

บทบาทของปรัชญาต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของไทย



นายกฤษณ์ อรรถกฤษณ์

004218

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาพาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต

ภาควิชาการตลาด

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. 2524

THE ROLE OF INTERNATIONAL TRADING FIRMS ON  
EXPORT PROMOTION OF THAILAND

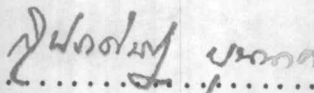
Mr. Grish Attagrish

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirement  
for the Degree of Master of Commerce  
Department of Marketing  
Graduate School  
Chulalongkorn University  
1981

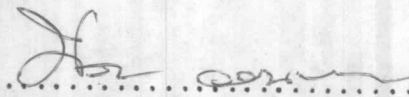
หัวข้อวิทยานิพนธ์      บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของไทย  
โดย                              นายกฤษณ์ อรรถกฤษณ์  
ภาควิชา                              การตลาด  
อาจารย์ที่ปรึกษา              รองศาสตราจารย์ สุรพัฒน์ วีชรประทีป

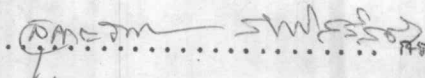
---

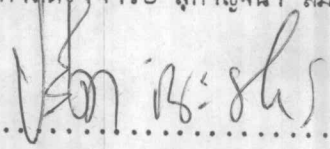
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

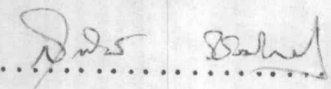
  
..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุประทีพร นุนนาค)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

  
..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ปรีญา วอนชองพร)

  
..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุภาวณา ลิ้มปิลวัฒน์)

  
..... กรรมการ  
(นายปริดา ยณะนิกร)

  
..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ สุรพัฒน์ วีชรประทีป)

หัวข้อวิทยานิพนธ์      บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของไทย  
 ชื่อผู้ผลิต                นายกฤษณ์ อรรถกฤษณ์  
 อาจารย์ที่ปรึกษา        รองศาสตราจารย์ สุรพันธ์ วัชรประทีป  
 ภาควิชา                    การตลาด  
 ปีการศึกษา                2523



บทคัดย่อ

บริษัทค้าต่างประเทศหรือบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (International Trading Company) เป็นบริษัทการค้าขนาดใหญ่ที่มุ่งดำเนินการธุรกิจการค้าระหว่างประเทศในด้านการส่งออกและการนำเข้าสินค้าหลายชนิด และเกี่ยวข้องกับตลาดต่างประเทศหลายตลาด รวมตลอดถึงการร่วมลงทุน โดยใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก พร้อมด้วยการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทค้าต่างประเทศของไทยได้เริ่มต้นมีขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2521 โดยการประกาศให้การค้าส่งเสริมแก่กิจการบริษัทค้าต่างประเทศของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนตามประกาศฉบับที่ 40/2521 ลงวันที่ 3 ตุลาคม พ.ศ. 2521 ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากความสำเร็จอย่างงดงามของบริษัทค้าต่างประเทศในประเทศญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ ทำให้รัฐบาลไทยได้เร่งหันมาให้ความสนใจที่จะให้การส่งเสริมเอกชนในการจัดตั้งบริษัทค้าต่างประเทศของไทยขึ้นบ้าง // เพราะมองเห็นว่าบริษัทค้าต่างประเทศจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญมากอันหนึ่งในการเร่งรัดการส่งออกของประเทศ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมของประเทศ

บทบาทที่สำคัญของบริษัทค้าต่างประเทศต่อผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกก็คือ การเข้ารับภาระหน้าที่ทางการตลาดทั้งหมดของผู้ผลิต ซึ่งจะทำให้ผู้ผลิตเกิดความมั่นใจในการผลิตไม่ต้องมาคอยพะวงกับการจัดหาตลาด ซึ่งเป็นงานที่ละเอียดอ่อนและต้องใช้ความสามารถเป็นพิเศษ โดยที่บริษัทค้าต่างประเทศเป็นผู้ที่มีความชำนาญเป็นพิเศษทางด้านนี้ นอกจากความช่วยเหลือทางด้านการตลาดแล้ว บริษัทค้าต่างประเทศยังให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตในด้านอื่น ๆ อีก เช่น ทางด้านการเงิน



เทคนิคการผลิต ตลอดจนกรรมวิธีการผลิตสมัยใหม่ต่าง ๆ ข่าวสารข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ แก่ผู้ผลิต ช่วยเหลือในการจัดทำเอกสารต่าง ๆ ในการส่งออก นอกจากนี้ยังเข้าช่วยเหลือผู้ผลิต ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทุกเรื่อง ความช่วยเหลือของบริษัทค้าต่างประเทศนี้รวมตลอดไปถึงผู้ส่งออก ผู้ส่งเข้า และผู้ลงทุนทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างประเทศด้วย

นอกจากบทบาทดังกล่าวแล้ว บริษัทค้าต่างประเทศยังมีส่วนสร้างประโยชน์ให้แก่เศรษฐกิจส่วนรวมของประเทศในด้านอื่น ๆ อีก เช่น ช่วยลดดุลย์การค้าที่ขาดดุลย์กับต่างประเทศ ช่วยลดปัญหาการว่างงานเนื่องจากมีการลงทุนในอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกมากขึ้น ช่วยขยายตลาดสินค้าออกของประเทศทั้งสินค้าเก่าและใหม่ ช่วยดึงเงินตราต่างประเทศเข้าสู่ประเทศ ช่วยสร้างบุคลากรที่มีความสามารถในธุรกิจระหว่างประเทศให้แก่วงการธุรกิจของประเทศ เป็นแหล่งที่จะคอยป้อนข้อมูลข่าวสารทางการตลาดที่เหมาะสมให้แก่ผู้ผลิตภายในประเทศ เนื่องจากหน่วยงานของบริษัทค้าต่างประเทศที่มีครอบคลุมอยู่ตามย่านธุรกิจสำคัญ ๆ ทั่วโลก เป็นแหล่งเงินทุนให้กับธุรกิจช่วยลดต้นทุนในการผลิตสำหรับผู้ผลิต เป็นต้น

ผลการดำเนินงานของบริษัทค้าต่างประเทศของไทยในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ได้ประสบกับปัญหาต่าง ๆ มากมาย เช่น ความล่าช้าตลอดจนความซับซ้อนในการติดต่อกับหน่วยราชการ ปัญหาในการส่งออกสินค้าที่มีโควตา มาตรการในการสนับสนุนจากรัฐบาลยังไม่เพียงพอ การขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญทางด้านนี้ ปัญหาทางด้านการเงิน ปัญหาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์วิธีการนับมูลค่าการส่งออก ปัญหาการคัดเลือกสินค้าที่จะทำการส่งออก ปัญหาการทำยอดส่งออกให้เข้าเป้าที่ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนด ปัญหาการติดต่อกับผู้ผลิต ปัญหาการจัดหาตลาดต่างประเทศ ปัญหาด้านข่าวสารข้อมูล ซึ่งปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้เป็นอุปสรรคสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทค้าต่างประเทศของไทย อย่างไรก็ตามทางด้านรัฐบาลโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ธนาคารแห่งประเทศไทย ศูนย์บริการส่งออก ตลอดจนหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง และทางบริษัทค้าต่างประเทศเองต่างก็ได้พยายามร่วมมือกันแก้ไขปัญหาเหล่านี้อย่างเต็มที่

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำหรับการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น และเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของบริษัทค้าต่างประเทศต่อไปมีดังนี้คือ ทางรัฐบาลควรจะได้มีการปรับปรุงหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในการส่งออกและศูนย์บริการส่งออกให้มีประสิทธิภาพและความคล่องตัวในการทำงานมากขึ้น เพื่อ

ให้บริษัทค้าต่างประเทศได้ใช้ประโยชน์จากหน่วยงานเหล่านี้ได้อย่างเต็มที่ จำนวนบริษัทค้าต่างประเทศ  
ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนไม่ควรจะมีมากเกินไปจนรัฐบาลไม่สามารถจะควบคุมได้ทั่วถึง ระยะ  
เวลาที่บริษัทค้าต่างประเทศจะได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมนั้นไม่ควรจำกัดอยู่แต่เวลาเพียง  
5 ปี การปรับปรุงระบบการขนส่งตลอดจนเครื่องอำนวยความสะดวกให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ข้อเสนอแนะ  
เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์บางอย่างที่ควรมีการปรับปรุงแก้ไข ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความสนับสนุนทางด้านการ  
เงิน เช่น การจัดให้มีธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า การจัดให้มีสถาบันประกันความเสี่ยง  
เนื่องจากการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ การปรับปรุงวงเงินตราต่างประเทศขั้นต่ำที่กำหนดให้  
บริษัทค้าต่างประเทศถือได้ การให้เงินอุดหนุน ซึ่งมาตรการเหล่านี้คาดว่าจะมีส่วนช่วยสนับสนุน  
ความอยู่รอดและเจริญเติบโตสำหรับบริษัทค้าต่างประเทศของไทย อันจะก่อให้เกิดผลลุ่มตั้งเป้าหมาย  
ที่รัฐบาลได้ตั้งไว้

4

Thesis Title : The Role of International Trading Firms on Export  
Promotion of Thailand

Name : Mr. Grish Attagrish

Thesis Advisor: Associate Professor Surapatana Vacharapratip

Department : Marketing

Academic : 1980

#### ABSTRACT

International trading companies are mostly large firms which trade in the field of various kinds of import and export to and from several foreign markets, as well as acting as joint investors in huge, efficiently administered industrial projects.

The first international trading company in Thailand was established in 1978 under the Board of Investment's Announcement No 40/2521 dated October 3, 1978. Following the successful operations of some international trading firms in South Korea and Japan, the Thai Government was interested in promoting private international trading companies in Thailand because it foresaw that this kind of firm will in the future become an important channel for accelerating the country's export activities-which would virtually result in the upgrading of its economic and social development as a whole.

The most important role that the international trading company offers to product-exporting manufacturers is to take over the responsibilities of product marketing. This delicate task of marketing, if carried out by an international trading company which is expert in this field, can relieve the manufacturer of all worries about producing the correct quantities of his goods. Moreover, additional assistance which the product manufacturer can receive from an international trading company includes: finance, modern production techniques and procedures, various helpful production data, preparation of export documents, and all kinds of problem-solving assistance. Such assistance may also be extended to all parties concerned-exporters, importers and investors both foreign and



local.

Apart from the above-mentioned roles, the international trading company can also make a considerable contribution to the country's economic growth as a whole, namely by reducing the trade balance deficit, lessening unemployment through increased investment in export-oriented industrial projects, expanding the country's export markets for both new and old products, absorbing foreign currency into the economy, training personnel in modern business techniques, supplying world-wide news and data to local manufacturers, seeking sources of investment finance and introducing new technology for cutting costs.

Results from the international trading companies' operations in Thailand during the past two years have unfortunately been unsatisfactory. Among the many obstacles encountered were: red tape and repeated duplication in contacting various government offices; exporting of quota goods; insufficient government support; lack of experienced personnel; shortage of funds; and a whole host of other problems connected with export valuation, selecting the right goods for export, reaching the BoI's export targets, communicating with manufacturers, finding foreign markets, gathering data and information, and so on. All these problems constitute major obstacles which are preventing Thailand's international trading companies from achieving success. However, the Government through its economic agencies of the BoI, the Bank of Thailand, the Export Service Center and other concerned authorities including the companies themselves, is trying its best to solve these obstacles.

Suggestions for solving the present problems for the benefit of the international trading companies in Thailand are as follows: the Government should improve the work of official agencies concerned with export activities, especially the Export Service Center, for increased efficiency and quicker operation, so that the international trading companies can benefit fully from their services; the number of such companies should be limited to allow better government control; the promotional privileges of these companies should be extended to more than



five years; communications and transportation should be improved in the interests of greater efficiency; and more financial assistance should be provided. This financial assistance should be as follows: the setting up of an export-import bank, and of an international trade risk insurance firm; adjusting the minimum amount of foreign exchange to which each international trading company can have access; or alternatively, the direct granting of a subsidy. These measures would surely boost the growth of this kind of company in Thailand, in accordance with the Government's intentions.



กิติกรรมประกาศ

การศึกษาถึงบทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศต่อการส่งเสริมการส่งออกของประเทศไทย ผู้เขียนได้รับความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ สุรพัฒน์ วัชรประทีป ซึ่งรับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา และได้ให้ความช่วยเหลือแนะนำตลอดจนตรวจสอบแก้ไขเป็นอย่างดี

ณเวรด์

ผู้เขียนได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากบริษัทค้าต่างประเทศของไทย โดยเฉพาะ คุณอาวุธ เพชรสิงห์ รองประธานฝ่ายบริหารบริษัท เอส.เอ็ม. อินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง จำกัด คุณนันทมาลา มาลากุล ณ อยุธยา เจ้าหน้าที่โฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด คุณศรีสำอางค์ โภคยสุพิาสตร์ ผู้จัดการสำนักงานทั่วไป บริษัทเท็กซ์ปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด คุณบุญชู ล่องวิควะ ผู้จัดการบริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด คุณชัยณรงค์ แท้ไพสิฐพงษ์ ผู้จัดการบริษัทไทยพัฒนาการค้าปลีก จำกัด คุณเกียรติ อรรถมานุ บริษัท ซี.พี. อินเตอร์เทรด จำกัด เจ้าหน้าที่ศูนย์บริการส่งออก และส่วนวิชาการ ธนาคารแห่งประเทศไทย คุณประธาน พงษ์ศิวกภัย ผู้จัดการฝ่ายขาย สายการบินแจแปนแอร์ไลน์ (ประเทศไทย) อาจารย์ สุธี นาถวรทัต อาจารย์สอนวิชาการจัดการตลาดระหว่างประเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อดีต รัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์ คุณวรเทพ วงศ์วิทยา ทูตพาณิชย์ประจำประเทศสิงคโปร์ เจ้าหน้าที่ประจำหน่วยงานโคทราและเจโทร ที่ได้กรุณาให้ความช่วยเหลือในด้านข้อมูลและความคิดเห็นเป็นอย่างดี

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ปรีชา วอนขอพร ประธานกรรมการลอบวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ซึ่งได้กรุณาให้ข้อเสนอแนะตลอดจนความคิดเห็นต่าง ๆ รองศาสตราจารย์ สุรพัฒน์ วัชรประทีป อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุภาัญญา ลิมป์สวัสดิ์ กรรมการลอบคุณปริตา ชนะนิกร กรรมการลอบ และประธานบริษัทอโศกอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง จำกัด ที่ได้ให้ความช่วยเหลือแนะนำข้อมูลต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์แก่ผู้เขียน และขอกราบขอบพระคุณบิดา - มารดาที่ได้คอยช่วยเหลือตักเตือนและให้กำลังใจตลอดมา ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ที่น้อมใจให้ความช่วยเหลือทั้งกำลังใจและสนับสนุนทั้งกำลังใจด้วยดี

ผู้เขียนใคร่ขอกราบขอบพระคุณและขอบคุณท่านที่ได้ให้ความช่วยเหลือทั้งที่กล่าวนามและ  
มิได้กล่าวนามในที่นี้ สำหรับข้อบกพร่องใด ๆ ที่เกิดขึ้นนั้นผู้เขียนขออ้อมรับไว้แต่ผู้เดียว

กฤษณ์ อรรถกฤษณ์

พฤษภาคม 2524

รายการตารางประกอบ

ตารางที่		หน้า
1	แสดงภาวะดุลย์การค้าของประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2513-2523.....	6
2	แสดงสินค้าออกพื้นฐานที่สำคัญของประเทศไทยและอัตราการเปลี่ยนแปลง ในปี พ.ศ. 2521-2523 .....	7
3	แสดงประเทศคู่ค้าที่สำคัญของประเทศไทย 14 ประเทศ ในรูปเปอร์เซ็นต์ ของยอดการค้าขายรวม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2513-2523.....	8
4	รายชื่อบริษัทค้าต่างประเทศของญี่ปุ่นที่ก่อตั้งระหว่างปี พ.ศ. 2416-2448.	17
5	รายชื่อและขนาดของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้ ลีนส์ด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2521.....	28
6	ผลการส่งออกสินค้าออกของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้แบ่งแยกตามบริษัท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518-2521.....	33
7	ผลการนำเข้าสินค้าเข้าของบริษัทค้าต่างประเทศของเกาหลีใต้แบ่งแยกตามบริษัท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519-2521.....	34
8	แสดงการเปรียบเทียบบริษัทค้าต่างประเทศที่เปิดดำเนินการแล้วทั้ง 5 บริษัท ในด้านต่าง ๆ .....	53
9	มูลค่าการส่งออกของบริษัทค้าต่างประเทศของไทย ปี พ.ศ. 2522 และ 2523 .....	111
10	แสดงผลการส่งออกในแต่ละเดือนของบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่เดือน มกราคม-ธันวาคม 2522.....	112
11	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์- เนชั่นแนล จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม การลงทุน บริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด สำหรับผลการดำเนินงาน งานในรอบปีแรก (มกราคม-ธันวาคม 2522).....	113



## ตารางที่

## หน้า

12	มูลค่าการส่งออกแบ่งแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2522.....	114
13	แสดงผลการส่งออกรายเดือนของบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2523.....	115
14	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด สำหรับผลการดำเนินการในรอบปีที่ 2 (มกราคม-ธันวาคม 2523).....	116
15	มูลค่าการส่งออกแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทเท็กซัสปอร์ตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2523.....	117
16	แสดงผลการส่งออกในแต่ละเดือนของบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2522.....	118
17	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2522..	119
18	มูลค่าการส่งออกแบ่งแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2522.....	120
19	แสดงผลการส่งออกในแต่ละเดือนของบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2523.....	121

ตารางที่

หน้า

20	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด สำหรับผลการดำเนินงานในรอบปีที่ 2 (มกราคม-ธันวาคม 2523).....	122
21	มูลค่าการส่งออกแบ่งแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทค้าปลีกซีเมนต์ไทย จำกัด ตั้งแต่เดือนมกราคม-ธันวาคม 2523.....	123
22	แสดงผลการส่งออกรายเดือนของบริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม-31 ธันวาคม 2522.....	124
23	แสดงผลการส่งออกรายเดือนของบริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม 2523.....	125
24	มูลค่าการส่งออกแบ่งแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด ตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2522-30 มิถุนายน 2523.....	126
25	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทบางกอกยูนิเวอร์แซลเทรดดิ้ง จำกัด สำหรับผลการดำเนินงานในรอบปีแรก (1 กรกฎาคม 2522-30 มิถุนายน 2523).....	127
26	แสดงผลการส่งออกรายเดือนของบริษัทไทยพัฒนาการค้าปลีก จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่ 31 มกราคม-31 ธันวาคม 2523.....	128
27	เปรียบเทียบมูลค่าการส่งออกกับเป้าหมายที่ตั้งโดยบริษัทไทยพัฒนาการค้าปลีก จำกัด และเป้าหมายที่ตั้งโดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน บริษัทไทยพัฒนาการค้าปลีก จำกัด สำหรับผลการดำเนินงานในรอบ 11 เดือนแรก (31 มกราคม-31 ธันวาคม 2523).....	129

ตารางที่

๘  
หน้า

28	มูลค่าการส่งออกแบ่งแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัทไทยพัฒนาการค้าสากล จำกัด ตั้งแต่ 31 มกราคม-31 ธันวาคม 2523.....	130
29	แสดงผลการส่งออกรายเดือนของบริษัท เอส.เอ็ม. อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด แยกตามบัญชีสินค้า ประเภทสินค้า และประเทศคู่ค้า ตั้งแต่ 4 มีนาคม-31 ธันวาคม 2523.....	131
30	มูลค่าการส่งออกแยกตามบัญชีสินค้าของบริษัท เอส.เอ็ม. อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด ตั้งแต่เดือนมีนาคม-ธันวาคม 2523.....	132

## รายการแผนภาพประกอบ

แผนภาพที่		หน้า
1	ขั้นตอนการขออนุมัติวงเงินและสัญญา.....	134
2	ขั้นตอนการรับแอสซีและขออนุมัติ.....	135
3	Work Flow of Operation Department กรณีส่งวัตถุดิบเข้าเพื่อ ผลิตส่งออก.....	136
4	Work Flow of Operation Department กรณีที่โอโตกอินเตอร์- เนชั่นแนลเทรดดิ้งเป็นผู้ส่งออก.....	137
5	Work Flow of Operation Department กรณีทำให้ผู้ผลิตเป็นผู้ ส่งออก.....	138



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
รายการตารางประกอบ.....	ฉ
รายการแผนภาพประกอบ.....	ฉ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
2 ลักษณะของบริษัทค้าต่างประเทศ.....	9
3 บริษัทค้าต่างประเทศในประเทศไทย.....	37
4 บทบาทของบริษัทค้าต่างประเทศในประเทศไทย.....	64
5 สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะสำหรับบริษัทค้าต่างประเทศของประเทศไทย..	71
บรรณานุกรม.....	105
ภาคผนวก ก สรุปผลการดำเนินงานของบริษัทค้าต่างประเทศของไทย.....	108
ภาคผนวก ข แผนภาพแสดงถึงการปฏิบัติงานในแผนกต่าง ๆ ของบริษัทค้าต่างประเทศ ของไทย.....	133
ประวัติผู้เขียน.....	139

