข้าประเทศได้โดยไม่ต้องมีวีซ่าเช่นกัน และสำหรับประเทศที่เคยเป็นอาณานิคมของอังกฤษอย่าง กาตาร์ คูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ก็ยังคงอนุญาตให้ประชากรที่อาศัยอยู่ในสหราชอาณาจักรเดินทางเข้าประเทศโดยไม่ต้องมีวีซ่าอีกด้วย ซึ่งการอนุญาตให้เข้าโดยไม่มีวีซ่านี้จะอยู่ได้ไม่เกิน 30 วัน ถ้าหากเกินกว่านี้ต้องมีใบอนุญาตพักอาศัย (Resident Permit) สำหรับประเทศอื่น ๆ นอกจากที่กล่าวมานี้เวลาเดินทางเข้าประเทศอาหรับดังกล่าวจะต้องมีวีซ่า ซึ่งมี 2 ลักษณะ คือ

ก. วีซ่าแบบวีซ่าขาเข้า (Entry Visas) ส่วนใหญ่ถ้าเข้ามาติดต่อธุรกิจหรือหน่วยราชการภายในประเทศนั้น ๆ จะต้องมีตัวแทน (Sponsor) ซึ่งได้แก่บริษัทการค้าในประเทศนั้น ๆ ที่จัดจำหน่ายสินค้าหรือบริษัทที่ผู้ขอวีซ่าจะเดินทางไปติดต่อธุรกิจ หรือหน่วยราชการที่จะเข้าไปติดต่อด้วยเป็นผู้ค้าประกันให้ สำหรับประเทศซาอุดีอาระเบีย จะออกวีซ่าขาเข้าให้กับนักธุรกิจและผู้แล้งบุญที่เมกกะเท่านั้นโดยจะไม่อนุญาตให้ท่องเที่ยวภายในประเทศเพราะไม่มีสถานที่ท่องเที่ยวและแรงงานลักลอบทำงานหรือจารกรรม นอกจากนี้¹ การขอวีซ่าไม่มีกำหนดกฎเกณฑ์แน่นอนในการอนุญาต ขึ้นอยู่กับผู้ถือพาสปอร์ตไปยื่นขอวีซ่าที่สถานกงสุลซาอุดีอาระเบีย ณ ประเทศใด ถ้าหากไปขอที่อังกฤษจะอนุญาตให้พักอยู่ในซาอุดีอาระเบียนาน 2 เดือน และการขอวีซ่าใช้เวลาภายใน 1 ชั่วโมงก็เสร็จเรียบร้อย แต่ถ้าหากไปขอที่ญี่ปุ่นจะวีซ่าได้นาน 1-2 สัปดาห์ และการจัดการออกวีซ่านานถึง 1 สัปดาห์ ส่วนสถานกงสุลซาอุดีอาระเบียที่เมืองไทย ออกวีซ่าให้นักธุรกิจภายใน 1 สัปดาห์ แต่ระยะเวลาขอวีซ่า

¹ สายจวบ, "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจหอการค้าไทย (ตุลาคม พ.ศ. 2524) : 68-69.

ไม่แน่นอนอาจ 1-4 สัปดาห์ สำหรับที่บาหลี เบนหรือโอมานอาจอนุญาตให้เข้าประเทศไปเยี่ยมเพื่อนและญาติได้โดยจะต้องมีการขอใบ No Objection Certificate (NOC) ซึ่งออกโดยกรมตรวจคนเข้าเมืองของประเทศบาหลี เบน หรือโอมาน แล้วส่งใบ NOC ทางจดหมายอากาศไปให้ผู้เดินทางหรือหน่วยงานที่ออกวีซ่าในประเทศผู้เดินทางนั้น ๆ หรืออาจจะส่งไปที่ด่านตรวจคนเข้าเมือง ดังนั้นผู้เดินทางควรจะรู้หมายเลข และวันที่ออกใบ NOC จะทำให้การเดินทางสะดวกยิ่งขึ้น

ข. วีซ่าอีกแบบหนึ่ง เรียกว่า Transit Visas หรือ Visa on arrival ซึ่งขอได้ในบางประเทศเท่านั้น เช่น บาหลี เบน อูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ กาตาร์ แต่การขอนั้นจะต้องมีจดหมายหรือโทรเลข หรือโทรพิมพ์ จากตัวแทน (Sponsor) ผู้ซึ่งเป็นบริษัทการค้าที่จะเข้าไปติดต่อตนเอง หรือบางครั้งอาจใช้หนังสืออนุญาตจากหน่วยราชการของประเทศนั้น ๆ ก็ได้ แต่อย่างไรก็ตามการขอวีซ่าชนิดนี้จะขอโดยตรงที่ด่านตรวจคนเข้าเมือง ณ ท่าอากาศยานประเทศอาหรับก็ได้ ดังนั้นถ้าหากเครื่องบินมาแล้วช้ากว่าที่กำหนดเอาไว้ในจดหมายหรือเอกสารดังกล่าวมาข้างต้น จะก่อให้เกิดปัญหาแก่ผู้เดินทางอย่างมาก อีกทั้งระยะเวลาที่อนุญาตให้เดินทางเข้าประเทศได้นั้นสั้นมากอย่างเช่นที่บาหลี เบนขอได้เพียง 72 ชั่วโมง ไม่มีการยืดหยุ่น ถ้าหากเป็นสาธารณรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ขอได้เพียง 96 ชั่วโมง สำหรับอูเวตขออนุญาตได้ 24 ชั่วโมง แต่ถ้าหากมีตัวเดินทางยืนยันว่ามีกำหนดเดินทางออกจากอูเวต บางครั้งก็มีการยืดหยุ่นได้เป็น 48 ชั่วโมง เป็นต้น

กฎหมายอาหรับเกือบทุกประเทศเปิดโอกาสให้คนชาติอาหรับแล้วงหารายได้อย่างสะดวกสบาย อาทิเช่น กฎหมายบังคับให้ธุรกิจการค้าทุกรายจะต้องมีคนสัญชาติอาหรับของประเทศนั้น ๆ ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 51 ของหุ้นทั้งหมด จึงปรากฏว่าบริษัทของชาวต่างชาติจำนวนมากต้องให้ชาวอาหรับเข้ามาถือหุ้นโดยไม่ต้องนำเงินมาลงทุนเลยคอยรับเงินปันผลอย่างเดียว และในทางปฏิบัติชาวอาหรับผู้ถือหุ้นอย่างมากในบริษัทไม่ค่อยมีส่วนในการบริหารหรือจัดการธุรกิจแต่อย่างใด ดังนั้นผู้บริหารส่วนใหญ่ในตะวันออกกลางจึงเป็นชนชาติอื่น ๆ นั่นเอง

3.5 ¹ระเบียบและข้อบังคับในการนำเข้า (Import Regulations)

ก. ข้อจำกัดในการนำเข้า (Import Restrictions)

1 ไม่มีระบบการขอใบอนุญาตนำเข้า (Import license) แต่ที่ซาอุดี-อาระเบีย กำหนดว่าเอกสารทางการค้า เช่น แลตเตอร์ออฟเครดิต สำหรับสินค้าเข้านั้นต้องไม่เกิน 6 เดือนจะมีผลใช้ได้ ในอูเวต การนำเข้าของเอกชนต้องมีใบอนุญาตนำเข้า ซึ่งออกโดยการการค้าหรือหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องของอูเวต ใบอนุญาตนี้จะมีอายุเพียง 1 ปี นับตั้งแต่วันที่มีการอนุญาต ดังนั้นเมื่อครบ 1 ปี จะต้องไปต่ออายุใหม่ แต่อูเวตยกเว้นให้สินค้าประเภทอาหารบางอย่าง เช่น ผักสด อาหารแช่แข็ง ผลไม้ ปศุสัตว์ที่ใช้เป็นอาหารไม่ต้องมีใบอนุญาตนำเข้า ส่วนประเทศโอมาน สินค้าที่สำคัญ อย่างเช่น เครื่องจักร เป็นต้น ต้องมีใบอนุญาตนำเข้า

2 ห้ามนำสินค้าต่อไปนี้ได้แก่ พวกเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ยา ยาเสพติด หนุม ผลิตภัณฑจากหนุม อาวูร วัตถุระเบิด สินค้าที่เกี่ยวข้องกับสินค้าดังกล่าว นอกจากนี้ในประเทศซาอุดีอาระเบียยังห้ามสินค้าพวกภาพยนตร์ อุปกรณ์เครื่องดนตรี หนังสือน วารสาร เทป ภาพถ่าย และแผ่นเสียงซึ่งจะต้องได้รับคำรับรองจากกระทรวงข่าวสาร (Ministry of Information) ก่อน ส่วนยาต้องได้รับอนุญาตจากกรมสาธารณสุข (Department of Health) หรือหน่วยงานที่เทียบเท่าจากประเทศผู้ส่งออก สำหรับอูเวตห้ามนำเข้าออกซิเจนที่ใช้ในวงการแพทย์และอุตสาหกรรม ข้าวล่าลี แบ็ง รถที่ใช้แล้ว ท่อแอสเบสคอสส์ ท่อเหล็กเชื่อมขนาด 6 นิ้วหรือ 48 นิ้ว ผลิตภัณฑกลัษ-กรรม หนังสือน แต่จะมีการอนุญาตให้นำเข้าเป็นครั้งคราวได้ ส่วนที่กาตาร์และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ห้ามการนำเข้าหอยมุกเทียม หรือหอยมุกเลี้ยง ที่สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ นำเข้าได้เฉพาะรัฐอูบาอับและอูบา ส่วนบาห์เรนจะควบคุมการนำเข้ามุกและอัญมณี สินค้าอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์การถ่ายรูป สำหรับโอมานมีข้อจำกัดพิเศษสำหรับบุรี รายการนำเข้าเพื่อการส่งออกไปประเทศที่สาม นอกจากนี้ยังมีการควบคุมราคาสินค้าสำคัญอีกด้วย

¹ กระทรวงพาณิชย์, กรมพาณิชย์สัมพันธ์, ศูนย์บริการส่งออก, "Middle East: Import Regulations from Import Requirements for Oversea Markets and Export Market of the Middle East" The Exporters' Encyclopaedia World Marketing Guide 1981, หน้า 1-58.

3 ห้ามติดต่อหรือนำเข้าสินค้าที่ผลิตในอิสราเอล อาฟริกาใต้ กลุ่มอาหรับ จะทำการคว่ำบาตรทางการค้ากับบริษัทผู้ติดต่อกับอิสราเอลซึ่งเรียกว่า Arab Boycott (ดูรายละเอียด ภาคผนวก ค)

4 บริษัทผู้นำเข้าทุกรายต้องมีคนอาหรับสัญชาติเต็มถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 51 นอกจากนี้ควรจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า และเป็นสมาชิกของหอการค้า

5 บางประเทศมีข้อกำหนดเกี่ยวกับสินค้าประเภท อาหาร ต้องปราศจาก สารมีพิษ Cyclamate ในทางปฏิบัติ มีการห้ามนำสินค้าประเภทนี้เข้าทุกประเทศในตะวันออกกลาง

ย. ภาษีศุลกากร (Tariff) ส่วนใหญ่คิดตามราคา C.I.F ไม่มีการเก็บภาษีเงิน ได้จากนิติบุคคลและเก็บภาษีขาเข้าสำหรับสินค้าอุปโภคและบริโภคที่สำคัญ เช่น อาหาร เป็นต้น สำหรับ สินค้าหุ้มเพื่อเก็บภาษีขาเข้าต่ำมาก ประมาณร้อยละ 1-5 ของราคานำเข้า ถ้าเป็นสินค้าที่สามารถ ผลิตในประเทศอัตราคุ้มครองทางตันภาษีขาเข้าสูงถึงประมาณร้อยละ 15-20 มีการให้สิทธิพิเศษแก่ กลุ่มอาหรับ (The Arab League) ซึ่งรายละเอียดในภาคผนวก ค) ภาษีศุลกากรรายละเอียดแต่ละ ประเทศมีดังนี้

1 ซาอุดีอาระเบีย คิดตามระบบ Customs Co-operation Council Nomenclature (CCCN) และภาษีศุลกากรเดี่ยว (Single-column) สำหรับสินค้าแต่ละประเภท และสินค้าบางประเภทที่มาจากประเทศอาหรับด้วยกัน จะได้รับสิทธิพิเศษด้านศุลกากร ภาษีที่ประเมิน ตามราคา C.I.F ของสินค้าอัตราอยู่ในระหว่าง ร้อยละ 0-20 หมายถึง อัตราดังกล่าวตั้งแต่ไม่เสีย เลยจนถึงร้อยละ 20 ของราคาสินค้า สินค้าอุปโภคส่วนใหญ่เก็บร้อยละ 3 ส่วนการนำเข้าสินค้าที่ ผลิตในประเทศจะคิดภาษีร้อยละ 15-20 สินค้าผ่านแดนซาอุดีอาระเบียไปประเทศอื่นไม่ต้องเสียภาษี สินค้าที่ได้รับการยกเว้นภาษี เช่น อาหาร เครื่องจักร วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น

2 คูเวต สินค้าโดยทั่วไป คิดค่าธรรมเนียมในการนำเข้า (Import duty) ร้อยละ 4 ของมูลค่า C.I.F ในขณะนั้น (ad Valorem) และสินค้าบางประเภทที่เก็บค่าธรรมเนียม สูงสุดในช่วง ร้อยละ 10-15 สินค้าที่ได้รับการยกเว้นภาษีได้แก่ อาหารทั้งสด กระป๋อง แยม แยม ผัก ผลไม้ พืชภาพยนตร์ อาหารสัตว์ สินค้าที่ทำสัญญาซื้อขายกับรัฐบาลหรือบริษัทน้ำมัน หนังสือ

วัสดุในการพิมพ์ ไม่เก็บภาษี แต่ถ้าหากรายการที่ยกเว้นดังกล่าวนี้ สามารถผลิตในประเทศได้ก็จะเก็บภาษีเพิ่มอีกร้อยละ 10-15 ของมูลค่า C.I.F ในขณะนั้น สำหรับสินค้าผ่านแดนไปประเทศอาหรับเก็บภาษีร้อยละ 2 แต่ถ้าหากผ่านแดนไปประเทศอื่นที่มิใช่อาหรับเก็บร้อยละ 4

3 อิมิเรตส์ เนื่องจากในแต่ละรัฐของสหรัฐอิมิเรตส์มีการปกครองอิสระจากกัน ดังนั้นอัตราภาษีอากรจึงแตกต่างกันออกไป ซึ่งจะกล่าวพอสังเขปได้ดังนี้ ในรัฐดูไบ กำหนดอัตราภาษีอากรโดยทั่วไปร้อยละ 3 ของราคา C.I.F ดูไบ ยกเว้นถ้าเป็นพวกซีเมนต์หรือวัตถุระเบิด ร้อยละ 2 สำหรับสินค้าอาหารนำเข้าดูไบโดยตรงยังมิได้ปรุงแต่งอาจได้รับการยกเว้นภาษีอากร แต่สินค้าผ่านแดนเพื่อส่งออกนั้น ดูไบกำหนดเก็บภาษีอากรดังกล่าวร้อยละ 2 แต่ถ้าเป็นพวกข้าว ข้าวสาลี แป้ง น้ำตาลเก็บร้อยละ 1 ส่วนรัฐอูบาอิ ได้ยกเว้นภาษีอากรนำเข้ากับสินค้าที่จำเป็นหลายรายการ ยกตัวอย่างเช่น อาหาร ผลไม้ หนังสือ หนังสือพิมพ์ และแมกกาซีน เงินเหรียญ ทองคำ เป็นต้น สำหรับสินค้าที่ไม่ได้รับการยกเว้นภาษีจะเก็บภาษีร้อยละ 1 ถ้าหากเป็นพวกเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เก็บภาษีร้อยละ 25 สินค้าผ่านแดนถ้าหากเป็นสินค้าที่ได้รับการยกเว้นภาษีจะเสียร้อยละ 1 ถ้าหากสินค้าผ่านแดนเป็นสินค้าขึ้นเพื่อการส่งออกจะเก็บภาษีอากรร้อยละ 2 ส่วนรัฐชาร์จาห์ กำหนดภาษีอากรนำเข้าในอัตราร้อยละ 3 ของราคาสินค้าที่ขนส่งทางเรือ แต่ถ้าหากเป็นซีเมนต์วัตถุระเบิดร้อยละ 2 ของราคา C.I.F แต่ถ้าขนส่งทางอากาศคิดภาษีอากรร้อยละ 2 รัฐราสอัลไคมาห์ กำหนดภาษีอากรร้อยละ 2 สินค้าผ่านแดนร้อยละ 1 และยกเว้นเก็บภาษีสินค้าพวก อาหาร เมล็ดพืชไว้ปลูก น้ำตาล ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ เกษียกรรม วัสดุที่ใช้ในการโฆษณาแต่มิใช่เพื่อการค้า

4 บาห์เรน มีการกำหนดประเภทสินค้าที่เรียกเก็บภาษี 118 รายการ และที่ยกเว้นหรือควบคุม 8 รายการ ภาษีคิดแบบอัตราเดียวโดยมีอัตราอยู่ในช่วงร้อยละ 5-15 ยกเว้น แอลกอฮอล์ ยาสูบ ร้อยละ 35-50 ตัวอย่างเช่น อาหารสำเร็จรูปร้อยละ 5 อาหารสด ร้อยละ 7 สินค้าข่มเขี้ยวร้อยละ 10 เป็นต้น เมื่อของถึงท่าเรือผู้ซื้อต้องนำสินค้าออกจากท่าเรือเพราะถ้าหากเกิน 2 เดือนจะส่งไปเก็บที่ Isa Town ซึ่งจะต้องเสียค่าเก็บรักษาและถ้าหากเก็บรักษาที่ Isa Town เกิน 4 เดือนก็จะถูกนำออกขายทอดตลาด

5 กาตาร์ ใช้ระบบภาษีแบบอัตราเดียว อัตราภาษี ร้อยละ $2\frac{1}{2}$ - 50 ตัวอย่างเช่น สินค้าทั่วไป ร้อยละ $2\frac{1}{2}$ บุหรี่ ภาษี ยาสูบ ร้อยละ 10 เทปเครื่องเสียง ร้อยละ 15 สินค้าพวกแอลกอฮอล์ ร้อยละ 50 สินค้าที่ไม่เก็บภาษีได้แก่ พวกอาหาร วัสดุในการพิมพ์ หนังสือ ผลไม้ ผัก

6 โอมาน ใช้ระบบภาษีแบบอัตราเดียวเช่นกันโดยอัตราภาษีผู้บริโภค ร้อยละ 2 และภาษีเทศบาล ร้อยละ 2 ซึ่งเป็นข้อบังคับสินค้าหลายรายการ

ค. ภาษีหรือค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (Tax or Surcharges)

1 ภาษีอากรขาเข้า เก็บค่าธรรมเนียม (Surcharges) ร้อยละ 10 ของภาษีอากรขาเข้า ทุกประเภท

2 อิมเรตส์ รัฐอุไบก์กำหนดภาษีเทศบาล (Municipality tax) ถึงร้อยละ 30 สำหรับเครื่องตั้งมีแอลกอฮอล์ ส่วนรัฐอื่นไม่มีการเก็บภาษีเสริมใด ๆ

3 บาห์เรน ภาษีเทศบาล เก็บร้อยละ 2 สำหรับสินค้า น้ำมันเนย

4 โอมาน ภาษีเทศบาลคิดรวมในภาษีคู่กลาง

ง. การบรรจุหีบห่อ การทำเครื่องหมาย และป้ายฉลาก (Packaging Marking and Labelling)

1 การบรรจุหีบห่อ มีคุณสมบัติสามารถป้องกันสินค้าภายในหีบห่อ จากความร้อนและความชื้นได้

2 การทำเครื่องหมาย บอกผู้รับ ทำเรือ มีหมายเลขบันทึกบนหีบห่อ ทำให้สามารถแยกแยะรายการสินค้าได้สะดวก

3 ป้ายฉลาก ส่วนใหญ่จะกำหนดให้ใช้ภาษาอาระบิก บอกอัตราส่วนผลมื่อและชนิดของอาหาร น้ำหนักสุทธิ วันที่บรรจุ และวันหมดอายุ นอกจากนี้อาจบอกชื่อผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก และชื่อผู้รับสินค้าอีกด้วย ในประเทศคูเวตจะมีการระบุเลขที่หีบห่อ ที่อยู่ ผู้นำเข้าหรือเอเยนต์นำเข้า อยู่ภายในรูปสามเหลี่ยม ภายนอกรูปสามเหลี่ยม จะมีสัญลักษณ์ผู้นำเข้าหรือตัวแทนนำเข้า

ป้ายฉลากของประเทศซาอุดีอาระเบีย โดยเฉพาะสินค้าอาหารบรรจุสำเร็จรูปซึ่งกำหนดโดยองค์การมาตรฐานสินค้า ได้กำหนดให้อาหารที่บรรจุสำเร็จรูปนั้น ระบุชื่ออาหาร สิ่งบรรจุ และส่วนผลมื่อต่าง ๆ ซึ่งระเบียบนี้บังคับใช้กับสินค้าพวกน้ำมันและไขมันที่ใช้รับประทาน นมชนิดต่าง ๆ คริม น้ำมันไม้ ซอสมะเขือชนิดข้น ยา สิ่งที่สกัดจากกาแฟ เครื่องเทศทุกชนิด ผักผลไม้กระป๋อง และแยมแฉงตลอดจนของตอง อาหารเด็ก ลูกกวาด ช็อคโกแลต สัตว์ปีกรวมทั้ง

ส่วนต่าง ๆ ของสัตว์ปีก แป้งและน้ำตาล ผลไม้ น้ำส้มสายชู ผงฟู ยมนมผงกรอบ และเยลลี่ ครัสต์ตาด
ทุกชนิด สำหรับยามาแมลงต้องระบุ รายละเอียดตัวบนกระป๋องหรือหีบห่อ นอกจากนี้ของหวาน
น้ำตาล ของหวานพวก Tahini ห้ามนำเข้าจนกว่าจะมีการระบุน้ำหนักสุทธิเป็นภาษาอังกฤษและ
อาระบิกไว้อย่างชัดเจนที่กล่องด้านนอก ช่องหูหรือช่องต้องมิดชิดเดือนสูญสภาพไว้เป็นภาษาอาระบิก
ให้เด่นชัดและชัดเจน สำหรับประเทศคูเวต พวกไขมันและน้ำมัน ถ้าหากเป็นน้ำมันผสมต้องระบุคำว่า
"Mixed Oil" และส่วนผสมไว้ด้วย

ค. มาตรฐานการวัดและการประกันภัย (Weight & Measures) ใช้ระบบ
เมตริกตัน และการประกันภัยจะต้องไม่ทำประกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับประเทศอิสราเอล

จ. วิธีการแจ้งราคาตลอดจนรายละเอียดการค้าและการชำระเงิน
(Methods of Quoting and Payment)

1 วิธีการแจ้งราคาส่วนใหญ่แจ้งเป็นปอนด์สเตอร์ลิง หรือดอลลาร์
สหรัฐอเมริกา ในราคา C.I.F. แต่ที่ประเทศซาอุดีอาระเบียบางที่ก็จะแจ้งราคา เป็นเงินดอลลาร์-
สหรัฐอเมริกา ที่อูเวตกำหนดราคา C & F ซึ่งผู้นำเข้าบางรายสามารถแจ้งราคา C.I.F.
ก็ได้

2 การชำระเงิน ส่วนใหญ่ใช้เช็คเดออร์ออฟเครดิตหรือตราจ่ายเมื่อเห็น

ข. ข้อกำหนดทางด้านสาธารณสุข (Public Health Requirements)

1 ซาอุดีอาระเบีย สินค้าประเภทสัตว์มีชีวิต นก พืช ผลไม้ ผัก
และเมล็ดพืชที่จะนำเข้าซาอุดีอาระเบียได้ต้องได้รับอนุญาตเสียก่อน เนื้อเยื่อแข็ง อาหารต่าง ๆ
ต้องเป็นตามกฎที่กำหนดไว้สำหรับการนำเข้าและการเก็บรักษา ส่วนแป้งที่นำเข้าซาอุดีอาระเบีย
ต้องบรรจุหีบห่อ พร้อมระบุวันที่ให้ชัดเจนบนหีบห่อและต้องไม่มีอายุที่เกินกว่า 5 เดือน ก่อนถึง
ซาอุดีอาระเบีย อาหารและเครื่องดื่มทุกประ เภทที่ทำาเลียนแบบต้องเป็นไปตามข้อบังคับที่กำหนดอย่าง
เข้มงวดผลิตภัณฑ์เภสัชกรรมที่ส่งเข้าซาอุดีอาระเบียนั้น ต้องมีการจดทะเบียนขึ้นต้นและต้องได้รับ
อนุญาตให้ขายในซาอุดีอาระเบียได้จากกระทรวงสาธารณสุขซาอุดีอาระเบียก่อนเสมอ สินค้าที่ทำา
จากเส้นผมต้องปฏิบัติให้เป็นตามกฎข้อบังคับพิเศษที่กำหนด โดยต้องมีใบรับรองความปลอดภัยทางสุขภาพ
แนบประกอบด้วย

2 อุเวต มีการกักเรือเพราะมีโรคติดต่อ เกี่ยวกับอาหารกระป๋อง จะต้องมีการส่งตัวอย่างไปให้กระทรวงสาธารณสุข อุเวตทดลองก่อนจะนำเข้าประเทศ นอกจากนี้ อัตราส่วนของส่วนประกอบอาหารกระป๋องที่เปลี่ยนแปลง จะต้องระบุไว้ข้างนอกภาชนะและผลิตภัณฑ์ ภาชนะบรรจุที่นำเข้าประเทศอุเวตจะต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุขเสียก่อน

3 อิมิเรตส์ พวกปลูส์ตัวที่นำเข้าสำหรับอาหารอิมิเรตส์ต้องผ่านการตรวจ ล้อมเมื่อส่งไปถึงเสียก่อนที่จะนำเข้าประเทศ บาปราบส์ตรีซีย จะต้องได้รับอนุญาตก่อนเช่นกัน สำหรับอาหารที่ใส่ Cyclamates ห้ามนำเข้าอบูดาบีเด็ดขาดซึ่งในทางปฏิบัติแม้แต่รัฐอื่น ๆ ก็ห้ามเข้า เช่นกัน

4 บาห์เรน ปลูส์ตัวต้องได้รับการอนุญาตนำเข้าจากรัฐบาลของบาห์เรน อาหาร ยาเสพติด ผลิตภัณฑ์เภสัชกรรม ผู้นำเข้าต้องได้รับอนุญาตเสียก่อน

5 กาตาร์ พยายามหลีกเลี่ยงการนำเข้าเสียของอาหารกระป๋องตอนขนส่ง ทางเรือ และควรจัดส่งโดยตรงที่ท่าเรือ โดฮา (Doha)

6 โอมาน พืชทุกชนิดหรือผลิตภัณฑ์จากพืชต้องได้รับการตรวจล้อมเมื่อมา ถึง โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของโอมาน และมีใบรับรองของสาธารณสุขก่อน (Certificate Health)

3.6 เอกสารประกอบ (Documentation)

ก. ใบกำกับสินค้าล่วงหน้า (Pro Forma Invoice) ใช้ในบางกรณีโดยผู้นำ เข้าในประเทศตะวันออกกลาง อาจจะทำให้ผู้ส่งออกจากต่างประเทศออกใบนี้ให้เพื่อสะดวกในการ เปิดแลตเตอร์ออฟเครดิต

ข. ใบกำกับสินค้า (Commercial Invoice) ในใบกำกับสินค้าจะต้องอธิบาย รายละเอียดของสินค้าเช่น ส่วนประกอบ น้ำหนักขั้นต้น และน้ำหนักสุทธิ ค่าเบ็ดประกัน ค่าระวาง ราคา และส่วนลด เครื่องหมายการค้า คุณภาพส่วนผสมของแต่ละหีบห่อ ระบุชื่อที่อยู่ของผู้ผลิตหรือ ผู้ส่งออก บริษัทเรือ ตลอดจนชื่อที่อยู่ของผู้รับ ไว้โดยละเอียดในใบกำกับสินค้า นอกจากนี้จะต้อง ระบุข้อความต่อไปนี้สำหรับประเทศซาอุดีอาระเบีย "We certify the contents of this invoice to be true and correct and that the goods referred are....origin"

ถ้าหากเป็นใบกำกับสินค้าของประเทศคูเวต สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ กาตาร์ บาห์เรน ระบุข้อความว่า We hereby certify that the goods enumerated..... not to be exported from Israel.

ข่าจูดิอาระเบีย ใบกำกับสินค้าหัวข้อความต้องเป็นภาษาอังกฤษ 5 ใบ และอาระบิค 3 ใบ ทั้งสำเนาทุกใบต้องเขียนชื่อจริงกำกับทุกใบ ต้องมีการลงนามโดยเจ้าหน้าที่ที่มีอำนาจ สำหรับใบกำกับสินค้าของกงสุล และคู่ลกากรนั้นไม่จำเป็น

คูเวต ต้องมีต้นฉบับ 1 ชุด สำเนาอีก 3 ชุด

อิมิเรตส์ ไม่ได้กำหนดแบบฟอร์มเฉพาะแต่ต้องได้รับการรับรองจากเจ้าหน้าที่ทางการ

บาห์เรน ต้องมีต้นฉบับ 3 ชุด ไม่ยอมรับการถ่ายสำเนา

กาตาร์ สำเนาอย่างน้อย 2 ชุด

โอมาน สำเนาอย่างน้อย 3 ชุด

ค. ใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin) ต้องแนบใบแสดงแหล่งกำเนิดสินค้าที่ลงนามรับรองโดยสถานเอกอัครราชทูตหรือสถานกงสุล หรือเจ้าหน้าที่ทางอาหารในประเทศที่ผลิตวัตถุดิบค่านั้น แต่ถ้าหากในประเทศผู้ส่งออกไม่มีสำนักงานทางการอาหารอยู่ ก็อาจให้สภาหอการค้าของประเทศนั้นรับรองได้สำหรับประเทศข่าจูดิอาระเบียต้องการจำนวน 5 ชุด โอมาน 3 ชุด ส่วนสหรัฐอิมิเรตส์ ต้องมีข้อความ "We certify that the goods or materials are of ----- origin"

ง. ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) รายละเอียดของใบตราส่งสินค้าควรสอดคล้องกับใบกำกับสินค้า ต้นฉบับของใบตราส่งสินค้าส่งให้ผู้นำเข้า ค่าระวางเรือควรจะต้องชำระล่วงหน้า ในคูเวตจะต้องมีนามของคนที่ไปเปิดแลตเตอร์ออฟเครดิต และต้องมีสัญญาสัญญารับเรือขนส่ง ที่บาห์เรน พ่อค้าบางคนอาจต้องการเอกสารที่ประทับตราผ่านแดน ซึ่งในกรณีนี้คำว่าผ่านแดนจะต้องเข้าไปอยู่ในคอสม์ Lading Marks และบาห์เรนจะระบุในช่องทำรับของ

จ. ใบรับรองของผู้ขาย (Supplier's Certificate) ซึ่งประเทศสหรัฐอาหรับอิมิเรตส์ต้องการในกรณีที่มีการซื้อทำผ่านบุคคลที่ 3 จะต้องมิใบกำกับสินค้าจากผู้ผลิตด้วย

๑. ใบรับรองการประกันภัย (Certificate of Insurance) สินค้านำเข้า จะมีปัญหาทางด้านขนานำสินค้าออกจากตู้ลภากรไต้หากไม่มีใบรับรองการประกันภัย ในเขตเวตผู้นำเข้า ต้องประกันภัยเอง กรณีแจ้งราคา แบบ C & F

๒. รายการหีบห่อ (Packing List) ต้องระบุรายละเอียดในแต่ละหีบห่อ พร้อมน้ำหนักสุทธิ น้ำหนักขั้นต้นและมูลค่า ซึ่งเป็นประโยชน์ในกรณีสินค้าขนาดเล็กเพื่อความสะดวกในการตรวจสินค้า แต่ในประเทศสหภาพเรณไม่บังคับให้มี

๒. ใบรับรองพิเศษ (Special certificates)

1 ฆ่าอุตสาหกรรมเย็บ ใบรับรองจากเจ้าหน้าที่ทางการของประเทศผู้ผลิต สำหรับสินค้าต่อไปนี้จะต้องแนบใบนี้ประกอบด้วยสินค้านำเข้าฆ่าอุตสาหกรรมเย็บทุกครั้งได้แก่ เสื้อผ้า เส้นผม เสื้อผ้าใช้แล้ว ต้องมีใบรับรองปลอดเชื้อโรค เนื้อและเนื้อสัตว์ปีกทั้งสดและแช่แข็ง ต้องมีใบรับรองระบุการฆ่าตามคำสั่งาอิสลาม พืช ต้นไม้ และผลิตภัณฑ์จากพืช แป้ง ต้องมีใบรับรองว่าปลอดจากเชื้อโรค เหล็กกล้าได้การรับรองว่าทดลองโดยสมบูรณ์จากโรงงาน และใบรับรองจากเจ้าหน้าที่ทางการว่าได้ทำการทดสอบสินค้าดังกล่าวแล้วจากโรงงานว่าถูกต้อง

2 ภูเวต ต้องมีใบรับรอง จากเจ้าหน้าที่ทางการประเทศผู้ผลิต นำมาประกอบด้วยสินค้านำเข้าภูเวต

3 อิมเรตส์ การนำเข้าไปสู่สัตว์ พืช ผลิตภัณฑ์จากพืช ผู้นำเข้าต้องแสดงใบปลอดโรค

4 บาห์เรณ สำหรับสินค้า ข้าว ข้าวล่ำลี้ แป้ง และเมล็ดธัญพืช จะต้องมีใบ Phytosanitary Certificate สำหรับ พืช ผลไม้ ผัก และพืชอื่น ๆ จะต้องแสดง Health Certificate ว่าปลอดจากโรค สำหรับปศุสัตว์จะต้องมีใบ Veterinary Certificate แสดงการปลอดโรคจากการติดเชื้อ

5 กาดาร์ ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าไปสู่สัตว์

6 โอมาน ต้องมี Sanitary Certificate สำหรับปศุสัตว์ และ Phytosanitary Certificate สำหรับแป้ง ข้าวล่ำลี้ เมล็ดพืช ธัญพืช

3.7. การส่งตัวอย่าง และสิ่งตีพิมพ์ (Trade Samples and Advertising Matter)

ก. สินค้าตัวอย่าง (Trade Samples)

1. ซาอุดีอาระเบีย จะมีการกำหนดมูลค่าสินค้าตัวอย่าง ที่ไม่ต้องเสียภาษีไว้ซึ่ง ถ้าหากเกินกว่านั้นจะต้องเสียภาษีอากรตามปกติ

2. อูเวต มีการเก็บเงินค้ำประกัน ร้อยละ 10 ของมูลค่าสินค้าตัวอย่าง ถ้าหากเป็นตัวอย่างเพื่อการค้า และชำระคืนเมื่อส่งสินค้าออก ถ้าหากผู้ส่งออกขายสินค้าตัวอย่าง ผู้ส่งออกจะไม่ได้เงินค้ำประกันคืน แล้วยังจะต้องเสียค่าธรรมเนียมภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าตัวอย่างอีก

3. อิมเรตส์ บาห์เรน กาตาร์และโอมานสินค้าตัวอย่างไม่มีมูลค่าทางการค้า จะไม่เสียภาษีอากรนำเข้า แต่ถ้าหากสินค้าตัวอย่างมีมูลค่าทางการค้านี้ จะถูกเก็บภาษีอากร ยกเว้นเป็นสินค้าตัวอย่างที่นำเข้าไปใช้เป็นการชั่วคราว และสินค้าเตรียมส่งออก

ข. เอกสารสิ่งตีพิมพ์ (Advertising Matter) ส่วนใหญ่ไม่มีจุดหมายทางการค้า ก็ไม่ต้องเสียภาษีเช่นที่ซาอุดีอาระเบีย พวกแคตตาล็อกซ์ โบรชัวร์ ถ้าหากแจกจ่ายโดยไม่คิดมูลค่าจะได้รับการยกเว้นภาษี หรือเสียในอัตราที่ต่ำส่วนอูเวต ถ้าหากการโฆษณาสำหรับสินค้าใช้ชั่วคราว หรือเพื่อส่งออกต่อไปภายหลังก็ไม่เสียภาษี ที่บาห์เรน การโฆษณาไม่จำกัดวัตถุประสงค์ที่ใช้ทำโฆษณาแต่ถ้าทำด้วยไม้หรือโลหะต้องเสียภาษี

3.8 รายละเอียดประเทศอาหรับในตะวันออกกลางที่น่าสนใจ

3.8.1 ซาอุดีอาระเบีย เป็นประเทศที่ใหญ่ที่สุดในตะวันออกกลางและเป็นตลาดที่น่าสนใจเนื่องจากรายได้ประชาชาติต่อหัวสูง ทั้งเป็นทางผ่านของประเทศที่ไม่มีทางออกทะเลด้วย เพราะมีที่ติดต่อกับหลายประเทศและจดชายฝั่งทะเลยาวถึง 1760 ตารางกิโลเมตร พลเมืองที่อาศัยอยู่ในเมืองร้อยละ 67 ที่เหลืออยู่นอกนั้นอาศัยอยู่ในชนบท และพวกเร่ร่อนเร่ในทะเลทราย มีชาวต่างชาติเข้าไปทำงานในซาอุดีอาระเบียร้อยละ 50-60 ของประชากรทั้งหมด

ระบบการปกครองของประเทศซาอุดีอาระเบียมีรัฐธรรมนูญ และกษัตริย์อยู่ ภายใต้กฎหมายอันศักดิ์สิทธิ์ของคำสอนอิสลาม (Sharia) คณะรัฐมนตรีได้รับการแต่งตั้งจากกษัตริย์ การประชุมถือเสียงข้างมากและพระมหากษัตริย์มีสิทธิยับยั้งการตัดสินใจได้ ระบบบริหารการปกครอง



แบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ Najd Hizaz Hajran และ Eastern Province กษัตริย์องค์ปัจจุบันคือ H.M. King Khalid IBN Abdul Aziz เมืองหลวง ได้แก่ Riyadh เมืองท่าที่สำคัญได้แก่ เจดดาห์ ตาห์ราน ตัมมัม และเมดีนา ซึ่งการเดินทางเข้าไปประเทศซาอุดีอาระเบีย เพื่อไปยังเมืองสำคัญเหล่านี้ จะต้องแวะสนามบินตาห์ราน เพื่อตรวจสอบหนังสือเดินทางและกระเป๋าเดินทางให้เรียบร้อยก่อนเนื่องจากซาอุดีอาระเบียพื้นที่กว้างขวางและเป็นทะเลทรายการเดินทางไม่สะดวก

Riyadh เป็นเมืองที่ตั้งอยู่ศูนย์กลางของประเทศ มีพลเมืองมากที่สุด และเป็นที่พักของกษัตริย์ กระทรวงทบวงต่าง ๆ ตั้งอยู่ในเมือง Riyadh ยกเว้นกระทรวงต่างประเทศตั้งอยู่ที่เจดดาห์ Riyadh เป็นศูนย์กลางการติดต่อราชการทุกแขนง แต่ไม่มีลักษณะศูนย์กลางธุรกิจ ในอนาคตรัฐบาลต้องการที่จะให้บรรดาสถาบันทูตของประเทศต่าง ๆ ย้ายเข้าไปอยู่ Riyadh ทั้งหมด พร้อมทั้งเตรียมสถานที่ให้ ซึ่งในอนาคต Riyadh อาจจะศูนย์กลางธุรกิจที่น่าสนใจก็ได้

เจดดาห์ เป็นเมืองท่าเก่าแก่ริมฝั่งทะเลแดง ทางด้านตะวันตกของซาอุดีอาระเบียเป็นเมืองหลวงเก่า และเป็นทางผ่านไปเมกกะกับเมดีนา สามารถติดต่อกันทั้ง 3 เมืองด้วยรถยนต์ ดังนั้นการติดต่อกับพ่อค้าในเมืองเจดดาห์จึงเป็นสิ่งสำคัญ ผู้บริหารส่วนใหญ่จะเป็นพวก จอร์แดน เลบานอน ปาเลสไตน์ ชูตานและกรีก สินค้าพวกวัตถุดิบก่อสร้างส่วนใหญ่ดำเนินการโดยชาวปาเลสไตน์

แต่พวกอาหาร เสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นจะดำเนินการโดยชาวซาอุดีอาระเบียเป็นส่วนใหญ่

ดัมมัฆ เป็นเมืองท่าใหม่ที่ออกสู่ทะเลทางด้านอ่าวโอมาน จะมีเรือเดินทะเลแวะเข้าไปมากที่สุดเส้นทางหนึ่งในภูมิภาคนี้ รัฐบาลได้ลงทุนอย่างมหาศาลในการพัฒนาดัมมัฆให้เป็นศูนย์กลางการค้าใหญ่เป็นอันดับสองของประเทศ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางทางธุรกิจการค้าขายผลิตภัณฑ์น้ำมันปิโตรเลียมไปยังต่างประเทศ เพราะเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ บริษัทออรามโกและศูนย์กลางสถาบันที่สำคัญของประเทศรองจากริยาดห์ อยู่ใกล้กับตอร์รันในปี 2523 รัฐบาลซาอุดีอาระเบียได้ออกกฎหมายใหม่ให้ผู้นำเข้าต้องนำสินค้าออกจากท่าเรือผ่านพิธีศุลกากรให้เรียบร้อย ภายใน 30 วัน และเนื่องจากในบัจจุบันนี้เรือเทียบท่าที่เมืองดัมมัฆกันเป็นส่วนใหญ่ บริษัทนำเข้าจึงย้ายสำนักงานไปตั้งที่ดัมมัฆกันมากขึ้น ส่วนสถานที่ทำงานที่เจดดาห์และริยาดห์ก็ทำหน้าที่เป็นตัวแทนขายส่งและสถานที่ทำงานแห่งที่สองของผู้นำเข้า

ระบบการค้า (Trade Regime) เป็นแบบเสรี เอกชนสามารถดำเนินการค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศโดยการควบคุมของกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม และมี Commercial Registration Office เป็นผู้ออกใบอนุญาตนำเข้าและส่งออก โดยการดำเนินการเองทั้งหมด เช่น Saudi Oil Company Petroleum เป็นต้น

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศต้องพึ่งพาน้ำมันเป็นส่วนใหญ่ แหล่งน้ำมันอยู่ที่กาวาร์ (Ghawar) อับกาอิก ดัมมัน ซึ่งผลิตน้ำมันเป็นอันดับ 3 ของโลก รองจากรัสเซียและสหรัฐอเมริกา แต่เป็นผู้ส่งออกน้ำมันมากที่สุดประเทศหนึ่งในกลุ่มโอเปก นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการที่ชาวมุสลิมไปแสวงบุญที่เมกกะและเมดินา ส่วนภาคเกษตรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจน้อยมาก บริษัทที่ดำเนินการขุดเจาะสำรวจน้ำมันเกือบทั่วประเทศ ได้แก่ บริษัทออรามโก (Arabian American Oil Company) รัฐบาลถือหุ้นประมาณร้อยละ 60 ส่วนที่เหลือเป็นของบริษัทอเมริกา 4 รายคือ Standard Oil of California, Texaco, Exxon, Mobil รัฐบาลมีแผนการจะซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทออรามโกทั้งหมดแต่ไม่เป็นผลสำเร็จ¹ บัจจุบันประเทศซาอุดีอาระเบียประสบปัญหาภาวะน้ำมันล้มตลาดโดยมีประเทศอื่น ๆ นอกกลุ่มโอเปกขายน้ำมันราคาต่ำกว่าที่กลุ่มโอเปกกำหนดแม้แต่น้ำมันกลุ่มโอเปกเอง

¹ คอสมิกค์เศรษฐกิจ, "การผลิตและราคาน้ำมันของแต่ละประเทศจะเป็นอย่างไร," มติชน (10 กุมภาพันธ์ 2526): 3.

ก็ขายต่ำกว่าราคาที่ทางกลุ่มได้ระบุเอาไว้ ค่าอุตสาหกรรมระเบียบซึ่งเป็นกรานขายน้ำมันในราคาตามที่กลุ่ม
โอเปกกำหนดก็ต้องประสบปัญหา แต่ไม่กระทบกระเทือนมากเพราะมีกองทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ
17 แล่นล้านเหรียญอยู่ในขณะนี้

ตามแผนพัฒนาฉบับที่ 2 (2518-2523) ค่าอุตสาหกรรมระเบียบมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาอุตสาหกรรม
กรรมอื่น ๆ ทดแทนการนำเข้า แทนที่จะพึ่งพาอุตสาหกรรมน้ำมันเพียงอย่างเดียว โดยสนับสนุน
อุตสาหกรรมหนักอย่างเช่น อุตสาหกรรมประเภททอวัตถุเคมีที่ได้จากการกลั่นน้ำมัน โรงงานปุ๋ย
ไนเตรทและฟอสเฟต โรงงานถลุงเหล็ก ปูนซีเมนต์ เป็นต้น ภาคเกษตรกรรมเน้นรัฐมุ่งส่งเสริม
การผลิตให้พอเลี้ยงประชากรภายในประเทศตลอดจนยกระดับประชากรในชนบท ส่วนแผนพัฒนาฉบับที่
3 (2524-2528) มุ่งที่จะพัฒนางานทางด้านสาธารณประโยชน์ เช่นโครงการขยายที่อยู่อาศัย โครงการ
หาน้ำใต้ดิน สร้างเขื่อนและชลประทาน เพื่อสนับสนุนภาคเกษตรในการปลูกพืชแหล่ง โอเอซี
เลี้ยงสัตว์ในการทดแทนการนำเข้า และพัฒนาทางด้านอุปกรณ์การขนส่งตลอดจนระบบติดต่อสื่อสารที่ยัง
ล้าสมัยอยู่ นอกจากนี้ยังมุ่งพัฒนาทางด้านการศึกษาอีกด้วย

ช่วงเวลาทำธุรกิจ วันหยุดประจำสัปดาห์ทั้งราชการและเอกชนจะหยุดในวันพฤหัสบดีกับ
วันศุกร์ และเวลาทำงานจะแตกต่างกันทางราชการจะเปิดทำการช่วงเวลา 7.30-14.30 นาฬิกา
ธนาคารพาณิชย์ เวลา 8.30-11.30 นาฬิกา และเวลา 17.00-19.00 นาฬิกา บริษัทและห้างร้าน
ทั่ว ๆ ไป ส่วนใหญ่เปิดทำงานเวลา 9.00-12.00 นาฬิกา และเวลา 16.30-20.00 นาฬิกา
เนื่องจากค่าอุตสาหกรรมระเบียบเป็นประเทศที่เคร่งครัด ดังนั้นสำหรับช่วงบ่ายทุกวันเป็นเวลาส่วนมรด
ทำระหมาด และพักผ่อนซึ่งต้องหยุดกิจการชั่วคราว ในการทำระหมาดอีกด้วย

โอกาสในการทำธุรกิจถ้าหากจะให้ได้ผลที่ควรจะเข้าติดต่อสมาคมหอการค้าและอุตสาหกรรม
ซึ่งทำงานเข้มแข็งและรวดเร็ว มีการจัดตั้งหอการค้าขึ้นมากมายในเจดดาห์ และเมืองสำคัญ ๆ
ซึ่งแต่ละแห่งมีสมาชิกอยู่จำนวนมาก ทางหอการค้าจะช่วยได้มากในแง่นัดพบนักธุรกิจ
ในอาบูดาบีระเบียบให้และลงโฆษณาอีกครึ่งหนึ่ง โดยทั่วไปในช่วงเดือน พฤศจิกายนถึงมีนาคมของทุกปีจะเป็นช่วง
หลังของการแสวงบุญที่เมกกะ (หิรัฮัจญ์) และเป็นช่วงที่ธุรกิจคึกคัก บริษัทนำเข้าจะเริ่มส่งสินค้าเข้า
ทดแทนสินค้าที่ขายไปในช่วงแสวงบุญที่เมกกะ ในช่วงนี้จะมีคณะกรรมการค้าจากต่างประเทศเข้าไปติดต่อ
กันมากมาย

การเงินและการธนาคารของบริษัทผู้มาเข้าในประเทศซาอุดีอาระเบีย สามารถตรวจสอบฐานะทางการเงินจากธนาคาร ซึ่งแสดงให้เห็นว่าแม้ฐานะทางการเงินของพ่อค้าและประชาชนจะอยู่ในขั้นดีก็ตามแต่ก็อาจจะมีปัญหาทางด้านการเงินได้เช่นกัน ในประเทศซาอุดีอาระเบียมี Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA) ซึ่งทำหน้าที่คล้ายธนาคารชาติ กล่าวคือ ทำหน้าที่ควบคุมธนาคารพาณิชย์ ออกธนบัตรและมีหน้าที่ดูแลเงินรายได้จากการขายน้ำมันของประเทศ ซึ่งนำไปลงทุนในต่างประเทศ ระบบธนาคารพาณิชย์ในซาอุดีอาระเบียยังจะเป็นระบบที่ใหม่ ธนาคารส่วนใหญ่เพิ่งก่อตั้งในระยะ 10 ปีมานี้เอง ธนาคารที่ใหญ่ที่สุดก็คือ ธนาคารพาณิชย์แห่งชาติ (National Commercial Bank) ซึ่งเป็นธนาคารของรัฐบาล และจัดเป็นธนาคารพาณิชย์ที่มีทรัพย์สินมากที่สุด ในตะวันออกกลาง ส่วนธนาคารพาณิชย์ที่เข้าไปเปิดสาขาในประเทศนี้ได้แก่ ซิตี้แบงก์ ธนาคารแห่งอินเดียและลูเอช ธนาคารชาเตอร์ ธนาคารญี่ปุ่น และยุโรปอีกหลายสาขา ธนาคารท้องถิ่นก็มีเป็นจำนวนมาก และเป็นธนาคารที่ดำเนินธุรกิจโดยใช้นักการธนาคารชาวต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของประเทศซาอุดีอาระเบีย เงิน 100 halalah = 20 qursh = 1 Saudi Riyal (SR) ชนิดของเหรียญมี 1, 5, 10, 25, 50 halalah และ 1, 2, 4 qursh ธนบัตรมีชนิด 1, 5, 10, 50, 100 riyals อัตราแลกเปลี่ยนเงิน 1 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ = 3.44 Saudi Riyal. (เป็นอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉลี่ยของปี 2525)

3.8.2 อูเวต เป็นประเทศที่มีขนาดเล็ก และเป็นทางผ่านของสินค้าเพื่อไปขายยังประเทศที่สามได้ง่าย โดยเฉพาะขณะนี้สงครามประเทศอิรักและอิหร่าน กำลังอยู่ในภาวะตึงเครียด ทางทิศเหนือของอูเวตจดประเทศอิรักและทางตะวันออกมีเขตติดต่อกับท่าเรืออะบาคันของอิหร่านได้นอกจากนี้อูเวตเป็นทางผ่านของสินค้าจากแหล่งอื่นเข้าสู่อิรัก ซีเรีย จอร์แดนได้โดยการขนส่งสำเลียงสินค้าไปกับเรือลากจูงสำเลียง ๆ ไปตามแม่น้ำสายเล็ก ๆ ทำให้อูเวตมีลักษณะเหมือนสิงคโปร์

อูเวตเป็นประเทศที่เจริญที่สุดในย่านคาบสมุทรอาระเบีย เนื่องจากมีอุปกรณ์เครื่องอำนวยความสะดวกในการติดต่อการขนส่ง และท่าเรือที่ทันสมัย ในปัจจุบันนี้อูเวตกำลังพัฒนาทางด้านอาหารสิ่งอุปโภคและบริโภคอื่น ๆ เช่นการตั้งโรงงานโมบแบ็ง โรงเลี้ยงไก่ โรงงานอาหารสัตว์ ฯลฯ

ระบบการค้าและการทำงานเป็นไปตามระบบการค้าที่พอสมควร วัฒนธรรมทางตะวันตกได้มีอิทธิพลในประเทศนี้มากกว่าประเทศอื่น ๆ เนื่องจากเคยเป็นอาณานิคมของอังกฤษ

ทำให้อุตสาหกรรมน้ำมันที่เพิ่งจะร่ำรวยจากการส่งออกน้ำมันเป็นสินค้าออกอย่างเช่น อิหร่าน และซาอุดีอาระเบีย จึงทำให้อุตสาหกรรมมีโอกาสค้าขายกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกอย่างมาก

ระบบการปกครองมีผู้นำประเทศคือ AMIR ซึ่งอยู่ภายใต้รัฐธรรมนูญ ปี 2505 รัฐมนตรีและคณะรัฐมนตรีได้รับการแต่งตั้งจาก AMIR และเป็นผู้ใช้อำนาจบริหาร การปกครองแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ Kuwait City, Hawalli และ Ahmahi เมืองสำคัญได้แก่ Hawalli, Salmiya, Ahmadi, Fahaaheel พลเมืองกว่าครึ่งหนึ่งเป็นผู้ที่อพยพมาจากที่อื่น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวปาเลสไตน์ อียิปต์ อิรัก ตลอดจนมีนักธุรกิจและแรงงานจากต่างชาติอีกมากมาย

การขุดเจาะน้ำมันเพื่อการส่งออกได้เริ่มในปี 2481 โดยบริษัทคูเวต ออยล์คอมปะนี ซึ่งเป็นบริษัท ร่วมลงทุนระหว่างคูเวตกับอังกฤษ ในปี 2518 เกิดวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคา รัฐบาลคูเวตได้ดำเนินการของบริษัทร่วมแต่เพียงผู้เดียว รวมทั้งบริษัทน้ำมันรายเล็กอีก 2 รายได้แก่ Aminoil และ Arabian Oil คูเวตไม่เพียงแต่ส่งออกน้ำมันดิบออกจำหน่ายเท่านั้น แต่ยังส่งออกน้ำมันสำเร็จรูปอีกด้วย

ระบบการค้าเป็นแบบเสรี เอกชนสามารถดำเนินการค้าโดยอยู่ในการควบคุมของกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม บริษัทที่ละดำเนินการธุรกิจในประเทศคูเวตจะต้องจดทะเบียนกับสภาหอการค้าคูเวต โดยรัฐบาลจะเป็นผู้ออกใบอนุญาตนำเข้าและส่งออก นอกจากนี้ถ้าหากกิจการค้ามีความสำคัญต่อเศรษฐกิจรัฐบาลก็จะร่วมลงทุนกับเอกชน เช่น Kuwait Foreign Trading และ Contracting and Investment Corporation เป็นต้น

ในคูเวตมีความจำเป็นต้องนำเข้าสินค้าอุปโภคและบริโภค โดยเฉพาะอาหารจึงต้องมีการยกเว้นภาษีและรัฐบาลเป็นผู้นำเข้าเองโดยใช้ชื่อบริษัท คูเวตซัพพลาย (Kuwait Supply) จำกัด ก่อตั้งขึ้นในปี 2518 เพื่อดูแลการนำเข้าและการกระจายการจำหน่ายอาหารให้กับประชาชนในราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนส่วนชาวต่างชาติจำเป็นต้องซื้อในราคาแพงกว่าชาวคูเวตอีกเท่าตัว นอกจากนี้บริษัทคูเวตซัพพลายยังลงทุนทำฟาร์มเลี้ยงไก่ด้วยข้าวโพดจากประเทศไทยเป็นจำนวนมาก สินค้าประเภทอาหารที่บริษัทคูเวตซัพพลายเป็นผู้ผูกขาดในการนำเข้าแต่ผู้เดียว ได้แก่ ข้าว นมผง น้ำตาล ทรายขาว มะเขือเทศ กล้วย แยม เนย ปลาทูน่า และไข่ ดังนั้นถ้าเล่นขยายสินค้าเหล่านี้ให้กับบริษัท คูเวตซัพพลายจะต้องพิจารณาว่ามีปริมาณสินค้าเพียงพอที่จะขายหรือไม่ เพราะบริษัทนี้ต้องการนำเข้าครั้ง ละจำนวนมาก ๆ แต่ถ้าหากเป็นสินค้าประเภทอื่น ๆ ที่มีโยอาหารก็ควรจะมีการติดต่อกับสภาหอการค้า

คูเวต ซึ่งมีสมาชิกอยู่มากมายและมีระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ สามารถส่งข่าวคราวให้สมาชิก และทำการนัดหมายให้สมาชิกมาพบลูกค้า ได้ผล ประเทศคูเวตกับคูเวตมักจะส่งคณะผู้แทนการค้าไปพบปะผู้นำเข้าในคูเวตอย่างสม่ำเสมอ เช่น เกาหลี ไต้หวัน เบลเยียม ยูโกสลาเวีย เป็นต้น โดยเฉพาะยูโกสลาเวีย จะมีข้อตกลงจัด Yugoslav Kuwait Conference ทุกปีร่วมกับคูเวต

ช่วงเวลาที่ธุรกิจของธนาคารกับเอกชนไม่ค่อยแตกต่างกันมากนัก จะทำงานเวลา 8.00-12.00 นาฬิกา ในระหว่างฤดูถือบวชรามาดันจะทำงานเวลา 8.30-12.30 นาฬิกา ส่วนเวลาทำการของราชการโดยทั่วไป เวลา 7.30-13.30 นาฬิกา วันศุกร์เป็นวันหยุด ทั้งธุรกิจเอกชนและราชการ ส่วนวันหยุดหาลส่วนราชการทำเพียงครึ่งวัน เวลา 7.30-11.30 นาฬิกา ส่วนวันทำการนั้นบางแห่งอาจจะเปิดทำงานเพิ่มเติมในวันจันทร์ พุธ เสาร์ในเวลา 4.00-5.30 นาฬิกาอีกด้วย วันหยุดประจำปี ได้แก่ 1 มกราคม 25 กุมภาพันธ์ วันชาติ วันหยุดตามคำสอนอิสลาม เป็นต้น

¹ ทางด้านผลไม้มักจะป้องกันประเทศคูเวตนำเข้าสับปะรดกระป๋องชนิดเป็นแวน จากมาเลเซีย ยี่ห้อ Peacock เป็นส่วนใหญ่ ยี่ห้ออื่น ๆ ก็มีซึ่งมาจากไต้หวัน สหรัฐอเมริกา เยอรมัน และญี่ปุ่น สับปะรดกระป๋องของญี่ปุ่น ยี่ห้อเกอียา ซึ่งบริษัทโนซูกิส่งไปขายประเทศในตะวันออกกลาง มากมายผลิตโดยบริษัทผู้ผลิตในเมืองไทย

² ระบบการเงินและธนาคาร ธนาคารพาณิชย์ในคูเวตทันสมัยกว่ากว้างขวางกว่าประเทศซาอุดีอาระเบีย ในกลางปี 2523 คูเวตมีธนาคารแห่งชาติ เป็นผู้ออกธนบัตร และควบคุมธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร ระบบธนาคารพาณิชย์ของคูเวตเชื่อมโยงกับประเทศบาห์เรน นอกจากธนาคารพาณิชย์แล้ว คูเวตยังมีธนาคารและสถาบันการเงินที่ตั้งขึ้น เพื่อสนับสนุนกิจการอุตสาหกรรมโดยเฉพาะประเภทอีกด้วย อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เงิน 1000 fils = 10 dirhams = Kuwait dinar (KD) เงินเหรียญที่ใช้มี 1, 5, 10, 20, 50 และ 100 fils ส่วนธนบัตรมี 250, 500 fils และ 1, 5, 10 dinars

¹ สัมภาษณ์ คุณวิวัฒน์ จริญญาพันธ์, Executive Vice President บริษัทอาหารสยาม จำกัด, 23 กันยายน 2525.

² สลายจวบลง "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจหอการค้าไทย (ธันวาคม 2524), 63.

3.8.3 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (U.A.E) เป็นประเทศใหม่ที่เพิ่งได้รับเอกราชปกครองตนเองเมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2514 เนื่องจากถูกปกครองโดยชนชาติตะวันตกมาช้านานทำให้ได้รับอิทธิพลทางด้านวัฒนธรรม และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี จึงทำให้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ยอมรับแบบแผนตะวันตกมากกว่าหลายประเทศในตะวันออกกลาง และมีความเข้าใจทางการค้าและเศรษฐกิจดีแต่รองจากประเทศคูเวต

¹ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ประกอบไปด้วยรัฐอยู่ 7 รัฐ ได้แก่ อบูดาบี อุไบ ชาร์จาห์ ราล์อัลไคมาห์ ฟูไจราห์ อัยมาน ซึ่งแต่ละรัฐก็มีผู้นำหรือเจ้าครองนครเป็นผู้ปกครองดูแล และมีอำนาจอิสระในการปกครอง เมืองทั้ง 7 นี้ตั้งเรียงรายอยู่ริมอ่าวเปอร์เซียทุกเมืองมีทางออกทะเล และเป็นเมืองท่าควบคู่ไปด้วย

อูบาบีเป็นรัฐที่รวยที่สุด เพราะมีน้ำมันมากจึงต้องให้การสนับสนุนทางด้านการเงินแก่รัฐอื่น ๆ มาตลอด ส่วนอุไบเป็นเมืองท่าที่สำคัญที่สุดในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ด้านการค้าได้แบ่งออกเป็น 2 เขต คือ เขตอุไบที่ทำการค้าขายสิ่ง และเขตใหม่คือโดรา (Deira) ซึ่งทำการค้าปลีก และเป็นเขตติดต่อกับอิหร่าน คือท่าเรือ Bandar Abbas การทำการค้ากับอิหร่านเป็นธุรกิจที่สำคัญมากของอุไบ เพราะขณะนี้อิหร่านยังทำสงครามกับอิรักอยู่ และอิหร่านยังมีเครื่องอำนวยความสะดวกที่ทำเรือยังไม่มีประสิทธิภาพ ดีที่สำหรับการค้าระหว่างประเทศ ส่วนชาร์จาห์นั้นห่างจากอุไบเพียง 12 กิโลเมตร และมีบริการทุกอย่างครบถ้วน เช่นโรงพยาบาลศูนย์การค้า โรงแรม แหม่นแต่สถานเริงรมย์ต่าง ๆ ตั้งนั้นการตั้งเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในเมืองชาร์จาห์สิ่งไม่ผิดกฎหมาย ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจ ของชาร์จาห์เป็นเมืองธุรกิจการให้บริการที่พร้อมพรั่งเพื่อดึงดูดเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศ เนื่องจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีทรัพยากรน้ำมันน้อยกว่าประเทศอื่น ๆ และรายได้ของประเทศมาจากการส่งออกน้ำมันออกอย่างเดียว

ระบบการค้าเป็นแบบเสรีซึ่งเอกชนสามารถดำเนินการค้าได้ทั้งภายในและภายนอกประเทศโดยอยู่ในความควบคุมของกรมการค้าต่างประเทศ รัฐบาล เป็นผู้ออกใบอนุญาตนำเข้าและส่งออกของสินค้าบางชนิดที่มีการควบคุม นอกจากนี้ในแต่ละรัฐก็มีกฎหมายควบคุมการค้าแตกต่างกัน

¹ ลายอูบล, "มาค้าขายกับอาหรับกันเถอะ," วารสารธุรกิจ หอการค้าไทย (มกราคม 2525): 56.

ระบบเศรษฐกิจของประเทศต้องพึ่งพาน้ำมันเป็นส่วนใหญ่ แหล่งผลิตน้ำมันที่สำคัญ ได้แก่ รัฐอาบูดาบี อุไบ ชาร์จาห์ ซึ่งผลิตรวมกันเป็นอันดับ 9 ของผู้ผลิตน้ำมันของโลก แต่ที่น้ำมันใต้ดินมีจำนวนน้อยกว่าประเทศอื่น ๆ ในตะวันออกกลาง กิจกรรมน้ำมันในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นการดำเนินการร่วมลงทุนระหว่าง Abu Dhabi National Oil Company ซึ่งเป็นของรัฐบาล ร้อยละ 60 อีกร้อยละ 40 เป็นการถือหุ้นของ Abu Dhabi Petroleum Company ซึ่ง Abu Dhabi Petroleum มีการร่วมลงทุนกับบริษัทต่างชาติ เช่น เชลล์ แอ็กซอน โมบิล บริติชปิโตรเลียม ซีเอฟพี และทรูเทค ขณะนี้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ประสบกับปัญหาน้ำมันที่ขุดขึ้นมาจำหน่ายลำบากเพราะภาวะน้ำมันล้นตลาด จึงลดการผลิตลงเป็นวันละ 1 ล้านบาร์เรลเท่านั้น จากเดิมที่เคยผลิตประมาณ 1.9 ล้านบาร์เรล

แผนพัฒนาประเทศซึ่งมุ่งที่จะพัฒนาประสิทธิภาพของประชากรโดยเน้นการศึกษา และพัฒนาทางด้านวัสดุก่อสร้างควบคู่กันไป ทางด้านอุตสาหกรรมมีการลงทุนขนาดใหญ่ในประเทศโดยเน้นกิจการเกี่ยวกับน้ำมัน และแก๊สธรรมชาติ ในอะบาอูบี มีอุตสาหกรรมผลิตแก้ว เซรามิก ถลุงเหล็ก ลายไฟฟ้าอื่น ๆ ส่วนทางด้านเกษตรมีปัญหาความแห้งแล้ง ดังนั้นการปลูกต้นไม้จึงใช้วิธีฝังท่อน้ำใต้ดินเพื่อให้น้ำแก่ต้นไม้ตลอดเวลา. นี่ก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทางตะวันออกต้องการท่อน้ำเป็นจำนวนมาก การประมงทำรายได้แก่ประเทศนี้ค่อนข้างมาก อาหารทะเลไม่ขาดแคลน มีการทำปลากระป๋องประเภทปลาซาติน แมคเคอร์ลเพื่อส่งออก นอกจากนี้ยังมีโครงการที่เกี่ยวกับผัก ผลไม้ ดอกไม้ยังอยู่ในระหว่างการศึกษาทดลอง ไม่มีผลผลิตในเชิงพาณิชย์ อุตสาหกรรมก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ก้าวหน้ามากที่สุดในประเทศนี้ มีศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ท่าเรือและที่อยู่อันทันสมัยโดยเฉพาะการปรับปรุงเมืองชาร์จาห์ ตั้งแต่ปี 2520 เป็นต้นมา สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้ร่วมลงทุนโครงการใหญ่ ๆ หลายโครงการ โดยเฉพาะโครงการที่น่าสนใจ คือ โครงการทำน้ำประปา ที่มีคุณภาพดื่มกินได้ เนื่องจากน้ำประปาในประเทศตะวันออกกลางอย่างซาอุดีอาระเบีย คูเวต โอมาน มาจากน้ำทะเลซึ่งมีคุณภาพเพียงอาบและซักล้างเท่านั้น

สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ทำงานในวันเสาร์ถึงวันพฤหัสบดี เริ่มทำงานตั้งแต่ 8.00-12.00 นาฬิกา ยกเว้น Abu Dhabi ในวันพฤหัสบดี จะทำงานตั้งแต่ 8.00-11.00 นาฬิกา วันหยุดของสัปดาห์คือวันศุกร์ และวันที่ 1 มิถุนายน 6 สิงหาคม 2 ธันวาคม 25 ธันวาคม ตลอดจนวันหยุดตามพิธีศาสนาอิสลาม

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ 100 fils = 1 U.A.E

dirham เงินเหรียญ ประกอบด้วย 1, 5, 10, 25, 50 fils และ 1 dirham ส่วนธนบัตรประกอบด้วยขนาด 1, 5, 10, 50, 100 dirhams.

3.8.4 บาห์เรน ซึ่งได้รับเอกราชและตั้งประเทศเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2514 เป็นเกาะเล็ก ๆ อยู่ในอ่าวเปอร์เซีย ใกล้กาตาร์ และเมืองดัมม์และดาห์เรนของซาอุดีอาระเบีย ประกอบด้วยหมู่เกาะ 33 เกาะ บาห์เรนเคยเป็นอาณานิคมของอังกฤษ จึงเป็นล่าเหตุหนึ่งที่มีชาวยุโรปอยู่ในประเทศนี้มากกว่าประเทศอื่น ๆ พลเมืองที่เป็นชาวบาห์เรนแท้ ๆ ประมาณร้อยละ 60 ของประชากรทั้งหมด เมืองหลวงและศูนย์กลางธุรกิจของประเทศได้แก่มานามา เมืองสำคัญได้แก่ มูฮาร์รัก (Muharaq) ซึ่งอยู่ทางเหนือสุดของเกาะใหญ่เป็นอันดับสองของประเทศ บาห์เรนเป็นประเทศเล็ก ๆ ที่เศรษฐกิจดีมากเป็นศูนย์กลางทางด้านการเงินการธนาคารและการค้า นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งบันเทิงของตะวันออกกลาง มีการทำธุรกิจอย่างเสรีคล้ายกับประเทศสิงคโปร์หรือฮ่องกง ประชาชนได้รับการศึกษาดีที่สุดในแถบนี้ ภาษาที่ใช้นอกจากภาษาอังกฤษและภาษาอาระบิกแล้วบางครั้งก็ใช้ภาษา Urdu และ Hindi ในบางโอกาส กิจกรรมค้าต่าง ๆ ต้องพึ่งพาอาศัยตลาดต่างประเทศเป็นอย่างมากส่วนใหญ่ก็คือเพื่อนบ้านได้แก่ประเทศซาอุดีอาระเบียทางเมืองดาห์รานกับดัมม์และอิหร่าน บาห์เรนพยายามพึ่งพาตัวเองมากกว่าเดิมโดยให้ความสะดวกในการติดต่อธุรกิจและเป็นศูนย์กลางธุรกิจการเงินของประเทศในแถบอ่าวอาระเบีย (Arabian Gulf Area) อันประกอบด้วยประเทศคูเวต บาห์เรน กาตาร์ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และโอมาน

บาห์เรนเป็นประเทศหนึ่งในตะวันออกกลางที่มีอุปทานน้ำมันสำรองค่อนข้างน้อย ประมาณ 300 ล้านบาเรลและมีน้ำมันให้ขุดขึ้นมาใช้ได้เพียงประมาณ 18 ปีเท่านั้น นอกจากนี้แล้วบาห์เรนยังมีแหล่งแก๊สธรรมชาติและแร่ธูมิเนียมขนาดใหญ่ ด้านอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นของบริษัทน้ำมันแห่งซาอุดีบาห์เรน และบริษัทธูมิเนียมบาห์เรน อุตสาหกรรมต่อเนื่องได้แก่ ผงธูมิเนียม ผลิตภัณฑ์เรือเดินทะเล สายไฟฟ้า อุตสาหกรรมเบาอื่น ๆ ในบาห์เรนก็พัฒนาอย่างขึ้นได้แก่ อุตสาหกรรมประกอบเครื่องปรับอากาศ พลาสติก เครื่องดื่ม ฯลฯ ด้านเกษตรยังด้อยพัฒนาอยู่มากต้องพึ่งการนำเข้าทั้งหมด แหล่งอุปทานสัตว์น้ำรอบ ๆ เกาะมีอยู่มาก แต่ความต้องการอาหารสัตว์แปรรูปอื่น ๆ ก็ยังมีอยู่มากเช่นกัน

ประเทศบาห์เรนเป็นประเทศในตะวันออกกลางที่มีศูนย์แสดงสินค้า (Exhibition Center) และศูนย์รวมของธนาคารนานาชาติ โดยเฉพาะหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองที่อิหร่าน บรรดาธนาคารและสถาบันการเงินต่าง ๆ ได้ย้ายเข้ามาตั้งอยู่ในบาห์เรนเกือบทั้งหมด รัฐบาลบาห์เรนได้ชักชวนให้ธนาคารต่างชาติไปเปิดสาขาในบาห์เรนตามโครงการของ O B U (Off shore Banking Units Scheme) โดยรัฐบาลยกเว้นภาษีเงินได้แก่เจ้าหน้าที่ของธนาคารต่างชาติ และยกเว้นภาษีบางประเภทแก่ธุรกิจธนาคารบาห์เรน มีสำนักงานสาขาและตัวแทนของธนาคารต่าง ๆ อยู่ 56 แห่ง และธนาคารพาณิชย์ 19 แห่ง นอกจากนี้ยังมีสถาบันการเงินที่เรียกว่า Bahrain Monetary Agency (B.M.A) อีกด้วย

วันทำงานอยู่ในช่วงวันเสาร์ถึงวันพุธ เวลา 7.30 - 12.00 นาฬิกา วันพฤหัสบดี เวลา 7.30 - 11.00 นาฬิกา สำหรับธนาคารและบริษัทเอกชน เปิดทำการระหว่างวันเสาร์และพุธเวลา 8.00 - 11.30 นาฬิกา และในวันพฤหัสบดี 8.00 - 10.30 นาฬิกา วันหยุดคือวันศุกร์ และวันที่ 1 มิถุนายน 16 ธันวาคม และวันหยุดอื่น ๆ ตามคำสอนอิสลาม

อัตราแลกเปลี่ยนเงินและระบบเงิน 1000 fils = 1 Bahrain dinar (B.D) เงินเหรียญมี 1, 5, 10, 25, 50, 100, 250, 500 fils ธนบัตรมี 200 fils และ 1, 5, 10, 20 dinars อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ 1 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ = 0.3377 Bahrain dinar (เป็นอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉลี่ยของปี 2525)

3.8.5 กฐาตาร์ แยกตัวเป็นอิสระจากการปกครองของอังกฤษเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2514 พื้นที่ของประเทศกฐาตาร์ส่วนใหญ่เป็นทะเลทรายและภูเขา มีพื้นที่ขนาดเล็กและมีลักษณะคล้ายกับเกาะที่ติดอยู่กับคาบสมุทรอาระเบีย ซึ่งคาดว่าในอนาคตกฐาตาร์อาจจะหลุดออกจากคาบสมุทรอาระเบียเป็นเกาะก็ได้เมืองหลวง คือ Al Dawhah คนทั่วไปรู้จักกันในนาม Doha เป็นเมืองที่ขยายตัวรวดเร็วและมีพลเมืองอาศัยอยู่ถึงร้อยละ 80 ของประชากรทั้งหมด เมืองท่าและเมืองสำคัญ เช่น Umm Said เป็นแหล่งน้ำมันดิบและเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมที่ล้ำค้ำ นอกจากนี้ยังมี Dukhan เป็นแหล่งน้ำมันทางด้านตะวันตกของประเทศ

แม้กฐาตาร์จะเป็นทะเลทรายและภูเขา อากาศจะร้อน ฝนตกน้อยก็ตามแต่ก็สามารถปลูกพืชขึ้นพื้นฐานได้ เช่น ผักสดซึ่งได้ผลผลิตมากกว่า 30,000 ตัน/ปี ผลไม้ได้ 6,000 ตัน/ปี หญ้าเลี้ยงสัตว์ (alfalfa) 3,000 ตัน/ปี นอกจากนี้ยังมีการประมง ซึ่งร่วมกับบริษัท British Ross Group สับก้างเป็นสินค้าออกที่สำคัญ

ธนาคารมิ The Qatar Monetary Agency ทำหน้าที่คล้ายธนาคารพาณิชย์ และมีธนาคารพาณิชย์อยู่ 12 แห่ง ธนาคารใหญ่ได้แก่ The Qatar National Bank ทำหน้าที่เป็นธนาคารชาติ

อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและระบบการเงิน 100 dirhams = 1 Qatar riyal (QR) เงินเหรียญได้แก่ 1, 5, 10, 25, 50 dirhams ธนบัตรได้แก่ 1, 5, 10, 50, 100 และ 500 riyal

3.8.6 โอมาน มีการปกครองโดยระบบกษัตริย์สุลต่าน ซึ่งเป็นผู้บัญญัติกฎหมาย Royal Decree ไว้ปกครองประเทศ โอมานมีพื้นที่กว้างใหญ่เป็นอันดับสองรองจากประเทศซาอุดีอาระเบียในคาบสมุทรอาระเบีย ลักษณะพื้นที่แตกต่างกัน บางแห่งก็เป็นทะเลทราย หรือชายฝั่งทะเล ภูเขา หรือที่ราบสูง เมืองหลวงได้แก่ Muscat เมืองหลวงเก่าได้แก่ Sohar เมืองสำคัญเช่น Mutrah Batinah Dhofa เป็นต้น ก่อนค้นพบน้ำมันของประเทศโอมานในปี 2505 โอมานมีพืชเศรษฐกิจก็คือ สินค้าเกษตรกรรม ปศุสัตว์ การประมง แต่เนื่องจากประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ และคนชนบทพากันอพยพเข้ามาในตัวเมืองเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ไม่สามารถผลิตธัญพืชให้เพียงพอได้ จึงจำเป็นต้องอาศัยการนำเข้า

โอมานผลิตน้ำมันเป็นสินค้าออกที่สำคัญก็จริงแต่ปริมาณไม่มากพอที่จะเป็นผู้นำรายจากการส่งออกน้ำมันเป็นสินค้าออก และไม่ถึงมาตรฐานที่ประเทศในตะวันออกกลางตั้งไว้ จึงไม่ได้จัดเป็นสมาชิกกลุ่มโอเปก บริษัทผู้ผลิตน้ำมันคือ Petroleum Development Oman ซึ่งรัฐบาลถือหุ้นอยู่ร้อยละ 60 ที่เหลือเป็นของบริษัทเชลล์ ซี.เอฟ.พี และพาร์เทค¹ ปัจจุบันโอมานมีปัญหาขาดดุลงบประมาณรายจ่ายเนื่องจากใช้งบเพื่อป้องกันช่องแคบฮอร์มุซ ทำให้โอมานเพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันเป็นวันละ 3.6 แสนบาเรล

¹ คอสมิกโคร์พอร์เรชัน, "การผลิตและราคาน้ำมันของแต่ละประเทศเป็นอย่างไร," มติชน (10 กุมภาพันธ์ 2526): 3.

โอมานได้ก่อตั้ง The Central Bank of Oman ขึ้น เพื่อที่จะพยายาม
พัฒนาระบบการเงินภายในประเทศให้ดีขึ้น โดยทำหน้าที่คล้ายธนาคารชาติ

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และระบบเงิน 1000 baiza =
1 rial Omani (RO) เงินเหรียญได้แก่ 2, 5, 10, 25, 50, 100 baiza ธนบัตรได้แก่ 100,
250, 500 baiza และ 1, 5, 10, 20 rial อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา 1 ดอลลาร์สหรัฐ =
0.3456 rial Omani (เป็นอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉลี่ยของปี 2525)

4. กลุ่มตลาดที่น่าสนใจมีไว้สำหรับ ได้แก่ ตลาดอิหร่าน

4.1 ข้อมูลทั่วไป ประเทศอิหร่านมีพื้นที่ทั้งหมด ประมาณ 1.6 ล้านตารางกิโลเมตร พื้นที่
มีทั้งเป็นภูเขาทะเลทราย ป่าไม้ และที่ราบเหมาะแก่การเพาะปลูกทางเกษตรกรรม อย่างเช่น
ใบยาสูบ ข้าว กาแฟ ฝ้าย โหม ผลไม้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำประมงเพราะมีทะเล
สาบแคสเปียน น่านน้ำอ่าวเปอร์เซียและอ่าวโอมาน ตอนกลางและทิศตะวันตกของประเทศเป็นที่
ตั้งของบ่อน้ำมันและแร่ธาตุต่าง ๆ จึงทำให้แถบนี้เป็นศูนย์กลางของการขยายตัวทางด้านอุตสาหกรรม
ต่าง ๆ มีแร่ธาตุหลายอย่าง เช่น ถ่านหิน ทองแดง ตะกั่ว สังกะสี แร่เหล็ก และแร่โลหะ
อื่น ๆ เป็นจำนวนมาก จึงทำให้อิหร่านกลายเป็นประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัวโดยเฉลี่ยสูงพอ
ประมาณ และเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาในการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติมาพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรม
ประเทศอิหร่านมี บ่อน้ำมันสำรองไว้ใต้ดินมากเป็นอันดับสองรองจากประเทศซาอุดีอาระเบีย และคาด
การณ์ว่าจะขุดมาใช้ได้อีกภายใน 35 ปี ซึ่งทำให้ประเทศอิหร่านต้องรีบพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ
โดยพยายามส่งเสริมเครื่องมือ เครื่องจักร วัสดุดิบ เคมีภัณฑ์ และวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างอื่น ๆ
นอกจากนี้ รัฐบาลอิหร่านได้ตั้งรัฐวิสาหกิจหลายแห่งเพื่อทำหน้าที่ซื้อสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพ
อาทิเช่น พืชอาหาร เป็นต้น มาขายให้กับประชาชนในราคาถูก โดยรัฐเป็นผู้จ่ายเงินสนับสนุน
ขณะนี้อิหร่านกำลังทำสงครามกับอิรัก อิหร่านจึงไม่มีโอกาสที่จะผลิตธัญญาหารเอง ต้องนำเข้าจาก
ต่างประเทศทั้งสิ้น รวมทั้งอาวุธยุทโธปกรณ์ต่าง ๆ ดังนั้นเงินตราที่อิหร่านจะนำมาซื้อสินค้าและ
อาวุธนั้นจึงได้จากการขายน้ำมันดิบ ซึ่งอิหร่านผลิตเกินโควต้าที่กลุ่มโอเปกกำหนดถึงวันละ 2.3 ล้าน
บาเรล และลดราคาขายต่ำกว่าราคาประเทศของกลุ่มโอเปกถึงบาเรลละ 6 เหรียญ อิหร่านแม้จะมี
มีฐานะการเงินมั่นคง และสามารถปลูกพืชเลี้ยงประชากรได้ก็ตามแต่ก็ไม่พอเลี้ยงประชากรเพราะ



อิหร่านมีพลเมืองถึง 41.2 ล้านคนในปี 2525 อีกทั้งมีสงครามติดต่อกันไม่ว่าจะเป็นสงครามกลางเมืองเพื่อโค่นล้มพระเจ้าซาร์ หรือสงครามกับเพื่อนบ้านเช่นอิรัก ซึ่งทำให้อิหร่านไม่สามารถพัฒนาประเทศได้อย่างเต็มที่

ประชากรทั้งหมดของอิหร่านประมาณ ร้อยละ 93 ของประชากรนับถือศาสนาอิสลามนิกายชีอะฮ์ (ดูรายละเอียดภาคผนวก ค) เตหะรานเป็นเมืองหลวง เป็นศูนย์กลางของการค้าความเจริญทางวัฒนธรรม และทางอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมที่สำคัญ ได้แก่ ซีเมนต์ เคมีภัณฑ์ หองเหิน เครื่องหนัง และเครื่องสูบน้ำ ทาบรีส์เป็นเมืองอุตสาหกรรมอีกเมืองหนึ่ง สำคัญรองมาจากกรุงเตหะราน อุตสาหกรรมที่สำคัญได้แก่ปศุสัตว์ ซีเมนต์ หองเหิน เครื่องมือ และเครื่องไฟฟ้า เครื่องหนัง สิ่งทอ เครื่องจักรกล เครื่องสูบน้ำ รถแทรกเตอร์ เครื่องกังหันไฟฟ้าอาานเป็นเมืองอุตสาหกรรม และชุมทางคมนาคมทางรถไฟ รถยนต์ โดยตั้งอยู่กึ่งกลางประเทศอิหร่าน และอยู่ทางใต้ของกรุงเตหะราน ชีราส์ เป็นเมืองหลวงเก่า มีภูมิประเทศสวยงามในฤดูใบไม้ผลิ อุตสาหกรรมที่สำคัญได้แก่ ปิโตรเคมีคอล เครื่องมือโทรศัพท์ และสื่อสารอื่น ๆ อะบาตานและอาลวาล เป็นเมืองอุตสาหกรรมน้ำมัน

ในปีฉบับอิหร่านมีท่าเรือสำคัญ 5 ท่า เรือ ทางอ่าวเปอร์เซีย และอ่าวโอมาน ได้แก่ Khorramshahr Abbas Shahpur Bushehr Abadan ท่าเรือที่สำคัญที่สุด คือ Khorramshahr และ Abbas ซึ่งใช้ในการลำเลียงสินค้าประมาณร้อยละ 80 ของสินค้านำเข้าทั้งสิ้น

4.2 ประเภทธุรกิจการค้านำเข้าของประเทศอิหร่าน กฎหมายพาณิชย์อิหร่าน กำหนดไว้ว่า บริษัทห้างร้าน เอกชนของอิหร่านที่จะสั่งซื้อสินค้าเข้าจากต่างประเทศต้องขอใบอนุญาตนำเข้าจากกระทรวงพาณิชย์ และจะนำเข้ามีมูลค่าเกิน 10,000 เรยลอิหร่านไม่ได้ ประเภทของการนำเข้ามี 2 ประเภท ดังนี้คือ

ก. องค์การรัฐวิสาหกิจ นำสินค้าเข้าโดยได้รับเงินอุดหนุนช่วยเหลือจากรัฐบาล

ข. บริษัทห้างร้านเอกชน ที่ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงพาณิชย์

4.2.1 องค์การรัฐวิสาหกิจ ทำหน้าที่แทนรัฐบาลในการสั่งซื้อสินค้าเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะสินค้าอาหาร และสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพของประชาชนในราคาถูก องค์การรัฐวิสาหกิจที่สำคัญในประเทศอิหร่านได้แก่

ก. Foreign Transaction Company Ministry of Commerce องค์การนี้ทำหน้าที่แทนกระทรวงพาณิชย์อิหร่านในการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเพื่อบรรเทาการขาดแคลนสินค้าภายใน สินค้าที่สั่งซื้อ อาทิเช่น ข้าว น้ำตาล ไข่ไก่ ไก่ เนย ฯลฯ หลักการสั่งซื้อขององค์การนี้คือ การกระทำโดยวิธีประมูล สัดซื้อสินค้าแต่ละประเภท ครั้งละจำนวนมาก ทั้งนี้ทางองค์การจะประกาศและแจ้งรายละเอียดการประมูลให้บริษัททั้งประเทศอิหร่านและต่างประเทศที่ขึ้นบัญชีไว้กับองค์การทราบ เพื่อชักชวนให้เข้าร่วมแข่งขันการประมูล

ข. Urban & Rural Consumer Cooperative Organization เป็นองค์การในรูปของสหกรณ์ ทำหน้าที่จัดซื้อสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพจากต่างประเทศรวมทั้งสิ้นที่ผลิตได้ภายในประเทศมาจำหน่ายให้กับประชาชนในราคาถูก สหกรณ์ดังกล่าวมีการค้าปลีกอยู่ในตัวอีกด้วย และมีสาขาของสหกรณ์ทั่วประเทศ สินค้าที่สั่งซื้อก็เป็นพวกอาหารและของใช้ที่จำเป็นและรายการสินค้าของชำอื่น ๆ ที่รัฐบาลอนุญาตให้นำเข้า การจำหน่ายสินค้าให้องค์การนี้ จำเป็นต้องอาศัยหลักการเดินตลาด โดยแนะนำสินค้าตลอดจนเสนอราคาให้กับหน่วยจัดซื้อจนเป็นที่พอใจ นอกจากนี้ยังต้องอาศัยความคุ้นเคย หรือหลักมนุษยสัมพันธ์เพื่อจะได้เกิดความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวอีกด้วย

ค. Organization of Range & Pasture Development Fund, Ministry of Agriculture เป็นองค์การในรูปแบบเงินทุนซึ่งตั้งขึ้นเพื่อพัฒนาโครงการปศุสัตว์ในประเทศอิหร่าน องค์การนี้ทำหน้าที่ในการจัดซื้อสินค้าพวกข้าวโพด ข้าวฟ่าง ปลาป่น และอาหารสัตว์อื่น ๆ จากต่างประเทศ การจัดซื้อขององค์การนี้ใช้หลักการประมูลและซื้อครั้งละจำนวนมาก ๆ โดยทางกองทุนจะแจ้งรายละเอียดการประมูลให้บริษัทอิหร่านและบริษัทต่างประเทศทั่วโลก เข้าแข่งขันประกวดราคา ทั้งนี้องค์การจะมีบัญชีรายชื่อบริษัทที่ขึ้นชื่อไว้และบริษัทอื่นที่สนใจก็อาจแจ้งประสงค์เข้าชื่อไว้ในบัญชีด้วย

4.2.2 บริษัทห้างร้านเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำสินค้าเข้าจากต่างประเทศ ลักษณะธุรกิจประเภทนี้สามารถแยกออกได้เป็น 3 พวก คือ

- ก. บริษัทนำเข้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่างหรือหลายอย่างแต่สินค้าอยู่ในหมวดเดียวกัน
- ข. บริษัทนำเข้าซึ่งสั่งซื้อสินค้าทุกชนิด
- ค. บริษัทนำเข้าประเภทเก็งกำไรโดยการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเฉพาะเมื่อโอกาสอำนวย

แต่บริษัทนำเข้าทั้ง 3 พวกนี้ ในทางปฏิบัติเกี่ยวกับการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทนำเข้าทั้งหมดอาจแยกหลักปฏิบัติทางการค้าได้เป็น 2 แบบ คือ

ก. หากการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศภายหลังจากการสำรวจตลาดว่ามีความต้องการสินค้าอะไรบ้าง ปริมาณมากน้อยเพียงใด เมื่อหาแหล่งสินค้าต่างประเทศที่ตรงกับความต้องการบริษัทจะทำการสั่งซื้อแล้วนำเข้ามายาขายให้แก่ร้านค้าปลีกทั่วไป โดยบวกกำไรร้อยละ 14 ของมูลค่าสินค้านำเข้า และร้านค้าปลีกจะขายให้กับผู้บริโภคโดยบวกกำไรร้อยละ 15 การค้าแบบนี้ราคาขายปลีกมักจะค่อนข้างคงที่ไม่ว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าจากแหล่งใด บริษัทนำเข้าประเภทนี้จะต้องลงทุนจำนวนมากและต้องมีคลังสินค้าของตนเองด้วย

ข. หากการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศโดยการเก็งกำไรจากความผันแปรของตลาดทั้งนี้บริษัทนำเข้าจะเก็งว่า ในอนาคตอันใกล้จะเกิดการขาดแคลนสินค้าอะไรขึ้นในประเทศอิหร่านแล้วบริษัทนำเข้านั้นจะสั่งซื้อสินค้าเก็บไว้จนกว่าราคานั้นจะสูงขึ้นจึงจะระบายออกสู่ตลาด

4.3 กิจการขายส่งและขายปลีกในประเทศอิหร่าน

กิจการขายส่งของประเทศอิหร่านจะแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ การขายส่ง ซึ่งรวมตัวกันตั้งร้านเป็นกลุ่ม หรือที่เรียกในประเทศอิหร่านว่า บาซาร์ (Bazaar) กล่าวคือ ทุกเมืองในประเทศอิหร่านจะมีบาซาร์ เป็นจุดรวมของการขายส่งสินค้าเกือบทุกชนิดทั้งที่ผลิตได้ภายในประเทศและที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ การขายส่งอีกลักษณะหนึ่ง ซึ่งเกิดภายหลังจากความเจริญทางด้านการพัฒนาเศรษฐกิจของอิหร่าน ก็คือการก่อตั้งเป็นบริษัทขายส่งโดยเฉพาะอย่าง หรือเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้บริษัทต่างประเทศ ซึ่งบริษัทเหล่านี้มักจะตั้งตามจุดที่เหมาะสมไม่จำเป็นต้องรวมตัวกันเป็นกลุ่มเหมือนกิจการขายส่งประเภทแรกทีกล่าวมาแล้ว และกิจการขายส่งประเภทหลังนี้ได้รับบทบาทเพิ่มขึ้นมากเมื่อเศรษฐกิจของประเทศอิหร่านขยายตัวออกไป ทั้งนี้อาจกล่าวได้ว่ากิจการขายส่งประเภทหลังนี้เกือบทั้งหมดจะมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเตหะราน

ส่วนกิจการขายปลีกนั้น นอกจากจะมีร้านขายสินค้าต่าง ๆ กระจายกระจัดไปในพื้นที่ต่าง ๆ ในกรุงเตหะรานแล้ว ก็มีเขตร้านค้าปลีกสินค้าเฉพาะอย่าง เช่น มีเขตขายเครื่องอะไหล่รถยนต์ ขายพรม ขายผลไม้แห้ง เป็นต้น นอกจากนั้นจะมีร้านสรรพสินค้าและร้านสรรพอาหารทั้งเอกชน สหกรณ์ และของรัฐบาล ตั้งขึ้นมากมายทั่วกรุงเตหะราน การขายปลีกในประเทศอิหร่านดังกล่าวโดยทั่วไปแล้วราคาที่ขายมักจะกำหนดแน่นอนโดยมีป้ายติดราคาสินค้ากำกับไว้ และสินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพของประชาชนนั้น รัฐบาลก็ได้กำหนดราคาขายปลีกไว้ด้วย ถ้าหากร้านขายปลีกร้านใดฝ่าฝืนก็จะถูกลงโทษทั้งปรับและปิดกิจการชั่วครู่

4.4 ระเบียบและข้อบังคับเกี่ยวกับการนำเข้า

4.4.1 ข้อจำกัดการนำเข้า การนำเข้าของประเทศอิหร่านมีระเบียบค่อนข้างเข้มงวด ทั้งนี้เนื่องจากรัฐบาลอิหร่านได้ใช้มาตรการห้ามนำเข้าและควบคุมการนำเข้า เป็นมาตรการในการคุ้มครองอุตสาหกรรมที่ก่อตั้งขึ้นภายในประเทศอิหร่าน

สินค้าที่นำเข้าอิหร่านมีลักษณะอยู่หลายอย่างดังนี้

ก. สินค้าที่ห้ามนำเข้าประเทศ มีอยู่ร้อยละ 10 ของรายการสินค้านำเข้าทั้งหมด ที่สำคัญพอยกตัวอย่างได้ดังนี้คือ ดอกไม้ตัดดอก น้ำมันไม้ เครื่องหนังและกระเป๋าคาดินทาง ผ้าฝ้าย เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ถุงเท้ารองเท้า เครื่องทำความเป็นรถยนต์โดยสารประจำทาง อะไหล่และชิ้นส่วนรถยนต์ ยาเสพติด อาวุธปืน เป็นต้น และนอกจากนี้ห้ามนำเข้า

สินค้าจากประเทศอิสราเอล และแอฟริกาใต้

ข. สินค้าที่ควบคุมการนำเข้าโดยจะต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงพาณิชย์ของอิหร่านเสียก่อน สินค้าประเภทนี้มีจำนวนประมาณร้อยละ 30 ของรายการสินค้านำเข้าทั้งหมด ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์อิหร่านสามารถเลือกปฏิบัติกับประเทศหนึ่งประเทศใดในการพิจารณาใบอนุญาต กล่าวคือ ถ้าสินค้านำเข้าจากประเทศซึ่งมีดุลการค้าสมดุลกับอิหร่าน กระทรวงพาณิชย์จะอนุญาตให้นำเข้าก่อนประเทศที่ได้เปรียบดุลการค้ากับอิหร่าน สินค้าที่อยู่ในข่ายการควบคุมการนำเข้า ที่สำคัญ อาทิเช่น สัตว์ปีก เนยเหลว เนยแข็ง น้ำมันก๊วย ไม้ขีดไฟ กระดาษ เส้นใย และผ้า ตู้เป็น เครื่องมือต่าง ๆ หลอดโทรศัพท์ ผลิตภัณฑ์เภสัชกรรม เป็นต้น

นอกจากจะพิจารณาเรื่องดุลการค้าแล้ว นโยบายการค้าระหว่างประเทศของอิหร่านยังต่อต้าน ประเทศที่ทำการค้าโดยเลือกที่รักมักที่ชังต่อสินค้าส่งออกของประเทศอิหร่าน ซึ่งอิหร่านจะโต้กลับโดยการให้กระทรวงเศรษฐกิจมีอำนาจเก็บภาษีนำเข้าเพิ่มขึ้นสำหรับสินค้าของประเทศนั้น

ค. สินค้าที่อนุญาตให้นำเข้าได้อย่างเสรี มีอยู่ประมาณ ร้อยละ 60 ของรายการสินค้านำเข้าทั้งหมด สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ขาดแคลนภายในประเทศ ได้แก่ สินค้าอาหาร และสินค้าจำเป็นต่อการครองชีพของประชาชน ตลอดจนสินค้าอุตสาหกรรมที่จำเป็นต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ สินค้าที่นำเข้าได้อย่างเสรีที่สำคัญ ได้แก่ ข้าว ข้าวสาลี ข้าวบาร์เลย์ ข้าวโพด ข้าวฟ่าง น้ำมันพืช เคมีภัณฑ์ เครื่องมือ และเครื่องจักรไฟฟ้า เป็นต้น

ง. สินค้าผูกขาดการนำเข้าโดยรัฐ ได้แก่สินค้าพวก น้ำตาล ยาสูบ บุหรี่ เป็นต้น

4.4.2 ภาณูศลกากร เมื่อก่อนรัฐบาลกำหนดการเก็บภาษีแบบ BTN (Brussel Treat Nomenclature) แต่ปัจจุบันนี้ได้เปลี่ยนมาเป็น CCCN (Customs Co-operation Council Nomenclature System of Classification) เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2516 โดยคิดตามมูลค่าสินค้า ตามเงื่อนไข C.I.F. ในขณะนั้น ซึ่งระบบ CCCN ได้นำไปใช้กับสินค้าหลายรายการ

ภาษีที่รัฐบาลอิหร่าน เรียกเก็บจากบริษัทผู้นำเข้าอาจแบ่งเป็นภาษีศุลกากรและ ภาษีการค้า (Commercial Benefit Tax) ซึ่งบางครั้งภาษีการค้าจะมีภาษีเทศบาล ภาษีกาชาด ภาษีสหกรณ์ ฯลฯ รวมอยู่ด้วย ดังนั้นวิธีการจัดเก็บภาษีทั้ง 2 ประเภทนี้จึงอาจพิจารณาได้ดังต่อไปนี้คือ

ก. ภาษีศุลกากร จะเรียกเก็บเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้านำเข้า การศรับายการสินค้านำเข้าใช้ระบบ BTN อัตราภาษีที่เรียกเก็บจะอยู่ในช่วงระหว่างร้อยละ 3-50 ของมูลค่าสินค้านำเข้า

ข. ภาษีการค้า มีการจัดเก็บทั้ง 2 แบบ คือ เรียกเก็บเป็นร้อยละของมูลค่าสินค้านำเข้า (Ad valorem duties) โดยคิดอัตราจัดเก็บอยู่ในช่วงร้อยละ 1-200 และกำหนดเป็นจำนวนเงินต่อหน่วยของสินค้าที่นำเข้า (Specific duties) คิดในอัตรา 5 เรียลอิหร่านจนถึง 700 เรียลอิหร่าน

นอกจากนี้ภาษีเทศบาลเรียกเก็บร้อยละ 6 ภาษีสูญภาพร้อยละ $1\frac{1}{2}$ ภาษีกาชาด ร้อยละ $1\frac{1}{2}$ ภาษีสหกรณ์ ร้อยละ 1 ภาษีท่าเรือ โดยท่าเรือทางเหนือเก็บภาษี 20 เรียลต่อ 1 กิโลกรัม ส่วนท่าเรือทางใต้เก็บภาษี 16 เรียลต่อ 1 กิโลกรัม ภาษีท่าอากาศยาน 15 เรียลต่อ 1 กิโลกรัม สินค้าบรรทุกน้ำหนักเกินเก็บภาษี 160 เรียลต่อน้ำหนักไม่เกิน 100 กิโลกรัม และ 180 เรียลต่อน้ำหนักที่เกิน 100 กิโลกรัม ภาษีสินค้าในมือ เก็บ 40 เรียลต่อน้ำหนักสินค้า 100 กิโลกรัม และ 80 เรียลต่อสินค้าน้ำหนักเกิน 100 กิโลกรัม

โดยทั่วไป อัตราศุลกากรและภาษีการค้าจะกำหนดปีละหนตามปีงบประมาณของอิหร่านซึ่งเริ่มจากวันที่ 21 มีนาคมของทุกปี ซึ่งจะประกาศพร้อมกับรายการสินค้าที่ห้ามนำเข้า ที่ควบคุมการนำเข้าและให้นำเข้าได้โดยเสรี

4.4.3 ส่วนเรื่องเกี่ยวกับการบรรจรถบรรทุก การทำเครื่องหมาย และป้ายฉลาก ก็มีข้อกำหนดที่คล้ายคลึงกับกลุ่มประเทศอาหรับในตะวันออกกลางซึ่งได้กล่าวไปแล้ว การกำหนดราคาสินค้า นั้นอาจจะกำหนดราคา C & F หรือ F.O.B ของเงินดอลลาร์สหรัฐอเมริกาหรือเงินปอนด์สเตอร์ลิงก็ได้แต่ส่วนใหญ่นิยม C & F แล้วต้องมีใบกำกับสินค้าล่วงหน้า ส่วนการชำระเงินเป็นไปตามแลตเตอร์ออฟเครดิต แบบ Irrevocable ถ้าหากเป็นกรณีเร่งด่วนอาจจะใช้เอกสารอนุญาตกรณีเร่งด่วนแทนได้ ระบบการวัดยังตวงใช้เมตรริกตัน ข้อจำกัดทางด้านสำราญผู้ขดคล้ายคลึงกับกลุ่มประเทศ

อาหารในวันออกกลาง เกี่ยวกับการขอใบ Veterinary สำหรับปศุสัตว์ที่นำเข้า ใบรับรองปลอดโรคของสินค้าพวกพืชและการนำเข้ามาผลิตภัณฑืยา อาหารกระป๋อง เครื่องสำอาง จะต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุขออกใบ Certificate of free Sale ให้ วัตถุที่มีพิษใช้ในโรงงานต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงเคหกรรม การ สิ่งตีพิมพ์โฆษณาและตัวอย่าง หากไม่มีมูลค่าการค้าไม้เก็บภาษี ตัวอย่างของสินค้าพวกนมผง เครื่องดื่ม เครื่องสำอางภัณฑ์การนำเข้าตัวอย่างต้องได้รับการอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุขเสียก่อน

4.5 รูปแบบธุรกิจการค้าในประเทศอิหร่าน การค้าแบบรูปแบบกิจการค้า ในประเทศอิหร่านตาม The Iranian Commercial Code ได้จำแนกออกเป็น 7 รูปแบบด้วยกัน และรูปแบบที่ผู้ลงทุนต่างประเทศขึ้นทะเบียนมากที่สุดได้แก่ Joint Stock Company ซึ่งตามกฎหมายกำหนดไว้ว่าบริษัทต่างชาติที่จะจดทะเบียนในประเทศอิหร่าน จะต้องมีคนอิหร่านร่วมอย่างน้อย 1 คน และให้ถือว่าบริษัทที่ตั้งขึ้นนั้นเป็นสาขาหนึ่งของบริษัทใหญ่ในประเทศที่ผู้ลงทุนต่างชาติตั้งอยู่

4.6 การคุ้มครองผู้บริโภค¹ ภายใต้กฎหมาย Basic Objectives and General Guidelines and Policies of the Fifth Plan รัฐบาลจะคุ้มครองผู้บริโภคโดยให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณภาพสินค้าที่ผลิต และการเลือกสินค้าที่ราคาใกล้เคียงหรือเท่ากันตลอดจนพระราชบัญญัติเกี่ยวกับการลดราคาสินค้าบริการ การลงโทษผู้ที่หลอกลวงผู้บริโภคหรือผลิตภัณฑืที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค อีกทั้งให้การสนับสนุนการพัฒนาสถาบันวิจัยและการทดลองเกี่ยวกับคุณภาพสินค้าที่ควบคุมหรือมาตรฐานของสินค้าด้วย

4.7 ธนาคารและแหล่งเงินทุนของประเทศอิหร่าน แหล่งเงินทุนของอิหร่านประกอบไปด้วยธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพัฒนาและเพื่อกิจการพิเศษ สถาบันการเงิน สำนักรงานตัวแทนธนาคารต่างประเทศ บริษัทประกันภัย และตลาดหุ้น

ธนาคารกลางของประเทศอิหร่านได้แก่ Bank Markazi Iran โดยรัฐบาลถือหุ้นทั้งหมด ธนาคารพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุด และมีสาขาทั้งในประเทศอิหร่านและต่างประเทศมาก ได้แก่ Bank Malli Iran (หรือ The National Bank of Iran) ซึ่งธนาคารพาณิชย์ของต่างประเทศไปลงทุนในอิหร่านได้โดยถือหุ้นเพียงร้อยละ 40 นอกนั้นเป็นของรัฐบาลอิหร่านหรือประชาชนอิหร่าน ยกเว้น Russ0-Iran Bank รัฐบาลของประเทศรัสเซียถือหุ้นทั้งหมด

¹The Supplementaey Bulletins, "Iran," EE-World Marketing Guide (1979): 2.624.

บริษัทประกันภัยในอิหร่านในปี 2520 มี 15 บริษัทและมีรายได้จากมูลค่าพรีเมียมค่าประกันภัยขนส่งสินค้าทางทะเลมากที่สุดถึงร้อยละ 57 ของรายได้อัตโนมัติ

แหล่งเงินกู้ส่วนใหญ่คือธนาคารพาณิชย์ แหล่งศูนย์การค้า และเขตบาชาร์ต่าง ๆ ทุกเมืองในอิหร่าน

อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราของประเทศอิหร่าน เงิน 100 โดน่า (dinars) = 1 เรียลอิหร่าน (Iranian rial: IR) เงินเหรียญมี 50 โดน่าและ 1, 2, 5, 10, 20 เรียลธนบัตรมี 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500, 1000, 5000 และ 10,000 เรียล อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา 1 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ = 84.85 เรียลอิหร่าน (เป็นอัตราแลกเปลี่ยนโดยเฉลี่ยปี 2525)

4.8 การโฆษณา การโฆษณาเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับสินค้าใหม่ที่จะเสนอขายและขายได้ดีในประเทศอิหร่าน สื่อกลางในการโฆษณาดังกล่าวได้โดย หนังสือพิมพ์รายวัน ภาษาอังกฤษ ฝรั่งเศส และภาษาฟาร์ซี ส่วนหนังสือรายบักซ์สัปดาห์มีฉบับภาษาอังกฤษ 5 ฉบับ ที่จำหน่ายได้ดีได้แก่ Tehran Economist และ Iran Economic Service และภาษาฟาร์ซีอีกประมาณ 10 ฉบับ การโฆษณาทางวิทยุไม่นิยมเพราะมีไม่กี่สถานี โทรทัศน์มีประมาณ 2 ช่อง ส่วนการโฆษณาโดยปิดแผ่นป้ายนั้นทำลำบากมาก เพราะทางราชการบังคับให้ปิดป้ายโฆษณาเฉพาะบ่อนกลางที่ทางราชการสร้างขึ้นไว้เท่านั้น สำหรับการโฆษณาแจกตัวอย่างสินค้าให้ผู้บริโภคตามศูนย์การค้าหรือชุมชนนั้นก็มีการปฏิบัติบ้างแต่ไม่มากนัก

4.9 สมาคมการค้าในประเทศอิหร่าน สมาคมการค้าที่มีบทบาทสำคัญมีเพียงสมาคมเดียวโดยให้ชื่อว่า Iran Chamber of Commerce Industries & Mines มีสาขาตั้งอยู่ตามเมืองสำคัญทั่วประเทศอิหร่าน สมาคมการค้านี้ได้ครอบคลุมถึงทางด้านการค้า จุดลำหกรรมและโลหะกิจ เป็นสมาคมที่มีอำนาจและมีอิทธิพลต่อนโยบายทางการค้าของประเทศอิหร่านมากและสมาคมการค้าที่มีบทบาทร่วมกับกระทรวงพาณิชย์อิหร่านในการพิจารณารายการสินค้าว่า รายการใดห้ามนำเข้าหรือถูกควบคุมการนำเข้า

4.10 งานแสดงสินค้า งานแสดงสินค้านานาชาติ ที่กรุงเตหะราน มี 2 ลักษณะ คือ งานแสดงสินค้าที่ประเทศใดประเทศหนึ่งจัดขึ้น โดยใช้ศูนย์แสดงสินค้าที่จัดขึ้น โดยเฉพาะของประเทศนั้น หรือการเช่าสถานที่ตามโรงแรมในกรุงเตหะราน ปัจจุบันมีศูนย์แสดงสินค้าของหลายประเทศตั้งอยู่ในกรุงเตหะราน ได้แก่ ศูนย์แสดงสินค้าประเทศอเมริกา ญี่ปุ่น เกาหลี สวีเดน

เยอรมัน เป็นต้น และอีกลักษณะหนึ่งก็คือ งานแสดงสินค้านานาชาติ ซึ่งในปี 2521 ประเทศอิหร่านได้เป็นเจ้าของภาพจัดงานแสดงสินค้านานาชาติ ณ กรุงเตหะราน ครั้งที่ 6 ใช้ชื่อว่า 6 th Tehran International Fair เมื่อวันที่ 19 กันยายน - 1 ตุลาคม 2521

4.11 ข้อมูลที่น่าสนใจทั่ว ๆ ไป ภาษาที่ใช้ในราชการของอิหร่าน คือ ภาษาฟาร์ซี ภาษาอื่นที่ใช้ในการติดต่อได้แก่ ฝรั่งเศส อังกฤษ และเยอรมัน ระบบชั่งตวงวัดเป็นแบบเมตริก เวลาทำงานโดยทั่วไปจะหยุดทำงานในวันพฤหัสบดี และวันศุกร์ ส่วนราชการทำงานระหว่าง 8.00 - 16.40 น. พักรับราชการระหว่าง 12.00 - 13.00 น. ส่วนบริษัทห้างร้านเอกชนนั้นทำงานระหว่าง 9.00 - 13.00 น. และตอนบ่ายเวลา 16.00 - 19.00 น.

5. การวิเคราะห์คู่แข่งอันของไทยที่ส่งผลไม่กระทบไปตะวันออกกลาง

ในการวิเคราะห์คู่แข่งอันนี้จะมีค่าถึงคู่แข่งอันที่ผลิตผลไม่กระทบ ที่มีคุณภาพและราคาใกล้เคียงกับประเทศไทย ตลอดจนมีภาพพจน์ของสินค้า (National Image) ว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพรองจากผลไม่กระทบที่มาจากอเมริกา และยุโรป ซึ่งได้แก่ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ไต้หวัน อินโดนีเซีย ฮองกง สาธารณรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อินเดีย เคนยา ไอวอรีโคสต์

จากตารางที่ 17 แสดงให้เห็นว่า สิงคโปร์กับฮองกงนั้นนำเข้าผลไม่กระทบในมูลค่าสูงขณะเดียวกันก็ส่งออกมากเช่นกัน ดังนั้น สิงคโปร์และฮองกงจึงเป็นประเทศเปรียบเสมือนคนกลาง (Broker) ที่ไม่ผลิตสินค้าเอง แต่ได้รับกำไรจากการซื้อขายไป ส่วนประเทศอินโดนีเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย เคนยา ไอวอรีโคสต์ นั้นผลิตเพื่อการส่งออก ญี่ปุ่นแม้มีคู่แข่งอันโดยตรง แต่ก็น่าสนใจศึกษาในแง่ที่ญี่ปุ่นมักส่งซื้อสับปะรดแช่แข็งจากประเทศอื่น ๆ ในเอเชีย เช่น ประเทศไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ แล้วนำมาบรรจุกระป๋อง เป็นสับปะรดกระป๋องขายแข่งกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ อีก

หมายเหตุ ที่วิเคราะห์ไอวอรีโคสต์ และเคนยาด้วยทั้ง ๆ ที่อยู่ในแอฟริกาเพราะ เป็นตลาดผลไม่กระทบสำคัญแห่งหนึ่งที่อยู่ใกล้ตลาดตะวันออกกลาง อีกทั้ง ไอวอรี โคสต์ เคยมีปัญหาเกี่ยวกับไทยในเรื่องการส่งสับปะรดกระป๋องแย่งส่วนครองตลาดเยอรมันตะวันตกในปี 2522 สืบเนื่องจากประเทศไอวอรีโคสต์

ได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีนำเข้า (duty free) โดยไม่ต้องเสียภาษีประเภทนี้ ประกอบกับระยะทางการขนส่งไกลกว่าจึงได้เปรียบในเรื่องต้นทุน ทำให้โอเวอร์คอสต์แบ่งส่วนครองตลาดโดยการขายตัดราคา ประเด็นนี้จึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจว่าในการค้าระหว่างประเทศ ประเทศไทยจะเสียเปรียบประเทศอื่น ๆ ในแง่ค่าขนส่งแพงจนเป็นเหตุให้ต้นทุนสูงกว่าคู่แข่งอื่น ๆ โดยเฉพาะในตลาดตะวันออกกลางไทยเราควรจะพิจารณาเรื่องนี้ด้วย

ตารางที่ 18 ตารางแสดงการนำเข้าและส่งออกผลไม้กระป๋องของประเทศต่าง ๆ
ปี 2522-24

มูลค่า : พันดอลลาร์สหรัฐ

ปี ประเทศ	2522		2523		2524	
	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก	นำเข้า	ส่งออก
ไทย	177	62,317	132	72,013	*	*
มาเลเซีย	5,566	23,778	5,684	24,265	*	*
ฟิลิปปินส์	25,740	81,477	284	95,367	*	*
เกาหลีเหนือ	2,967	2,113	5,116	2,558	*	*
อินเดีย	-	1,285	*	*	*	*
อินโดนีเซีย	1,937	2,788	-	4,177	2,763	1,627
สิงคโปร์	40,458	31,114	44,233	31,273	49,195	32,063
ฮ่องกง	15,235	3,153	20,746	3,462	25,740	3,232
ญี่ปุ่น	85,516	27,353	70,795	40,795	88,013	34,778
โอเวอร์คอสต์	388	1,627	*	*	*	*
เคนยา	*	*	299	23,866	*	*

ที่มา : ESCAP

* : ไม่มีการบันทึกไว้ที่ลหุประยาลยาดิ

หมายเหตุ : ไต้หวัน เม็กซิโก และอาฟริกาใต้มิได้บันทึกข้อมูลไว้ที่ลหุประยาลยาดิ

ตารางที่ 19 ตารางแสดงการส่งออกสินค้าของประเทศไทย ค.ศ. 2523

มูลค่า: พันดอลลาร์สหรัฐ

ประเทศผู้- รับสินค้า ส่งออก	ไทย		มาเลเซีย		ฟิลิปปินส์		เกาหลีเหนือ		อินเดีย *		จีนโตนิเซีย		สิงคโปร์		ฮ่องกง		ญี่ปุ่น		ไต้หวัน		อเมริกา	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
แอฟริกา	176	.2	153	.6	7	-	-	-	13	1	-	-	187	.6	19	.5	32	.1	854	3	188	1
อเมริกา	40,482	56	4,548	19	62,391	65	852	33	51	4	-	-	5,489	17	2,550	73	22,940	56	1,468	4	-	-
เอเชีย	8,187	12	7,781	32	8,336	9	894	35	786	61	3,139	75	12,562	40	311	9	408	1	-	-	866	3
ตะวันออกกลาง	3,373	5	4,310	18	361	.4	93	4	739	57	618	15	5,269	17	-	-	73	.2	-	-	529	2
อื่น ๆ	4,814	7	3,471	14	7,975	8	801	31	47	4	2,521	60	7,293	23	311	9	335	.8	-	-	337	1
ยุโรป	22,406	31	10,430	43	24,234	25	811	32	432	34	1,038	25	11,238	36	262	8	17,022	41	31,586	93	22,614	95
โอเชียเนีย	280	.4	1,352	6	399	.4	-	-	2	-	-	-	1,798	6	320	10	393	.9	-	-	178	1
รวมทั้งหมด	72,013	100	24,265	100	95,367	100	2,558	100	1,285	100	4,177	100	31,273	100	3,462	100	40,795	100	33,908	100	23,866	100

ที่มา: ESCAP

* : ค.ศ. 2522

ตามตารางที่ 19 จะเห็นได้ว่าประเทศที่ส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางมีมูลค่าสูง ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ส่วนประเทศอินเดีย อินโดนีเซีย เคนยา ฟิลิปปินส์ และญี่ปุ่น ส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางมีมูลค่าน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับ 3 ประเทศที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนฮ่องกงและไอวอรีโคสต์ไม่ได้ส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางเลย เป็นที่น่าสังเกตอีกอย่างหนึ่งว่า ประเทศอินเดีย ส่งผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางมีมูลค่าร้อยละ 57 ของการส่งออกผลไม้กระป๋องของประเทศทั้งสิ้น แสดงว่าตลาดผลไม้กระป๋องส่วนใหญ่ของอินเดียอยู่ที่ตะวันออกกลาง เนื่องจากมีชาวอินเดียอาศัยอยู่ในตะวันออกกลางมาก อีกทั้งประเทศอินเดียก็อยู่ใกล้กับตะวันออกกลาง แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกผลไม้กระป๋องของอินเดียไปตะวันออกกลางเปรียบเทียบกับประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย แล้วจะเห็นได้ว่ามีมูลค่าน้อยกว่ามาก

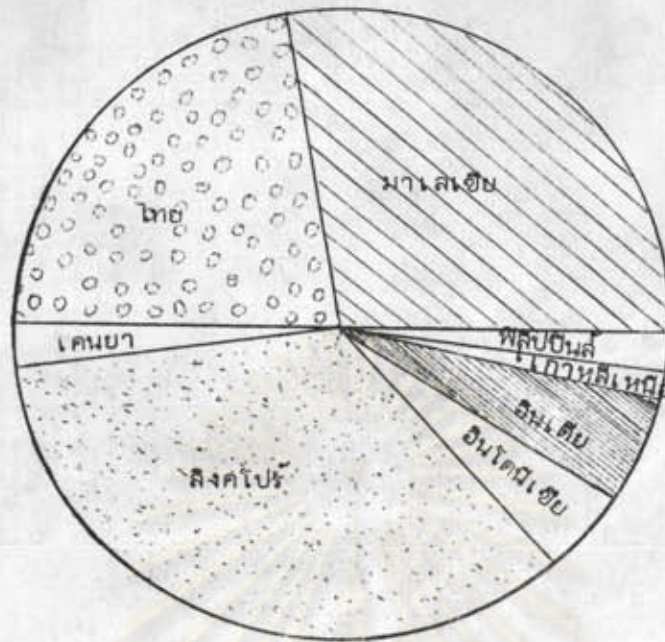
เพื่อจะพิจารณาให้เห็นเด่นชัดว่า ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย มีส่วนครองตลาดผลไม้กระป๋องในตะวันออกกลางมากที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศผู้ส่งออกผลไม้กระป๋องไปตะวันออกกลางของทวีปเอเชีย จึงได้นำตัวเลขเฉพาะการส่งออกผลไม้กระป๋องของประเทศต่าง ๆ ไปตะวันออกกลางตามตารางที่ 19 มาจัดทำเป็นตารางใหม่ที่ 20 และรูปภาพที่ 10 แต่จะไม่นำประเทศญี่ปุ่นมาพิจารณาด้วยเนื่องจากสินค้าที่มาจากญี่ปุ่นมีภาพพจน์สำหรับตลาดตะวันออกกลางแตกต่างจากสินค้าที่มาจากประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ในเอเชีย

ตารางที่ 20 ตารางแสดงส่วนครองตลาดของประเทศต่าง ๆ ในปี 2523

ไทย	มาเลเซีย	ฟิลิปปินส์	เกาหลีเหนือ	*อินเดีย	อินโดนีเซีย	สิงคโปร์	เคนยา	รวม
3373	4310	361	93	739	618	5,269	529	12,292
22%	28%	2%	0.6%	5%	4%	35%	3%	100%

ที่มา: ESCAP

* : ปี 2522



รูปที่ 10 แสดงส่วนครองตลาดของประเทศต่าง ๆ ปี 2523

จากตารางที่ 20 และรูปที่ 10 จะเห็นได้ว่า ประเทศที่มีส่วนครองตลาดมากได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย ตามลำดับ

ประเทศผู้ผลิตผลไม้กระป๋องเป็นสินค้าออกที่สำคัญ

ประเทศผู้ผลิตผลไม้กระป๋องโดยเฉพาะสับปะรดเป็นสินค้าออกได้แก่ ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย ไต้หวัน เคนยา เม็กซิโก ออฟริกาใต้ ไชวอริโคลด์ และไทย ซึ่งผลิตได้มีมูลค่าประมาณร้อยละ 60 ของผลผลิตรวมจากทุกประเทศทั่วโลก

ฟิลิปปินส์ ผลิตสับปะรดกระป๋องมากที่สุดโดยอันดับสองของโลกรองจากสหรัฐอเมริกา และเป็นผู้ส่งออกขยายใหญ่ที่สุดของโลก การผลิตและการจำหน่ายสับปะรดกระป๋องของฟิลิปปินส์ ดำเนินการโดยบริษัทใหญ่ของอเมริกา 2 ราย ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล คือ บริษัท The Dole Corporation of Hawaii และ The California Packing Corporations

มาเลเซีย ขณะนี้ผลิตผลไม้กระป๋องจำหน่ายไปตะวันออกกลางในปริมาณที่ใกล้เคียงกับประเทศไทยและสิงคโปร์แต่ผลไม้กระป๋องของมาเลเซีย ดิตตลาดตะวันออกกลางมากกว่าไทย

ในอดีตมาเลเซียประสบกับปัญหาในแง่เครื่องจักรมีอายุการใช้งานนานทำให้ประสิทธิภาพลดลง
 ประจวบกับมีการเคลื่อนย้ายแหล่งเพาะปลูกผลไม้ อาทิเช่น สับปะรด เป็นต้น แต่ในปัจจุบันนี้
 มาเลเซียประสบกับปัญหาในการที่รัฐบาลเข้าไปประกันราคาสับปะรดโดยมิได้คำนึงทางด้านคุณภาพ
 ทำให้เกษตรกรไม่สนใจปรับปรุงสับปะรดให้มีคุณภาพดี เพราะไม่ว่ามีคุณภาพอย่างไรก็ขายได้ใน
 ราคาประกัน ดังนั้นสับปะรดกระป๋องที่ผลิตในมาเลเซียในปัจจุบันจึงมีคุณภาพสู้คู่แข่งอื่นไม่ได้

ไต้หวัน ผลิตสินค้าผลไม้กระป๋องได้หลายชนิดใกล้เคียงกับไทย โดยเฉพาะส้มซึ่งนั้น
 สามารถผลิตส้มกระป๋องได้ในราคาถูกและคุณภาพดี เป็นที่นิยมในตลาดตะวันออกกลางมากกว่า
 ไทย ส่วนสับปะรดกระป๋องนั้นมีแนวโน้มลดลงในปี 2519 เพราะไต้หวันหันมาสนใจขายสับปะรด
 แฝ่เป็นให้กับญี่ปุ่นมากกว่า เนื่องจากได้ราคาดีกว่า แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันนี้แนวโน้มการส่งออก
 ออกของไต้หวันได้เพิ่มขึ้น

เคนยา เป็นประเทศที่กำลังพัฒนาการผลิตสับปะรดกระป๋อง และมีโครงการขยาย
 การผลิตให้มากขึ้น สับปะรดที่ผลิตจากเคนยาได้มาตรฐานตามความต้องการของโลก โดยเฉพาะ
 เฉพาะตลาดประชาคมเศรษฐกิจใต้แก่พวกฝรั่งเศส เป็นต้น เพราะเคนยาเคยเป็นเมืองขึ้นใน
 เครื่องจักรอังกฤษ

เม็กซิโก มีการขยายกำลังการผลิตมากขึ้น เนื่องจาก¹ จากปี พ.ศ. 2522-2526
 ยังคงมีการระงับการหาเงินมาใช้หนี้ต่างประเทศที่มีอยู่ถึง 8.3 หมื่นล้านเหรียญ ปัจจุบันภาวะเงินถึง
 ตัวแม่กระจายเม็กซิโก คนตกงานกันมากมายจนจำเป็นต้องหาเงินเข้าประเทศ นอกจากผลิต
 น้ำมันออกขายลดราคาแล้ว จุดลำหกรรมอื่น ๆ ต้องพลอยขยายตัวไปด้วย เม็กซิโกเป็นแหล่งที่
 ผลิตผลไม้อย่างเช่นสับปะรดได้คุณภาพดี และมีการปรับปรุงเทคนิคให้ดีขึ้นเสมอ จึงทำให้การ
 ขยายกำลังการผลิตได้รับผลสำเร็จ บริษัทผู้ผลิตผลไม้โดยเฉพาะสับปะรดกระป๋องขนาดใหญ่ที่สุด
 ในเม็กซิโกได้แก่ Complejo Fruitcola รองลงมาได้แก่ Productors Loma Bonita

ไอวอรีโคสต์ เป็นผู้ผลิตที่สำคัญประเทศหนึ่ง เนื่องจากได้รับการสนับสนุนและความ
 ช่วยเหลือจากรัฐบาลอย่างจริงจัง

แอฟริกาใต้ เนื่องจากข่าวอาหรับในตะวันออกกลางห้ามนำเข้าสินค้าจากแอฟริกาใต้
 ดังนั้นจึงไม่ศึกษาประเทศนี้

¹ คอสมักส์ เศรษฐกิจ, "การผลิตและราคาน้ำมันของแต่ละประเทศ เป็นอย่างไร," มติชน
 (10 กุมภาพันธ์ 2526): 3.