

ลักษณะของบริษัทค้าต่างประเทศ



ช่องทางในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ

ในการที่สินค้าและบริการของบริษัทผู้ผลิตในประเทศไทยจะส่งออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศนั้น มีช่องทางที่จะเลือกเข้าไปสู่ตลาดต่างประเทศได้ดังนี้

1. การส่งออกโดยอ้อม (Indirect Exporting)
2. การส่งออกโดยตรง (Direct Exporting)

การส่งออกโดยอ้อม (Indirect Exporting)¹

การส่งออกโดยอ้อมเป็นการส่งออกที่ผู้ผลิตไม่ได้ทำการส่งออกเอง การส่งออกวิธีนี้สามารถกระทำได้โดยผ่านทางบริษัทต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินการในประเทศ (Foreign Sales Through Domestic Sales Organization) ตัวแทนซื้อ (Resident Buyer) คนกลางระหว่างประเทศ (International Trade Middleman) โดยใช้อ้างอิงทางการส่งออกของผู้ผลิตรายอื่น (Allied Company Arrangement) หรือโดยผ่านบริษัทที่ทำการส่งออก (Combination Export Manager หรือ CEM)

การส่งออกโดยตรง (Direct Exporting)²

การส่งออกโดยตรงเป็นการส่งออกที่ผู้ผลิตจะเข้ามามีบทบาททางการตลาดในการส่งออกเอง ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ลักษณะคือ โดยวิธีการมอบหมายงานส่งออกให้กับแผนกขาย

¹ Vern Terpstra. International Marketing, The University of Michigan, Hall, P. 274-303.

² เรื่องเดียวกัน.

ภายในประเทศ (Built-in department) โดยการแยกงานออกมาเป็นแผนกรับผิดชอบโดยตรง (Separate department) และโดยการแยกออกมาเป็นบริษัทสาขาโดยอิสระ (Foreign Trading Subsidiary)

บริษัทค้าต่างประเทศในประเทศไทย เมื่อพิจารณาแล้วจะเห็นว่าเข้าในลักษณะการส่งออกโดยตรงของผู้ผลิตในลักษณะที่ 3 คือ เป็นการส่งออกโดยผ่านบริษัทสาขา (Foreign Trading Subsidiary) ที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศให้กับบริษัทในเครือและผู้ผลิตนอกเครือ ยกเว้นบริษัท อโศกอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เพียงบริษัทเดียวที่ยังไม่มีแหล่งผลิต (Supply Base) ในเครือของตนเอง

ความหมายของบริษัทค้าต่างประเทศ

บริษัทค้าต่างประเทศเป็นรูปแบบใหม่ของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งเริ่มมีขึ้นในเมืองไทย เมื่อปลายปี พ.ศ. 2521 นี้เอง ซึ่งถือเป็นเรื่องที่น่าสนใจและใหม่มากสำหรับวงการธุรกิจในประเทศไทย ถึงแม้ว่าระยะเวลาในการดำเนินงานจะเพิ่งผ่านมาเพียงแค่นี้ แต่ผลงานที่ปรากฏที่พอจะพูดได้ว่าอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ เพราะบริษัททั้งสองที่ดำเนินงานมาครบรอบปี คือ บริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของเครือซีเมนต์ไทย และบริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัทสหยูเนียน จำกัด สามารถทำยอดการส่งออกได้เกินเป้าหมายที่กำหนดโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนถึงร้อยละ 60 และ 112 ตามลำดับ โดยทั้งสองบริษัทสามารถส่งออกได้รวมกันถึง 1,144 ล้านบาท สูงกว่าเป้าหมายถึง 544 ล้านบาท ซึ่งพอจะมองเห็นกันได้ว่าในอนาคตบริษัทค้าต่างประเทศจะเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการส่งเสริมการส่งออกของไทย

บริษัทค้าต่างประเทศ (International Trading Firm) นั้น หมายความว่า "บริษัทการค้าขนาดใหญ่ที่มุ่งดำเนินการธุรกิจการค้าระหว่างประเทศทั้งในด้านการส่งออกและนำเข้าสินค้าหลายชนิด และเกี่ยวข้องกับหลายตลาด โดยใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก พร้อมด้วยการบริหารที่มี

ประสิทธิภาพ¹

จากความหมายข้างต้นแสดงว่าบริษัทต่างประเทศในที่นี่มีความหมายเฉพาะตัวที่แตกต่างจากบริษัทธรรมดาที่ติดต่อค้าขายกับต่างประเทศโดยทั่วไป หน้าที่หลักของบริษัทค้าต่างประเทศก็คือเป็นตัวกลางในการติดต่อซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งอยู่กับคนละประเทศ หน้าที่ในการหาตลาดให้กับผู้ผลิต และหน้าที่อื่น ๆ ซึ่งพอจะสรุปเป็นข้อ ๆ ได้ดังนี้คือ²

1. ดำเนินธุรกิจทางการนำเข้าและส่งออกสินค้าหลายชนิด ตั้งแต่สินค้าที่เป็นประเภทวัตถุดิบไปจนกระทั่งถึงสินค้าสำเร็จรูป
2. ดำเนินธุรกิจโดยมีตลาดในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก โดยปกติจะมีสาขาตั้งอยู่ในประเทศต่าง ๆ ซึ่งเป็นตลาดสำคัญของบริษัททั่วโลก
3. มีระบบป้อนข้อมูลและข่าวสารผ่านเครื่องเทคโนโลยีระหว่างสาขาที่อยู่ในต่างประเทศกับบริษัทแม่ของตนได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง ทำให้ทราบถึงเงื่อนไข ความต้องการ และสภาพของตลาดได้ทันเวลา
4. ดำเนินธุรกิจโดยมีแหล่งของเงินทุนขนาดใหญ่ที่คอยให้เครดิตจากหลาย ๆ แห่ง ปกติแล้วบริษัทต่างประเทศมักมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับสถาบันทางการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุน
5. ดำเนินธุรกิจโดยเข้าไปมีส่วนในการลงทุนในอุตสาหกรรมที่ใช่เป็นวัตถุดิบในการส่งออกของบริษัทตน
6. ดำเนินธุรกิจโดยอาศัยประสบการณ์และอำนาจในการต่อรอง เพื่อให้เกิด

¹Isamu Fukuchi and Yoshiaki Seta, The Unique World of the Sogo Shosha (Tokyo:Marubeni Co., 1978), p.1.

²Business Review, September 1980; Texport International Corp. Ltd. p. 699

ประสิทธิภาพสูงสุดในการค้าเงินงาน

ลักษณะโดยทั่วไป

จากความหมายที่กล่าวนี้ จะเห็นได้ว่าบริษัทค้าระหว่างประเทศหรือบริษัทการค้าระหว่างประเทศ หรือ International Trading Firm เป็นลักษณะของบริษัทการค้าขนาดใหญ่ที่มุ่งดำเนินธุรกิจค้าขายการค้าระหว่างประเทศทั้งในด้านการส่งออกและนำเข้าสินค้าหลายชนิดด้วยกัน และเกี่ยวข้องกับตลาดในต่างประเทศหลายประเทศหลายตลาดในที่ต่าง ๆ กัน โดยใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก พร้อมด้วยการบริหารที่มีประสิทธิภาพ พอจะสรุปลักษณะโดยทั่วไปของบริษัทค้าต่างประเทศได้ดังนี้

1. ดำเนินธุรกิจด้านส่งออกและนำเข้าสินค้าหลายชนิด
2. มีตลาดส่งออกในหลาย ๆ ประเทศ
3. มีสาขาการค้าเงินงานอยู่ในหลาย ๆ ประเทศ
4. มีแหล่งเงินทุนขนาดใหญ่
5. มีความชำนาญในการดำเนินธุรกิจด้านการส่งออกและนำเข้า

สำหรับหน้าที่ที่สำคัญของบริษัทค้าระหว่างประเทศนั้นแยกออกได้เป็น 2 ประการคือ

1. เป็นสื่อกลางทางการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และให้บริการด้านการค้าเพื่อให้เกิดความสะดวกในด้านการผลิต .
2. หน้าที่ในการเป็นสื่อกลางการค้าอื่น ๆ เช่น การพัฒนาการไหลเวียนทางการค้าโดยการเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในอันที่จะเพิ่มอุปทานและอุปสงค์ของสินค้านั้น ๆ กิจกรรมที่กล่าวถึงได้แก่ การให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้ผลิตในการผลิต ช่วยลดความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ

ท่าการพัฒนาแหล่งวัตถุดิบ, การติดต่อค้าขายให้กับประเทศอื่น ๆ (off shore trade) การจัดการ
องค์การ, การลงทุน และการให้ข่าวสารต่าง ๆ แก่ผู้ผลิต

การค้าเงินกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ของบริษัทค้าต่างประเทศก็เพื่อวัตถุประสงค์ในการให้
ความสะดวกหรือการเพิ่มการไหลเวียนทางการค้าในวงเศรษฐกิจนั่นเอง



ประเภทของบริษัทค้าต่างประเทศ

บริษัทค้าระหว่างประเทศนั้นโดยทั่วไป จะแบ่งออกเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ¹

1. บริษัทค้าต่างประเทศทั่วไป หรือที่เรียกว่า General Trading Company
เป็นบริษัทค้าต่างประเทศที่เป็นที่นิยมกันอย่างมากในทุกประเทศ บริษัทชั้นนำทั้ง 10 แห่งของญี่ปุ่นก็
มีลักษณะเป็น General Trading Company นอกจากนี้บริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริม
ให้จัดตั้งขึ้นในประเทศไทยมีลักษณะเป็น General Trading Company ด้วยเช่นกัน ดังนั้นการ
ศึกษานี้จึงให้ความสำคัญกับบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้เป็นสำคัญ

General Trading Company มีลักษณะสำคัญคือ จะทำการค้าขายสินค้าหลาย
ชนิดด้วยกันโดยมีสินค้าที่ขายจะมีตั้งแต่ประเภทวัตถุดิบ (Raw materials) จนถึงสินค้าสำเร็จรูป
(Finished goods) ทั้งนี้ก็เพื่อเพิ่มขอบข่ายในการดำเนินงานให้กว้างขวางขึ้น โดยมุ่งให้ได้ยอด
ขายสูงสุด ในลักษณะที่เอาปริมาณเข้าว่า ในบางกรณีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

ตัวอย่างบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้ได้แก่ บริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการ
ส่งเสริมให้จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เช่น บริษัทค้าลากสซีเมนต์ไทย จำกัด บริษัทเท็กซ์ปอร์ตอิน-
เตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นต้น

2. บริษัทค้าต่างประเทศที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน (Specialized Trading
Company) เป็นบริษัทค้าต่างประเทศที่ทำการค้าขายสินค้าเฉพาะอย่างในด้านที่ตนมีความชำนาญ

¹ วิบูล ตุลยานนท์ "บริษัทการค้าระหว่างประเทศในประเทศไทย" ฮัดล้าเนา

เท่านั้น เช่น ทำการค้าเฉพาะเครื่องไฟฟ้าหรือสินค้าอย่างหนึ่งอย่างใดเฉพาะด้านที่ตนเองถนัด โดยปกติแล้วยอดขายของบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้มักต่ำกว่าประเภทแรก แต่มักจะมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่า

ตัวอย่างบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้ได้แก่ บริษัท Michimen บริษัท Toyomenka ของญี่ปุ่น เป็นต้น

3. บริษัทค้าต่างประเทศแบบรวม (Integrated Trading Company) เป็นบริษัทค้าต่างประเทศที่ได้รับการปรับปรุงให้เหมาะสมกับยุคปัจจุบัน โดยได้จัดให้มีระบบการวางแผน การพัฒนาการผลิต ตลอดจนระบบการจำหน่ายให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศและโลก ในปัจจุบัน นอกเหนือจากการซื้อและขายสินค้าตามปกติแล้วบริษัทค้าต่างประเทศแบบรวม (Integrated Trading Company) ยังเข้าร่วมลงทุนในด้านการผลิต การขนส่งทั้งภายในและภายนอกประเทศ และสถาบันการเงิน ตลอดจนธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่ในวงธุรกิจอีกด้วย

ตัวอย่างบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้ได้แก่ บริษัทชั้นนำของญี่ปุ่นในปัจจุบัน คือบริษัท มิตซูบิ (MITSUI) , บริษัทมิตซูบิชิ (MITSUBISHI) เป็นต้น

บริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศ

ญี่ปุ่นนับว่าเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จอย่างมากในด้านการค้ากับต่างประเทศซึ่งเป็นผลให้ญี่ปุ่นได้มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ในจำนวนสินค้าที่ส่งออกและนำเข้าของญี่ปุ่นนั้นส่วนใหญ่กระทำโดยผ่านพวกบริษัทค้าต่างประเทศ ดังในปี พ.ศ. 2513 บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นทำการส่งสินค้าออกมีมูลค่าทั้งหมดสูงถึงร้อยละ 68.8 ของมูลค่าสินค้าที่ส่งออกทั้งหมดของญี่ปุ่นและยังทำการส่งสินค้าเข้าโดยผ่านบริษัทเหล่านี้มีมูลค่าสูงถึงร้อยละ 77.7 ของมูลค่าสินค้านำเข้าทั้งหมดของญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังทำการศึกษาจากสถิติการค้าของญี่ปุ่นพบว่า บริษัทอุตสาหกรรมในญี่ปุ่นร้อยละ 63.0 จะทำการส่งสินค้าออกโดยผ่านบริษัทค้าต่างประเทศมีเพียงร้อยละ 5 เท่านั้นที่ส่งออกเองโดยตรง และที่เหลืออีกร้อยละ 32.0 จะส่งออกโดยผ่านบริษัทชนิดอื่น ๆ¹

¹ บทบาทของบรรษัทการค้าของญี่ปุ่นต่อความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศวารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ ปีที่ 8 ฉบับที่ 96 กรกฎาคม 2522.

จากความสำเร็จของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นนี่เองที่เป็นผลให้ประเทศต่าง ๆ โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนาได้เริ่มหันมาให้ความสนใจในการก่อตั้งบริษัทค้าต่างประเทศเพื่อทำการส่งออกเช่นเดียวกับญี่ปุ่นขึ้นมาบ้าง เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน และไทย เป็นต้น ดังนั้นการศึกษาบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศนี้ จะทำการศึกษาโดยยึดเอาบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นเป็นหลักเปรียบเทียบกับบริษัทค้าต่างประเทศในประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น เกาหลีใต้ และไทย

การพัฒนาบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศ

การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญรุ่งเรืองได้นั้น การตลาดนับได้ว่ามีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนให้มีการใช้ทรัพยากรในทางที่ถูกเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ การตลาดจะทำหน้าที่เสมือนหนึ่งเป็นแหล่งข่าวสารและองค์การร่วมในการพัฒนา บริษัทค้าต่างประเทศเป็นองค์การทางการตลาดแบบหนึ่ง ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นมาในช่วงของขั้นตอนการพัฒนาเศรษฐกิจขั้นที่ 4 คือ ขั้น The drive of maturity¹

004218

การพัฒนาบริษัทค้าต่างประเทศในต่างประเทศแบ่งออกเป็น 2 ขั้นคือ

1. บริษัทค้าต่างประเทศที่เติบโตขึ้นเองอย่างต่อเนื่องและเป็นไปตามสภาวะเศรษฐกิจการค้าและการเมืองของประเทศนั้น ๆ บริษัทค้าต่างประเทศลักษณะนี้ต้องอาศัยระยะเวลาในการเติบโตนาน จึงจะขยายตัวขึ้นกลายเป็นบริษัทค้าต่างประเทศได้ เช่น ในประเทศญี่ปุ่นซึ่งนับว่าประสบความสำเร็จในด้านนี้อย่างมากเมื่อเทียบกับบริษัทประเภทเดียวกันในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

¹ ไทบูลย์ จงตระกูล, การตลาดและการพัฒนาเศรษฐกิจ, วารสารพาณิชย์ค่าสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีที่ 13 ฉบับที่ 3, ธันวาคม 2518, หน้า 32.

ขั้นตอนการพัฒนาเศรษฐกิจ 5 ขั้น

1. The traditional society
2. The precondition to take off
3. The take off
4. The drive to maturity
5. The age of high mass consumption

ในบัลขันธ์นี้ผู้นับมีบริษัทค้าต่างประเทศอยู่ถึง 6,000 บริษัท แต่จะมีบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งส่วนมากจะมีลักษณะเป็นบริษัทค้าต่างประเทศแบบทั่วไป (General Trading Company) ประมาณ 10 บริษัทที่ใหญ่จริง ๆ ความสำเร็จของบริษัทค้าต่างประเทศของผู้นับนั้นมิได้เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ แต่ได้ทำธุรกิจนี้มานับเป็นร้อยปีแล้ว เช่น บริษัทมิตรชัย จำกัด ซึ่งได้ทำธุรกิจด้านนี้มานานกว่า 300 ปีแล้ว หรือบริษัทมิตรชัย จำกัด ซึ่งก็ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 100 ปีที่ผ่านมา ดังนั้นบริษัทค้าต่างประเทศลักษณะนี้จะมีผลกำไรและประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูงมาก มีความมั่นคง สามารถใช้ประโยชน์จากการประหยัดเนื่องมาจากขนาด (Economy of Scale) ได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นบริษัทค้าต่างประเทศประเภทนี้จึงไม่จำเป็นต้องได้รับสิทธิประโยชน์เป็นพิเศษจากรัฐบาล

2. บริษัทค้าต่างประเทศที่เกิดขึ้นโดยนโยบายของรัฐในการส่งเสริมสนับสนุนและเร่งให้เจริญเติบโตภายในเวลาอันสั้น โดยรัฐบาลได้มีการเล่นอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ให้เพื่อเป็นสิ่งจูงใจ ตัวอย่างเช่น ประเทศเกาหลีใต้เดิมมีบริษัทที่ทำการค้ากับต่างประเทศอยู่มากกว่า 2,000 ราย แต่หลังจากที่รัฐบาลได้ดำเนินนโยบายเร่งรัดการส่งออกในปี พ.ศ. 2505 ทำให้ผลการดำเนินงานเป็นไปอย่างเชื่องช้า เนื่องจากมีอุปสรรคต่าง ๆ มากมายที่ไม่สามารถแก้ไขได้ จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2518 รัฐบาลจึงได้ประกาศนโยบายและจัดทำแผนเร่งรัดการส่งออกโดยอาศัยบริษัทต่างประเทศเป็นมาตรการสำคัญ มีการออกกฎหมายพิเศษว่าด้วยบริษัทค้าต่างประเทศ ปี พ.ศ. 2518 (General Trading Company Regulation 1975)¹ และในช่วงระยะเวลาเพียง 5 ปีเท่านั้น เกาหลีใต้ก็ได้มีบริษัทค้าต่างประเทศขนาดใหญ่เกิดขึ้นถึง 12 บริษัท ซึ่งรัฐบาลได้จูงใจบริษัทเหล่านี้ด้วยการให้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ อย่างเต็มที่แก่ธุรกิจประเภทนี้ แต่ขณะเดียวกันก็มีเงื่อนไขในการควบคุมที่ค่อนข้างจะเข้มงวด นอกจากนี้บริษัทค้าต่างประเทศในไต้หวันและประเทศไทยก็มีการพัฒนา เช่นเดียวกับในเกาหลีใต้ด้วยเช่นกัน

¹บริษัทการค้าขนาดใหญ่ เครื่องมือเร่งรัดการส่งออก ข้าราชการ 10 มกราคม 2519

ตารางที่ 4 รายชื่อบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นที่ก่อตั้งระหว่างปี พ.ศ. 2416-2448

ประเภท	ชื่อบริษัท	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)
ก. กลุ่มบริษัทการค้าครอบครัวขนาดใหญ่		
1. กลุ่มครอบครัวตระกูลมิตซูบิชิ (Mitsui's Family)	Senshu-sha	2416
	Mitsui Bussan	2419
	Kiritsu Kosho	2416
2. กลุ่มครอบครัวตระกูลอิวาซากิ (Iwasaki's Family)	Okura Shoji	2416
	Mitsubishi Shoji	2424
ข. กลุ่มบริษัทค้าส่งผลิตภัณฑ์สิ่งทอ		
1. กลุ่มบริษัทผู้ส่งผ้าฝ้าย (Cotton Wholesalers)	Osaka Men Shosha	2420
	Naigaimen	2420
	Nippon Menka	2425
2. กลุ่มบริษัทตัวแทนผ้าฝ้าย (Cotton dealer)	Casho	2448
3. กลุ่มบริษัทผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์สิ่งทอ (Textile Wholesaler)	Benichu-Ito-Sotomi-gumi	2428
	C. Itak	2436
ค. กลุ่มบริษัทค้าส่งผลิตภัณฑ์เหล็ก		
1. กลุ่มบริษัทค้าส่งผลิตภัณฑ์เหล็ก (Iron Wholesaler)	Nisho Iwai	2405
	Ataka-Shoki	2447

ที่มา : เอกสารการฝึกอบรม Marketing Executive Trainee บริษัท ซี.ซี.อินเตอร์เทรด จำกัด เรื่อง "General Trading Company in Japan" โดย Mr. H. Azwma Miniaki 19 พฤศจิกายน 2522.

บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น

ลักษณะของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น

ธุรกิจส่วนใหญ่ของประเทศญี่ปุ่นจะถูกดำเนินการและควบคุมโดยบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น ลักษณะของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นจะเป็นองค์การธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งมีการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อจัดหาสินค้าและบริการตอบสนองความต้องการของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค

ลักษณะสำคัญของบริษัทค้าต่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น พอสรุปได้ดังนี้¹

1. เป็นการประกอบธุรกิจการค้าระหว่างประเทศที่มีขนาดใหญ่มาก ใช้เงินทุนในการก่อตั้งจำนวนมาก
2. มีบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญสูงมาก
3. มีความสามารถในการจัดเตรียมและหาเงินมาใช้ในการดำเนินงานสูง ส่วนมากจะมีแหล่งเงินของตนเองด้วย
4. มีหน่วยงานในการติดต่อสื่อสารทั่วโลก เพื่อความคล่องตัวในการทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ทั่วโลกได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ
5. สินค้าที่อยู่ในข่ายการซื้อขายมีมากมายหลายชนิดหรืออาจพูดได้ว่าเกือบทุกชนิดเลย
6. ทำการรวบรวมธุรกิจของผู้ผลิตและธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเข้าไว้ในเครือ
7. ลงทุนในธุรกิจที่เป็นวัตถุดิบของบริษัทในต่างประเทศด้วย
8. ให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมใหม่ ๆ

¹Report in "Tokyo Newsletter : Mitsubishi Corporation, March, 15 1974, and Annual Report of Mitsubishi Corporation, 1973."



บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น¹

บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศที่มีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของญี่ปุ่นทั้งก่อนและหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 มีมากจนยากที่จะคำนวณได้ เนื่องจากญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ขาดทรัพยากรธรรมชาติ นอกจากถ่านหินและทองแดงที่พอมีบ้างแล้ว นอกนั้นต้องพึ่งการนำเข้าจากต่างประเทศ เกือบทั้งสิ้น บริษัทค้าต่างประเทศจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบมาป้อนโรงงานตลอดเวลาไม่ว่าจะต้องหาจากแหล่งไหนของโลก เพื่อป้องกันไม่ให้โรงงานนั้นต้องลดกำลังการผลิตลง เมื่อผู้ผลิตมีปัญหาการผลิตล้มเหลว บริษัทค้าต่างประเทศก็จะใช้ความพยายามในการหาตลาดเพิ่มให้ นอกจากนั้นบริษัทค้าต่างประเทศยังเป็นแหล่งของข่าวสารที่คอยมองหาเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่ผู้ผลิตต้องการหรือเครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนเครื่องจักรที่ดีที่ลุดจากทั่วทุกมุมโลกมาเสนอให้

ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 การหาแหล่งวัตถุดิบหรือขยายตลาดต่างประเทศเพื่อระบบสินค้าออกส่วนใหญ่จะอยู่ในประเทศด้อยพัฒนาที่ต้องเผชิญกับการต่อต้านของประเทศจักรวรรดินิยม ซึ่งเป็นผู้ปกครองประเทศและมีอิทธิพลเหนือแหล่งวัตถุดิบและตลาดของประเทศนั้น ๆ อยู่ แต่ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 สิ้นลง ประเทศด้อยพัฒนาเหล่านั้นส่วนใหญ่ได้รับเอกราช ดังนั้นทำให้แหล่งวัตถุดิบและตลาดสินค้าของญี่ปุ่นจำเป็นต้องขยายตัวออกไปอย่างกว้างขวาง ประเทศด้อยพัฒนาส่วนใหญ่เป็นตลาดขนาดเล็กหรือบางทีก็มีอำนาจในการซื้อต่ำ มีความต้องการสินค้ามากชนิดแต่ชนิดละเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ยิ่งกว่านั้นประเทศที่ได้รับเอกราชใหม่ ๆ ส่วนใหญ่มักประสบปัญหาการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ อันนั้นเพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจในการซื้อของประเทศเหล่านี้ ญี่ปุ่นจึงจำเป็นต้องเข้ามาให้ความช่วยเหลือในการส่งสินค้าออกไปประเทศเหล่านี้ สินค้าที่ประเทศเหล่านี้ส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าหลักเพียงไม่กี่ชนิด หากผู้ผลิตจะทำการส่งสินค้าเหล่านี้เองย่อมจะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าการส่งผ่านบริษัทค้าต่างประเทศ ซึ่งบริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้

¹ เอกสารการฝึกอบรม Marketing Executive Trainee บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด เรื่อง "General Trading Company in Japan Mr. H. Azuma Miniaki, 19 กันยายน 2522.

จะทำการซื้อขายสินค้าหลาย ๆ ชนิดในเวลาเดียวกัน ทำให้ค่าใช้จ่ายในการซื้อขายต่อหน่วยของสินค้าลดลง

บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นไม่ใช่เป็นแต่เพียงคนกลางคอยจัดหาวัตถุดิบที่ผู้ผลิตต้องการมาเล่นอให้หรือคอยหาลูกค้าให้ผู้ผลิตเพียงอย่างเดียว แต่จะทำการร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับผู้ผลิต บางครั้งอาจเป็นผู้ริเริ่มรวมทั้งลงทุนในการผลิตเอง เป็นต้น บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นพอสรุปเป็นย่อ ๆ ได้ดังนี้

1. บทบาทในการซื้อขาย ซึ่งจะรวมทั้งการซื้อขายภายในประเทศ การซื้อขายระหว่างญี่ปุ่นกับต่างประเทศ และการซื้อขายระหว่างประเทศที่ล้าม การซื้อขายระหว่างญี่ปุ่นกับต่างประเทศเป็นบทบาทที่ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นมีชื่อเสียงไปทั่วโลก โดยบริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้จะจัดหาวัตถุดิบและอาหารที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการจากทั่วทุกมุมโลกมาได้ในราคาที่ถูกลที่สุด และจัดการรวมผลิตภัณฑ์ของญี่ปุ่นไปสู่ตลาดทั่วโลกอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด วัตถุดิบและอาหารที่ญี่ปุ่นต้องการนั้น บางครั้งบริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้อาจจะเป็นผู้ลงทุนพัฒนาเองหรือลงทุนผลิตเองในต่างประเทศ การซื้อขายระหว่างประเทศที่ล้ามส่วนมากจะเป็นการซื้อขายระหว่างสาขาของกิจการเดียวกัน การซื้อขายภายในประเทศเองก็เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่ง โดยอาศัยย้ายการจำหน่ายที่มีอยู่ทั่วประเทศบุกเบิกตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมที่เริ่มทำการผลิตในญี่ปุ่นใหม่ ๆ แต่ในปัจจุบันการซื้อขายภายในประเทศส่วนใหญ่เป็นเพียงแต่ในนามเท่านั้น คือบริษัทผู้ผลิตจะเป็นผู้หาลูกค้าและส่งสินค้าไปให้แก่ลูกค้าโดยตรง แต่เอกสารการซื้อขายจะดำเนินการว่าบริษัทผู้ผลิตขายสินค้าทั้งหมดให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศ หลังจากนั้นบริษัทค้าต่างประเทศจึงจะแยกขายสินค้านั้นให้แก่ลูกค้าอีกต่อหนึ่ง โดยได้รับค่านายหน้า (Commission) เป็นการตอบแทน เหตุที่ต้องทำเช่นนี้เพราะตัวสัญญาใช้เงินซึ่งออกโดยบริษัทค้าต่างประเทศจะนำไปขายลดให้แก่ธนาคารได้ทันที ทำให้บริษัทผู้ผลิตได้รับเงินสดมาหมุนทันที ในขณะที่บริษัทค้าต่างประเทศก็จะเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงในสินเชื่อกู้ยืมให้แก่ลูกค้าแทนผู้ผลิต หรือในกรณีที่เป็นผู้ร่วมลงทุนหรือให้เงินกู้แก่ผู้ผลิต ผู้ผลิตนั้นก็จะต้องขายสินค้าของตนผ่านบริษัทค้าต่างประเทศตามสัญญา

2. บทบาทในการเก็บรักษาสินค้า เนื่องจากการผลิตในปัจจุบันนี้เป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรม (Mass Production) ซึ่งต้องผลิตครั้งละจำนวนมาก ๆ ติดต่อกัน แต่ความต้องการของสินค้านั้นอาจไม่สม่ำเสมอตลอดปี ทำให้ในบางครั้งผู้ผลิตต้องมีการเก็บรักษาสินค้า ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งการเก็บ ภาระดอกเบี้ย และต้องเสี่ยงต่อการขึ้นลงของราคาสินค้า ดังนั้นบริษัทค้าต่างประเทศจึงรับบทบาทเป็นกันชนเพื่อลดภาระของทั้งผู้ผลิตและผู้ใช้ในขณะที่ยังคงห่วงใยกับอุปทานของสินค้าไม่ตรงกัน วิธีที่ปฏิบัติกันอยู่ทั่วไปก็คือ ไม่เพียงแต่จะสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเท่าจำนวนที่ได้รับคำสั่งเท่านั้นแต่ต้องรับซื้อผลผลิตทั้งหมด หรือตามสัดส่วนที่ตกลงกันไว้ไม่ว่าจะมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าอยู่ในมือหรือไม่ก็ตาม วิธีการนี้จะทำให้ผู้ผลิตไม่ต้องพะวงกับการขายมากนัก

3. บทบาทในการตัดแปลงและปรับปรุงสินค้าเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เช่น ผลิตภัณฑ์เหล็กหรือเหล็กกล้า ก่อนจะส่งไปให้ลูกค้าแต่ละรายก็จะต้องทำการตัดแปลงตามขนาดและรูปร่างที่ลูกค้าต้องการเสียก่อน บทบาทข้อนี้จะช่วยลดต้นทุนการผลิตของโรงงานขนาดกลางและเล็กลงมาก

4. บทบาทในการเป็นแหล่งการเงินของโรงงานอุตสาหกรรม บทบาทนี้มีอยู่ 2 ลักษณะคือ เป็นผู้ร่วมลงทุนในอุตสาหกรรม และการเป็นผู้ปล่อยสินเชื่อให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม เพื่อให้การผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมเป็นไปอย่างราบรื่นยิ่งขึ้น สำหรับบทบาทประการแรกนั้นโรงงานอุตสาหกรรมมักนิยมให้บริษัทค้าต่างประเทศเป็นผู้ร่วมลงทุนเพราะนอกจากจะสามารถขยายผลิตภัณฑ์โดยผ่านข่ายการจำหน่ายของบริษัทค้าต่างประเทศมีอยู่ มีตลาดที่มั่นคง ทำให้ลดต้นทุนการจำหน่ายของสินค้า บริษัทค้าต่างประเทศยังเป็นผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคง สามารถระดมเงินทุนมาให้ในกรณีจำเป็นด้วย วิธีการร่วมลงทุนในอุตสาหกรรมเป็นหนทางหนึ่งที่จะผูกมัดให้โรงงานอุตสาหกรรมนั้นต้องซื้อขายวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์โดยผ่านบริษัทของตน สำหรับบทบาทในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมนั้น เนื่องจากธนาคารพาณิชย์พยายามจะหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่จะต้องให้กู้แก่โรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและเล็ก หรือถ้าให้กู้ก็คิดอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าที่ให้กู้แก่บริษัทขนาดใหญ่ ส่วนบริษัทค้าต่างประเทศนั้นสามารถขยู่จากธนาคาร

พาณิชย์โดยไม่จำกัดจำนวน ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ แล้วนำมาให้โรงงานอุตสาหกรรมกู้ต่อเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน เท่ากับเป็นการรับภาระความเสี่ยงแทนธนาคารพาณิชย์ เพราะบริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้มีการติดต่อกับโรงงานอุตสาหกรรมโดยตรง สามารถรู้ภาวะทางการผลิตและฐานะทางการเงินของโรงงานอุตสาหกรรมได้ดีกว่าธนาคารพาณิชย์

5. บทบาทในการเป็นผู้ขนส่ง บริษัทค้าต่างประเทศเป็นผู้เชี่ยวชาญในการวางแผนการขนส่งที่ถูกต้องที่สุด และรวดเร็วที่สุดให้แก่ลูกค้า บทบาทนี้สำคัญมาก เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นจำเป็นต้องส่งวัตถุดิบจากต่างประเทศนำมาผลิต แล้วต้องส่งผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดต่างประเทศอีก ดังนั้นค่าขนส่งไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์จึงเป็นส่วนที่สำคัญในการผลิตสินค้า หากไม่มีแผนการขนส่งที่เหมาะสมอาจทำให้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ไม่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

6. บทบาทในการเป็นผู้ให้ข่าวสาร การมีข่ายเทเล็กซ์ (Telex) ตามล่าซาทั่วโลกทำให้สามารถป้อนข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องได้รวดเร็วและเคลื่อนไหวทันเหตุการณ์ เช่น หากทราบว่าได้เกิดภาวะฝนแล้งขึ้นในสหภาพโซเวียต ซึ่งจะมีผลให้ราคาข้าวสาลีทั่วโลกสูงขึ้นก็จะแนะนำให้บริษัทผลิตอาหารที่ใช้ข้าวสาลีเป็นวัตถุดิบสั่งซื้อข้าวสาลีล่วงหน้าไว้ก่อน หรือมีข่าวว่าประเทศใดจะมีแผนการลงทุนในอุตสาหกรรมหรือสาธารณูปโภคใด ๆ ก็จะได้แจ้งให้บริษัทที่เกี่ยวข้องเตรียมตัวเล่นอราคาด່เนิน ๆ เป็นต้น

7. บทบาทในการเป็นผู้ประสานงาน บทบาทนี้ได้เพิ่มความสำคัญขึ้นเป็นลำดับแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ เป็นผู้ประสานงานในการพัฒนาแหล่งวัตถุดิบเพื่อมาป้อนโรงงานในญี่ปุ่น และเป็นผู้ประสานงานในการส่งสินค้าออกประเภททุนรายใหญ่

เดิมทีเดียวบริษัทค้าต่างประเทศจะเป็นเพียงผู้สั่งซื้อวัตถุดิบมาป้อนโรงงานในประเทศ และเนื่องจากความต้องการวัตถุดิบของญี่ปุ่นได้เพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี โดยเฉพาะแร่เหล็ก น้ำมันปิโตรเลียม และอาหาร ดังนั้นญี่ปุ่นจึงเริ่มคำนึงถึงการหาแหล่งอุปทาน (Supply) วัตถุดิบที่มั่นคง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2508 เป็นต้นมา บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นเริ่มมองหาแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในประเทศที่ยังไม่ได้พัฒนา ได้ทำการตกลงกับรัฐบาลของประเทศนั้นและเริ่มทำการสำรวจเมื่อ

เป็นที่แน่ชัดแล้วก็จะทำการรวบรวมบริษัทที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทที่มีเทคโนโลยีในการพัฒนาแหล่ง
ทรัพยากรนั้น หรือบริษัทที่ต้องใช้ทรัพยากรนั้นเป็นวัตถุดิบ ฯลฯ เข้าเป็นทีม (บริษัทต่าง ๆ
เหล่านี้ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทญี่ปุ่นทั้งหมด) และยังรับหน้าที่เป็นผู้ระดมเงินทุนที่ถูกที่สุดจากทั่วโลก
มาสนับสนุนโครงการ ทำการปูพื้นฐานที่จำเป็นในการพัฒนาแหล่งทรัพยากรนั้น ซึ่งอาจจะเป็นการ
สร้างทางรถไฟ ถนน หรือท่าเรือ เพื่อเชื่อมแหล่งวัตถุดิบนั้นกับโลกภายนอก หรือตั้งโรงงาน
ผลิตวัตถุดิบขั้นแรกก่อนที่จะส่งออกไป เป็นต้น วัตถุดิบที่ได้นี้บางส่วนจะถูกส่งไปยังประเทศที่ล่าม
โดยผ่านสาขาของบริษัทค้าต่างประเทศนั้นในต่างประเทศ แต่ส่วนใหญ่แล้วจะถูกส่งกลับไปญี่ปุ่น
โครงการทรัพยากรเหล่านี้บางโครงการใช้เงินลงทุนมากถึง 70,000 ล้านบาท เช่น โครงการ
พัฒนาแร่ทองแดงในประเทศบราซิล แร่เหล็กในประเทศออสเตรเลีย น้ำมันปิโตรเลียมในตะวันออก
กลาง หรือโครงการขนาดเล็ก เช่น โครงการพัฒนาไรก้าแพนอเมริกาใต้ เป็นต้น

สำหรับบทบาทในการประสานงานการส่งออกของสินค้าประเภททุนนั้น เนื่องจากการ
ส่งออกของโรงงานทั้งโรง หรือสินค้าที่เป็นทั้งระบบ เช่น ไฟฟ้าใต้ดิน ระบบโทรศัพท์ หรือ
ระบบท่าเรือ เป็นต้น ได้เพิ่มความสำคัญขึ้นมาตามลำดับ การส่งออกสินค้าประเภททุนนี้
เป็นการขายเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ของหลาย ๆ บริษัทเข้าด้วยกัน บริษัทค้าต่างประเทศเหล่านี้จะ
คอยมองหาโครงการลงทุนขนาดใหญ่ในประเทศด้อยพัฒนา ทำการศึกษารายละเอียด เลือก
บริษัทต่าง ๆ ที่มีความชำนาญในเทคโนโลยีแต่ละอย่างหรือผลิตส่วนประกอบแต่ละอันของระบบ
โดยเฉพาะ แล้วประสานเข้าเป็นทีมเพื่อเข้าประกวดราคาในโครงการนั้น ๆ

ปัญหาอุปสรรคและวิธีการแก้ไขของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น

ก. ปัญหาการแข่งขันทางด้านการค้าระหว่างประเทศ

เมื่อญี่ปุ่นเริ่มเปิดการค้าระหว่างประเทศในปี พ.ศ. 2402 ญี่ปุ่นประสบปัญหาทาง
ด้านการค้าระหว่างประเทศอันเนื่องมาจากอุปสรรคต่าง ๆ คือ ภาษา และวิธีดำเนินการค้าระหว่าง
ประเทศ เนื่องจากขาดผู้มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ทางด้านการค้าระหว่างประเทศที่
ดีพอ แต่ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญที่ญี่ปุ่นประสบมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2416 เป็นต้นมาคือ ปัญหาการแข่งขัน
ทางด้านการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากจำนวนคู่แข่งในในตลาดโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

วิธีการแก้ไข

1. เพิ่มการลงทุนมากขึ้น โดยเป็นผู้ร่วมทุนลงทุนร่วมกับนักธุรกิจต่างประเทศในต่างประเทศ ช่วยสร้างโรงงานในต่างประเทศทั้งหมดหรือบางส่วนในรูปแบบเครดิต โดยมีเงื่อนไขว่าให้บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นเป็นผู้รับซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายในต่างประเทศ
2. เพิ่มปริมาณการค้าโดยการจัดหาแหล่งผลิตและหาตลาดใหม่ในต่างประเทศ
3. เพิ่มปริมาณการส่งออกและจำหน่ายสินค้าในราคาต่ำ โดยส่งวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาผลิตเพื่อส่งออก
4. รวมกลุ่มบริษัทเพื่อทำการค้าระหว่างประเทศ เช่น การรวมกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร (Food Combinats) เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งเนื่องจากแหล่งวัตถุดิบและผู้ผลิตหลายรายอยู่ในบริเวณเดียวกัน และช่วยเหลือผู้ผลิตในประเทศให้ซื้อวัตถุดิบในราคาถูกโดยรวบรวมคำสั่งซื้อจากผู้ผลิตหลายราย
5. ให้บริการความสะดวกทางด้านการค้า โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญทางด้านระเบียบวิธีคู่ค้าการกฎหมาย และเงื่อนไขทางด้านการค้าอื่น ๆ เพื่อให้คำแนะนำทางด้านการค้าแก่ผู้ผลิตในประเทศและผู้ซื้อในต่างประเทศ
6. จัดตั้งหน่วยงานที่มีประสิทธิภาพในต่างประเทศ เพื่อให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งในต่างประเทศและโอกาสด้านการค้าในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

ข. ปัญหาโครงสร้างทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่น

บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วเพราะการขยายตัวของเศรษฐกิจของญี่ปุ่นประการหนึ่ง และอีกประการหนึ่งธนาคารพาณิชย์ในประเทศต่างมีนโยบายที่จะสร้างกลุ่มอุตสาหกรรมของตนเองขึ้น โดยให้บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นเป็นแกนกลางในการปล่อยเงินกู้และให้เครดิตแก่อุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางในญี่ปุ่น และการร่วมลงทุนในบริษัทต่าง ๆ ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นขยายตัวอย่างรวดเร็วพร้อมกับบริษัทเหล่านี้ เมื่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปย่อมทำให้ฐานะการเงินของกิจการถูกกระทบกระเทือน เช่น เมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกในปี พ.ศ. 2517 ทำให้เศรษฐกิจของญี่ปุ่น

มีการขยายตัวในอัตราต่ำ เป็นผลทำให้บริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางในญี่ปุ่นได้รับความกระทบกระเทือนเป็นอย่างมากและไม่สามารถชำระเงินกู้ให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นได้

วรีแก๊โย

บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นแก๊โยการเกิดหนี้สูญโดยให้เงินกู้เพื่อพุงฐานะของบริษัทเหล่านั้นไว้ แต่ภาวะการณั้เศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2517 เกิดขึ้นเป็นระยะเวลาานทำให้หนี้สินไม่สามารถเรียกคืนได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นจึงเปลี่ยนวิธีการแก๊โย โดยระงับการร่วมลงทุนในโครงการอุตสาหกรรมหรือปล่อยเงินกู้แก่บริษัทที่มีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อขยายชนิดสินค้าและยอดขาย การพิจารณาแผนการลงทุนในโครงการอุตสาหกรรมเงินให้กู้แก่บริษัทต่าง ๆ จะได้รับการพิจารณาโดยคำนึงถึงความสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมอื่นในลักษณะ (Backward Linkages and Foward Linkages) โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น

ค. ปัญหาข้อจำกัดในการขยายตัวของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นในอนาคต

หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นมีการขยายตัวมาก การซื้อขายวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอและผลิตภัณฑ์ขั้นมูลฐาน เช่น เหล็ก ถ่านหิน และน้ำมัน ซึ่งเป็นสินค้าที่ค่อนข้างมาตรฐานและซื้อขายครั้งละจำนวนมาก แต่กำลังการผลิตอุตสาหกรรมสิ่งทอและอุตสาหกรรมขั้นมูลฐานไม่สามารถขยายต่อไปได้อีก เนื่องจากปัจจุบันโครงสร้างของอุตสาหกรรมของญี่ปุ่นได้เปลี่ยนแปลงจากยุคที่อุตสาหกรรมหนักและอุตสาหกรรมขั้นมูลฐานไปสู่ยุคใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงและผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคโดยตรง เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า รถยนต์ เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ทำให้ยอดขายอุตสาหกรรมสิ่งทอและอุตสาหกรรมขั้นมูลฐานคงเดิมหรือเพิ่มในอัตราที่ต่ำมาก ก่อให้เกิดปัญหาในการขยายตัวของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นในอนาคตเป็นอย่างมาก

วิธีแก้ไข

บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นได้แก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยการปรับปรุงองค์การและระบบบริหารภายใน และเริ่มเปลี่ยนจากการขยายทางด้านปริมาณเป็นการขยายทางด้านคุณภาพ คือ สินค้าชนิดใดที่มีลักษณะและวิธีซื้อขายแตกต่างจากสินค้าอื่นก็พยายามให้แยกออกไปตั้ง เป็นบริษัทอิสระที่ซื้อขายสินค้าเฉพาะอย่าง เพื่อให้แต่ละบริษัทสามารถวางแผนวิสัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนการพัฒนารูปแบบของกิจการให้เป็นบริษัทค้าต่างประเทศแบบผสม เพื่อให้เหมาะสมกับการขยายตัวของบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นและภาวะการผลักดัน เศรษฐกิจของประเทศในอนาคต

ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นประสบความสำเร็จ

1. ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีลักษณะเป็นเกาะขนาดไม่ใหญ่มาก เมื่อในการเพาะปลูกมีน้อย แต่มีประชากรจำนวนมาก ดังนั้นแนวทางในการพัฒนาประเทศของญี่ปุ่นจึงได้มุ่งไปในการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อนำสินค้าที่ผลิตได้ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศและนำสินค้าประเภทอาหารเข้ามาเลี้ยงประชากรจำนวนมากในประเทศโดยการทำการค้าระหว่างประเทศ
2. ชาวญี่ปุ่นนั้นเป็นคนที่มีความมานะอดทนในการทำงานอย่างมาก นอกจากนี้ยังนิยมที่จะทำงานในลักษณะที่เป็นทีมงาน ซึ่งลักษณะการทำงานเป็นทีมนี้เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินงานลักษณะนี้มาก
3. มีพื้นฐานทางด้านการเงินแข็ง
4. เนื่องจากการเป็นผู้แพ้ในสงครามโลกครั้งที่ 2 ทำให้ญี่ปุ่นจำเป็นต้องหาเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศให้มากเพื่อใช้ในการบูรณะประเทศและเพื่อชดเชยค่าปฏิกรรมสงคราม
5. ลักษณะอีกประการหนึ่งของชาวญี่ปุ่นที่ช่วยนำประเทศไปสู่ความเป็นมหาอำนาจทางเศรษฐกิจในปัจจุบันก็คือ ความเป็นคนขยันหมั่นเพียร
6. ประสบการณ์อันยาวนานในอดีตทางด้านการค้าขายกับต่างชาติของญี่ปุ่น

7. รัฐบาลญี่ปุ่นได้ให้การสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศอย่างเต็มที่ โดยผ่านหน่วยงานเจโทร (Jetro) ของรัฐบาลที่มีสำนักงานอยู่ทั่วโลก ซึ่งคอยทำการวิจัยตลาด หาข้อมูลข่าวสาร ตลอดจนโอกาสทางการค้า ส่งเสริมการนำเข้าและส่งออกสินค้าของญี่ปุ่น ทำการประชาสัมพันธ์ และช่วยเหลือในการจัดงานแสดงสินค้าของญี่ปุ่น นอกจากนี้แล้วยังมีหน่วยงานของรัฐบาลที่ทำหน้าที่สนับสนุนทางการค้าอีก คือ Ministry of International Trade and Industry, Ministry of Finance, Authorized Foreign Exchange Bank, Bank of Japan

8. ลักษณะการติดต่อการค้าที่มีประสิทธิภาพอันเป็นผลสืบเนื่องมาจากประสบการณ์ในอดีต

บริษัทค้าต่างประเทศของประเทศเกาหลีใต้

รัฐบาลเกาหลีใต้ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการจัดตั้งบริษัทแบบบริษัทค้าต่างประเทศ (International Trading Company) แบบของญี่ปุ่นขึ้นภายในประเทศเพื่อเป็นการช่วยสนับสนุนและส่งเสริมในการขยายการส่งออก ดังนั้นรัฐบาลจึงได้ทำการสนับสนุนให้บริษัทค้าต่างประเทศและผู้ส่งเข้าและผู้ส่งออก (Exporter-Importer) ที่มีอยู่เดิมภายในประเทศทำการปรับปรุงและขยายกิจการออกไปให้มีลักษณะเป็นแบบบริษัทค้าต่างประเทศตามที่รัฐบาลได้กำหนดคุณสมบัติไว้ ในปี พ.ศ. 2518 รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนให้จัดตั้งบริษัทค้าต่างประเทศขึ้น 3 บริษัท คือ Samsung Industrial Co., Daewoo Industrial Co., และ Ssangyong Trading Corp. ให้เป็นแบบบริษัทค้าต่างประเทศ (General Trading Company) หลังจากนั้นจำนวนบริษัทค้าต่างประเทศแบบนี้ก็เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ คือ International Chemical Corp., Hanil Synthetic Fibre Industrial Co., และ Hyosong Moolsan Corp. นอกจากนี้ก็ยังมีบริษัทค้าต่างประเทศอีกบริษัทหนึ่งที่รัฐบาลเกาหลีใต้จัดตั้งมาเพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมขนาดเล็กในการส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ คือ บริษัท Koryo Trading Co. บริษัทค้าต่างประเทศทั้ง 7 แห่งนี้ได้มีส่วนอย่างมากในการพัฒนาประเทศเกาหลีใต้ โดยเฉพาะการเป็นกำลังสำคัญในการส่งสินค้าออก

ตารางที่ 5

รายชื่อและขนาดของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้

สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2521

หน่วย: ล้านดอลลาร์ สรอ.

รายชื่อบริษัท	เงินลงทุน*	ยอดขายสุทธิ*
Daewoo Industrial Co., Ltd.	84.30	809.9
Samsung Co., Ltd.	24.79	574.6
ICC Corporation	13.80	310.1
Hyosung Corporation	10.33	804.8
Bando Sangsa Co., Ltd.	8.26	401.4
Sunkyong Ltd.	15.50	342.6
Ssangyong Corporation	6.20	246.1
Samwa Co., Ltd.	11.36	211.2
Hyundai Corporation	16.53	365.9
Kunyo & Co., Inc.	10.33	230.8
Hanil Synthetic Fiber Co.	41.65	350.2
Korea Trading Inc.	n.a	n.a

ที่มา : Korea Exchange Bank

หมายเหตุ : * เงินทุนและยอดขายสุทธิเปลี่ยนเป็นดอลลาร์ สรอ. โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน 1 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 484 วอน
n.a ไม่มีข้อมูล



ลักษณะของบริษัทค้าต่างประเทศของประเทศไทย

1. ดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศโดยเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์มากประเภท ในปริมาณและมูลค่าสูง มีการติดต่อกับลูกค้าในตลาดต่าง ๆ ทั่วโลก โดยมีสำนักงานสาขาในต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้มีหน่วยงานในการติดต่ออย่างลุ่มบรุณ
2. บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้เกือบทั้งหมด ยกเว้น Korea Trading Inc. จะเป็นตัวแทนด้านการค้าระหว่างประเทศของกลุ่มบริษัทในเครือ ในวันที่สิ้นสุดที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2521 บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ 12 บริษัท มีบริษัทสาขาในเครือรวมกันถึง 157 บริษัท
3. มีความสามารถสูงในการหาแหล่งเงินทุนและการเพิ่มทุน
4. ได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่จากรัฐบาล เช่น สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ความช่วยเหลือทางการเงิน หรือแม้กระทั่งตั้งหน่วยงาน Kotra ขึ้นเพื่อสนับสนุนด้านการส่งเสริมการค้ากับต่างประเทศ เป็นต้น

เงื่อนไขในการก่อตั้งบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้¹

รัฐบาลเกาหลีใต้โดยกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรมได้กำหนดลักษณะของกิจการที่จะมีลักษณะเป็นบริษัทค้าต่างประเทศไว้ดังนี้คือ

1. กำหนดเงินทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 2.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2518 และต้องเพิ่มเติมขึ้นเป็น 3.10 และ 4.08 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2519 และ 2520 ตามลำดับ
2. กำหนดมูลค่าส่งออกทั้งหมดของแต่ละบริษัทจะต้องไม่ต่ำกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับสิ้นปี 2518 และต้องเพิ่มเป็น 100 และ 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับสิ้นปี 2519 และ 2520 ตามลำดับ

¹ จากการสอบถามจากเจ้าหน้าที่ของศูนย์การค้าเกาหลี และ Korea Trade Review No. 2/78, หน่วยงานอุตสาหกรรม 5 กันยายน 2521.

3. รายการสินค้าที่ส่งออกจะต้องไม่ต่ำกว่า 7 ชนิด และการส่งออกแต่ละชนิดต้องไม่ต่ำกว่า 5 แสนดอลลาร์สหรัฐ ในสิ้นปี พ.ศ. 2518 และต้องเพิ่มจำนวนรายการขึ้นเป็น 10 ชนิด โดยต้องส่งออกแต่ละชนิดมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับสิ้นปี พ.ศ. 2519

4. บริษัทค้าต่างประเทศแต่ละแห่งจะต้องมีสาขาในต่างประเทศไม่น้อยกว่า 10 สาขา ในปี พ.ศ. 2518 และต้องเพิ่มจำนวนสาขาขึ้นเป็น 15, 20 และ 25 สาขา ในปี พ.ศ. 2519 2520 และ 2521 ตามลำดับ

5. ในปี พ.ศ. 2520 ได้มีการกำหนดเงื่อนไขที่เข้มงวดเพิ่มเติมขึ้นคือ บริษัทค้าต่างประเทศแต่ละบริษัทจะต้องส่งสินค้าออกตามมูลค่าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 15 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมดไปยังตลาดในตะวันออกกลาง ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 3 ไปยังลาตินอเมริกา และไม่ต่ำกว่าร้อยละ 3 ไปยังแอฟริกา และต้องตั้งสาขาอย่างน้อย 2 สาขาในแต่ละกลุ่มประเทศ

6. จะต้องมีตลาดส่งออกไม่ต่ำกว่า 10 ประเทศ และจำนวนที่ส่งออกไปสำหรับแต่ละประเทศต้องไม่ต่ำกว่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในสิ้นปี พ.ศ. 2518 และจำนวนตลาดส่งออกจะต้องเพิ่มขึ้นเป็น 15 และ 20 ประเทศ สำหรับสิ้นปี พ.ศ. 2519 และ 2520 ตามลำดับ

ตามเงื่อนไขเหล่านี้ หากบริษัทค้าต่างประเทศใดไม่สามารถปฏิบัติตามได้ก็จะไม่ได้รับการพิจารณาการต่ออายุในปีต่อ ๆ ไป

สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้จะได้รับ

1. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับตามระเบียบเงินตราต่างประเทศ

- ก. มีสิทธิถือเงินตราต่างประเทศไว้ได้ในวงเงินสูงสุดจำนวนหนึ่ง และวงเงินนี้ จะมีการปรับให้สูงขึ้นในปีถัดไปตามแต่รัฐบาลจะเป็นผู้กำหนด (ในปี 2518 มีสิทธิถือไว้ได้ 5 ล้านดอลลาร์)
- ข. ได้รับความสะดวกในการไปเปิดสาขาในต่างประเทศ และการขยายวงเงินที่จะส่งไปให้สาขานั้น ๆ
- ค. ได้รับสิทธิการใช้เครดิตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เป็นหลักประกันในการขอเครดิตต่อเนื่อง (Revolving L.C.)¹

2. สิทธิประโยชน์ทางด้านการเงินและภาษี

- ก. ได้รับความช่วยเหลือทางด้านการเงินเพื่อการส่งออกและการเก็บรักษาสินค้า
- ข. ได้รับการยกเว้นภาษีค่านายหน้าเพื่อการส่งออก

3. สิทธิประโยชน์ทางด้านการบริหาร

- ก. ได้รับความสนับสนุนในการเข้าร่วมการประมุขงานระหว่างประเทศ
- ข. ได้รับอนุญาตให้ติดต่อกับธนาคารต่าง ๆ เพื่อขอใบอนุญาตนำเข้า (Import Licenses)
- ค. ได้รับความสะดวกในการสมัครเข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์ผู้ส่งออก หรือสมาคมผู้ส่งออกโดยเสียค่าสมาชิกในอัตราต่ำกว่า

ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ประสบความสำเร็จ

ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้เกาหลีใต้ไปสู่ความสำเร็จด้านการค้าระหว่างประเทศก็คือ รัฐบาล

¹Revolving Letter of Credit หมายถึง จำนวนเงินที่ข้อนุมัติเงินได้ตลอดเวลาภายในวงเงินเครดิตและระยะเวลาที่ธนาคารอนุมัติให้ลูกค้าเปิดเครดิตเตอร์ออฟเครดิตภายใต้เงื่อนไขที่ระบุไว้ในเครดิต โดยไม่ต้องให้ลูกค้าต้องขอเปิดเครดิตเตอร์ออฟเครดิตฉบับใหม่แทน

เกาหลีใต้ ซึ่งได้ทำการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องได้ทำงานไปในแนวทางที่เอื้ออำนวยประโยชน์ต่อกัน โดย

1. ได้จัดตั้งบริษัทค้าต่างประเทศขึ้นโดยลอกแบบมาจาก Sogo Shosha ของญี่ปุ่น
2. จัดตั้ง KOTRA (Korean Trade Promotion Cooperation) ขึ้น โดยรัฐบาลเป็นผู้สนับสนุนทางการเงิน โดยจะทำงานในด้าน
 - วางแผนการส่งออกเพื่อช่วยเหลือผู้ส่งออก
 - ให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกทางด้านการเงิน ภาษี และการติดต่อกับราชการ
 - ประสานงานระหว่างพ่อค้าภายในประเทศกับพ่อค้าต่างประเทศ
 - ควบคุมและตรวจตราสินค้าส่งออก
 - ส่งเสริมสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศ
 - ให้ความช่วยเหลือในการออกแบบสินค้า
 - ช่วยเหลือทางด้านการตลาด
 - ช่วยจัดหาข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ส่งออกและนำเข้า
 - แสดงแนวโน้มของสินค้าเข้าและสินค้าออก
 - จัดการแสดงสินค้าเพื่อเผยแพร่สินค้าของประเทศขึ้นในต่างประเทศ
 - เป็นตัวแทนผู้ผลิตในการเผยแพร่สินค้าในต่างประเทศ
3. ในปี พ.ศ. 2518 รัฐบาลเกาหลีใต้ได้ประกาศให้การสนับสนุนทั้งโดยทางตรงและทางอ้อมต่อการจัดตั้งบริษัทค้าต่างประเทศขึ้นในเกาหลีใต้ ดังมาตรการต่าง ๆ ที่กล่าวข้างต้นแล้ว
4. สิทธิพิเศษที่ให้แก่บริษัทค้าต่างประเทศคือ
 - การจัดการด้านภาษี
 - การเงินเพื่อการส่งออก
 - ด้านภาษี
 - เกี่ยวกับการถือเงินตราต่างประเทศ

ตารางที่ 6

ผลการดำเนินงานของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้แบ่งแยกตามบริษัท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518-2521

หน่วย: ล้านดอลลาร์ สรอ.

ปี พ.ศ. ชื่อบริษัท	2518	2519	2520	2521	อัตราการเพิ่มโดย เฉลี่ย (2518-2521)
Daewoo Industrial Co., Ltd.	170.8	319.0	361.8	705.8	65.1
Samsung Co., Ltd.	226.3	367.2	390.2	493.4	31.7
ICC Corporation	63.7	193.2	297.4	472.3	105.3
Hyosung Corporation	34.3	113.9	152.8	337.8	129.1
Bando Dangso Co., Ltd.	30.8	136.7	198.8	329.6	151.7
Sunkyong Ltd.	64.5	124.6	176.2	283.4	65.1
Ssongyong Corporation	127.0	142.7	117.1	264.5	40.1
Samwo Co., Ltd.	28.1	106.0	167.1	260.6	130.3
Hyundai Corporation	-	-	323.3	259.7	-19.7
Kunyo & Co., Inc.	34.2	99.4	135.0	256.0	105.3
Hanil Synthetic Fiber Co.	137.3	218.1	127.1	188.3	21.8
Korea Trading Co.	11.9	18.2	23.8	31.3	38.4

ที่มา : Korea Exchange Bank

ตารางที่ 7

ผลการส่งสินค้าเข้าของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้แบ่งแยกตามบริษัท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519-2521

หน่วย: ล้านดอลลาร์ สรอ.

ชื่อบริษัท	ปี พ.ศ.	2519	2520	2521
Daewoo Industrial Co., Ltd.		51.5	50.1	55.0
Samsung Co., Ltd.		23.3	23.5	40.0
ICC Corporation		35.6	75.1	58.5
Hyosung Corporation		8.7	25.6	45.0
Bando Sangso Co., Ltd.		20.1	45.0	48.5
Sunkyong Ltd.,		23.0	56.2	97.9
Ssangyong Corporation		27.6	43.5	58.0
Samwo Co., Ltd.		6.9	17.0	45.0
Hyundai Corporation		-	1.2	24.6
Kumyo & Co., Inc.		16.9	14.8	50.0
Hanil Synthetic Fiber Co.,		50.0	60.9	79.8
Korea Trading Co.,		21.2	29.7	n.a

ที่มา : Korea Exchange Bank

ปัญหาอุปสรรค และวิธีการแก้ไขของบริษัทค้าต่างประเทศของ เกาหลีใต้

ก. ปัญหาการขยายตัวทางด้านการค้าระหว่างประเทศ

บริษัทค้าต่างประเทศของ เกาหลีใต้ เกิดจากการรวมตัวของบริษัทการค้าส่งออกขนาดเล็กเป็นจำนวนมาก บริษัทเหล่านี้มีปริมาณการค้าขาย ยังไม่สามารถขยายงานไปยังตลาดต่างประเทศได้อย่างทั่วถึง เพราะยังขาดแคลนวัตถุดิบที่จะมาป้อนแก่ผู้ผลิตภายในประเทศอุตสาหกรรมภายในประเทศยังไม่ก้าวหน้า ยังขาดผู้มีความรู้ความชำนาญในด้านการตลาดต่างประเทศ และการจัดตั้งสำนักงานสาขาในต่างประเทศที่กว้างขวางเพียงพอ จึงทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของ เกาหลีใต้ ประสบปัญหาการขยายตัวทางด้านการค้าระหว่างประเทศ

วิธีแก้ไข

ก. ได้มีการประมาณการวัตถุดิบที่จะใช้ในอนาคต และเข้าร่วมลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบในประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบที่จะนำมาป้อนให้แก่ผู้ผลิตภายในประเทศ

ข. ได้มีการศึกษาค้นคว้าถึงการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมภายในประเทศให้ การสนับสนุนการ จัดตั้งอุตสาหกรรมใหม่ ๆ พยายามสร้างระบบการไหลเวียนทางการค้าโดยจัดตั้งระบบขายสินค้าแต่ละชนิดเพื่อสนับสนุนให้มีการขยายตัวทั้งด้านปริมาณและคุณภาพสินค้า

ค. รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนโดยการจัดตั้งหน่วยงาน Kotra เพื่อช่วยเหลือทางด้าน การหาข้อมูลข่าวสารทางการค้า และบริษัทการค้าระหว่างประเทศของ เกาหลีใต้ก็ได้พยายาม สร้างข่ายใยในการติดต่อสื่อสารกับประเทศคู่ค้าทั่วโลกในการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางการค้าระหว่าง ประเทศเพื่อหาช่องทางในการขยายตลาดในต่างประเทศ

ข. ปัญหาทางการเงิน

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 บริษัทค้าต่างประเทศของ เกาหลีใต้ได้เริ่มพัฒนาระบบการค้าดำเนินงานในรูปบริษัทการค้าระหว่างประเทศเพื่อรวบรวมผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลางที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้เนื่องจากปัญหาทางการเงินเข้ามาอยู่ในเครือของบริษัทค้าต่าง-

ประเทศของเกาหลีใต้ ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้เกิดปัญหาการเงินในการหาแหล่ง
เงินทุนจำนวนมากเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงาน

วิธีแก้ไข

รัฐบาลเกาหลีใต้ได้ให้การสนับสนุนบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้โดยให้ความ
ช่วยเหลือทางการเงินผ่าน Ex-Im Bank ทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้สามารถ
ขายสินค้าในตลาดต่างประเทศได้ในราคาถูกลงหรือขายสินค้าขาดทุนได้ ส่วนที่ขาดทุนนี้จะได้รับการ
ชดเชยจากรัฐบาลเกาหลีใต้ ความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนและการเงินทุนของบริษัทจะต้อง
มีรัฐบาลให้การสนับสนุนอยู่ตลอดเวลา สิ่งทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ยังสามารถ
ดำเนินกิจการและเจริญเติบโตอยู่ได้ หากรัฐบาลเกาหลีใต้ไม่ให้การสนับสนุนหรือเปลี่ยนแปลง
นโยบายจะทำให้บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ไม่สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาอุปสรรคทางการเงิน
เงินได้ ดังนั้นวิธีการแก้ไขปัญหานี้ที่บริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้นำมาใช้คือ การวางแผน
ในการหาแหล่งเงินทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศไว้ล่วงหน้า โดยไม่หวังพึ่งความช่วยเหลือ
จากรัฐบาลเกาหลีใต้ฝ่ายเดียว มีการวางระบบการใช้จ่ายเงินทุนอย่างรัดกุมเพื่อป้องกันไม่ให้
เกิดปัญหาในอนาคตเช่นเดียวกับที่บริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นประสบมาแล้วเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง
ภาวะทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น