

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

บทนี้เป็นการนำเอาข้อมูลชั้นปฐมภูมิ (Primary Data) ที่ได้รับจากการออกแบบสอบถาม ในหัวข้อเรื่อง "การศึกษาความต้องการของผู้ส่งออกไทยต่อการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก และผลกระทบต่ออุตสาหกรรมค้าของไทย" ประกอบกับข้อมูลทุติยภูมิอื่นๆ มาทำการวิเคราะห์เพื่อสรุปผล โดยในส่วนของผลการวิเคราะห์ข้อมูลจะเป็นผลของ การศึกษาถึงความต้องการของผู้ส่งออกไทยต่อการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ซึ่งข้อมูลส่วนใหญ่เป็นข้อมูลปฐมภูมิ และ การได้มาซึ่งข้อมูลชั้นปฐมภูมิ ดังกล่าวนี้เกิดจากการส่งพนักงานสัมภาษณ์ออกสัมภาษณ์ผู้ส่งออกไทยโดยตรง กลุ่มตัวอย่างผู้ส่งออกไทยจะถูกสุ่มเลือกขึ้นมาโดยวิธีการเลือกแบบจัดชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) โดยการแบ่งรายชื่อผู้ส่งออกที่ส่งสินค้าออกตามลักษณะทางเศรษฐกิจออกเป็น 4 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ส่งออกสินค้าเกษตร อุตสาหกรรม สินค้าแร่ และประมง ต่อเมื่อภายหลังจากการเก็บข้อมูลภาคสนามตามวิธีนี้แล้ว รายละเอียดลักษณะของตัวอย่างผู้ส่งออกไทยกลุ่มเดียวกันนี้จะถูกแยกออกตามอายุการค้าในธุรกิจส่งออก และขนาดของมูลค่าการส่งออกในระดับต่างๆ กันอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นสำคัญ ในส่วนที่สองจะเป็นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่ออุตสาหกรรมค้าของไทย เมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกขึ้นมาตามความต้องการของผู้ส่งออกไทย ซึ่งก็เป็นการนำเอาข้อมูลดิบในส่วนแรกมาวิเคราะห์ ประกอบกับเนื้อหาจากเอกสารและตำราต่าง ๆ

ส่วนที่ 1 การศึกษาความต้องการของผู้ส่งออกไทยต่อการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

เพื่อให้การสำรวจวิจัยในครั้งนี้อาจจะรวบรวมข้อเท็จจริงในปัจจุบันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ดังนั้นในการออกแบบสอบถามที่ได้นำมาวิเคราะห์ผลในอันดับต่อไปนั้น ผู้ทำการวิจัยจึงได้กำหนดคำถามเพื่อให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ต่างๆ โดยตามลำดับดังนี้ คือ

1. เพื่อให้ทราบถึงความเสี่ยงที่มีอยู่ของผู้ส่งออกไทยในการดำเนินธุรกิจส่งออก โดยสังเกตจากเครื่องมือการชำระเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน และความเสี่ยงหายในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับในอดีต
2. เพื่อให้ทราบถึงการแก้ไขความเสี่ยงหายในเรื่องการชำระเงินที่เกิดขึ้นจากการส่งออก และรวมถึงวิธีการป้องกันที่จะไม่ให้เกิดความเสี่ยงหายเช่นนั้นขึ้นมาอีก
3. เพื่อให้ทราบถึงตลาดส่งออกที่สำคัญ ๆ ของไทย ทั้งในปัจจุบันและที่จะเป็นตลาดเป้าหมายใหม่ ๆ นอกจากนี้เพื่อให้ทราบถึงลักษณะของการที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอนี้ในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในตลาดเหล่านั้น
4. เพื่อให้ทราบถึงความรู้และความเข้าใจของผู้ส่งออกไทย ที่มีต่อการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก
5. เพื่อสำรวจให้เห็นถึง ความต้องการของผู้ส่งออกไทยที่มีต่อการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก และเหตุผลที่อยู่เบื้องหลังของความต้องการและไม่ต้องการ หรือไม่แน่ใจก็ตาม รวมถึงผลกระทบที่ผู้ส่งออกได้คาดการณ์ไว้เมื่อมีสถาบันประกันฯ ดังกล่าวคอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกเหล่านั้นอยู่

การประมวลแบบสอบถาม ผู้ทำการวิจัยได้ใช้โปรแกรม SPS ซึ่งเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปมาช่วยในการประมวลผล ในส่วนของการวิเคราะห์ผล ผู้ทำการวิจัยได้สร้างตารางแจกแจงความถี่และร้อยละของตัวแปรทีละตัว เพื่อให้ทราบถึงลักษณะการกระจายของตัวแปรอย่างง่าย ๆ และจะหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร โดยใช้วิธีไคสแคว (Chi-Square) สำหรับการทดสอบสมมติฐาน เพื่อให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร เป็นต้น

จากแบบสอบถามที่ส่งออกไปทั้งสิ้น 120 ชุด ได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์กลับคืนเพื่อนำมาวิเคราะห์จำนวนทั้งสิ้น 96 ชุด คิดเป็นร้อยละ 80 ของแบบสอบถามทั้งหมด การสุ่มตัวอย่างและแจกแบบสอบถามเพื่อการสำรวจในครั้งนี้ได้เริ่มตั้งแต่กลางเดือน ธันวาคม 2529 ถึงกลางเดือน กุมภาพันธ์ 2530 ภาพรวมรายละเอียดลักษณะของตัวอย่าง (Samples Profile) ที่สุ่มมาได้ มีดังนี้

ในจำนวนผู้ตอบ 96 ชุด

ก. แยกตามสินค้าส่งออก

เป็นธุรกิจที่ส่งออกไปสินค้าเกษตร	24 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	25.0
เป็นธุรกิจที่ส่งออกไปสินค้าอุตสาหกรรม	62 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	64.6
เป็นธุรกิจที่ส่งออกไปสินค้าประมง	7 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	7.3
เป็นธุรกิจที่ส่งออกไปสินค้าแร่	3 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	3.1

ข. แยกตามอายุการค้าเนินธุรกิจส่งออก

เป็นธุรกิจใหม่ (0-5 ปี)	29 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	30.2
เป็นธุรกิจปานกลาง (5-15 ปี)	45 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	46.9
เป็นธุรกิจเก่า (มากกว่า 15 ปีขึ้นไป)	22 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	22.9

ค. แยกตามขนาดมูลค่าการส่งออกโดยเฉลี่ยในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

เป็นธุรกิจขนาดเล็ก (0-5 ล้านบาท)	18 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	18.8
เป็นธุรกิจขนาดปานกลาง (5-50 ล้านบาท)	38 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	39.6
เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ (มากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไป)	40 ชุด	คิดเป็นร้อยละ	41.6

1. วิเคราะห์ภาพรายละเอียดลักษณะของตัวอย่าง

ตาราง 5.1 ลักษณะของตัวอย่างจากจำนวนทั้งสิ้น 96 ราย เป็นธุรกิจที่ส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมมากที่สุด (62 ราย คิดเป็น 64.6%) และรองลงไปได้แก่ ธุรกิจส่งออกประเภทสินค้าเกษตร, ประมง, และแร่ (คิดเป็น 25% 7.3% และ 3.1% ตามลำดับ)

วิเคราะห์ตามอายุการดำเนินธุรกิจ จะเป็นธุรกิจขนาดปานกลาง (5-15) ปี 45 ราย คิดเป็น 46.9% รองลงมาเป็นธุรกิจใหม่ (0-5 ปี) และธุรกิจเก่า (มากกว่า 15 ปีขึ้นไป) 29 ราย และ 22 ราย เท่ากับ 30.2% และ 22.9% ตามลำดับ

วิเคราะห์ตามขนาดมูลค่าการส่งออกโดยเฉลี่ยในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา พบว่าเป็นผู้ส่งออกขนาดใหญ่ (มากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไป) มากที่สุดคือ 40 ชุด คิดเป็น 41.6% รองลงมาเป็นธุรกิจขนาดปานกลาง (5-50 ล้านบาท) และขนาดเล็ก (0-5 ล้านบาท) เท่ากับ 38 ราย และ 18 ราย คิดเป็น 39.6% และ 18.8% ตามลำดับ

ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.2 แสดงประเทศคู่แข่งชั้นของไทยตามประเภทสินค้าที่ส่งออก
(สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ประเทศ	ประเภทสินค้า		ประมง	แร่	รวม
	เกษตร	อุตสาหกรรม			
ฮ่องกง	2 4.44%	18 12.08%	2 11.11%	- -	22 10.28%
เกาหลีใต้	2 4.44%	21 14.09%	2 11.11%	- -	25 11.68%
ไต้หวัน	4 8.89%	39 26.17%	4 22.22%	- -	47 21.96%
จีน	10 22.23%	15 10.07%	2 11.11%	1 50%	28 13.08%
มาเลเซีย	- -	7 4.70%	1 5.56%	1 50%	9 4.21%
สิงคโปร์	2 4.44%	5 3.36%	2 11.11%	- -	9 4.21%
ฟิลิปปินส์	2 4.44%	17 11.41%	1 5.56%	- -	20 9.35%
อื่น ๆ	23 51.12%	27 18.12%	4 22.22%	- -	54 25.23%
รวม	45 100%	149 100%	18 100%	2 100%	214 100%

- อื่น ๆ - เกษตร สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย อินเดีย
 - อุตสาหกรรม สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย ศรีลังกา ประเทศในยุโรป
 - ประมง อินเดีย ศรีลังกา บังคลาเทศ เป็นต้น

2. วิเคราะห์ประเทศคู่แข่งชั้นของไทย

จากตาราง 5.2 เมื่อแยกพิจารณาประเทศคู่แข่งชั้นของไทยตามประเภทสินค้าส่งออกและจะพบว่า สำหรับสินค้าเกษตร ประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญก็ได้แก่ จีน (10 คำตอบ คิดเป็น 22.23%) นอกจากนั้นก็ประเทศสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลียและอินเดีย ซึ่งผู้ส่งออกตอบไว้ในข้ออื่น ๆ (23 คำตอบ คิดเป็น 51.12%) ซึ่งในจำนวนนี้ประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นประเทศที่ถูกจัดอันดับเป็นประเทศคู่แข่งชั้นทางด้านเกษตรที่สำคัญ โดยเฉพาะผู้ส่งออกสินค้าข้าว เป็นต้น

แยกตามสินค้าประเภทอุตสาหกรรมก็ได้แก่ ประเทศไต้หวัน (39 คำตอบคิดเป็น 26.17%) เป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาเป็นประเทศเกาหลีใต้ และฮ่องกงตามลำดับ (21 คำตอบ และ 18 คำตอบ คิดเป็น 14.09% และ 12.08% ตามลำดับ) สำหรับประเทศอื่น ๆ (27 คำตอบ คิดเป็น 18.12%) ก็ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เป็นต้น

แยกตามสินค้าประมง คู่แข่งชั้นที่สำคัญคือ ไต้หวัน (4 คำตอบ คิดเป็น 22.22%) สำหรับประเทศอื่น ๆ (4 คำตอบ คิดเป็น 22.22% เช่นกัน) ก็ได้แก่ อินเดีย บังคลาเทศ และศรีลังกา เป็นต้น

สำหรับสินค้าประเภทแร่ คู่แข่งชั้นของไทยที่สำคัญมี 2 ประเทศคือ จีน และมาเลเซีย (ประเทศละ 1 คำตอบ คิดเป็น 50% เท่ากัน)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.3 วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินที่ผู้ส่งออกไทยใช้อยู่ในปัจจุบัน

วิธีหรือเครื่องมือ การชำระเงิน	ประเภทของสินค้า			อายุของกิจการ			ขนาดของกิจการ				
	เกษตร	อุตสาหกรรม	รวม	ใหม่	กลาง	เก่า	รวม	เล็ก	กลาง	ใหญ่	
1.ชำระเงิน	3	15	1	4	12	3	19	4	12	3	19
ล่วงหน้า	7.14	13.64	10.00	9.53	13.79	8.11	11.45	16.67	17.39	4.11	11.45
2.L/C	24	55	7	27	42	20	89	16	36	37	89
3.D/A, D/P	12	29	2	8	24	12	44	1	15	28	44
4.Open Account	3	11	-	3	9	2	14	3	6	5	14
	7.14	10.00	-	7.14	10.34	5.41	8.43	12.50	8.70	6.85	8.93
รวม	42	110	10	42	87	37	166	14	69	73	166
ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

3. วิเคราะห์วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินที่ผู้ส่งออกไทยใช้อยู่ในปัจจุบัน

ตารางที่ 5.3 จากจำนวนคำตอบ 166 คำตอบ มีผู้ใช้วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินแบบ L/C มากที่สุด (89 คำตอบ จาก 166 คำตอบ คิดเป็น 53.61%) รองลงมาคือ D/A, D/P (44 คำตอบจาก 166 คำตอบ คิดเป็น 26.51%) การชำระเงินล่วงหน้า (19 คำตอบจาก 166 คำตอบ คิดเป็น 11.45%) และ Open Account (14 คำตอบ จาก 166 คำตอบ คิดเป็น 8.435%) ตามลำดับ

วิเคราะห์ตามประเภทของสินค้า ปรากฏว่าสินค้าประเภทแร่ใช้ L/C มากที่สุด (75%) รองลงมาคือ สินค้าประมง (70%) เกษตร (57.14%) และ สินค้าอุตสาหกรรม (50%)

วิเคราะห์ตามอายุของกิจการ ปรากฏว่ากิจการประเภทใหม่ใช้ L/C มากที่สุด (64.29%) รองลงมาคือ กิจการเก่า (54.05%) และกิจการกลาง (48.28%)

วิเคราะห์ตามขนาดของกิจการ ปรากฏว่ากิจการขนาดเล็กใช้ L/C มีมากที่สุด (66.67%) รองลงมาคือ กิจการขนาดกลาง (52.18%) และกิจการขนาดใหญ่ (50.68%)

สรุปผลในตารางที่ 5.3 แสดงว่า วิธีหรือเครื่องมือในการชำระเงินที่ผู้ส่งออกไทยใช้มากที่สุดในปัจจุบันคือวิธี L/C และประเภทของสินค้าที่ใช้ L/C เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินก็คือ กิจการที่ส่งออกสินค้าประเภทแร่ ส่วนใหญ่เป็นกิจการใหม่ และมีขนาดของกิจการเป็นขนาดเล็ก

ตารางที่ 5.4 แสดงจำนวนผู้ส่งออกที่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินจาก
ผู้ซื้อในต่างประเทศในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา

	ประเภทของสินค้า		อายุของกิจการ			ขนาดของกิจการ							
	เกษตร	อุตสาหกรรม	รวม	ใหม่	กลาง	เก่า	รวม	เล็ก	กลาง	ใหญ่	รวม		
เคย	6	17	3	1	27	5	11	11	27	4	7	16	27
	25.00	27.42	42.86	33.33	28.13	17.24	24.44	50.00	28.13	22.22	18.42	40.00	28.13
ไม่เคย	17	44	4	2	67	24	32	11	67	14	29	24	67
	70.83	70.97	57.14	66.67	69.79	82.76	71.11	50.00	69.79	77.78	76.32	60.00	67.79
ไม่ตอบ	1	1	-	-	2	-	2	-	2	-	2	-	2
	4.17	1.61	-	-	2.08	-	4.45	-	2.08	-	5.26	-	2.08
รวม	24	62	7	3	96	29	45	22	96	18	38	40	96
ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

4. การวิเคราะห์จำนวนผู้ส่งออก ที่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

ตารางที่ 5.4 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 96 รายโดยทั่วไป แล้วผู้ส่งออกไม่เคยได้รับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา (จากผู้ตอบแบบสอบถาม 67 ราย จาก 96 ราย คิดเป็น 67.79%) ส่วนผู้ที่ตอบว่าเคยได้รับความเสียหาย (27 ราย จาก 96 รายคิดเป็น 28.13%) ผู้ที่ไม่ตอบแบบสอบถามว่าเคยหรือไม่ (2 รายจาก 96 รายคิดเป็น 2.08%)

เมื่อแยกตามประเภทของสินค้า ผู้ส่งออกสินค้าประเภทประมงจะเคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินนี้มากที่สุด (คิดเป็น 42.86%) ส่วนอันดับรองลงไปคือ ผู้ส่งออกสินค้าประเภทแร่, อุตสาหกรรมและเกษตรตามลำดับ

เมื่อแยกตามอายุของกิจการ ผู้ส่งออกสินค้าที่เป็นกิจการเก่าได้รับความเสียหายมากที่สุด (คิดเป็น 50%) รองลงไปคือ กิจการที่มีอายุปานกลาง และกิจการใหม่ ตามลำดับ

เมื่อแยกตามขนาดของกิจการ ผู้ส่งออกที่เป็นกิจการขนาดใหญ่ได้รับความเสียหายมากที่สุด (คิดเป็น 40%) รองลงไปคือ กิจการขนาดเล็กและกลางตามลำดับ

สรุปผลจากตาราง 5.4 จากผู้ส่งออกที่เคยและไม่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อต่างประเทศ ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกสินค้าประเภท ประมงและแร่ อายุของกิจการเป็นกิจการเก่า มีขนาดกิจการใหญ่

ตารางที่ 5.5 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบิตนลัวหรือถูก
 หน่วงเหนี่ยว การชำระเงินกับประเภทของสินค้าส่งออก

ถูกบิตนลัวหรือถูก หน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน	ประเภทของสินค้าส่งออก					รวม
	เกษตร	อุตสาหกรรม	ประมง	แร่	รวม	
เคย	6 26.1	17 27.9	3 42.9	1 33.3	27 28.7	
ไม่เคย	17 73.9	44 72.1	4 57.1	2 66.7	67 71.3	
รวม	23 100.0	61 100.0	7 100.0	3 100.0	94 100.0	

$$\chi^2 = 0.814$$

$$\text{d.f.} = 3$$

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

5. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบิณฑล หรือถูกหน่วยงานหนึ่งขบวนการชำระเงิน กับประเภทของสินค้าส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออกกับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ
- H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออกกับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า χ^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 0.81400 ในขณะที่ χ^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออกกับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบีดพลั่วหรือถูก
 หน่วงเหนี่ยว การชำระเงินกับอายุของกิจการ

ถูกบีดพลั่วหรือถูก หน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน	อายุของกิจการ							
	ใหม่		กลาง		เก่า		รวม	
เคย	5	17.2	11	25.6	11	50.0	27	28.7
ไม่เคย	24	82.8	32	74.4	11	50.0	67	71.3
รวม	29	100.0	43	100.0	22	100.0	94	100.0

$$\chi^2 = 6.93938$$

ศูนย์วิทยพัชกร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

6. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบิณฑล หรือถูกหน่วยงานนี้ยาว การชำระเงิน กับอายุของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างอายุของกิจการที่ทำการส่งออก กับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ

H_1 : มีความแตกต่างกันในระหว่างอายุของกิจการที่ทำการส่งออก กับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติ ได้ผลเท่ากับ 6.93938 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว มีความสัมพันธ์กันจริงโดยบริษัทเก่ามีโอกาสสูญเสียมากกว่า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทใหม่แล้ว บริษัทเก่า มักจะมีความพร้อมที่จะให้เครดิตที่นานขึ้นแก่ผู้ซื้อ หรือยอมใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ดังนั้นโอกาสที่จะเผชิญกับความเสียหายในเรื่องการชำระเงิน จึงมีมากกว่าด้วย

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.7 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบดขยี้หรือถูก
หน่วยงานนี้ขอ การชำระเงินกับขนาดของกิจการ

ถูกบดขยี้หรือถูก หน่วยงานนี้ขอการชำระเงิน	ขนาดของกิจการ			
	ใหม่	กลาง	เก่า	รวม
เคย	4 22.2	7 19.4	16 40.0	27 28.7
ไม่เคย	14 77.8	29 80.6	24 60.0	67 71.3
รวม	18 100.0	36 100.0	40 100.0	94 100.0

$$\chi^2 = 4.37004$$

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

7. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกเคยถูกบีดนแล้ว หรือถูกหน่วงเหนี่ยว การชำระเงิน กับขนาดของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างขนาดของกิจการ กับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ
- H_1 : มีความแตกต่างกันในระหว่างขนาดของกิจการ กับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินที่เคยได้รับ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติ ได้ผลเท่ากับ 4.37004 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว มีความสัมพันธ์กันจริงโดยกิจการขนาดใหญ่มีโอกาสสูญเสียมากกว่า ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะเมื่อเปรียบเทียบกับกิจการขนาดเล็กแล้ว กิจการขนาดใหญ่มักจะมีอำนาจที่จะให้เครดิตที่นานขึ้นแก่ผู้ซื้อ หรือยอมใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ดังนั้นโอกาสที่จะเผชิญกับความเสียหาย ในเรื่องการชำระเงินจึงมีมากกว่าด้วย

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.8 วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยประสบกับปัญหา
 ในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ
 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน	ความถี่	ร้อยละ
ชำระเงินล่วงหน้า	-	-
L/C	7	25.9
D/A, D/P	15	55.6
Open Account	4	14.8
ไม่ตอบ	1	3.7
รวม	27	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

8. วิเคราะห์วิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยประสบกับปัญหา
ในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ

จากตารางที่ 5.8 พบว่าจากจำนวนผู้ได้รับความเสียหายในเรื่อง
การชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ เพราะได้ใช้ D/A และ D/P เป็นเครื่อง
มือการชำระเงินมากที่สุด (คือ 15 คำตอบ คิดเป็น 57.7%) รองลงมาคือ L/C
(7 ราย คิดเป็น 26.9%) และ Open Account (4 ราย คิดเป็น 15.4%)

สรุปผลจากตาราง 5.8 แสดงว่าผู้ส่งออกไทยมีโอกาสเผชิญกับความ
เสียหายในเรื่องการชำระเงิน เพราะการที่ผู้ส่งออกรายนั้นยอมใช้ D/A, D/P
เป็นเครื่องมือชำระเงินมากที่สุดนั่นเอง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.9 สาเหตุของความเสียหายที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยไม่ได้รับการชำระเงิน หรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สาเหตุ	ความถี่	ร้อยละ
การไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของผู้ส่งออกเอง	7	16.7
ผู้ซื้อมีปัญหาทางการเงิน	18	42.8
ผู้ซื้อล้มละลายในภายหลัง	7	16.7
ผู้ซื้อมีปัญหาในการขายต่อของตนเอง	8	19.0
รัฐบาลในประเทศผู้ซื้อควบคุมเรื่องการโอนเงิน	-	-
รัฐบาลออกข้อกำหนดต่าง ๆ ทำให้ทั้งคู่ปฏิบัติตามสัญญาไม่ได้	1	2.4
ปัญหาทางการเมืองในประเทศผู้ซื้อ	-	-
ภัยธรรมชาติในประเทศผู้ซื้อ	-	-
อื่น ๆ	1	2.4
รวม	42	100.0

ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

9. วิเคราะห์สาเหตุของการเสียหายที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยไม่ได้รับการชำระเงิน หรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน

ตารางที่ 5.9 จากจำนวนที่ตอบแบบสอบถาม ทั้งสิ้น 42 คำตอบ สาเหตุของความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ซื้อมีปัญหาทางการเงิน เป็นปัญหามากที่สุด (คือ 18 คำตอบ คิดเป็น 42.8%) รองลงมาผู้ซื้อมีปัญหาในการขายต่อของตนเอง (8 คำตอบ คิดเป็น 16%) รองลงมาคือผู้ซื้อล้มละลายในภายหลังแล้วและไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขของผู้ส่งออกเองเท่ากัน (คือ 7 คำตอบ คิดเป็น 16.7%) ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ส่งออกที่ใช้ L/C เป็นเครื่องมือการชำระเงินและถูกปฏิเสธการจ่ายเงินหรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน มักมีสาเหตุจากการไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขนั่นเอง

ส่วนในกรณี รัฐบาลในประเทศผู้ซื้อควบคุมเรื่องการโอนเงิน มีปัญหาการเมืองในประเทศผู้ซื้อ ภัยธรรมชาติในประเทศผู้ซื้อ ไม่เป็นสาเหตุของความเสียหายที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยไม่ได้รับการชำระเงิน หรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินเลยสำหรับการสำรวจครั้งนี้

สรุปผลตาราง 5.9 แสดงว่าการที่ผู้ซื้อมีปัญหาทางด้านการเงิน เป็นปัญหาสำคัญที่ทำให้ผู้ส่งออกไทยได้รับความเสียหาย จากการไม่ได้รับการชำระเงินหรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงิน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.10 การแก้ไขปัญหของผู้ส่งออกไทยเมื่อถูกบิตนล้าหรือถูกหน่วงเหนี่ยว
การชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการแก้ไข	ความถี่	ร้อยละ
เดินทางไปเจรจากับผู้ซื้อโดยตรง	14	30.4
ติดต่อผ่านนายหน้า	11	23.9
ติดต่อผ่านธนาคารพาณิชย์ สภาหอการค้าฯ	7	15.2
ติดต่อผ่านสถานทูตฯ	6	13.1
อื่น ๆ	8	17.4
รวม	46	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

10. การวิเคราะห์การแก้ไขปัญหาของผู้ส่งออกไทย เมื่อถูกปิดน้้ำหรือถูก
หน่วยงานเฝ้าระวังการชำระเงิน จากผู้ซื้อในต่างประเทศ

จากตาราง 5.10 พบว่าในปัจจุบันนี้ถ้าผู้ส่งออกไทยประสบปัญหาใน
เรื่องนี้แล้ว ผู้ส่งออกไทยจะใช้วิธีแก้ไขโดยเดินทางไปเจรจากับผู้ซื้อโดยตรง
(14 คำตอบ จากคำตอบ 46 คำตอบคิดเป็น 30.4%) ลำดับรองลงไปได้แก่ วิธี
ติดต่อผ่านนายหน้า (11 คำตอบคิดเป็น 23.9%) วิธีติดต่อผ่านธนาคารพาณิชย์
สภาพการค้าฯ (7 คำตอบคิดเป็น 15.2%) และวิธีติดต่อผ่านสถานทูตฯ (6
คำตอบคิดเป็น 13.1%) นอกนั้นก็ใช้วิธีอื่น ๆ

สรุปผลตารางที่ 5.10 ผู้ส่งออกไทยส่วนใหญ่จะใช้วิธีเดินทางไป
เจรจากับผู้ซื้อโดยตรง เมื่อถูกปิดน้้ำหรือถูกหน่วยงานเฝ้าระวังการชำระเงินจากผู้ซื้อใน
ต่างประเทศ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.11 เปรียบเทียบตลาดส่งออกในปัจจุบันกับตลาดส่งออกใหม่

ประเทศ/กลุ่มประเทศในทวีป	ตลาดส่งออกปัจจุบัน		ตลาดส่งออกใหม่ ๆ	
	ความถี่	ร้อยละ	ความถี่	ร้อยละ
ยุโรป	66	24.7	31	20.2
เอเชียใต้และตะวันออกเฉียงใต้	34	12.7	11	7.2
เอเชียเหนือและเอเชียตะวันออก	40	15.0	25	16.3
เอเชียตะวันตก	22	8.2	15	9.8
อเมริกากลางและอเมริกาใต้	17	6.4	18	11.8
อเมริกาเหนือ	37	13.9	26	17.0
แอฟริกา	17	6.4	11	7.2
ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์	34	12.7	16	10.5
รวม	267	100.0	153	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

11. วิเคราะห์การเปรียบเทียบตลาดส่งออกในปัจจุบัน กับตลาดส่งออกใหม่

ตารางที่ 5.11 วิเคราะห์ตลาดส่งออกปัจจุบัน พบว่าจากจำนวนคำตอบ 267 คำตอบ ประเทศหรือกลุ่มประเทศผู้ส่งออกไทยส่งสินค้าโดยมีความถี่สูงสุดคือยุโรป (66 จาก 267 คำตอบคิดเป็น 24%) รองลงมาคือ เอเชียเหนือ และ เอเชียตะวันออก (40 คำตอบคิดเป็น 15.0%) อเมริกาเหนือ (37 คำตอบคิดเป็น 13.9%) เอเชียใต้และตะวันออกเฉียงใต้ รวมทั้งออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ มีความถี่เท่ากัน (34 คำตอบคิดเป็น 12.7%) เอเชียตะวันตก (22 คำตอบคิดเป็น 8.2%) อเมริกาใต้และอเมริกากลาง รวมทั้งแอฟริกาที่มีความถี่เท่ากัน (17 คำตอบคิดเป็น 6.4%)

วิเคราะห์ตลาดส่งออกใหม่ๆ จากจำนวนคำตอบ 153 คำตอบ ประเทศหรือกลุ่มประเทศที่มีความถี่สูงสุดคือ ยุโรป (31 คำตอบคิดเป็น 20.2%) รองลงมาคือ อเมริกาเหนือ (26 คำตอบคิดเป็น 17.0%) เอเชียเหนือและเอเชียตะวันออก (25 คำตอบคิดเป็น 16.3%) อเมริกากลาง, อเมริกาใต้ (18 คำตอบคิดเป็น 11.8%) ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ (16 คำตอบคิดเป็น 10.5%) เอเชียตะวันตก (15 คำตอบคิดเป็น 9.8%) เอเชียใต้ เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมทั้งแอฟริกา มีความถี่เท่ากัน (11 คำตอบคิดเป็น 7.2%)

สรุปผลในตารางที่ 5.11 แสดงว่ากลุ่มประเทศในทวีปยุโรปเป็นตลาดส่งออกที่มีความสำคัญสูงสุดทั้งในตลาดส่งออกปัจจุบัน และตลาดส่งออกใหม่ เอเชียเหนือ เอเชียตะวันออก และอเมริกาเหนือจะเป็นตลาดสำคัญ รองลงมาในตลาดส่งออกในปัจจุบัน ส่วนตลาดส่งออกใหม่จะมี อเมริกาเหนือและเอเชียเหนือ เอเชียตะวันออก มีความสำคัญรองลงมา ส่วนกลุ่มประเทศในแอฟริกาเป็นตลาดที่มีความสำคัญน้อยที่สุด ทั้งในตลาดส่งออกปัจจุบันและตลาดส่งออกใหม่

ตารางที่ 5.12 ระยะเวลาของเครดิตที่ผู้ส่งออกไทย ให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ
ในตลาดส่งออกปัจจุบัน

ระยะเวลาของเครดิต	ความถี่	ร้อยละ
At Sight	75	51.0
0 - 30 วัน	16	10.9
30 - 60 วัน	21	14.3
60 - 90 วัน	16	10.9
90 - 120 วัน	9	6.1
120 - 180 วัน	6	4.1
อื่น ๆ	4	2.7
รวม	147	100.0

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

12. วิเคราะห์ระยะเวลาของเครดิตที่ผู้ส่งออกไทยให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศในตลาดส่งออกปัจจุบัน

ตารางที่ 5.12 จากจำนวนคำตอบทั้งหมด 147 คำตอบเป็นคำตอบ At Sight มากที่สุด (คือ 75 คำตอบจาก 147 คิดเป็น 51.0%) รองลงมา คือ ระยะเวลาของเครดิต 30 - 60 วัน (21 จาก 147 คิดเป็น 14.3%) 0 - 30 วัน และ 60 - 90 วัน (16 คำตอบ คิดเป็น 10.9%) 90 - 120 วัน (9 คำตอบ คิดเป็น 6.1%) 120 - 180 วัน (6 คำตอบ คิดเป็น 4.1%) และวิธีอื่นอีก (4 คำตอบ คิดเป็น 2.7%)

สรุปผลในตารางที่ 5.12 แสดงว่าผู้ส่งออกของไทยชอบที่จะให้ผู้ซื้อในต่างประเทศชำระเงินทันที ที่ส่งมอบสินค้า (At Sight) หรือถ้าจะให้เครดิตก็มักจะอยู่ในช่วง 30 - 90 วัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.13 แสดงจำนวนผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาด
ปัจจุบันให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น

เดือน	ประเภทของสินค้า			อายุของกิจการ			ขนาดของกิจการ			
	เกษตร	อุตสาหกรรม	รวม	ใหม่	กลาง	เก่า	รวม	เล็ก	กลาง	ใหญ่
15	30	6	1	52	16	10	52	8	20	24
62.50	48.39	85.71	33.33	54.17	55.17	57.78	45.45	54.17	44.45	52.62
8	30	-	2	40	12	18	10	40	8	14
33.33	48.39	-	66.67	41.67	41.38	40.00	45.45	41.67	44.45	47.37
1	2	1	-	4	1	1	2	4	2	2
4.17	3.22	14.29	-	4.16	3.45	2.22	9.10	4.16	11.10	5.00
24	62	7	3	96	29	45	22	96	18	40
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

13. การวิเคราะห์จำนวนผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกปัจจุบัน ให้ใช้เครื่องมือชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น

จากตาราง 5.13 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 96 คำตอบ โดยส่วนรวมแล้วผู้ส่งออกจะได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกปัจจุบัน ให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้นมากที่สุด (52 รายจาก 96 รายคิดเป็น 57.17%)

เมื่อแยกตามประเภทของสินค้า ผู้ส่งออกสินค้าประเภทประมง จะเคยได้รับข้อเสนอดังกล่าวมากที่สุด (คือ 85.71%) รองลงไปเป็นผู้ส่งออกสินค้าประเภทเกษตรและอุตสาหกรรม ตามลำดับ และที่น้อยที่สุดคือ ผู้ส่งออกสินค้าประเภทแร่

เมื่อแยกตามอายุของกิจการ ผู้ส่งออกที่มีอายุของกิจการปานกลางจะเคยได้รับข้อเสนอมากที่สุด (คือ 57.78%) รองลงไปคือ กิจการใหม่และกิจการเก่า ตามลำดับ

เมื่อแยกตามขนาดของกิจการ ส่วนมากแล้วธุรกิจส่งออกที่มีขนาดใหญ่จะเป็นธุรกิจที่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าว (คือ 60%) รองลงไปจะเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กตามลำดับ

สรุปผลตาราง 5.13 ผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกปัจจุบัน ให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ได้แก่กิจการที่ส่งออกสินค้าประเภทประมง และเกษตรอายุของกิจการจะเป็นกิจการที่มีอายุปานกลาง และขนาดของธุรกิจเป็นขนาดใหญ่

ตารางที่ 5.14 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับประเภทของสินค้าส่งออก

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	ประเภทของสินค้าส่งออก									
	เกษตร		อุตสาหกรรม		ประมง		แร่		รวม	
เคย	15	65.2	30	50.0	6	100.0	1	33.3	52	56.5
ไม่เคย	8	34.8	30	50.0	-	-	2	66.7	40	43.5
รวม	23	100.0	60	100.0	6	100.0	3	100.0	92	100.0

$$\chi^2 = 7.01795$$

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

14. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับประเภทสินค้าส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออกกับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน
- H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออกกับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า χ^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 7.01795 ในขณะที่ χ^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว มีความสัมพันธ์กันจริงโดยสินค้าประเภทประมง และเกษตร จะมีโอกาสเผชิญกับความเสี่ยงในตลาดปัจจุบันมากกว่า

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.15 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับอายุของกิจการ

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	อายุของกิจการ							
	ใหม่		กลาง		เก่า		รวม	
เคย	16	57.1	26	59.1	10	50.0	52	56.5
ไม่เคย	12	42.9	18	40.9	10	50.0	40	43.5
รวม	28	100.0	44	100.0	20	100.0	92	100.0

$$\chi^2 = .46873$$

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

15. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับอายุของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันในระหว่างอายุของกิจการที่ทำการส่งออกกับความเสี่ยง ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน

H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างอายุของกิจการที่ทำการส่งออกกับความเสี่ยง ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า χ^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 0.46873 ในขณะที่ χ^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.16 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับขนาดของกิจการ

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	อายุของกิจการ						รวม	
	เล็ก		กลาง		ใหญ่			
เคย	8	50.0	20	52.6	24	63.2	52	56.5
ไม่เคย	8	50.0	18	47.4	14	36.8	40	43.5
รวม	16	100.0	38	100.0	38	100.0	92	100.0

$$X^2 = 1.1919$$

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

16. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดปัจจุบัน กับขนาดของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันในระหว่างขนาดของกิจการที่ทำการเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน
- H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างขนาดของกิจการ กับความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินในตลาดปัจจุบัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 1.19190 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.17 แสดงจำนวนผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาด
ส่งออกใหม่ ๆ ที่ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น

เลข	ประเภทของสินค้า			อายุของการค้า			ขนาดของการ						
	เกษตร	อุตสาหกรรม	รวม	ใหม่	เก่า	รวม	เล็ก	กลาง	ใหญ่				
15	21	1	-	37	7	22	8	37	5	14	18	37	
62.50	33.87	14.29	-	38.54	24.14	48.89	36.36	38.54	27.78	36.84	45.00	38.54	
8	39	5	-	52	20	20	12	52	8	22	22	52	
33.33	62.91	71.42	-	54.17	68.97	44.44	54.55	54.17	44.44	57.90	55.00	54.17	
1	2	1	3	7	2	3	2	7	5	2	-	7	
4.17	3.22	14.29	100.0	7.29	6.89	6.67	9.09	7.29	27.78	5.26	-	7.29	
รวม	24	62	7	3	96	29	45	22	96	18	38	40	96
ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

17. วิเคราะห์จำนวนผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ ให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น

จากตาราง 5.17 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 96 ราย โดยส่วนมากแล้วผู้ส่งออกจะไม่เคยได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ ให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น

เมื่อแยกตามประเภทของสินค้าที่ส่งออก ผู้ส่งออกสินค้าประเภทเกษตรจะเคยเป็นผู้ที่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าวมากที่สุด (คือ 15 ราย จาก 24 ราย คิดเป็น 62.50%) ส่วนผู้ส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมและประมง โดยมากแล้วจะไม่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าว

เมื่อแยกตามอายุของกิจการ กิจการใหม่และกิจการเก่าจะไม่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าวเสียเป็นส่วนมาก คิดเป็น 68.97% (20 รายจาก 29 ราย) และ 54.55 (12 ราย จาก 22 ราย) ตามลำดับ ส่วนกิจการที่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าวมากที่สุดจะเป็นกิจการที่มีอายุปานกลาง (22 รายจาก 45 ราย คิดเป็น 48.89%)

เมื่อแยกตามขนาดของกิจการ กิจการที่เคยได้รับข้อเสนอดังกล่าวมากที่สุดคือ กิจการขนาดใหญ่ และกิจการที่ไม่เคยได้รับข้อเสนอนี้มากที่สุดคือ กิจการขนาดกลาง

สรุปผลตาราง 5.13 ผู้ส่งออกที่ได้รับข้อเสนอจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ ให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ได้แก่สินค้าส่งออกประเภทเกษตรอายุของกิจการส่วนใหญ่จะเป็นกิจการที่มีอายุปานกลาง มีขนาดของกิจการเป็นขนาดใหญ่

ตารางที่ 5.18 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดส่งออกใหม่ ๆ กับประเภทของสินค้าส่งออก

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	ประเภทของสินค้าส่งออก									
	เกษตร		อุตสาหกรรม		ประมง		แร่		รวม	
เคย	15	65.2	21	35.0	1	16.7	-	-	37	41.6
ไม่เคย	8	34.8	39	65.0	5	83.3	-	-	52	58.4
รวม	23	100.0	60	100.0	6	100.0	-	-	89	100.0

$$\chi^2 = 7.89322$$

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

18. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ กับประเภทสินค้าส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันในระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออก กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ

H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทของสินค้าที่ส่งออก กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 7.89322 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว มีความสัมพันธ์กันจริง โดยสินค้าส่งออกประเภทเกษตรจะมีความเสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ มากกว่า

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.19 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดส่งออกใหม่ ๆ กับอายุของกิจการ

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	อายุของกิจการ							
	ใหม่		กลาง		เก่า		รวม	
เคย	7	25.9	22	52.4	8	40.0	37	41.6
ไม่เคย	20	74.1	20	47.6	12	60.0	52	58.4
รวม	27	100.0	42	100.0	20	100.0	89	100.0

$$\chi^2 = 4.76166$$

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

19. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ กับอายุของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันในระหว่างอายุของกิจการ กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ
- H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างอายุของกิจการ กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 4.76166 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว มีความสัมพันธ์กันจริงโดยบริษัทที่มีอายุปานกลาง, เก่า, จะมีความเสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ มากกว่าบริษัทใหม่

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.20 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ กับขนาดของกิจการ

โอกาสที่ต้องเผชิญกับ ข้อเสนอ	ขนาดของกิจการ						รวม	
	เล็ก		กลาง		ใหญ่			
เคย	5	38.5	14	38.9	18	45.0	37	41.6
ไม่เคย	8	61.5	22	61.1	22	55.0	52	58.4
รวม	13	100.0	36	100.0	40	100.0	89	100.0

$$\chi^2 = 0.35199$$

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

20. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างโอกาสที่ผู้ส่งออกต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงในตลาดใหม่ ๆ กับขนาดของกิจการ

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : ไม่มีความแตกต่างกันในระหว่างขนาดของกิจการ กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ
- H_1 : มีความแตกต่างกันระหว่างประเภทขนาดของกิจการ กับความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินในตลาดใหม่ ๆ

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ .35199 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841

สรุปแล้ว ตัวแปร 2 ตัว ไม่มีความสัมพันธ์กัน

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.21.1 แสดงการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินสำหรับผู้ที่
ใช้ L/C เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน

กรณีที่ธนาคารผู้ส่งออกไม่รับรองธนาคารของผู้เปิด L/C มา ผู้ส่งออกไทยได้ป้องกันความเสี่ยงหรือไม่	ราย	ร้อยละ
ป้องกัน	27	30.3
ไม่ได้ป้องกัน	3	3.4
ยังไม่เคยพบกรณีนี้	59	66.3
รวม	89	100.0

ตารางที่ 5.21.2 แสดงวิธีการป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีการป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน	ความถี่	ร้อยละ
ขอให้ธนาคารในประเทศ Confirm L/C	16	50.0
ขอให้ธนาคารต่างประเทศ Confirm L/C	9	28.2
ข้อบรการประกันการชำระเงินจากสถาบัน ประกันในต่างประเทศ	1	3.1
ใช้บริการแฟลคเตอริง	1	3.1
อื่น ๆ	5	15.6
รวม	32	100.0

21. วิเคราะห์การแสดงการป้องกันความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงินสำหรับผู้ที่
ใช้ L/C เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน

ตารางที่ 5.21.1 เป็นคำตอบว่ากรณีที่ธนาคารผู้ส่งออกไม่รับรองธนาคาร
ของผู้เปิด L/C มา ผู้ส่งออกจะทำอย่างไร พบว่าจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 89
ราย เป็นผู้ที่ยังไม่เคยพบกรณีนี้มากที่สุด (คือ 59 ราย คิดเป็น 66.3%)
รองลงมาคือ ผู้ที่ตอบว่าป้องกัน (27 ราย คิดเป็น 30.3%) และผู้ที่ตอบว่าไม่ได้
ป้องกัน (3 ราย คิดเป็น 3.4%)

ตารางที่ 5.21.2 เป็นคำตอบคือ วิธีการป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน
จำนวนคำตอบแบบสอบถาม 32 คำตอบ ใช้วิธีป้องกันความเสี่ยงโดยขอให้ธนาคาร
ในประเทศ Confirm L/C (16 คำตอบ คิดเป็น 50%) รองลงไปขอให้
ธนาคารต่างประเทศ Confirm L/C (9 คำตอบ คิดเป็น 28.2%) อื่น ๆ (5
คำตอบ คิดเป็น 15.6%) น้อยที่สุดคือ ซื้อบริการประกันการชำระเงินจากสถาบัน
ประกันในต่างประเทศ และการใช้บริการประกันการชำระเงิน

สรุปผลจากตาราง 5.21 แสดงว่าถ้าไม่นับกรณีที่ผู้ส่งออก ไม่เคย
พบกรณีที่ธนาคารไม่รับรอง L/C แล้ว เมื่อผู้ส่งออกทราบว่าธนาคารของเขาไม่
รับรองธนาคารของผู้เปิด L/C ฉบับนั้น ผู้ส่งออกไทยก็จะป้องกันความเสี่ยงใน
เรื่องการชำระเงินโดยการหาธนาคารในประเทศช่วยยืนยัน (Confirm) L/C
ทันที

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.22.1 แสดงการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน สำหรับผู้ใช้
D/A, D/P Open Account เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน

ผู้ส่งออกไทยป้องกันความเสี่ยงหรือไม่	ราย	ร้อยละ
ป้องกัน	19	32.7
ไม่ได้ป้องกัน	32	55.2
ไม่ตอบ	7	12.1
รวม	58	100.0

ตารางที่ 5.22.2 แสดงวิธีป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วิธีป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน	ความถี่	ร้อยละ
ซื้อบริการประกันการชำระเงินจากสถาบัน ประกันในต่างประเทศ	-	-
ให้ธนาคารของผู้ซื้อในต่างประเทศค้ำประกัน	13	68.4
ใช้บริการแฟคเตอริง	1	5.3
อื่น ๆ	5	26.3
รวม	19	100.0

22.1 วิเคราะห์การป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน สำหรับผู้ใช้ D/A, D/P, Open Account เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน

ตารางที่ 5.22.1 พบว่าการป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินของผู้ส่งออกไทย จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 58 ราย ผู้ที่ตอบว่า "ไม่ได้ป้องกัน" มากที่สุด (มีทั้งสิ้น 32 ราย จากจำนวน 58 ราย คิดเป็น 55.2%) รองลงไป ผู้ที่ตอบว่า "ป้องกัน" (มี 19 ราย จากจำนวน 58 ราย คิดเป็น 32.7%) และ ผู้ที่ไม่ตอบ (7 ราย จากจำนวน 58 ราย คิดเป็น 12.1%)

ตารางที่ 5.22.2 วิธีป้องกันความเสี่ยงในปัจจุบัน จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 13 คำตอบ และทั้ง 13 คำตอบ ตอบต้องการให้ธนาคารของผู้ซื้อในต่างประเทศเป็นผู้ค้ำประกันการชำระเงิน

สรุปผลจากตารางที่ 5.22.1 และ 5.22.2 การป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน สำหรับผู้ใช้ D/A, D/P, Open Account เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงิน โดยส่วนมากของผู้ส่งออกไทยจะไม่ทำการป้องกัน ส่วนผู้ส่งออกที่ป้องกันความเสี่ยง ในเรื่องนี้มักเลือกใช้วิธีให้ธนาคารของผู้ซื้อในต่างประเทศค้ำประกัน

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.23 แสดงจำนวนผู้ส่งออกไทยที่ทราบว่าในต่างประเทศ มีสถาบันที่
 คอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขา ในเรื่องการประกัน
 ความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงิน

	ประเภทสินค้าส่งออก									
	เกษตร		อุตสาหกรรม		ประมง		แร่		รวม	
ทราบ	13	54.17	17	27.42	3	42.86	2	66.67	35	36.46
ไม่ทราบ	11	45.83	40	64.52	3	42.86	1	33.33	55	57.29
ไม่ตอบ	-	-	5	8.06	1	14.28	-	-	6	6.25
รวม	24	100.0	62	100.0	7	100.0	3	100.0	96	100.0

ศูนย์วิทยพัชรากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

23. การวิเคราะห์แสดงจำนวนผู้ส่งออกไทย ที่ทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันที่คอยให้ความช่วยเหลือ ผู้ส่งออกของเขาในเรื่องการประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน

.ตารางที่ 5.23 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 96 ราย ตอบว่า "ไม่ทราบ" สูงสุด (55 รายจาก 96 ราย คิดเป็น 57.29%) รองลงไปตอบว่า "ทราบ" (35 ราย จาก 96 ราย คิดเป็น 36.46%) และไม่ตอบ (6 ราย จาก 96 ราย คิดเป็น 6.25%)

เมื่อวิเคราะห์ตามประเภทสินค้า พบว่าผู้ส่งออกสินค้าเกษตร ตอบว่า "ทราบ" มากที่สุด (13 รายจาก 24 ราย คิดเป็น 54.17%) รองลงไปตอบว่า ไม่ทราบ (11 รายจาก 24 ราย คิดเป็น 45.83%) ส่วนกิจการที่ส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรม จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 62 รายตอบว่า "ไม่ทราบ" เป็นส่วนใหญ่ (40 รายจาก 62 ราย คิดเป็น 64.52%) ส่วนกิจการส่งออกสินค้าประเภทประมง ผู้ตอบว่า "ทราบ" และ "ไม่ทราบ" มีจำนวนเท่ากัน (คือ 3 รายจาก 7 ราย คิดเป็น 42.86%) กิจการที่ส่งออกสินค้าประเภทแร่ จะตอบว่า "ทราบ" มากที่สุด (2 รายจาก 3 ราย คิดเป็น 66.67%)

สรุปผลตารางที่ 5.23 แสดงว่าโดยส่วนรวมแล้วธุรกิจส่งออกส่วนมากจะไม่ทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันที่คอยให้ความช่วยเหลือ ผู้ส่งออกของเขาในเรื่องการประกันความเสี่ยง ในเรื่องการชำระเงิน แต่ผู้ส่งออกสินค้าประเภทแร่ จะทราบมากกว่าใครที่สุด ส่วนผู้ที่ตอบว่าไม่ทราบนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม

ตารางที่ 5.24 แสดงความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกของผู้ส่งออกไทย

ความต้องการ ทำประกัน	ประเภทของสินค้า			อายุของกิจการ			ขนาดของกิจการ						
	เกษตร	อุตสาหกรรม	รวม	ใหม่	กลาง	เก่า	เล็ก	กลาง	ใหญ่	รวม			
ต้องการ	11	22	3	1	37	14	15	8	37	11	14	12	37
	45.83	35.48	42.86	3.33	38.54	48.28	33.33	36.36	38.54	61.11	36.84	30.00	38.54
ไม่ต้องการ	2	8	-	1	11	4	6	1	11	1	7	3	11
	8.34	12.90	-	3.33	11.46	13.79	13.33	4.55	11.46	5.56	18.42	7.50	11.46
ไม่แน่ใจ	11	31	3	1	46	10	23	13	46	4	17	25	46
	45.83	50.00	42.86	3.33	47.92	34.48	51.11	59.09	47.62	22.22	44.74	62.50	47.92
ไม่ตอบ	-	1	1	-	2	1	1	-	2	2	-	-	2
	-	1.62	14.28	-	2.08	3.45	2.23	-	2.08	11.11	-	-	2.08
รวม	24	62	7	3	96	29	45	22	96	18	38	40	96
ร้อยละ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

24. วิเคราะห์ความต้องการการประกันสินเชื่อ เพื่อการส่งออกของผู้ส่งออกไทย

ตารางที่ 5.24 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 96 ราย ผู้ที่ตอบ "ไม่แน่ใจ" มากที่สุด (คือ 46 ราย จากจำนวน 96 ราย คิดเป็น 47.92%) รองลงไปคือผู้ที่ตอบว่า "ต้องการ" (37 ราย จาก 96 ราย คิดเป็น 38.54%) และผู้ที่ตอบว่า "ไม่ต้องการ" (11 ราย จาก 96 ราย คิดเป็น 11.46%)

วิเคราะห์ความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ตามประเภทของสินค้าส่งออกพบว่า ธุรกิจส่งออกประเภทสินค้าเกษตร และประมงตอบว่าต้องการทำประกันและไม่แน่ใจเท่ากัน (คือ คิดเป็น 35.48%) ส่วนธุรกิจส่งออกสินค้าประเภทอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ (คือ 50% ตอบว่าไม่แน่ใจ)

วิเคราะห์ความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ตามอายุของกิจการพบว่าธุรกิจใหม่ ๆ ต้องการทำประกันมากที่สุด (คิดเป็น 48.28%) ส่วนธุรกิจที่มีอายุปานกลางและธุรกิจเก่าส่วนใหญ่จะตอบว่าไม่แน่ใจว่าต้องการทำประกันหรือไม่

วิเคราะห์ความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ตามขนาดของกิจการพบว่าธุรกิจขนาดเล็กต้องการที่จะประกันมากที่สุด (คิดเป็น 61.11%) ส่วนธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ ส่วนใหญ่จะตอบว่า ไม่แน่ใจว่าจะทำประกันหรือไม่

สรุปผลตารางที่ 5.4 แสดงว่าผู้ส่งออกส่วนใหญ่ของไทยยังไม่แน่ใจว่าตนมีความต้องการที่จะทำประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกหรือไม่ ส่วนผู้ที่ตอบว่าต้องการที่จะทำประกันด้วยนั้น ส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ส่งออกสินค้าประเภทเกษตร และประมงเป็นธุรกิจส่งออกที่เริ่มดำเนินงานด้านส่งออกได้ไม่นาน และมีขนาดเล็ก

ตารางที่ 5.25 แสดงลำดับความสำคัญ เหตุผลที่ผู้ส่งออกต้องการทำประกัน

ลำดับที่	ปัจจัยต่าง ๆ	สำคัญมากที่สุด คะแนน = 3	ปานกลาง คะแนน = 2	สำคัญน้อยที่สุด คะแนน = 1	รวม คะแนน
1	เพื่อขยายตลาดส่งออกใหม่ ๆ	(3) (10) = 30	(2) (11) = 22	(1) (8) = 8	60
2	ผู้ซื้อไม่แน่ใจ D/A, D/P หรือ Open Account มากขึ้น	(3) (5) = 15	(2) (5) = 10	(1) (7) = 7	32
3	เครื่องมือการชำระเงินที่ใช้อยู่ยังไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ดี	(3) (7) = 21	(2) (3) = 6	(1) (3) = 3	30
4	เพื่อสามารถยอมรับข้อเสนอในเครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น	(3) (4) = 12	(2) (5) = 10	(1) (7) = 7	29
5	บริษัทคู่แข่งอื่นในต่างประเทศมีสถาบันฯคอยช่วยเหลือ	(3) (5) = 15	(2) (3) = 6	(1) (1) = 1	22
6	วิธีแก้ไขความเสียหายที่ใช้อยู่ยุ่งยากและเสียค่าใช้จ่ายมาก	(3) (2) = 6	(2) (4) = 8	(1) (5) = 5	19
7	วิธีประกันความเสี่ยงในปัจจุบันยุ่งยากและเสียค่าใช้จ่ายมาก	(3) (1) = 3	(2) (3) = 6	(1) (1) = 1	10

25. การวิเคราะห์ลำดับความสำคัญเหตุผลที่ผู้ส่งออกต้องการทำประกัน

ตารางที่ 5.25 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 37 ราย โดยแบ่งความสำคัญออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ สำคัญมากที่สุด ปานกลาง สำคัญน้อยที่สุด โดยให้คะแนนในแต่ละระดับดังต่อไปนี้

ระดับที่มีความสำคัญมากที่สุด	ให้มีคะแนนเท่ากับ	3	คะแนน
"	" ปานกลาง	"	" 2 "
"	" น้อยที่สุด	"	" 1 "

หลังจากทำการถ่วงน้ำหนัก (Weight) และหาผลรวมของคะแนนของปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับความต้องการทำประกัน โดยเรียงลำดับจากคะแนนมากที่สุด ไปหาคะแนนน้อยที่สุด ดังนี้

1. เพื่อขยายตลาดส่งออกใหม่ ๆ (60 คะแนน)
2. ผู้ซื้อมีแนวโน้มใช้ D/A, D/P หรือ Open Account มากขึ้น (32 คะแนน)
3. เครื่องมือการชำระเงินที่ใช้อยู่ยังไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงได้ดี (30 คะแนน)
4. เมื่อสามารถยอมรับข้อเสนอนี้ในเครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น (29 คะแนน)
5. บริษัทคู่แข่งในต่างประเทศมีสถาบันฯ คอยช่วยเหลือ (22 คะแนน)
6. วิธีแก้ไขความเสียหายที่ใช้อยู่ยุ่งยากและเสียค่าใช้จ่ายมาก (19 คะแนน)
7. วิธีประกันความเสี่ยงในปัจจุบันยุ่งยาก และเสียค่าใช้จ่ายมาก (10 คะแนน)

สรุปผลตารางที่ 5.25 แสดงว่าผู้ตอบให้ความสำคัญเกี่ยวกับการทำประกันเพื่อขยายตลาดมากที่สุด และคำนึงถึงกรณีของผู้ซื้อที่แนวโน้มใช้ D/A, D/P หรือ Open Account และเครื่องมือการชำระเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบันนี้ ยังไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินได้ตามลำดับ โดยเห็นว่าวิธีประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบันนี้ที่มีความยุ่งยาก และเสียค่าใช้จ่ายมาก มีความสำคัญน้อยที่สุด

ตารางที่ 5.26.1 อัตราค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออกสามารถยอมรับได้ ต่อมูลค่าในอินวอยซ์
(กรณีผู้ส่งออกตอบว่าต้องการทำประกัน)

อัตราค่าเบี้ยประกัน	ราย	ร้อยละ
0.1 - 0.5 %	20	54.1
0.5 - 1.0 %	6	16.2
1.0 - 1.5 %	7	18.9
2.0 - 2.5 %	1	2.7
3.0 - 5.0 %	-	-
6.0 - 8.0 %	-	-
ไม่ตอบ	3	8.1
รวม	37	100.0

ตารางที่ 5.26.2 ความสามารถของผู้ส่งออกที่จะผลักค่าเบี้ยประกันที่ให้ เป็นภาระ
ของผู้ซื้อ

	ราย	ร้อยละ
สามารถผลักได้เต็มที่	3	8.1
ผลักได้เพียงบางส่วน	14	37.8
ผลักไม่ได้เลย	19	51.4
ไม่ตอบ	1	2.7
รวม	37	100.0

26.1 วิเคราะห์อัตราค่าเบี้ยประกัน ที่ผู้ส่งออกสามารถยอมรับได้ต่อมูลค่าใน
อินวอยซ์ (กรณีผู้ส่งออกตอบว่าต้องการทำประกัน)

จากจำนวนผู้ตอบทั้งหมด 37 ราย อัตราค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออก
สามารถยอมรับได้มากที่สุดคือ 0.1-0.5% (20 ราย คิดเป็น 54.1%) รองลง
มาคือ 1.0-1.5% (7 ราย คิดเป็น 18.9%) 0.5-1.0% (6 ราย คิดเป็น
16.2%) 2.0-2.5% (1 ราย คิดเป็น 2.7%) 3.0-5.0% และ 6.0-8.0%
ไม่มีผู้ส่งออกรายใดสามารถยอมรับได้ และมีผู้ไม่ตอบแบบสอบถาม 3 ราย
(คิดเป็น 8.1%)

26.2 วิเคราะห์ความสามารถของผู้ส่งออกที่จะผลักค่าเบี้ยประกันนี้ให้เป็นภาระ
ของผู้ซื้อ

จากจำนวนผู้ตอบทั้งหมด 37 ราย มีจำนวนผู้ที่ตอบว่าผลกระทบนี้ไม่ได้
เลย มากที่สุด (19 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 51.4%) รองลงมา คือ ผลัก
ภาระได้เพียงบางส่วน (14 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 37.8%) มีผู้ส่งออกที่
สามารถผลักภาระนี้ได้เต็มที่ (3 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 8.1%) และมีผู้
ส่งออกที่ไม่ตอบแบบสอบถาม (1 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 2.7%)

สรุปผลตารางที่ 5.26.1 และ 5.26.2 ค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออกส่วน
มากยอมรับ (ในกรณีผู้ส่งออกตอบว่าต้องการทำประกัน) คือ 0.1-0.5% และ
ผู้ส่งออกไม่สามารถผลักภาระให้แก่ผู้ซื้อได้เลย

ตารางที่ 5.27.1 ถ้าสถาบันฯ นี้สามารถค้าประกันธนาคารพาณิชย์ในการกู้ยืมเงิน
ให้แก่ผู้ส่งออกได้

ความสนใจของผู้ส่งออก	ราย	ร้อยละ
สนใจ	22	59.5
ไม่สนใจ	12	32.4
ไม่ตอบ	3	8.1
รวม	37	100.0

ตารางที่ 5.27.2 ความสามารถในการชำระค่าเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นอีก 1% กรณีผู้ที่
ตอบว่าสนใจ

	ราย	ร้อยละ
ชำระเพิ่มได้	12	54.5
ชำระเพิ่มไม่ได้	10	45.5
รวม	22	100.0

ตารางที่ 5.27.3 เหตุผลของผู้ที่ตอบว่าไม่สนใจ

	ราย	ร้อยละ
ปัจจุบันมีหลักประกันค้าประกันการ ขอสินเชื่อเพียงพอนแล้ว	11	91.7
ไม่สามารถชำระค่าเบี้ยประกัน เพิ่มได้	1	8.3
รวม	12	100.0

5.27.1 การวิเคราะห์ถ้าสถาบันนี้สามารถค้าประกันธนาคารพาณิชย์ ในการกู้ยืมเงินให้แก่ผู้ส่งออกได้

ตารางที่ 5.27.1 เมื่อวิเคราะห์ความสนใจของผู้ส่งออก จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 37 ราย เป็นผู้ที่ตอบว่า "สนใจ" มากที่สุด (คือ 22 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 59.5%) รองลงไป ตอบว่า "ไม่สนใจ" (12 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 32.4%) และไม่ตอบ (3 ราย จาก 37 ราย คิดเป็น 8.1%)

5.27.2 การวิเคราะห์ความสามารถในการชำระค่าเบี้ยประกันเพิ่มขึ้นอีก 1% กรณีผู้ที่ตอบว่า "สนใจ"

ตารางที่ 5.27.2 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 22 ราย เป็นผู้ตอบว่าสามารถเพิ่มได้มากที่สุด (คือ 12 ราย จาก 22 คิดเป็น 54.5%) และผู้ที่ตอบว่าเพิ่มไม่ได้ (10 ราย จาก 22 ราย คิดเป็น 45.5%)

5.27.3 วิเคราะห์เหตุผลของผู้ที่ตอบว่า "ไม่สนใจ"

ตารางที่ 5.27.3 จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 12 ราย เป็นผู้ตอบว่าปัจจุบันมีหลักประกันการค้าประกันการขอสินเชื่ออย่างเพียงพอแล้ว มากที่สุด (คือ 11 ราย จาก 12 ราย คิดเป็น 91.7%) และผู้ที่ตอบว่าไม่สามารถชำระค่าเบี้ยประกันเพิ่มได้ (1 ราย จาก 12 ราย คิดเป็น 8.3%)

สรุปผลจากตาราง 5.27.1, 5.27.2, และ 5.27.3 ผู้ส่งออกให้ความสนใจถ้าสถาบันนี้สามารถค้าประกันธนาคารพาณิชย์ ในการกู้ยืมเงินให้แก่ผู้ส่งออก นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังสามารถชำระค่าเบี้ยประกันส่วนเพิ่มสำหรับการค้าประกันอีก 1% ได้ด้วย ส่วนเหตุผลของผู้ที่ตอบว่าไม่สนใจเพราะปัจจุบันมีหลักประกันการค้าประกันการขอสินเชื่อเพียงพอแล้ว

ตารางที่ 5.28 แสดงลำดับความสำคัญที่ผู้ส่งออกจะนำมาพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจ
ทำประกัน เมื่อ ได้มีการจัดตั้งสถาบันนี้ขึ้นมาแล้ว

ลำดับที่	ปัจจัยต่าง ๆ	สำคัญมากที่สุด คะแนน = 3	ปานกลาง คะแนน = 2	สำคัญน้อยที่สุด คะแนน = 1	รวม คะแนน
1	ความมั่นคงทางการเงิน	(3) (13) = 39	(2) (4) = 8	(1) (4) = 4	51
2	ค่าเบี้ยประกัน	(3) (8) = 24	(2) (6) = 12	(1) (9) = 9	45
3	รูปแบบองค์การว่าควรเป็นของ รัฐ	(3) (5) = 15	(2) (7) = 14	(1) (3) = 3	32
4	กฎเกณฑ์และข้อจำกัด	(3) (3) = 9	(2) (6) = 12	(1) (6) = 6	27
5	ความคล่องตัวของสถาบันฯ	(3) (2) = 6	(2) (4) = 8	(1) (5) = 5	19
6	ชื่อเสียงและความสามารถของ ผู้บริหาร	(3) (1) = 3	(2) (3) = 6	(1) (4) = 4	13
7	รูปแบบองค์การว่าควรเป็นของ รัฐและเอกชนร่วมกัน	(3) (1) = 3	(2) (2) = 4	(1) (1) = 1	8
8	รูปแบบขององค์การว่า เป็นของเอกชน	(3) (-) = 0	(2) (1) = 2	(1) (-) = 0	2

28. การวิเคราะห์ลำดับความสำคัญที่ผู้ส่งออก จะนำมาพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจทำประกันเมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันฯนี้ขึ้นมาแล้ว

ตารางที่ 5.28 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ตอบว่าต้องการทำประกันเมื่อให้เรียงลำดับ ตามความสำคัญของเหตุผลที่จะนำมาพิจารณาก่อนตัดสินใจทำประกันจริงแล้ว โดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับได้แก่ สำคัญที่สุด ปานกลาง สำคัญน้อยที่สุด โดยให้คะแนนในแต่ละระดับดังต่อไปนี้

ระดับที่มีความสำคัญ	มากที่สุด	ให้คะแนน	3
"	"	ปานกลาง	" "
"	"	น้อยที่สุด	" "

หลังจากทำการถ่วงน้ำหนัก (Weight) และหาผลรวมของคะแนนของปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับข้อพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจทำประกัน เมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันฯนี้ขึ้นมาแล้ว โดยเรียงลำดับจากคะแนนมากที่สุด ไปหาคะแนนน้อยที่สุดดังนี้

1. ความมั่นคงทางการเงิน (51 คะแนน)
2. ค่าเบี้ยประกัน (45 คะแนน)
3. รูปแบบองค์การว่าควรเป็นของรัฐ (32 คะแนน)
4. กฎเกณฑ์และข้อจำกัด (27 คะแนน)
5. ความคล่องตัวของสถาบันฯ (19 คะแนน)
6. ชื่อเสียงและความสามารถของผู้บริหาร (13 คะแนน)
7. รูปแบบองค์การว่าควรเป็นของรัฐและเอกชนร่วมกัน (8 คะแนน)
8. รูปแบบขององค์การว่าเป็นของเอกชน (2 คะแนน)

สรุปตารางที่ 5.28 แสดงว่าผู้ตอบให้ความสำคัญเกี่ยวกับความมั่นคงทางการเงินมากที่สุด ในการพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจทำประกัน แล้วค่อยคำนึงถึงค่าเบี้ยประกัน รูปแบบขององค์การว่าควรเป็นของรัฐและปัจจัยอื่น ๆ ตามลำดับลงมา โดยเห็นว่ารูปแบบขององค์การไม่ควรเป็นของเอกชน เพราะผู้ส่งออกไทยได้เห็นความสำคัญของข้อนี้เป็นอันดับสุดท้าย

ตารางที่ 5.29 แสดงผลรวมความคาดหวังของผู้ส่งออกไทย ต่อการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกจากปัจจุบัน ถ้ามีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกคอยให้ความช่วยเหลืออยู่

ขนาดของธุรกิจ	0-5 ล้าน	5-50 ล้าน	50 ล้านขึ้นไป	เปอร์เซ็นต์รวม	จำนวนคำตอบ	ค่าเฉลี่ย
เกษตร	100 %	40 %	45 %	185 %	6	30.83 %
อุตสาหกรรม	20 %	220 %	50 %	290 %	11	26.36 %
ประมง	25 %	--	--	25 %	1	25.0 %
แร่	--	--	--	--	--	--
	--	--	--	--	--	--
				เฉลี่ย	18	26.31 %

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

29. วิเคราะห์ผลรวมความคาดหวังของผู้ส่งออกไทย ต่อการเพิ่มขึ้นของมูลค่า การส่งออกจากปัจจุบัน ถ้ามีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก คอยให้ความช่วยเหลืออยู่

จากตารางที่ 5.29 ผู้ส่งออกจำนวน 18 รายจากผู้ส่งออกที่ตอบว่า ต้องการทำประกัน ทั้งสิ้น 37 ราย หรือคิดเป็น 48.64% ได้แสดงความคาดหวังถึงยอดส่งออกส่วนเพิ่มที่จะเกิดขึ้นถ้ามีสถาบันฯ ที่จะมาทำหน้าที่ในการรับประกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยพบว่าผู้ส่งออกไทยที่ส่งสินค้าออกประเภทเกษตรคาดหวังไว้ว่า จะสามารถเพิ่มการส่งออกขึ้นได้อีก 30.83% ซึ่งสูงสุดเมื่อเทียบกับสินค้าประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งคาดหวังไว้ 26.36% และสินค้าประเภทประมง ซึ่งคาดหวังไว้ 25% ตามลำดับ ผู้ส่งออกแร่ไม่ได้แสดงความคาดหวังในเรื่องนี้เลย แต่โดยเฉลี่ยแล้วผู้ส่งออกไทยคาดหวังว่าจะสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นได้อีก 26.31 %

ศูนย์วิทยพัชร์พยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.30 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกไทยเคยถูก
 บิดพลิ้ว หรือถูกหน่วงเหนี่ยวการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ
 กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก
 (เฉพาะกรณีที่มีสาเหตุที่เกิดจากความผิดของผู้ส่งออกต่อคู่
 กรณีเท่านั้น)

ถูกบิดพลิ้วหรือถูกหน่วงเหนี่ยว การชำระเงิน	ความต้องการการประกัน				รวม
	ต้องการ	ไม่ต้องการ	รวม	ร้อยละ	
เคย	7	0	7	21.2	16.7
ไม่เคย	26	9	35	78.8	83.3
รวม	33	9	42	100.0	100.0

$$X^2 = 2.2908$$

ศูนย์วิทยพัชการ
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

30. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกไทยเคยถูกบิณฑล หรือ ถูกหน่วยงานหนึ่งข่าระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศกับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก (เฉพาะกรณีที่ไม่ใช่มีสาเหตุที่เกิดจากความผิดของผู้ส่งออกต่อคู่กรณีเท่านั้น)

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : การที่ผู้ส่งออกไทยเคยถูกบิณฑล หรือถูกหน่วยงานหนึ่งข่าระเงิน กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกเป็นอิสระต่อกัน
- H_1 : การที่ผู้ส่งออกไทยเคยถูกบิณฑล หรือถูกหน่วยงานหนึ่งข่าระเงิน กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกไม่เป็นอิสระต่อกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 2.2908 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841 ซึ่งเป็นการยอมรับ H_0 .

เมื่อพิจารณาจากตารางที่ 5.30 จะพบว่า ผู้ส่งออกไทยที่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการข่าระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ด้วยสาเหตุที่มีไม่เกิดจากความผิดของผู้ส่งออกเอง จำนวน 7 รายนั้น ได้แสดงความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกทั้งหมด เป็นการแสดงให้เห็นว่าผู้ที่เคยมีประสบการณ์ความเสียหายมาแล้วย่อมต้องพยายามหาทางป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายเช่นนี้อีกก็ด้วยการทำประกันความเสี่ยงนั่นเอง แต่ในขณะเดียวกันผู้ส่งออกที่ไม่เคยได้รับความเสียหายในเรื่องการข่าระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ ก็แสดงความต้องการที่จะทำประกันความเสี่ยงประเภทนี้ด้วยในสัดส่วนที่มากกว่าผู้ไม่ต้องการด้วย ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่า น่าจะมีปัจจัยอื่น ๆ อีกที่มีอิทธิพลต่อความต้องการทำประกัน

ดังนั้น ค่าในเชิงสถิติที่ถูกทดสอบมา จึงแปรผลได้ว่า การที่ผู้ส่งออกไทย
จะทำประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกหรือไม่ กับประสบการณ์ที่ผู้ส่งออกเคยได้รับ
ความเสียหายในเรื่องการชำระเงินเป็นอิสระต่อกัน



ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.31 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง การที่ผู้ส่งออกไทยทราบว่า
ในต่างประเทศมีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ที่ให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขา
กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ทราบว่าในต่างประเทศ มีสถาบันฯ	ความต้องการการประกัน				รวม	
	ต้องการ		ไม่ต้องการ			
ทราบ	18	50.0	4	40.0	22	47.8
ไม่ทราบ	18	50.0	6	60.0	24	52.2
รวม	36	100.0	10	100.0	46	100.0

$$X^2 = 0.3275$$

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

31. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกไทยทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ที่คอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขา กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : การที่ผู้ส่งออกไทยทราบว่า ในต่างประเทศมีสถาบันฯ นี้ กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกเป็นอิสระต่อกัน
- H_1 : การที่ผู้ส่งออกไทยทราบว่า ในต่างประเทศมีสถาบันฯ นี้ กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกไม่เป็นอิสระต่อกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทางสถิติได้ผลเท่ากับ 0.3275 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จากการเปิดตารางเท่ากับ 3.841 ซึ่งเป็นการยอมรับ H_0 .

จากตารางที่ 5.31 พบว่า ผู้ส่งออกไทยที่ทราบว่าในต่างประเทศที่เป็นประเทศคู่แข่งชั้นของไทยได้มีสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกคอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขาอยู่ ได้แสดงความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกมากกว่าผู้ที่ไม่ต้องการอย่างเห็นได้ชัดนั้น ย่อมแสดงว่าผู้ส่งออกกลุ่มนี้มีความกังวลใจต่อความได้เปรียบที่คู่แข่งชั้นของเขาอาจจะมีมากกว่า เพราะถ้าผู้ส่งออกในประเทศคู่แข่งชั้นของเขาได้ใช้บริการ การประกันจากสถาบันฯ นี้ คู่แข่งชั้นของเขาที่ย่อมได้รับความคุ้มครองความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน ในขณะที่ผู้ส่งออกของไทยเองยังไม่มี อย่างไรก็ตามในขณะที่เดียวกันผู้ส่งออกที่ไม่ทราบว่าในต่างประเทศที่เป็นคู่แข่งชั้นของไทยมีสถาบันฯ เช่นว่านี้คอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขาหรือไม่ ก็ได้แสดงความต้องการการประกันในอัตราที่สูงกว่าความไม่ต้องการทำประกันด้วยเช่นกัน

ดังนั้น ค่าเชิงสถิติที่ทดสอบมาได้จึงแปรผลได้ว่า การที่ผู้ส่งออกไทย
ทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันฯ นี้ กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการ
ส่งออกมีความเป็นอิสระต่อกัน และน่าจะมีปัจจัยอื่น ๆ ที่จะมีอิทธิพลต่อความต้อง
การทำประกันมากกว่านี้



ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.32 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญ กับข้อเสนอในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้นในตลาด ส่งออกปัจจุบันกับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

โอกาสที่ต้องเผชิญกับข้อเสนอ	ความต้องการการประกัน				
	ต้องการ		ไม่ต้องการ		รวม
เคย	25	71.4	3	27.3	28 60.9
ไม่เคย	10	28.6	8	72.7	18 39.1
รวม	35	100.0	11	100.0	46 100.0

$$\chi^2 = 6.8680$$

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

32. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออก ปัจจุบัน กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้ เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออก ปัจจุบัน กับความต้องการการประกันเป็นอิสระต่อกัน
- H_1 : การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้ เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออก ปัจจุบัน กับความต้องการการประกันไม่เป็นอิสระต่อกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทาง สถิติได้ผลเท่ากับ 6.8680 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จาก การเปิดตารางเท่ากับ 3.841 ซึ่งเป็นการปฏิเสธ H_0 .

สรุปแล้วตัวแปรทั้ง 2 ไม่เป็นอิสระต่อกัน ซึ่งแสดงว่าการที่ผู้ส่งออก ไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอในเรื่องการขอให้ใช้เครื่องมือการชำระเงิน ที่เสี่ยงมาก ขึ้น จากผู้ซื้อในต่างประเทศ มีผลต่อการตัดสินใจที่จะทำประกัน กับสถาบันประกัน สินเชื่อเพื่อการส่งออกนั่นเอง

ตารางที่ 5.33 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอ ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ กับความต้องการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

โอกาสที่ต้องเผชิญกับข้อเสนอ	ความต้องการการประกัน				รวม	
	ต้องการ		ไม่ต้องการ			
เคย	20	57.1	1	11.1	21	47.7
ไม่เคย	15	42.9	8	88.9	23	52.3
รวม	35	100.0	9	100.0	44	100.0

$$\chi^2 = 6.0965$$

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

33. การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการใช้ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอ
ในเรื่องการใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ
กับความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก

ทดสอบสมมติฐาน โดยมี

- H_0 : การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอในเรื่องการใช้
เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ
กับความต้องการการประกัน เป็นอิสระต่อกัน
- H_1 : การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอในเรื่องการใช้
เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น ในตลาดส่งออกใหม่ ๆ
กับความต้องการการประกัน ไม่เป็นอิสระต่อกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานค่า X^2 (Chi-Square) จากข้อมูลทาง
สถิติได้ผลเท่ากับ 6.0965 ในขณะที่ X^2 (1,0.05) (Chi-Square) จาก
การเปิดตารางเท่ากับ 3.841 ซึ่งเป็นการปฏิเสธ H_0 .

สรุปแล้วตัวแปรทั้ง 2 ไม่เป็นอิสระต่อกัน ซึ่งแสดงว่าการที่ผู้ส่งออก
ไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอในเรื่องการขอให้ใช้เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมาก
ขึ้นจากผู้ซื้อในต่างประเทศมีผลต่อการตัดสินใจทำประกัน กับสถาบันประกันสินเชื่อ
เพื่อการส่งออก นั้นเอง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 5.34 แสดงลำดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่ต้องการทำประกัน

ลำดับที่	ปัจจัยต่าง ๆ	สำคัญมากที่สุด คะแนน = 3	ปานกลาง คะแนน = 2	สำคัญน้อยที่สุด คะแนน = 1	รวม คะแนน
1	เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย	(3) (7) = 21	(2) (2) = 4	(1) (1) = 1	26
2	ไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงิน	(3) (4) = 12	(2) (5) = 10	(1) (-) = 0	22
3	ปัจจุบันใช้แต่ L/C ปลอดภัย ดีแล้ว	(3) (-) = 0	(2) (2) = 4	(1) (4) = 4	8
4	พอใจวิธีป้องกันความเสี่ยงที่ใช้ อยู่ในปัจจุบันแล้ว	(3) (-) = 0	(2) (-) = 0	(1) (2) = 2	2
5	พอใจวิธีแก้ไขความเสียหายที่ ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว	(3) (-) = 0	(2) (-) = 0	(1) (1) = 1	1

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

34. วิเคราะห์ลำดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่ต้องการทำประกัน

ตารางที่ 5.34 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 11 ราย โดยแบ่งตามความสำคัญออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ สำคัญที่สุด ปานกลาง สำคัญน้อยที่สุด โดยให้คะแนนในแต่ละระดับ ดังต่อไปนี้

ระดับที่มีความสำคัญ มากที่สุด	ให้มีคะแนน	3
ระดับที่มีความสำคัญ ปานกลาง	"	2
ระดับที่มีความสำคัญ น้อยที่สุด	"	1

หลังจากทำการถ่วงน้ำหนัก (Weight) และหาผลรวมของคะแนนของปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่ต้องการทำประกัน โดยเรียงลำดับจากคะแนนมากที่สุดไปหาคะแนนน้อยที่สุด ดังนี้

1. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย (26 คะแนน)
2. ไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงิน (22 คะแนน)
3. ปัจจุบันใช้แต่ L/C ปลอดภัยดีแล้ว (8 คะแนน)
4. พอใจวิธีป้องกันความเสี่ยงที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว (2 คะแนน)
5. พอใจวิธีแก้ไขความเสียหายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว (1 คะแนน)

สรุปผลตารางที่ 5.34 แสดงว่าผู้ตอบให้ความสำคัญของเหตุผลในการพิจารณาไม่ต้องการทำประกัน ที่ว่าเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายให้สูงขึ้น มากที่สุดแล้ว จึงคำนึงถึงการที่เขาไม่มีปัญหาในเรื่องการชำระเงิน และการที่เขามีความปลอดภัยในเรื่องการชำระเงินดีแล้ว เพราะใช้ L/C เป็นวิธีหรือเครื่องมือการชำระเงินเป็นประการสำคัญตามลำดับลงมา ส่วนความพอใจในวิธีการแก้ไขความเสียหายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันนี้เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญน้อยที่สุด

ตารางที่ 5.35 แสดงลำดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่แน่ใจว่าจะทำประกัน
ด้วยหรือไม่

ลำดับที่	ปัจจัยต่าง ๆ	สำคัญมากที่สุด	ปานกลาง	สำคัญน้อยที่สุด	รวม
		คะแนน = 3	คะแนน = 2	คะแนน = 1	
1	เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย	(3) (28) = 84	(2) (5) = 10	(1) (3) = 3	97
2	ไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงิน	(3) (7) = 21	(2) (20) = 40	(1) (7) = 7	68
3	ปัจจุบันใช้แต่ L/C ปลอดภัย ดีแล้ว	(3) (4) = 12	(2) (12) = 24	(1) (21) = 21	57
4	พอใจวิธีป้องกันความเสี่ยงที่ใช้ อยู่ในปัจจุบันแล้ว	(3) (3) = 9	(2) (4) = 8	(1) (3) = 3	20
5	พอใจวิธีแก้ไขความเสียหายที่ ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว	(3) (1) = 3	(2) (-) = 0	(1) (4) = 4	7

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

35. แสดงลำดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่แน่ใจว่าจะทำประกัน
ด้วยหรือไม่

ตารางที่ 5.35 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 46 ราย โดยแบ่งตาม
ความสำคัญออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ สำคัญที่สุด ปานกลาง สำคัญน้อยที่สุด โดย
ให้คะแนนในแต่ละระดับ ดังต่อไปนี้

ระดับที่มีความสำคัญ มากที่สุด	ให้มีคะแนน	3
ระดับที่มีความสำคัญ ปานกลาง	"	2
ระดับที่มีความสำคัญ น้อยที่สุด	"	1

หลังจากทำการถ่วงน้ำหนัก (Weight) และหาผลรวมของคะแนนของ
ปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับเหตุผลที่ผู้ส่งออกไม่แน่ใจว่าจะทำประกัน โดยเรียงลำดับ
จากคะแนนมากที่สุด ไปหาคะแนนน้อยที่สุด ดังนี้

1. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย (97 คะแนน)
2. ไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงิน (68 คะแนน)
3. ปัจจุบันใช้แต่ L/C ปิดอภัยดีแล้ว (57 คะแนน)
4. พอใจวิธีป้องกันความเสี่ยงที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว (20 คะแนน)
5. พอใจวิธีแก้ไขความเสียหายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันแล้ว (7 คะแนน)

สรุปผลตารางที่ 5.35 แสดงว่าผู้ตอบให้ความสำคัญของเหตุผลที่ตนไม่
แน่ใจว่าจะทำประกัน กับสถาบันฯ นี้หรือไม่ว่าเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายมากที่สุดแล้ว
โดยมีเหตุผลว่าขณะนี้ตนยังไม่มีปัญหาเรื่องการชำระเงินและปัจจุบันนี้ใช้แต่ L/C
ซึ่งปลอดภัยดีแล้ว เป็นเหตุผลรองลงมาตามลำดับ

36. วิเคราะห์ความพอใจให้ผู้ส่งออกมาใช้บริการประกันกับสถาบันฯ เมื่อสถาบันฯ นี้สามารถค้าประกันการชอกุ้ยืมเงินเนื่องการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ได้ด้วย (กรณีผู้ส่งออกที่ตอบว่าไม่ต้องการทำประกัน)

ตารางที่ 5.36 จากผู้ส่งออกที่ตอบว่าไม่ต้องการทำประกันทั้งสิ้น 11 ราย โดยส่วนใหญ่จะตอบว่าไม่พอใจที่จะไปใช้บริการประกันกับสถาบันฯ แม้ว่าสถาบันฯ นี้ ส่วนใหญ่จะช่วยค้าประกันการชอกุ้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์ได้ด้วย (4 ราย จาก 11 ราย คิดเป็น 36.36%) รองลงมาจะตอบว่าพอใจให้ใช้บริการ (3 ราย คิดเป็น 27.28%) ไม่แน่ใจและไม่ตอบคำถาม ตามลำดับ (คำตอบละ 2 ราย เท่ากันคิดเป็น 18.18%)

เมื่อแยกตามประเภทของสินค้าส่งออก พบว่าเป็นคำตอบของผู้ส่งออกสินค้าประเภทเกษตร มากที่สุด ที่ตอบว่าไม่พอใจ (2 ราย คิดเป็น 100%) ส่วนผู้ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม ตอบว่า พอใจมากที่สุด (3 ราย จาก 8 ราย คิดเป็น 37.5%)

เมื่อแยกตามอายุของกิจการ กิจการที่มีอายุใหม่ ๆ จะให้คำตอบว่าไม่พอใจมากที่สุด (2 ราย จาก 4 ราย คิดเป็น 50.0%)

และเมื่อแยกตามขนาดของกิจการ กิจการขนาดใหญ่จะตอบว่าไม่พอใจมากที่สุด (2 ราย จาก 3 ราย คิดเป็น 66.67%)

สรุปผลจกตาราง 5.36 แม้ว่าสถาบันฯ นี้จะช่วยค้าประกันการชอกุ้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์ได้ด้วย แต่ผู้ส่งออกที่ตอบว่าไม่ต้องการทำประกันอยู่แล้วก็คิดว่าไม่พอใจให้ไปใช้บริการกับสถาบันฯ นี้เช่นเดิม

37. วิเคราะห์ความพอใจให้ผู้ส่งออกมาใช้บริการประกันกับสถาบันฯ เมื่อสถาบันฯ นี้สามารถค้ำประกันการขอกู้ยืมเงิน เพื่อการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ได้ด้วย (กรณีผู้ส่งออกที่ตอบว่าไม่แน่ใจ)

ตารางที่ 5.37 จากผู้ส่งออกที่ตอบว่าไม่แน่ใจทั้งสิ้น 46 ราย โดยส่วนใหญ่แล้วจะตอบว่าการที่สถาบันฯ นี้ สามารถค้ำประกันการขอกู้ยืมเงิน เพื่อการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ได้ สามารถจูงใจผู้ส่งออกให้มาใช้บริการ (23 ราย จาก 46 ราย คิดเป็น 50.0%) นอกนั้นตอบว่าไม่แน่ใจ (18 ราย คิดเป็น 39.13%) ไม่จูงใจเลย (4 ราย คิดเป็น 8.70%) ไม่ตอบ (1 ราย คิดเป็น 2.17%)

เมื่อแยกตามประเภทของสินค้าส่งออก ผู้ส่งออกสินค้าเกษตรจะตอบว่าจูงใจมากที่สุด (8 ราย จาก 12 ราย คิดเป็น 66.67%) รองลงมาคือผู้ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม (13 ราย จาก 29 ราย คิดเป็น 44.83%)

เมื่อแยกตามอายุของกิจการ กิจการที่มีอายุปานกลางจะตอบว่าจูงใจให้ใช้บริการเสียเป็นส่วนมาก (13 ราย จาก 24 ราย คิดเป็น 54.17%)

และเมื่อแยกตามขนาดของกิจการ กิจการขนาดใหญ่จะตอบว่าเป็นการจูงใจให้ใช้บริการ มากที่สุด (14 ราย จาก 26 ราย คิดเป็น 53.85%)

สรุปผลจากตารางที่ 5.37 ถ้าสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกนี้ สามารถค้ำประกัน การขอกู้ยืมเงิน เพื่อการส่งออกจากธนาคารพาณิชย์ได้ จะสร้างความจูงใจให้ผู้ส่งออกสินค้าประเภทเกษตร มากที่สุด เมื่อแยกตามประเภทสินค้าแต่ถ้าแยกตามอายุและตามขนาดของกิจการจะเป็นกิจการที่มีอายุปานกลาง และธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ ตามลำดับ

ตารางที่ 5.38.1 อัตราค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออกสามารถยอมรับได้ต่อมูลค่าในอินวอยซ์ (กรณีผู้ส่งออกตอบว่า ไม่ต้องการทำประกันหรือไม่แน่ใจ แต่สนใจที่จะทำประกันกับสถาบันฯ ถ้าสามารถค้าประกันการกู้ยืมเงินได้)

อัตราค่าเบี้ยประกัน	ราย	ร้อยละ
0.1 - 0.5 %	16	61.5
0.5 - 1.0 %	4	15.4
1.0 - 1.5 %	2	7.7
2.0 - 2.5 %	-	-
3.0 - 5.0 %	2	7.7
6.0 - 8.0 %	-	-
ไม่ตอบ	2	7.7
รวม	26	100.0

ตารางที่ 5.38.2 ความสามารถของผู้ส่งออกที่จะผลักค่าเบี้ยประกันนี้ให้เป็นภาระของผู้ซื้อ

	ราย	ร้อยละ
สามารถผลักได้เต็มที่	4	15.4
ผลักได้เพียงบางส่วน	11	42.3
ผลักไม่ได้เลย	8	30.8
ไม่ตอบ	3	11.5
รวม	26	100.0

38.1 การวิเคราะห์อัตราค่าเบี้ยประกันที่ผู้ส่งออกสามารถยอมรับได้ ต่อมูลค่า
 ในอินวอยซ์ (กรณีผู้ส่งออกตอบว่าไม่ต้องการทำประกัน หรือไม่แน่ใจ
 แต่สนใจที่จะทำประกันกับสถาบันฯ ถ้าสามารถค้าประกันการกู้ยืมเงินได้)

ตารางที่ 5.38.1 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย ผู้ตอบที่ยอมรับ
 รัยอัตราค่าเบี้ยประกันระหว่าง 0.1 - 0.5% มากที่สุด (คือ 16 ราย จาก 26
 ราย คิดเป็น 61.5%) รองลงไป เป็นผู้ตอบยอมรับอัตราค่าเบี้ยประกันระหว่าง
 0.5-1.0% (4 ราย จาก 26 ราย คิดเป็น 15.4%) และอัตราค่าเบี้ยประกัน
 1.0 - 1.5% 3.0 - 5.0% เท่ากัน (คือ 2 รายจาก 26 ราย คิดเป็น
 7.7%) ผู้ไม่ตอบ (2 ราย คิดเป็น 7.7%)

38.2 การวิเคราะห์ความสามารถของผู้ส่งออกที่จะผลักค่าเบี้ยประกันนี้ให้เป็น
 ภาระของผู้ซื้อ

ตารางที่ 5.38.2 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย เช่นกัน ผู้ที่
 ตอบว่าสามารถผลักค่าเบี้ยประกันนี้ให้เป็นภาระของผู้ซื้อได้เพียงบางส่วน มากที่สุด
 (คือ 11 ราย จากจำนวน 26 ราย คิดเป็น 42.3%) รองลงไปคือ ผลักภาระ
 ไม่ได้เลย (8 ราย จาก 26 ราย คิดเป็น 30.8%) ผลักได้เต็มที่ (4 ราย
 จาก 26 ราย คิดเป็น 15.4%) และไม่ตอบ (3 ราย จาก 26 ราย คิดเป็น
 11.5%)

สรุปผลจากตาราง 5.38.1 และ 5.38.2 ผู้ส่งออกจะยอมรับค่าเบี้ย
 ประกันระหว่าง 0.1 - 0.5% เสียเป็นส่วนใหญ่ และค่าเบี้ยประกันนี้สามารถ
 ผลักให้เป็นภาระของผู้ซื้อได้บางส่วน

ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 : ผู้ส่งออกไทยมีความต้องการสถาบันที่จะมาทำหน้าที่ในการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ทั้งนี้เพราะเพียงแต่เครื่องมือการชำระเงินในระบบการค้าระหว่างประเทศ ไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงทางการค้าและความเสี่ยงทางการเมืองได้ดั่งนอ นอกจากนี้ประเทศคู่แข่งอันสำคัญของไทยบางประเทศก็ได้มีการจัดตั้งสถาบันนี้ขึ้นมาแล้ว

การทดสอบสมมติฐานข้อนี้ แยกออกเป็น 2 ประเด็น คือ ประเด็นแรก จะพิสูจน์ว่าเพราะเครื่องมือการชำระเงินในระบบการค้าระหว่างประเทศยังไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงทางการค้า และความเสี่ยงทางการเมืองจะเป็นเหตุให้ผู้ส่งออก ต้องการการทำประกันกับสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ส่วนประเด็นที่ 2 จะพิสูจน์ว่าการที่ผู้ส่งออกไทยทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันฯ ในลักษณะนี้คอยให้ความช่วยเหลือ ผู้ส่งออกของเขายู่นั้นจะมีผลให้ผู้ส่งออกไทยมีความต้องการสถาบันนี้เช่นกัน

ผลการพิสูจน์ในประเด็นแรก จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในข้อที่ 30 พบว่า การที่ผู้ส่งออกไทยเคยได้รับความเสียหายในเรื่องการชำระเงินจากผู้ซื้อในต่างประเทศ มีความเป็นอิสระต่อกันกับการที่ผู้ส่งออกแสดงความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก แม้ว่า การที่ผู้ส่งออกที่เคยได้รับความเสียหายดังกล่าว จะตอบว่าต้องการทำประกันทั้งหมดก็ตาม แต่ทั้งนี้เพราะผู้ที่ไม่เคยได้รับความเสียหาย ก็มีความต้องการการประกันสินเชื่อในสัดส่วนที่สูงเช่นกัน แต่จากการศึกษาวิจัยต่อไป ดังจะเห็นได้จาก การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ในข้อที่ 32 หรือจากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ในข้อที่ 33 แสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่มีผลต่อการที่ผู้ส่งออกไทยมีความต้องการการประกัน ก็คือ การที่ผู้ส่งออกไทยต้องเผชิญกับข้อเสนอในเรื่องการขอให้ตนเปลี่ยนไปใช้ เครื่องมือการชำระเงินที่เสี่ยงมากขึ้น เป็นต้นว่า D/A, D/P หรือ Open Account จากผู้ซื้อในต่างประเทศทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดส่งออกใหม่ ๆ ต่างหากที่เป็นปัจจัยที่มีผลโดยตรง

นอกจากนี้การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ข้างต้นทั้งหมดนี้ก็สนับสนุนผลจากการวิเคราะห์ ในข้อที่ 25 ที่แสดงลำดับความสำคัญของเหตุผลที่ผู้ส่งออกตอบว่า ต้องการประกัน ซึ่งก็คือเนื่องการขยายตลาดส่งออกใหม่ ๆ ให้กว้างยิ่งขึ้น ผู้ซื้อมีแนวโน้มในการใช้ D/A, D/P หรือ Open Account มากขึ้น และเครื่องมือการชำระเงินที่ใช้อยู่ในปัจจุบันยังไม่สามารถป้องกันความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินได้ดี ตามลำดับ ดังนั้น ข้อสมมติฐานในประเด็นนี้จึงสามารถยอมรับได้

ผลการนิสุจน์ในประเด็นที่สอง จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ ในข้อ 31 พบว่า การที่ผู้ส่งออกทราบว่าในต่างประเทศมีสถาบันฯ นี้คอยให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกของเขาอยู่มีความเป็นอิสระต่อกันต่อการที่ผู้ส่งออกแสดงความต้องการการประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออก ซึ่งก็มีข้อน่าสังเกตเช่นเดียวกับในประเด็นที่ 1 ว่า ผู้ที่ไม่เคยทราบก็มีความต้องการที่จะทำประกันในสัดส่วนที่สูงกว่าความที่ไม่ต้องการทำประกัน

สมมติฐานที่ 2: ต้นทุนสินค้าที่ผู้ส่งออกไทยจะต้องเสียเพิ่มขึ้นในรูปของค่าเบี้ยประกันจะเป็นปัจจัยสำคัญที่สุด ต่อการตัดสินใจที่จะทำประกัน

การทดสอบสมมติฐานข้อนี้ สามารถนิสุจน์ได้จากการวิเคราะห์ในข้อที่ 28 ที่แสดงลำดับความสำคัญปัจจัยที่ผู้ส่งออกจะนำมาพิจารณาก่อนที่จะตัดสินใจทำประกัน เมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันฯนี้ขึ้นมาจริงๆ แล้วซึ่งก็พบว่าผู้ส่งออกจะพิจารณาถึงความมั่นคงทางการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดก่อนที่จะมาพิจารณาถึงอัตราค่าเบี้ยประกันที่สถาบันฯ นี้จะเรียกเก็บเป็นอันดับรองลงมา ดังนั้น สมมติฐานที่ตั้งไว้ในข้อนี้จึงถูกปฏิเสธ

ส่วนที่ 2 การศึกษาผลกระทบต่อดุลการค้าของไทย เมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบัน
ประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกอันมาตามความต้องการของผู้ส่งออกไทย

นับตั้งแต่ได้มีการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศโดยอาศัยการพัฒนา
อุตสาหกรรมเป็นหลักตั้งแต่ปี 2504 เป็นต้นมา ปรากฏว่าสภาพทางการค้า
ต่างประเทศของไทยได้เปลี่ยนแปลงไปมาก สิ่งหนึ่งที่ได้เห็นได้ชัดก็คือ สภาพการ
ขาดดุลการค้าได้เพิ่มสูงมากขึ้นตามลำดับ และต่อเนื่องกันจนกระทั่งปัจจุบัน

โดยทั่วไปคนมักจะมองสภาพการขาดดุลการค้าว่าจะทำให้เกิดผลเสีย
ต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ในความเป็นจริงแล้ว การพิจารณา
สถานการณ์เศรษฐกิจและเครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจอื่น ๆ ด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
สภาพดุลการชำระเงินและเงินทุนสำรองระหว่างประเทศด้วย แต่เมื่อใดที่ดุลการ
ค้าเกิดภาวะขาดดุลเรื้อรังเป็นเวลานาน และก่อให้เกิดสภาพการขาดดุลการ
ชำระเงินอย่างต่อเนื่องด้วยแล้ว ย่อมทำให้เกิดผลเสียหายต่อระบบเศรษฐกิจของ
ประเทศอย่างแท้จริง เพราะจะทำให้ประเทศนั้นขาดเงินตราต่างประเทศ เป็น
การแสดงให้เห็นถึงฐานะทางการเงินที่อ่อนแอของประเทศ แต่ในทำนองกลับกัน
ปรากฏการณ์ทางการขาดดุลการค้าของประเทศอาจสะท้อนให้เห็นถึงการใช้
ทรัพยากรจากต่างประเทศมากกว่าภายในประเทศ มูลค่าการขาดดุลจึงได้แก่
มูลค่าของทรัพยากรที่แท้จริงจากต่างประเทศ ซึ่งได้แก่สินค้าประเภททุน, วัตถุดิบ
เพื่อการผลิต ที่ประเทศขาดดุลการค้าได้นำมาใช้ในการพัฒนาประเทศและยก
มาตรฐานการครองชีพของประชาชน ซึ่งก็เป็นผลดีในอีกแง่หนึ่งของการขาดดุล
การค้านั่นเอง จึงมีผู้กล่าวว่า การขาดดุลการค้าถือได้ว่าเป็นภาวะปกติของบรรดา
ประเทศที่กำลังพัฒนาที่มีระบบเศรษฐกิจแบบเปิด¹

1 สมนึก แดงเจริญ "การพัฒนาโดยวิธีการพึ่งพาอาศัยทรัพยากรจาก
ต่างประเทศ," เอกสารวิชาการ ฉบับที่ 8, คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบัน
บัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, หน้า 10

แต่สำหรับกรณีของประเทศไทย เนื่องจากปัญหาการขาดดุลการค้าได้เกิดขึ้นต่อเนื่องกันมาเป็นเวลานาน จึงมีอาจกล่าวได้ว่าเป็นปัญหาธรรมชาติของประเทศ เพราะได้กลายเป็นปัญหาที่มีผลอย่างรุนแรงต่อฐานะทางการเงินของประเทศ ดังจะเห็นได้จากสภาพการขาดดุลการค้าอย่างมโหฬารถึง 89,000 ล้านบาทในปี 2526 จนรัฐบาลต้องตัดสินใจที่จะดำเนินมาตรการเพื่อยุติฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศไว้ด้วยการตัดสินใจลดค่าเงินบาท ในปี 2527 และออกมาตรการจำกัดสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ ควบคุมการเปิด L/C เพื่อสั่งซื้อจากต่างประเทศ ขณะเดียวกันรัฐบาลได้เร่งที่จะมีมาตรการและความช่วยเหลือต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการด้านส่งออก เมื่อกระตุ้นให้มีการส่งออกเพิ่มมากขึ้น

เนื่องจากดุลการค้าจะเกี่ยวข้องกับเฉพาะสินค้าออกและสินค้าเข้าเท่านั้น เพราะโดยความหมายแล้ว ดุลการค้าจะหมายถึงส่วนแตกต่างระหว่างมูลค่าสินค้าออกและสินค้าเข้าในระยะเวลาหนึ่งปี ดังนั้นโดยหลักการทั่วไปแล้ว การแก้ไขปัญหาการขาดดุลการค้าที่ตรงประเด็นที่สุดก็คือ พยายามเพิ่มปริมาณการส่งออกให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และต้องพยายามลดปริมาณการนำเข้าสินค้าให้มากที่สุดเช่นกัน โดยเฉพาะสินค้าฟุ่มเฟือย

เมื่อเรานิยามเฉพาะการส่งออก มาตรการสำคัญ ๆ ที่รัฐบาลไทยได้ดำเนินการไปแล้วในอันที่จะสนับสนุนให้มีการส่งออกเพิ่มมากขึ้น เช่น การให้ความช่วยเหลือทางด้านสินเชื่อเพื่อการส่งออก การชดเชยภาษีเพื่อจูงใจให้มีการผลิตและส่งออกมากขึ้น การปรับปรุงพิธีการส่งออก การควบคุมมาตรฐานสินค้าส่งออก การส่งเสริมบริษัทการค้าระหว่างประเทศ การบริหารข้อมูลและสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน รวมถึงการแต่งตั้งผู้แทนทางการค้าเพื่อเจรจาขยายตลาดเพิ่มขึ้นในต่างประเทศ เป็นต้น ดังนั้นการที่รัฐบาลได้ดำริที่จะให้มีการจัดตั้งสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกขึ้นมานั้น ก็ย่อมที่จะเกิดผลโดยตรงที่จะช่วยให้เกิดการขยายตลาดส่งออกในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น และนอกจากนี้ยังอาจเป็น

วิธีการที่จะช่วยเสริมมาตรการการให้ความช่วยเหลือทางด้านสินเชื่อบริการส่งออกได้อีกด้วย ซึ่งถ้าการดำเนินงานของสถาบันฯ สามารถบรรลุเป้าหมายที่ได้วางไว้แล้ว ก็ย่อมจะเป็นการผลักดันปริมาณการส่งออกของประเทศได้อย่างแน่นอน ซึ่งย่อมส่งผลดีต่อดุลการค้าของไทยให้ดีขึ้นด้วยในที่สุด

ผลของการวิเคราะห์ข้อมูลที่ผ่านมาในส่วนแรก พบว่า กลุ่มผู้ส่งออกที่ได้แสดงความต้องการที่จะทำประกันด้วยนั้น ได้ให้เหตุผลที่สำคัญว่า เพื่อต้องการขยายตลาดส่งออกเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันกลุ่มผู้ส่งออกโดยรวมแล้วต่างก็มีความสนใจถ้าสถาบันฯนี้สามารถให้การค้ำประกันธนาคารพาณิชย์ อย่างไม่มีเงื่อนไขในการขอสินเชื่อได้ด้วย จึงอาจกล่าวได้ว่า ความสนใจของผู้ส่งออกกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้สอดคล้องกับเป้าหมายที่เป็นผลที่ควรที่จะเกิดขึ้นเมื่อได้มีการจัดตั้งสถาบันฯนี้ขึ้นมาแล้ว อย่างไม่มีข้อสงสัย ลักษณะที่สำคัญของผู้ส่งออกกลุ่มนี้ก็คือ มักจะเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรหรือผู้ส่งออกขนาดเล็กหรือเป็นผู้ส่งออกรายใหม่ ซึ่งได้แสดงความคาดหวังไว้ว่า ด้วยความช่วยเหลือทางด้านประกันจากสถาบันฯ ผู้ส่งออกกลุ่มนี้สามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกของตนได้อีก 26.31% ของยอดการส่งออกในปัจจุบัน (จากตารางที่ 5.29) แม้ว่าความคาดหวังดังกล่าวจะแสดงให้เห็นว่าผู้ส่งออกกลุ่มนี้ต่างมีความคาดหวังที่ดีต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกต่อไปในอนาคต ถ้ามีการจัดตั้งสถาบันฯนี้ขึ้นมาแล้ว ซึ่งก็น่าจะมีผลกระทบที่ดีต่อการแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศได้ แต่อย่างไรก็ตามข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ในครั้งนี้ รวมทั้งเมื่อพิจารณาถึงลักษณะการดำเนินงานของสถาบันฯนี้ประกอบด้วยแล้วผู้ทำการวิจัยเห็นว่ายังมีสิ่งที่จะต้องวิเคราะห์กันต่อไปว่า ถ้าสถาบันฯนี้ได้มีการจัดตั้งขึ้นมา และสามารถให้บริการแก่ผู้ส่งออกกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวแล้ว จะส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของไทยได้จริง หรือไม่ ดังนี้

1. อัตราเปอร์เซ็นต์ความคาดหวังของผู้ส่งออก ที่ตอบว่าจะสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้อีก 26.31% ของปริมาณการส่งออกในปัจจุบัน ไม่สามารถอ้างอิงได้ว่าจะเป็นเปอร์เซ็นต์ความคาดหวังที่จะเกิดขึ้นจริงต่อมูลค่าการส่งออกของประเทศทั้งหมด ทั้งนี้เพราะเปอร์เซ็นต์ดังกล่าวเป็นเปอร์เซ็นต์ความคาด

หมายที่เกิดขึ้นจากการตอบของผู้ส่งออกเพียง 18 ราย ของผู้ส่งออกที่ตอบว่าต้องการที่จะทำประกันทั้งหมด 37 ราย หรือคิดเป็นเพียง 48.64% ของผู้ส่งออกที่ตอบว่าต้องการทำประกัน เนื่องจากสัดส่วนเพียง 48.64% ของผู้ส่งออกที่ตอบว่าต้องการทำประกัน ไม่เป็นสัดส่วนที่ใหญ่พอ ดังนั้น ความคาดหมายของผู้ส่งออกกลุ่มนี้ที่ได้ตอบว่าสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้อีก 26.31% ของปริมาณการส่งออกในปัจจุบัน จึงไม่อาจเป็นตัวแทนเปอร์เซ็นต์ความคาดหมายที่ดีของผู้ส่งออกกลุ่มที่ตอบว่าต้องการทำประกันทั้งหมดได้ เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว เปอร์เซ็นต์ความคาดหมายที่จะเกิดขึ้นจริงต่อมูลค่าการส่งออกของประเทศ จึงไม่อาจจะคาดหมายได้เช่นกัน

ผู้ทำการวิจัยเห็นว่า แม้เปอร์เซ็นต์การเพิ่มขึ้นของปริมาณการส่งออกของประเทศไม่สามารถคาดหมายได้อย่างแน่นอน แต่อย่างไรก็ตาม ความคาดหมายของผู้ส่งออกบางส่วนนี้ ก็ได้แสดงให้เห็นว่า ถ้าสถาบันฯ นี้ได้ถูกจัดตั้งขึ้น และได้ให้ความช่วยเหลือในด้านการรับประกันต่อผู้ส่งออกกลุ่มนี้แล้ว ผลที่เกิดขึ้นก็น่าจะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกของตนมากขึ้นได้ แต่จะมากหรือน้อยเพียงไร และจะส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศเพียงไร ยังต้องพิจารณาในปีวิจัยอื่น ๆ ดังจะได้กล่าวในหัวข้อต่อไป

ศูนย์วิทยพัชยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

2. เมื่อพิจารณาจากตัวแบบของเศรษฐกิจมหภาค ที่ได้กล่าวถึงการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติว่า ส่วนหนึ่งย่อมเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออก² ส่วนมูลค่าของการส่งออกนั้นยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญอีก 2 ประการ กล่าวคือ ประการแรกต้องมีการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ เพื่อการนำเข้าของประเทศผู้ซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมที่สำคัญ ๆ ของโลก อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้จะเป็นตัวซื้ออุปสงค์เพื่อการนำเข้าอีกครั้งหนึ่ง โอกาสที่ประเทศเหล่านี้จะเพิ่มการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิต หรือสินค้าอุปโภคบริโภคจะมีมากขึ้น ถ้าประเทศมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สม่ำเสมอและดีขึ้น ในประการที่สอง จะต้องมีการเพิ่มขึ้นของระดับราคาสินค้าส่งออก กล่าวคือเมื่ออุปสงค์เพื่อการนำเข้าจะคงที่แต่ถ้าระดับราคาสินค้าเหล่านี้มีค่าสูงขึ้น ก็ย่อมส่งผลให้มูลค่าการส่งออกของประเทศนั้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วย

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่าผลการศึกษาวิจัยในครั้งนี พบว่าผู้ส่งออกสินค้าเกษตรเป็นกลุ่มผู้ส่งออกที่ได้แสดงความต้องการที่จะมาใช้บริการจากสถาบันฯ นี้ ดังนั้นปัญหานี้พื้นฐานข้อหนึ่งที่เราจะพอจะมองเห็นได้ ก็คือแม้ว่าสถาบันฯ นี้จะสามารถให้การรับประกันแก่ผู้ส่งออกกลุ่มนี้ได้เต็มที่ จนสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าเกษตรได้มากขึ้นตามความคาดหมายของผู้ส่งออกกลุ่มนี้ก็ตาม แต่มูลค่าของสินค้านำเข้าทั้งหมด อาจมีค่าไม่เพิ่มขึ้นอย่างเป็นสัดส่วนกับปริมาณที่ได้เพิ่มขึ้นก็

2 การคำนวณ GNP ทางด้านรายจ่ายมีค่าเท่ากับ ผลรวมการใช้จ่ายของบุคคล 4 กลุ่ม คือ ผู้บริโภคภายในประเทศ บริษัทธุรกิจ รัฐบาล และผู้ซื้อต่างประเทศ ซึ่งสามารถเขียนออกมาเป็นสมการได้ว่า

$$GNP = C + I_g + G + (X - M)$$

เมื่อ C = รายจ่ายเพื่อการบริโภคของเอกชน

I_g = รายจ่ายเพื่อการลงทุนทั้งสิ้นของเอกชน

G = รายจ่ายเพื่อซื้อสินค้าและบริการของรัฐบาล

$(X - M)$ = มูลค่าแบบส่งออกสุทธิ

ได้ เพราะเมื่อพิจารณาจากสภาพของราคาสินค้าเกษตรของไทยในตลาดโลก ซึ่งไม่สู้จะมีเสถียรภาพมากนัก ในขณะที่ราคาของสินค้าอุตสาหกรรม จะมีเสถียรภาพมากกว่าและมักจะขายได้ในราคาที่สูงกว่า³ นอกจากนี้ในบางขณะแม้ว่าสถาบันฯ

3. ผลของการศึกษาในครั้งนี้อย่างพบว่าผู้ส่งออกขนาดเล็กหรือผู้ส่งออกรายใหม่ เป็นผู้ที่แสดงความสนใจที่จะมาทำประกันกับสถาบันฯ แต่โดยลักษณะของผู้ส่งออกกลุ่มนี้ แม้สถาบันฯจะสามารถให้การรับประกันความเสี่ยงแก่ผู้ส่งออกกลุ่มนี้ และทำให้สามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้อย่างเต็มที่เช่นกัน แต่ปริมาณยอดส่งออกส่วนเพิ่มโดยรวมทั้งหมดคงไม่อาจที่จะทำให้เห็นภาพของผลกระทบในเชิงบวกต่อดุลการค้าของไทยอย่างเด่นชัด และรวดเร็วเหมือนกับอัตราส่วนเพิ่มในระดับเดียวกันที่คาดหมายโดยผู้ส่งออกขนาดใหญ่ขึ้นมา นอกจากนี้โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ส่งออกกลุ่มนี้มักจะมีข้อจำกัดในด้านเงินทุนหมุนเวียน การขยายหรือเพิ่มปริมาณการส่งออกครั้งละมาก ๆ ไม่อาจทำได้ง่ายนัก เพราะจะติดปัญหาที่ว่าไม่มีเงินทุนพอสำหรับการขยายงาน แต่ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ขึ้นมา หรือดำเนินธุรกิจมานานจนได้รับความเชื่อถือจากผู้ที่ได้ทำธุรกิจด้วย ธุรกิจกลุ่มหลังนี้จะสามารถขยายหรือเพิ่มปริมาณการส่งออกได้อย่างเต็มที่มากกว่า ทั้งนี้เพราะสามารถหาเงินทุนหมุนเวียนมาใช้ในกิจการได้ง่ายกว่านั่นเอง

3 _____ . "การศึกษาถึงการพัฒนาสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกของประเทศไทย," รายงานผลงานวิจัยฉบับที่ 2401, ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2524, หน้า ก. จะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกกลุ่มนี้เป็นพิเศษก็ตาม แต่เมื่อเกิดภาวะการหดตัวทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าของไทย ก็อาจทำให้ประเทศเหล่านั้นลดการนำเข้าสินค้าเพื่อการบริโภคลง ผู้ส่งออกเกษตรของไทยผู้ได้รับผลกระทบโดยตรงก็ไม่อาจเพิ่มมูลค่าการส่งออกได้มากขึ้นเช่นกัน

4. การพิจารณาสินค้าที่เป็นวัตถุดิบขึ้นปรุ้ม อันได้แก่ สินค้าเกษตร ประมง และแร่ นั้น นอกจากจะต้องพิจารณาถึงปัญหาเรื่องความไม่มีเสถียรภาพของ ราคา และปัญหาการตกต่ำของราคาแล้ว เรายังคงต้องพิจารณาไปถึงความยืดหยุ่นของการผลิตต่ออุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นด้วย ดังจะเห็นได้ว่า ผลผลิตทางการเกษตรของไทยไม่อาจเพิ่มมากขึ้น ตามความต้องการของประเทศผู้ซื้อได้อย่างเต็มที่ ทั้งนี้ เพราะผลผลิตทางการเกษตรขึ้นอยู่กับ การเอื้ออำนวยของสภาพดินฟ้าอากาศเป็นสำคัญ เช่นเดียวกับผลผลิตทางประมง และแร่ ซึ่งก็มีข้อจำกัดของทรัพยากรใต้ท้องทะเลและบนแผ่นดิน ดังจะเห็นได้ว่าปริมาณของสัตว์น้ำที่มีค่าเชิงเศรษฐกิจในเขตน่านน้ำไทยนับวันจะลดน้อยลงโดยตลอด จนทำให้ชาวประมงไทยต้องออกไปจับสัตว์น้ำนอกน่านน้ำมากขึ้น ดังนั้นถ้าความช่วยเหลือของสถาบันฯ จะทำให้ผู้ส่งออกสามารถหาตลาดได้เพิ่มมากขึ้น และได้ก่อให้เกิดอุปสงค์จากต่างประเทศมากขึ้นจริง ปัญหาจึงอยู่ที่ว่าเราสามารถที่จะส่งออกสินค้าเหล่านี้ ให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นตามความต้องการได้หรือไม่ ถ้าเราไม่สามารถตอบสนองความต้องการเหล่านั้นได้ ก็เท่ากับว่าความช่วยเหลือของสถาบันฯ นี้ก็ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการเพิ่มปริมาณการส่งออกอย่างเต็มที่ ซึ่งหมายความว่า ความช่วยเหลือของสถาบันฯ นี้จะส่งผลกระทบต่อดุลการค้าของไทยน้อยมากนั่นเอง

5. นิยามถึงลักษณะการดำเนินงานของสถาบันฯ นี้ ระบุว่าโดยที่สถาบันฯ ประเภทนี้ก็คือสถาบันทางการเงินที่มีข้อจำกัดที่สำคัญในเรื่องของขีดความสามารถในการให้บริการ สถาบันฯ จำเป็นต้องมีเงินทุนเริ่มแรกที่เตรียมไว้สำหรับชดใช้ความเสียหายที่จะเกิดขึ้นแก่ผู้เอาประกัน เงินทุนดังกล่าวจะเป็นตัวกำหนดหนี้สินสูงสุดของสถาบันฯ และหนี้สินสูงสุดก็คือปริมาณธุรกิจทั้งหมด ที่สถาบันฯ จะให้การประกันได้นั่นเอง

แม้ว่าการจัดตั้งสถาบันนี้ รัฐบาลได้ดำริที่จะให้มีการจัดตั้งเงินกองทุนเริ่มแรกทั้งสิ้น 400 ล้านบาท และกำหนดวงเงินให้สถาบันนี้สามารถให้การประกันได้เป็นจำนวน 5 เท่าของเงินกองทุน แม้ว่าตัวเลขดังกล่าวยังไม่ได้ถูกกำหนดลงไปอย่างเป็นทางการเป็นที่แน่นอน แต่เพื่อเป็นการศึกษาในประเด็นถึงผลกระทบต่อผลการค้าของไทย ผู้ทำการวิจัยจึงขอยกตัวเลขดังกล่าวเป็นกรณีศึกษาสำหรับการวิเคราะห์ต่อไป ว่าถ้าเงินกองทุนแรกเริ่มเท่ากับ 400 ล้านบาท และสถาบันนี้สามารถให้การประกันได้ในวงเงิน 2000 ล้านบาท สมมติว่าวงเงินดังกล่าวถูกหมุนเวียนเพื่อให้บริการประกันแก่ผู้ส่งออกตลอดทั้งปีได้ทั้งหมด 2 ครั้ง⁴ ก็เท่ากับว่าสถาบันนี้ จะสามารถให้บริการประกันได้ถึง 4,000 ล้านบาทต่อปี หรือเท่ากับ 1.3% ของยอดส่งออกที่ได้ประมาณการเอาไว้ทั้งสิ้น 300,000 ล้านบาท สำหรับเป้าหมายปี 2531 ซึ่งสัดส่วนดังกล่าวแทบจะเปรียบเทียบไม่ได้เลยกับยอดการส่งออกของญี่ปุ่นสามารถให้การประกันได้ถึง 45% ของยอดการส่งออก แม้ตัวเลขสัดส่วนดังกล่าวจะดูน้อยอยู่แล้วก็ตาม แต่ผู้วิจัยก็ยังไม่มั่นใจว่าผู้บริหารของสถาบันนี้ จะยินยอมที่จะให้บริการประกันอย่างเต็มที่ในระยะแรก ๆ ของการดำเนินงาน ทั้งนี้เพราะสถาบันนี้ ยังไม่มีประสบการณ์ของการบริหารความเสี่ยงในลักษณะนี้มาก่อน เป็นความจริงอย่างยิ่งที่ว่าปัญหาการขาดใช้ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการเอาประกันย่อมจะมีมากขึ้นเมื่อสถาบันได้เพิ่มปริมาณของการให้บริการประกันมากขึ้น การเพิ่มจำนวนการรับประกันของ ECICS ประเทศสิงคโปร์อย่าง

4 ผู้ทำการวิจัยขอใช้อัตราหมุนเวียนในอัตราเดียวกับ ECICS ของสิงคโปร์ เพราะโดยมากแล้ว ECICS จะให้การประกันในลักษณะ Short-Term Comprehensive Policy ซึ่งเป็นการประกันสำหรับช่วงระยะเวลาของเครดิตไม่เกิน 180 วัน ดังนั้นใน 1 ปี ECICS จึงสามารถหมุนเวียนเงินทุนเพื่อมารับประกันได้ 2 ครั้งมากในช่วงปี 2524 - 2526 ทำให้ ECICS ต้องชดเชยความเสียหายให้แก่ผู้เอาประกันที่เป็นผู้ส่งออกของตน สูงถึง 21.6 ล้านเหรียญสิงคโปร์ ในปี 2528 ในขณะที่รายรับที่เป็นค่าเบี้ยประกัน ในปีนั้น ECICS สามารถทำได้เพียง 307.7 ล้านเหรียญสิงคโปร์ หรือเท่ากับว่า ECICS ได้ชดใช้ความเสียหายที่เกิดจากการเข้ารับประกันไปทั้งสิ้น 7.0% ของรายรับ⁵

5 Annual report & Accounts 1985, ECICS. pp.1, 27

เมื่อสถาบันฯ จำเป็นต้องเริ่มดำเนินการด้วยการรับประกันความเสี่ยงต่อผู้ส่งออกในวงเงินที่น้อยและค่อย ๆ เพิ่มมากขึ้นในระยะต่อไปแล้ว ดังนั้นแม้ว่าจะมีผู้ส่งออกจำนวนมากที่มีความต้องการที่จะมาทำประกันกับสถาบันฯ นี้ แต่ด้วยข้อจำกัดดังกล่าว ทำให้ผู้ส่งออกบางกลุ่มเท่านั้นที่จะมีโอกาสได้มาใช้บริการ เมื่อเป็นเช่นนี้แล้วปริมาณการส่งออกส่วนเพิ่มที่คาดหวังกันไว้นั้นก็ไม้อาจเป็นไปได้เช่นกัน

ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 3 : ถ้าได้มีการจัดตั้งสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกขึ้นในประเทศไทย จะช่วยให้ผู้ส่งออกไทยสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้ และจะเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยลดการขาดดุลการค้าของไทยได้

ผลการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ไม่อาจสรุปได้ว่า ความช่วยเหลือของสถาบันประกันสินเชื่อเพื่อการส่งออกที่จะถูกจัดตั้งขึ้นมาในอนาคต จะสามารถส่งผลกระทบต่อปริมาณการส่งออกได้เป็นเท่าใดแน่นอน เพราะมีผู้ส่งออกที่ตอบว่าต้องการทำประกันเพียง 38.54% ของกลุ่มผู้ส่งออกทั้งหมด ซึ่งในจำนวนนี้ก็มีผู้ส่งออกเพียง 48.64% เท่านั้นที่ได้แสดงความคาดหวังไว้ว่าจะสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกได้เป็นเท่าใด เนื่องจากสัดส่วนดังกล่าวมีขนาดไม่ใหญ่พอ ดังนั้นความคาดหวังของผู้ส่งออกรุ่นนี้จึงไม่อาจใช้อ้างอิงถึงความคาดหวังการเพิ่มขึ้นของปริมาณการส่งออกของผู้ส่งออกที่ตอบว่าต้องการทำประกันทั้งหมดได้ การวิเคราะห์ข้อมูลต่อไปพบว่า สำหรับระยะเวลาอันใกล้ ๆ ภายหลังจากที่ได้มีการจัดตั้งสถาบันฯ นี้ขึ้นมาแล้ว ความช่วยเหลือของสถาบันฯ น่าจะส่งผลกระทบต่อการเพิ่มขึ้นของปริมาณหรือมูลค่าการส่งออกของประเทศได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ทั้งนี้เพราะประการแรกเมื่อพิจารณาจากลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบว่าต้องการที่จะทำประกันกับสถาบันฯ ส่วนใหญ่แล้วก็จะได้แก่ผู้ส่งออกสินค้าเกษตร ซึ่งราคาสินค้าประเภทนี้มีการเคลื่อนไหวขึ้นลงตลอดเวลา จึงกล่าวได้ว่า เป็นราคาที่ไม่สู้จะมีเสถียรภาพมากนัก ดังนั้นมูลค่าการส่งออกของสินค้าเกษตรจึงไม่แน่นอน ดูจะต่างกับสินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งราคาค่อนข้างมีเสถียรภาพมากกว่า และมักขายได้ในราคาที่สูงกว่า นอกจากนี้แล้ว ยังเป็นกลุ่มผู้ส่งออกรายใหม่ หรือผู้ส่งออกขนาดเล็ก

ซึ่งส่วนใหญ่ก็มีข้อจำกัดของทุนดำเนินงานของตนเองที่มีไม่มากนัก การขยายหรือเพิ่มปริมาณการส่งออกทีละมาก ๆ ก็ทำได้ลำบาก ไม่เหมือนกับบางกิจการที่ดำเนินธุรกิจการส่งออกมานาน หรือเป็นผู้ส่งออกขนาดใหญ่แล้ว ที่มักจะได้รับความเชื่อถือจากผู้ผลิตสินค้าให้ภายในประเทศ หรือผู้ป้อนวัตถุดิบให้ กรณีที่ผู้ส่งออกนั้นเป็นผู้ผลิตด้วย ซึ่งธุรกิจสองกลุ่มหลังนี้สามารถขยายการส่งออกของตนได้มาก เนื่องจากสามารถหาเงินทุนหมุนเวียน เพื่อดำเนินธุรกิจได้มากพอนั่นเอง ในประการที่สอง เมื่อพิจารณาจากความสามารถของสถาบันฯ ในการให้บริการประกันแก่ผู้ส่งออกพบว่า ถ้าเงินทุนเริ่มแรกของสถาบันฯ ถูกกำหนดไว้เพียง 400 ล้านบาท แม้ว่าเงินทุนดังกล่าวสามารถนำไปกำหนดเป็นวงเงินหนี้สินสูงสุดหมุนเวียนได้ 4,000 ล้านบาทต่อปี และสถาบันฯ ยอมให้การรับประกันต่อผู้ส่งออกไทยเต็มตามหนี้สินสูงสุดนี้ได้ ก็เท่ากับว่า สถาบันฯ นี้สามารถให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกไทยในการเพิ่มปริมาณการส่งออกได้เพียง 1.3% ของยอดส่งออกของทั้งประเทศเท่านั้น แต่ถ้าสถาบันฯ เกรงว่าการให้บริการประกันเต็มตามหนี้สินสูงสุดดังกล่าวในระยะแรกแล้ว สถาบันฯ อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินของผู้ซื้อในต่างประเทศและโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความเสี่ยงทางการเมือง แต่เนื่องจากสถาบันฯ ยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการบริหารความเสี่ยงเช่นนี้มาก่อน สถาบันฯ ก็อาจให้การรับประกันต่อผู้ส่งออกเพียงบางส่วนของหนี้สินสูงสุดเท่านั้น ดังนั้นความช่วยเหลือที่น้อยลงนี้ก็คงส่งผลให้ผู้ส่งออกสามารถเพิ่มปริมาณการส่งออกน้อยลงไปด้วย เช่นกัน

เมื่อการศึกษาในครั้งนี้อยู่ ไม่สามารถสรุปได้ถึงผลกระทบต่อดุลการค้าของประเทศว่าเป็นเท่าใดแน่นอนเมื่อมีสถาบันฯ นี้คอยให้ความช่วยเหลือด้านการประกันแก่ผู้ส่งออกไทยแล้ว ผู้ทำการวิจัยจึงขอเสนอแนะแก่ผู้ที่จะทำการศึกษาในโอกาสต่อไปว่า ควรจะได้ทำการสำรวจจำนวนตัวอย่างให้มากขึ้นและควรจะได้กำหนดวิธีการเฉพาะอย่าง โดยเฉพาะวิธีการทางสถิติที่ใช้ในหลักวิชาเศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้อยู่นอกเหนือจากขอบเขตการศึกษาของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ มาช่วยวิเคราะห์ตัวแปรต่าง ๆ จนสามารถสรุปให้เห็นถึงผลกระทบต่อดุลการค้าได้อย่างแน่ชัดยิ่งขึ้น