

บทที่ 5

ปัญหาในการใช้สิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ในบทนี้จะทำการศึกษาและพิจารณาสหสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย ออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. ศึกษาและพิจารณาเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย กับ สิทธิประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของต่างประเทศได้รับจากรัฐบาลของตน รวมถึง การเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย กับ สิทธิพิเศษที่ผู้ส่งออกรายอื่นๆ ได้รับจากมาตรการส่งเสริมการส่งออกโดยทั่วไปจากรัฐบาล ทั้งนี้ เพื่อพิจารณาถึงความได้เปรียบเสียเปรียบในการดำเนินงานระหว่าง บริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย กับ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของต่างประเทศ และกับ ผู้ส่งออกทั่วไปที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน รวมถึง ผู้ผลิตสินค้าหรือผู้รับจ้างทำของเพื่อการส่งออก เพราะ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยนั้นต้องดำเนินงานแข่งขันกับทั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของต่างประเทศ และในขณะเดียวกันก็ต้องแข่งขันกับผู้ส่งออกภายในประเทศด้วย

2. ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย ประสบอยู่ในการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อสนับสนุนการส่งออกของบริษัท โดยทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศจำนวน 5 บริษัทจาก 10 บริษัทที่เปิดดำเนินการก่อน พ.ศ.2527 และในจำนวน 10 บริษัทนี้ได้รับคำตอบจากแบบสอบถามเป็นจำนวน 7 บริษัท ซึ่งได้นำคำตอบที่ได้รับมาพิจารณาและทดสอบความสัมพันธ์และอันดับของความสำเร็จในส่วนที่เกี่ยวข้อง

1. ปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เช่น พิจารณาว่า ในการวางแผนการส่งออกสินค้าต่างๆของบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ให้ความสำคัญของสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริม

การลงทุนมากกว่าปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของทางราชการ หรือ มาตรการจำกัดการนำเข้าสินค้าของต่างประเทศ หรือไม่ เป็นต้น และอันดับความสำคัญของ ปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีนั้น มีความสัมพันธ์กันหรือไม่ เช่น หากผู้บริหารให้ความสำคัญกับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมากกว่าระเบียบปฏิบัติของทางราชการในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 แล้ว ความสำคัญของ สิทธิประโยชน์นั้น จะยังคงมีความสำคัญในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 หรือบัญชีที่ 3 อีกหรือไม่ อย่างไร

2. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการส่งออกสินค้าประเภทต่างๆของบริษัทการค้า ระหว่างประเทศ เพื่อพิจารณาว่าในความเห็นของผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น ปัญหาในลักษณะใดมีความสำคัญมากกว่ากัน เช่น ปัญหาจากสิทธิประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่าง ประเทศได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนนั้นไม่เอื้ออำนวยหรือสนับสนุนการส่งออกของบริษัท มากเท่าที่ควร จะมีความสำคัญมากกว่า ปัญหาจากความไม่คล่องตัวของระเบียบปฏิบัติในการส่งออก สินค้าของทางราชการ หรือไม่ และ อันดับความสำคัญของปัญหาต่างๆนั้นจะยังอยู่ในระดับ เดิมหรือไม่ หากปัญหานั้น เกิดขึ้นกับสินค้าต่างประเทศกัน

3. ผลประโยชน์ที่ผู้ที่ติดต่อกำการค้าเพื่อการส่งออกต้องการได้รับจากบริษัทการค้า ระหว่างประเทศ ในทำนองเดียวกันกับข้อ 1 และ 2 การศึกษาและทดสอบนี้เพื่อพิจารณาว่า ผู้ที่ติดต่อกำการค้าเพื่อการส่งออกกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น ต้องการได้รับผลประโยชน์ ประเภทใดมากกว่ากัน เช่น ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางด้านการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ มากกว่า ต้องการได้รับการยกเว้นภาษีการค้าจากการขายสินค้าเพื่อการส่งออก ให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ หรือไม่ เป็นต้น และอันดับความสำคัญของผลประโยชน์ ที่ต้องการได้รับจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศนั้น จะเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่ อย่างไร หากเป็น สินค้าต่างประเทศกัน

1.1 การเปรียบเทียบเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย กับต่างประเทศ

ดังได้กล่าวแล้วว่า แนวทางการจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยนั้น ได้ตัวอย่างจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ เป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น การพิจารณาเปรียบเทียบเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย จึงควรที่จะพิจารณาเปรียบเทียบกับประเทศทั้งสองนี้เป็นหลัก แต่เนื่องจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยญี่ปุ่นมีวิวัฒนาการมาเป็นเวลานานกว่า 100 ปีแล้ว ดังนั้นความช่วยเหลือต่างๆ ของรัฐบาลญี่ปุ่นในระยะเริ่มแรกจึงมองไม่เห็นเด่นชัดและยากต่อการรวบรวมข้อมูลที่ต้องการ ดังนั้น จึงได้ทำการเปรียบเทียบเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทย กับประเทศเกาหลีใต้เป็นหลัก ซึ่งมีการให้การส่งเสริมในระยะเวลาที่ใกล้เคียงกับของประเทศไทย และได้กำหนดเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ไว้อย่างเด่นชัด

ตารางที่ 5-1 แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์ระหว่างบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยกับของประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งแยกสรุปเป็นหัวข้อได้ดังต่อไปนี้

เงื่อนไขการจัดตั้ง

รัฐบาลของทั้งสองประเทศได้กำหนดให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของตนต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าแล้วในจำนวนที่สูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับ บริษัทผู้ส่งออกซึ่งทำหน้าที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนการส่งออกโดยทั่วไป นอกจากนี้ยังกำหนดให้บริษัทการค้าต้องเป็นบริษัทมหาชนหรือเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่รัฐบาลเห็นสมควรอีกด้วย ซึ่งแสดงให้เห็นว่า รัฐบาลของประเทศทั้งสองต้องการที่จะให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของตนเป็นบริษัทขนาดใหญ่เป็นที่เชื่อถือของประเทศต่างๆ ทั่วไป โดยต้องมีเงินทุนอย่างเพียงพอที่จะสร้างหรือขยายการค้าดำเนินงานในระยะแรกได้อย่างรวดเร็ว และได้กำหนดแนวทางการจัดหาเงินทุนในอนาคต ด้วยการให้บริษัทการค้าเป็นบริษัทมหาชนระดมเงินทุนจากการขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งก็จะได้รับประโยชน์ทางอ้อมอีกทางหนึ่งคือ ผลประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศดำเนินการได้จะอยู่ภายในประเทศแก่นักลงทุนส่วนใหญ่ต่อไป

เงื่อนไขการค้า

ทั้งรัฐบาลของประเทศเกาหลีใต้และของประเทศไทยต่างก็ได้กำหนดเป้าหมายการส่งออกสินค้าขั้นค่าทั้งในยอดรวมและเป็นรายสินค้าไว้เป็นมาตรฐานและใช้ในการประเมินผลการดำเนินงาน

ของบริษัการค้าระหว่างประเทศของตน แต่หลักเกณฑ์การกำหนดเป้าหมายและความเข้มงวดในการควบคุมนั้นแตกต่างกันออกไป กล่าวคือ รัฐบาลของประเทศเกาหลีใต้ต้องการที่จะเร่งขยายเฉพาะมูลค่าสินค้าที่ส่งออกไปมากขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยไม่ได้เน้นที่จะขยายประเภทสินค้าส่งออกเป็นหลัก จึงมิได้เจาะจงประเภทของสินค้าส่งออกไว้ในเงื่อนไขโดยละเอียด เช่น ระบุเพียงว่าให้บริษัการค้าระหว่างประเทศส่งออกสินค้าในปีแรก ไม่ต่ำกว่า 7 ชนิดแต่ละชนิดเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 5 แสนเหรียญ สรอ. เป็นต้น แต่ในขณะที่เดียวกันได้ให้ความสำคัญกับการจัดหาตลาดสินค้าส่งออกใหม่ๆ และการขยายข่ายงานของบริษัการค้า ในต่างประเทศ โดยได้ระบุจำนวนตลาดและจำนวนสาขาที่บริษัการค้าจะต้องเปิดดำเนินการและส่งออกไว้เป็นรายปีและยังกำหนดอัตราการขยายตัวในแต่ละปีไว้ในอัตราที่ค่อนข้างสูงด้วย การกำหนดเงื่อนไขเช่นนี้ก็เท่ากับเป็นการบังคับทางอ้อมให้บริษัการค้าระหว่างประเทศของตนต้องเร่งรัดให้มีการส่งออกสินค้าในปริมาณและมูลค่ามากขึ้นในแต่ละปีตามไปด้วย ทั้งนี้เพราะ การจัดหาตลาดเพื่อการส่งออกแหล่งใหม่และการขยายสาขาในต่างประเทศนั้น ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากซึ่งหากตลาดแหล่งใหม่หรือสาขาแต่ละแห่งไม่สามารถสร้างปริมาณการค้าได้มากพอแล้ว บริษัการค้าระหว่างประเทศนั้นก็จะต้องขาดทุนจากการดำเนินการนั้นแน่นอน ส่วนรัฐบาลของประเทศไทยโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนนั้นเน้นที่จะห้บริษัการค้าระหว่างประเทศเป็นกลไกในการเพิ่มทั้งประเภทและมูลค่าสินค้าส่งออก โดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม จึงได้กำหนดเงื่อนไขการส่งออกและการดำเนินงานที่เจาะจงให้บริษัการค้าของตนต้องเร่งการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ และไม่ได้กำหนดที่จะให้บริษัการค้าเร่งขยายข่ายงานการจัดหาตลาดแหล่งใหม่หรือการจัดตั้งสาขาในต่างประเทศเพิ่มเติมให้มากขึ้น ซึ่งจะเห็นได้จากเงื่อนไขการดำเนินงานที่ระบุไว้แต่เพียงกว้างๆว่า ... บริษัการค้าระหว่างประเทศจะต้องจัดตั้งให้มีข่ายงานสำหรับหาข้อมูลทางการตลาดหรือปฏิบัติงานในต่างประเทศให้เป็นที่ยอมรับของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น นอกจากนี้ยังมิได้ระบุถึงจำนวนประเทศหรือตลาดแหล่งใหม่ที่บริษัการค้าจะต้องดำเนินการในแต่ละปีอีกด้วย แต่ได้ระบุเงื่อนไขพิเศษไว้ว่า บริษัการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะมิได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลประจำปี ซึ่งเป็นเงื่อนไขซึ่งแตกต่างไปจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมโดยทั่วไป ที่ปกติแล้วจะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลในระยะเวลาที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเห็นสมควร

สิทธิประโยชน์ต่างๆ

รัฐบาลเกาหลีใต้ได้สิทธิประโยชน์ต่างๆที่เจาะจงให้บริษัการค้าระหว่างประเทศเป็นผู้รับประโยชน์โดยตรงมากกว่าที่บริษัการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยได้รับจากคณะ

กรรมการส่งเสริมการลงทุน เช่น รัฐบาลเกาหลีใต้ได้ขอให้สมาคมผู้ขนส่งสินค้าทั้งทางเรือ เคเบิล และทางอากาศหรือสมาคมผู้ส่งออกสินค้าต่างๆของประเทศเกาหลีใต้ ให้ส่วนลดค่าธรรมเนียม, ค่าสมาชิกหรือค่าธรรมเนียมขนส่งต่างๆแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของตนในอัตราที่ต่ำกว่าอัตราทั่วไปในตลาด เป็นต้น ส่วนผลประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนนั้น ส่วนใหญ่ผลประโยชน์โดยตรงจะต้องอยู่กับผู้ที่ทำการติดต่อการค้าส่งออกกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เช่น ผู้ผลิตสินค้าส่งออก, ผู้รับจ้างทำของ, ผู้ขายวัตถุดิบที่มีกำเนิดในประเทศให้บริษัทการค้า เพื่อนำไปผลิตเป็นสินค้าส่งออก เป็นต้น โดยผลประโยชน์ทางตรงเหล่านี้จะอยู่ในรูปของการได้รับยกเว้นภาษีการค้าจากการประกอบการค้าต่างๆกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศเองกลับได้รับประโยชน์ในทางอ้อมในรูปของการใช้สิทธิประโยชน์เหล่านั้นเป็นข้อต่อรองในการเจรจาซื้อสินค้าหรือเพิ่มค่านายหน้าของบริษัทการค้า จากผู้ผลิต, ผู้ขายวัตถุดิบหรือผู้รับจ้างทำของ ในราคาที่ต่ำ/สูงกว่าปกติแล้วแต่กรณี ซึ่งก็ไม่น่าจะแน่นอนว่า การเจรจาเหล่านั้นจะประสบความสำเร็จหรือไม่ หากทำได้สำเร็จประโยชน์ที่บริษัทการค้าจะได้รับก็คือ การที่สามารถจะลดราคาสินค้าของตนลงเพื่อให้สามารถแข่งขันกับราคาสินค้าของต่างประเทศได้เท่านั้น ซึ่งก็ไม่น่าจะแน่นอนอีกว่าจะลูกค้าในตลาดต่างๆจะพอใจในสินค้าจนสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทหรือไม่

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ทั้งรัฐบาลของประเทศเกาหลีใต้และประเทศไทยต่างก็ได้ให้สิทธิประโยชน์ในลักษณะหรือประเภทที่คล้ายคลึงกัน แต่มีความแตกต่างกันเป็นอย่างมากในด้านของผู้รับประโยชน์จากการใช้สิทธิประโยชน์ที่รัฐบาลกำหนดขึ้น กล่าวคือ บริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศเกาหลีใต้จะเป็นผู้ได้รับประโยชน์โดยตรงเมื่อได้ใช้สิทธิประโยชน์ของตนไป แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยนั้น ส่วนใหญ่จะได้รับประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ของตนโดยทางอ้อมในขณะที่ผู้รับประโยชน์โดยตรงคือ ผู้ที่ทำการติดต่อการค้ากับบริษัทการค้า เช่น ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกซึ่งได้ทำการส่งออกโดยผ่านบริษัทการค้า, ผู้รับจ้างบริษัทการค้าทำของเพื่อการส่งออก ผู้ขายวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่ใช้ในการผลิตสินค้าส่งออกให้แก่บริษัทการค้า เป็นต้น

ตารางที่ 5-1

การเปรียบเทียบเงื่อนไขการดำเนินงานและสิทธิประโยชน์ของบริษัทรถการค้ำระหว่างประเทศ
ของประเทศเกาหลีใต้และประเทศไทย

เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์	ประเทศเกาหลีใต้	ประเทศไทย
1. ทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว	ปีที่ 1 2.08 ล้านเหรียญ สรอ. ปีที่ 2 3.10 ล้านเหรียญ สรอ. (เพิ่ม 49.04%) ปีที่ 3 4.08 ล้านเหรียญ สรอ. (เพิ่ม 31.61%)	ในระยะเริ่มแรก ไม่น้อยกว่า 30 ล้านบาทหรือเทียบเท่า 1.5 ล้านเหรียญ สรอ. ¹ และภายใน 3 ปี นับจากวันที่เปิดดำเนินการต้องเพิ่มทุนเป็นไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาทหรือเทียบเท่า 2.5 ล้านเหรียญ สรอ. ²
2. มูลค่าการส่งออก		
มูลค่าการส่งออกรวม/ปี	ปีที่ 1 50 ล้านเหรียญ สรอ. ปีที่ 2 100 ล้านเหรียญ สรอ. (เพิ่ม 100.0% ของปีที่ 1) ปีที่ 3 150 ล้านเหรียญ สรอ. (เพิ่ม 50.0% ของปีที่ 2)	ปีที่ 1 ไม่น้อยกว่า 300 ล้านบาท ปีที่ 2 ไม่น้อยกว่า 400 ล้านบาท (เพิ่ม 33.3%) ปีที่ 3 ไม่น้อยกว่า 500 ล้านบาท (เพิ่ม 25.0%)
มูลค่าการส่งออกเฉพาะสินค้า	ปีที่ 1 ต้องส่งออกไม่น้อยกว่า 7 ชนิด ชนิดละไม่ต่ำกว่า 500,000 เหรียญ สรอ. ปีที่ 2 ต้องส่งออกไม่น้อยกว่า 10 ชนิด ชนิดละไม่ต่ำกว่า 1 ล้านเหรียญ สรอ. ปีที่ 3 ต้องส่งออกไม่น้อยกว่า 10 ชนิด ชนิดละไม่ต่ำกว่า 1 ล้านเหรียญ สรอ.	แบ่งสินค้าออกเป็น 3 บัญชี และกำหนดมูลค่าส่งออกไว้ดังนี้ บัญชีที่ 1 และ 2 นับได้ไม่เกิน 100 และ 250 ล้านบาท ตามลำดับ บัญชีที่ 3 นับได้เต็มตามจำนวนที่ส่งออก โดย ในปีที่ 1 ต้องไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท ในปีที่ 2 ต้องไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ในปีที่ 3 และปีต่อไป ต้องไม่ต่ำกว่า 150 ล้านบาท
3. จำนวนประเทศที่ต้องทำการส่งออก	ปีที่ 1 ไม่น้อยกว่า 10 ประเทศ ปีที่ 2 ไม่น้อยกว่า 15 ประเทศ ปีที่ 3 ไม่น้อยกว่า 20 ประเทศ มูลค่าการส่งออกในแต่ละประเทศ ต้องไม่ต่ำกว่าประเทศละ 1 ล้านเหรียญ สรอ.	--ไม่ได้กำหนด--

/ 1 ใช้อัตราแลกเปลี่ยน US\$ 1 = BAHT 20.00

/2 Ibid

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์	ประเทศเกาหลีใต้	ประเทศไทย
4. จำนวนสาขาในต่างประเทศที่ต้องเปิดดำเนินการในแต่ละปี	ปีที่ 1 จำนวน 10 สาขา ปีที่ 2 จำนวน 15 สาขา ปีที่ 3 จำนวน 20 สาขา และจะต้องจัดตั้งสาขาอย่างน้อย 2 สาขาในแต่ละกลุ่มประเทศ ตะวันออกกลาง, ลาตินอเมริกา และแอฟริกา	ต้องจัดตั้งให้มีสำนักงานสำหรับหาข้อมูลทางการตลาดและปฏิบัติงานในต่างประเทศให้เป็นที่พอใจของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
5. มูลค่าการส่งออกเฉพาะภูมิภาค เป็นร้อยละของมูลค่าการส่งออกสินค้า เป็นรายปี	ต้องส่งออกสินค้าเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 15 % ไปยังกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ต้องส่งออกสินค้าเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 3 % ไปยังกลุ่มประเทศลาตินอเมริกา ต้องส่งออกสินค้าเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 3 % ไปยังกลุ่มประเทศแอฟริกา	----ไม่กำหนด----
6. ข้อจำกัดด้านผู้ถือหุ้น	ผู้ถือหุ้นและผู้บริหารของบริษัทจะต้องแยกอำนาจออกจากกันโดยเด็ดขาด กำหนดนโยบายให้เป็นบริษัทมหาชน	ผู้ถือหุ้นอาจ เป็นบุคคลธรรมดา ผู้มีสัญชาติไทยหรือนิติบุคคลหรือ สหกรณ์ที่จัดตั้งโดยกฎหมายไทย ก็ได้ ผู้ถือหุ้นที่เป็นนิติบุคคลต้องมีทุนจดทะเบียนโดยมีผู้มีสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนและมีผู้จัดการหรือหุ้นส่วนผู้จัดการ เป็นผู้มีสัญชาติไทย ต้องดำเนินการให้มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและขอจดทะเบียนภายใน 5 ปีนับจากวันเปิดดำเนินการ เว้นแต่จะได้รับอนุมัติเป็นอย่างอื่นจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน / 3
7. การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล	----ไม่ระบุ----	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตาม มาตรา 31 แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์	ประเทศเกาหลีใต้	ประเทศไทย
<p>8. สิทธิประโยชน์</p> <p>สิทธิประโยชน์ด้านระเบียบเงินตราต่างประเทศ</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีสิทธิถือเงินตราต่างประเทศไว้สูงสุดจำนวนหนึ่ง และจะมีการปรับให้สูงขึ้นในปีต่อไปตามแต่รัฐบาลจะกำหนด (พ.ศ.2518 กำหนดวงเงินไว้ไม่เกิน 5 แสนเหรียญ สรอ.) 2. ได้รับความสะดวกในการเปิดสาขาและการส่งเงินไปให้สาขาในต่างประเทศ 3. มีสิทธิใช้ Letter Of Credit เป็นหลักประกันในการขอรับเครดิตต่อเนื่องจากธนาคารพาณิชย์ (Revolving Credit) ในการส่งออกสินค้าได้ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้รับสิทธิถือเงินตราต่างประเทศเป็นจำนวนเงินไม่เกินปีละ 2 แสนเหรียญ สรอ.หรือเงินสกุลอื่นใดตามมูลค่าเทียบเท่าในอัตราตลาด และให้นำเงินเข้าบัญชีได้อีกร้อยละ 50 ของเงินตราต่างประเทศที่เกิดจากการส่งออกสินค้าในบัญชีที่ 3 เฉพาะส่วนที่เกินจากเงื่อนไขการส่งออกขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในแต่ละปีเป็นเวลา 6 ปีนับแต่เปิดดำเนินการ 2. ธนาคารแห่งประเทศไทยจะรับช่วงซื้อลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งออกผ่านธนาคารพาณิชย์ในอัตราที่สูงกว่าอัตราที่รับซื้อจากผู้ส่งออกทั่วไป 10 % แต่ไม่เกิน <ol style="list-style-type: none"> 2.1 ร้อยละ 90 ของจำนวนเงินตาม L/C 2.2 ร้อยละ 80 ของจำนวนเงินตามสัญญาซื้อขาย หรือคำสั่งซื้อสินค้า 2.3 ร้อยละ 100 ของจำนวนเงินตามตั๋วแลกเงิน 2.4 ร้อยละ 50 ของจำนวนเงินตามใบรับฝากสินค้าตามหลักฐานที่ธนาคารพาณิชย์ประเมิน
<p>สิทธิประโยชน์ด้านการเงินและภาษีอากร</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. สามารถกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินของรัฐได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราในตลาด 2. สามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินของรัฐได้เป็นมูลค่า 1.5 เท่าของมูลค่าการส่งออกในเดือนที่ผ่านมาโดยไม่ต้องใช้ Exported L/C ค้ำประกัน แต่ต้องมีหนังสือรับรองมูลค่าการส่งออกจากหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุที่จำเป็นที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ในการจัดทำสินค้าส่งออก 2. ได้รับการยกเว้นภาษีการค้าค่านายหน้าและตัวแทนในการส่งออก

เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์	ประเทศเกาหลีใต้	ประเทศไทย
<p>สิทธิประโยชน์ด้านการเงินและภาษีอากร (ต่อ)</p> <p>สิทธิประโยชน์ด้านการบริหารงาน</p>	<p>3. ได้รับการยกเว้นภาษีการค้าคำนวณหน้าในการส่งสินค้าออก</p> <p>1. ได้รับสิทธิในการแจ้งและพิจารณาข้อเสนอของบริษัทในการเข้าร่วมประมูลโครงการต่างๆของรัฐบาลเป็นพิเศษ</p> <p>2. ได้รับสิทธิพิเศษในการลดค่าธรรมเนียม, ค่าสมาชิกหรือค่าธรรมเนียม/ เครื่องบินในอัตราที่ต่ำกว่าอัตราตลาดทั่วไป</p> <p>3. ได้รับสิทธิที่จะได้รับบัญชีรายชื่อสินค้าต้องกำกัดในการนำเข้า-ส่งออก และสิทธิที่จะขออนุญาตนำเข้า-ส่งออกสินค้าจากธนาคารของรัฐบาลได้โดยตรง</p>	<p>ประเทศไทย</p> <p>๑. ได้รับสิทธิในการนำเงินภาษีเงินได้ที่สำนักงานสาขาในต่างประเทศได้ชำระแล้วมาหักออกจากยอดเงินได้นิติบุคคลที่ต้องชำระในประเทศไทย</p> <p>4. ได้รับสิทธิที่จะนำค่าใช้จ่ายที่จำเป็นสำหรับการโฆษณาหรือการไปตลาดในต่างประเทศ มาหักออกจากภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 2 เท่าเป็นเวลา 5 ปี โดยให้รวมถึงค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งสาขา, การจัดส่งผู้แทนทางการค้าไปตลาดหรือติดตามผลการค้าในต่างประเทศ</p> <p>บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับสิทธิประโยชน์ด้านการบริหารงานโดยทางอ้อม กล่าวคือ ผู้ที่ติดต่อทำการค้ากับบริษัท จะได้รับสิทธิในการยกเว้นภาษีอากรต่างๆ เพื่อจูงใจให้มาใช้บริการของบริษัทการค้า ดังนี้</p> <p>1. การยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้ที่ขายวัตถุดิบหรือวัสดุที่มีกำเนิดในราชอาณาจักร ให้แก่บริษัทการค้าเพื่อการผลิต เป็นสินค้าส่งออก</p> <p>2. การยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้ที่จำหน่ายสินค้าเพื่อการส่งออกให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ</p> <p>3. การยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้รับจ้างทำของสำหรับส่งออกให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ</p>

1.2 การเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศกับสิทธิพิเศษของผู้ส่งออกทั่วไป

จากการเปรียบเทียบในตารางที่ 5-2 พบว่า

1. บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่ใช่เป็นผู้รับผลประโยชน์โดยตรงจากการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในบางลักษณะ แต่ส่วนใหญ่แล้ว ผู้รับผลประโยชน์โดยตรงจากสิทธิประโยชน์คือ บุคคลที่ทำการติดต่อการค้าส่งออกสินค้ากับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เช่น ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก, ผู้รับจ้างทำของเพื่อการส่งออก เป็นต้น บุคคลเหล่านี้จะได้รับประโยชน์โดยตรงในรูปของการได้รับยกเว้นภาษีการค้าสำหรับการผลิต, การรับจ้างทำของเพื่อการส่งออกโดยบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ในขณะที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะได้รับผลประโยชน์โดยการใช้สิทธิประโยชน์ที่ตนได้รับนั้น เป็นเครื่องมือในการต่อรองราคาหรือค่าจ้างกับผู้ผลิตหรือผู้รับจ้างทำของ เท่านั้น ซึ่งหากสามารถทำการต่อรองราคาได้สำเร็จก็จะมีผลช่วยลดต้นทุนสินค้าส่งออกนั้นลง ซึ่งบริษัทการค้าสามารถที่จะตั้งราคาขายให้ต่ำลงเพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับราคาสินค้าของคู่แข่งจากต่างประเทศได้ดียิ่งขึ้น

2. รัฐบาลได้กำหนดมาตรการสนับสนุนการส่งออกสินค้าแก่ผู้ส่งออกทั่วไปบางประการที่ให้ผลประโยชน์แก่ผู้ส่งออกทั่วไป หรือ ผู้ผลิตสินค้าส่งออกซึ่งเป็นผู้ทำการส่งออกเอง ในลักษณะที่เหมือนกับประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะได้รับจากการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เช่น ผู้ส่งออกทั่วไป, ผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกและเป็นผู้ทำการส่งออกเองสามารถนำเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่ใช้ในการผลิตสินค้าได้โดยได้รับสิทธิในการขอคืนเงินอากรนำเข้าและภาษีการค้าที่ชำระไว้กับกรมศุลกากรในขณะนำเข้า เมื่อทำการส่งออกสินค้าซึ่งใช้วัตถุดิบหรือวัสดุที่นำเข้าเป็นส่วนผสม, ส่วนประกอบ หรือบรรจุ ไปขายต่างประเทศในเวลา 1 ปีนับจากวันนำเข้าได้ โดยขอรับสิทธิขอคืนเงินอากรนำเข้าและภาษีการค้าได้ตามสิทธิที่ระบุในมาตรา 19 ทวิ แห่ง พระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 8) พ.ศ. 2482 ซึ่งมาตรการดังกล่าวนี้ให้ผลประโยชน์ที่จะช่วยลดภาระเงินค่าอากรนำเข้าและภาษีการค้าวัตถุดิบหรือวัสดุที่จำเป็นเพื่อผลิตเป็นสินค้าส่งออก ซึ่งคล้ายกับผลของสิทธิประโยชน์ข้อหนึ่งที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงเป็นผลทำให้ผู้ผลิตสินค้า, ผู้ส่งออกทั่วไปสามารถใช้สิทธิจาก ม.19 ทวิ แห่ง พรบ.ศุลกากร เพื่อนำเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นในการผลิตสินค้าส่งออกได้โดยไม่ต้องพึ่งบริการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

3. ผลประโยชน์โดยตรงที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ส่วนใหญ่จะเกิดประโยชน์แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศในด้านสนับสนุนการขยายตัวของบริษัทในระยะยาว โดยให้สิทธิในการนำค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งสาขาในต่างประเทศมา

ตารางที่ 5-2

แสดงการเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศกับสิทธิพิเศษของผู้ส่งออกทั่วไปซึ่งได้รับจากมาตรการส่งเสริมการส่งออกของรัฐบาล

สิทธิประโยชน์	ผู้ส่งออกทั่วไป	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ
<p>1. การยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาเพื่อผลิต ผสม หรือประกอบผลิตภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์ที่ส่งออกไปขายในต่างประเทศ</p>	<p>ผู้ส่งออกทั่วไปสามารถใช้สิทธิขอคืนอากรนำเข้าและภาษีการค้าที่ได้ชำระไปในกรณีนำเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นเพื่อผลิต ผสม หรือประกอบสินค้าส่งออกได้ ตาม มาตรา 19 ทวิ แห่ง พรบ.ศุลกากรฉบับที่ 8 พ.ศ.2482</p>	<p>บริษัทการค้าจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์โดยตรงจากสิทธิประโยชน์นี้</p>
<p>2. การยกเว้นภาษีการค้าให้กับผู้ขายวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่มีกำเนิดในราชอาณาจักรให้กับบริษัทการค้า เพื่อใช้ในการผลิต ผสมหรือประกอบเป็นสินค้าส่งออก</p>		<p>ผู้ขายวัตถุดิบหรือวัสดุที่มีกำเนิดในประเทศจะเป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง บริษัทการค้า จะได้รับประโยชน์ทางอ้อม</p>
<p>3. การยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับของที่นำเข้ามาเพื่อส่งกลับออกไป</p>	<p>ผู้ส่งออกทั่วไปสามารถใช้สิทธิตามมาตรา 19 แห่ง พรบ.ศุลกากร ฉบับที่ 8 พ.ศ.2482 ซึ่งระบุคืนเงินอากรขาเข้าและภาษีการค้าให้กับผู้นำเข้าของและส่งกลับออกไปโดยไม่เปลี่ยนแปลงรูปร่างของของนั้น</p>	<p>บริษัทการค้าเป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง</p>
<p>4. การยกเว้นภาษีการค้าให้กับผู้ผลิตที่ขายสินค้าเพื่อการส่งออกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ</p>		<p>ผู้ผลิตสินค้าที่ขายสินค้าส่งออกให้กับบริษัทการค้าเป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง บริษัทการค้าเป็นผู้รับประโยชน์ทางอ้อม</p>
<p>5. การยกเว้นภาษีการค้าค่านายหน้าและตัวแทนในการส่งออกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ</p>		<p>บริษัทการค้าเป็นผู้รับประโยชน์โดยตรง</p>
<p>6. การยกเว้นภาษีการค้าค่าจ้างท่าของให้กับผู้รับจ้างท่าเพื่อการส่งออกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ</p>		<p>ผู้รับจ้างท่าของให้กับบริษัทการค้าได้รับประโยชน์โดยตรง ส่วนบริษัทการค้าได้รับประโยชน์ทางอ้อม</p>

ตารางที่ 5-2(ต่อ)

สิทธิประโยชน์	ผู้ส่งออกทั่วไป	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ
<p>7. การได้รับอนุญาตให้หักภาษีเงินได้ที่สำนักงานสาขาได้ จ่ายชำระแล้วในต่างประเทศออกจากภาษีเงินได้ที่ต้อง ชำระภายในประเทศ</p> <p>8. การได้รับอนุญาตให้หักค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการจัดตั้ง สาขา, โฆษณาหรือติดตามตลาดในต่างประเทศได้เป็น จำนวน 2 เท่าของจำนวนที่จ่ายไปเป็นเวลา 5 ปี</p> <p>9. การได้รับสิทธิที่ธนาคารแห่งประเทศไทยจะรับซื้อลด ตั๋วสัญญาใช้เงินที่เกิดจากการส่งออกผ่านธนาคาร พาณิชย์ในวงเงินที่มากกว่าผู้ส่งออกทั่วไปร้อยละ 10 ดังนี้</p> <p>10. การได้รับอนุญาตให้มีบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ ไว้ที่ธนาคารพาณิชย์ได้ โดยนำฝากครั้งแรกได้ไม่เกิน 2 แสนเหรียญ สรอ. และนำเงินเข้าได้อีกร้อยละ 50 ของเงินตราต่างประเทศในส่วนที่เกินกว่าเงื่อนไขการ ส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 ในแต่ละปีตามที่กำหนดไว้</p>	<p>ผู้ส่งออกทั่วไปจะได้รับสิทธิ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ร้อยละ 80 ของจำนวนเงินตามแอลซี 2. ร้อยละ 70 ของจำนวนเงินตามสัญญาซื้อขาย 3. ร้อยละ 90 ของจำนวนเงินในตัวแลกเงิน 4. ร้อยละ 40 ของมูลค่าสินค้าในใบรับฝากสินค้า 	<p>บริษัทการค้าระหว่างประเทศ เป็นผู้รับประโยชน์ โดยตรง</p> <p>บริษัทการค้าระหว่างประเทศ เป็นผู้รับประโยชน์ โดยตรง</p> <p>บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะได้รับสิทธิ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ร้อยละ 90 ของจำนวนเงินตามแอลซี 2. ร้อยละ 80 ของจำนวนเงินตามสัญญาซื้อขาย 3. ร้อยละ 100 ของจำนวนเงินตามตัวแลกเงิน 4. ร้อยละ 50 ของมูลค่าสินค้าในใบรับฝากสินค้า <p>บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะเป็นผู้รับประโยชน์ โดยตรง</p>

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หักจากเงินได้ที่ต้องเสียภาษีนิติบุคคล เป็นต้น ซึ่งหมายความว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศ จะต้องดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับของตลาดในต่างประเทศจนมีปริมาณการค้าในตลาดแต่ละแห่งมากพอแล้ว จึงจะได้รับประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งบริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยส่วนใหญ่ยังไม่อยู่ในภาวะที่ต้องการขยายการค้าดำเนินงาน เนื่องจากปริมาณการค้ายังมีจำนวนไม่มากพอ หากขยายการค้าดำเนินงานโดยการจัดตั้งสาขาในต่างประเทศเป็นจำนวนมากแล้วจะทำให้ตัวบริษัทการค้าระหว่างประเทศและสาขาในต่างประเทศต้องประสบกับการขาดทุนอย่างแน่นอน ซึ่งได้เคยมีบริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบมาแล้ว และต้องยุบเลิกสาขาและแผนการขยายตัวอย่างรวดเร็วที่สุดในที่สุด

ดังนั้นสิทธิประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในการสนับสนุนการส่งออกสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ โดยเฉพาะสินค้ากึ่งอุตสาหกรรมและสินค้าอุตสาหกรรม ได้ในระยะเริ่มต้น

2. ปัญหาในการใช้สิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศ พบว่า ปัญหาในทางปฏิบัติของการใช้สิทธิประโยชน์แต่ละข้อ มีดังนี้

1. การยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เพื่อใช้ผลิต ผสม หรือประกอบ ผลิตภัณฑ์หรือผลิตผลที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่งออก

ปัญหา 1. บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่สามารถใช้สิทธิประโยชน์ดังกล่าว ในการจูงใจผู้ผลิตสินค้าซึ่งต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศมาใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกได้ในปริมาณที่มากตามที่คาดไว้ เนื่องจากผู้ผลิตสินค้าก็สามารถใช้สิทธิตามมาตรา 19 ทวิ แห่ง พรบ.ศุลกากร ช่วยลดภาระค่าอากรนำเข้าและภาษีการค้านั้นได้เช่นกัน

2. หากบริษัทการค้าระหว่างประเทศใช้สิทธิดังกล่าว ก็ต้องพบปัญหาในการเก็บรักษาเศษซากวัตถุดิบที่เหลือจากกระบวนการผลิตอีก เนื่องจากระเบียบปฏิบัติของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดให้ผู้นำเข้าซึ่งใช้สิทธิในการยกเว้นอากรและภาษีการค้าวัตถุดิบนำเข้านั้นจะต้องรับเจ้าหน้าที่ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนไปตรวจสอบและเป็นพยานก่อนที่จะทำลายเศษซากนั้น แต่ในทางปฏิบัติ เนื่องจากจำนวนเจ้าหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนมีอยู่น้อย ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศจึงต้องรับภาระในการเก็บรักษาเศษซากดังกล่าว ซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของสินค้าส่วนหนึ่ง จนกว่าสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะมีคำสั่งอนุมัติให้ทำลายเศษซากนั้นได้ นอกจากนี้ในระเบียบดังกล่าวยังได้กำหนดห้ามจำหน่าย

จ่ายโอนเศษซากที่เหลือจากการผลิตดังกล่าวอีกด้วย ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศในฐานะเป็นผู้ขอใช้สิทธิประโยชน์จึงไม่มีทางหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบในการเก็บรักษาเศษซากวัตถุดิบที่นำเข้านั้นได้

2. การยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าสำหรับส่งออกให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริม

ปัญหา 1. การได้รับการยกเว้นภาษีการค้าของผู้ผลิตที่จำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศนี้ ในทางปฏิบัติแล้ว กรมสรรพากรยังไม่ได้ทำการแก้ไขระเบียบในการจัดเก็บภาษีการค้าดังกล่าว จึงทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องมีหน้าที่ในการขอหนังสือรับรองการยกเว้นภาษีการค้าให้กับผู้ผลิตจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อส่งต่อให้ผู้ผลิตแจ้งต่อกรมสรรพากรอีกครั้งหนึ่ง จึงทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องมีภาระและค่าใช้จ่ายติดตามงานให้กับผู้ผลิตซึ่งมีจำนวนมาก

2. สืบเนื่องจากความยุ่งยากในข้อ 1. ทำให้ผู้ผลิตบางรายไม่ยอมที่จะลดราคาสินค้าให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศในทันที แต่จะขายสินค้าส่วนลดให้เมื่อได้รับการยกเว้นภาษีการค้าแล้วเท่านั้น หรือในบางกรณีที่ตลาดเป็นของผู้ผลิต ผู้ผลิตก็จะไม่ยอมลดราคาสินค้าให้เลย นอกจากนี้ในทางปฏิบัติแล้ว มีผู้ผลิตบางรายที่ทำการหลีกเลี่ยงไม่เสียภาษีการค้าอยู่แล้ว ดังนั้นจึงไม่ยอมที่จะทำสัญญาหรือออกใบเสร็จรับเงินค่าสินค้าให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากกลัวว่าจะเป็นที่สังเกตของกรมสรรพากรและอาจถูกตรวจสอบในภายหลังได้

3. การยกเว้นภาษีการค้าให้แก่ผู้รับจ้างทำของสำหรับส่งออกให้แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับการส่งเสริม

ปัญหา 1. บริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องขอหนังสือรับรองการยกเว้นภาษีการค้าจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อให้กับผู้รับจ้างทำของไว้เป็นหลักฐานยื่นขอยกเว้นภาษีการค้าแก่กรมสรรพากรต่อไป

2. กรมสรรพากรจะยอมยกเว้นภาษีการค้าในการรับจ้างทำของให้เฉพาะผู้รับจ้างทำของในช่วงสุดท้ายของกระบวนการผลิตและได้ส่งมอบให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศเท่านั้น ส่วนผู้รับจ้างทำของรายอื่นซึ่งรับจ้างในช่วงแรกของกระบวนการผลิตจะไม่ได้มีการยกเว้นภาษีการค้าจากสิทธิประโยชน์ข้อนี้ด้วย เป็นผลทำให้ต้นทุนของสินค้าไม่ลดลงเท่าที่ควร

4. การให้สิทธิแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศในการนำเงินภาษีเงินได้ที่สำนักงานสาขาในต่างประเทศได้ชำระแล้วในต่างประเทศมาหักจากเงินได้ที่ต้องนำไปคำนวณเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในประเทศ

ปัญหา บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ยังไม่ได้ขอรับสิทธิประโยชน์ในข้อนี้ เนื่องจาก 1. ผลการดำเนินงานของบริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ยังประสบกับการขาดทุนอยู่ จึงไม่มีการภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ต้องชำระ

2. ปริมาณการค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ยังไม่มากพอที่จะจัดตั้งสาขาในต่างประเทศได้ ดังนั้นบริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่จึงยังไม่ได้จัดตั้งสาขาในต่างประเทศ

5. การได้รับสิทธิในการขายลดค่าสัญญาใช้เงินได้ในวงเงินที่มากกว่าผู้ส่งออกทั่วไปในอัตราร้อยละ 10

ปัญหา บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะถูกกรมสรรพากรเรียกเก็บภาษีการค้าจากดอกเบี้ยรับซึ่งบริษัทการค้าระหว่างประเทศคิดเอาจากผู้ผลิตสินค้า เนื่องจากนำเงินที่ได้จากการใช้สิทธิประโยชน์ดังกล่าวไปจ่ายล่วงหน้าให้กับผู้ผลิตสินค้าในอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าอัตราที่ธนาคารแห่งประเทศไทยคิดจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ โดยกรมสรรพากรให้เหตุผลว่าการกระทำดังกล่าวเป็นการกระทำเยี่ยงธนาคารพาณิชย์ จึงเป็นผลทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่สามารถจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับผู้ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพราะนอกจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะต้องรับความเสี่ยงจากการจ่ายเงินให้กับผู้ผลิตล่วงหน้าแล้ว บริษัทการค้ายังต้องรับภาระจากภาษีการค้าที่กรมสรรพากรเรียกเก็บอีกด้วย

ปัญหาดังกล่าวข้างต้น เป็นสาเหตุที่ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยไม่สามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้อย่างเต็มที่ ซึ่งสามารถสรุปสาเหตุของปัญหาต่างๆดังกล่าวได้เป็น 2 ประการ คือ

1. ขาดการประสานงานที่ดีในระหว่างหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการให้และการควบคุมการใช้สิทธิประโยชน์

2. ระเบียบปฏิบัติในการให้และการควบคุมการใช้สิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่เอื้ออำนวยและก่อให้เกิดความคล่องตัวในทางปฏิบัติ

เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรครวมทั้งปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานส่งออกของ
บริษัทการค้าระหว่างประเทศ จึงได้ทำการออกแบบสอบถามผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
ในหัวข้อต่างๆ ดังนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
2. ผลประโยชน์ที่ผู้ที่คิดต่อการค้าเพื่อการส่งออกกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องการได้รับจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
3. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ขั้นตอนการทดสอบค่าตอบที่ได้รับจากแบบสอบถาม มีดังนี้

1. นำคำตอบของผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งอยู่ในรูปของการให้ระดับความของปัจจัยต่างๆ มาให้น้ำหนักจากคะแนนที่กำหนดไว้ล่วงหน้า คือระดับความสำคัญมาก ให้คะแนนเท่ากับ 3, ระดับความสำคัญปานกลาง ให้คะแนนเท่ากับ 2, ระดับความสำคัญน้อย ให้คะแนนเท่ากับ 1 และระดับไม่สำคัญ ให้คะแนนเท่ากับ 0

2. จัดอันดับของคำตอบแต่ละข้อตามคะแนนที่ได้จากข้อ 1 โดยให้คำตอบที่มีคะแนนมากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 และเรียงอันดับต่อไปเรื่อยๆ ตามคะแนนที่ลดลง

3. ทดสอบความเป็นอิสระของอันดับความสำคัญของคำตอบแต่ละข้อในสินค้าแต่ละบัญชีว่าเป็นอิสระต่อกันหรือไม่ โดยแยกทำการทดสอบเป็นคู่ๆ เช่น ทดสอบอันดับความสำคัญของคำตอบในสินค้าบัญชีที่ 1 กับ อันดับความสำคัญของคำตอบในสินค้าบัญชีที่ 2, ทดสอบอันดับความสำคัญของคำตอบในสินค้าบัญชีที่ 1 กับ อันดับความสำคัญของคำตอบในสินค้าบัญชีที่ 3 เป็นต้น โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ Spearman 's Coefficient Of Rank Correlation (r_s) ซึ่งมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d_i^2}{n(n-1)(n+1)}$$

โดยที่ d_i = ผลต่างของอันดับความสำคัญของคำตอบในบัญชีสินค้าแต่ละบัญชี

n = จำนวนข้อมูลแต่ละชุดที่ทดสอบ

r_s = ค่าความสัมพันธ์ของอันดับในข้อมูลทั้ง 2 ชุด ซึ่งมีขอบเขตอยู่ระหว่าง

-1 ถึง +1

4. นำค่า r_s ที่ได้จากการคำนวณในข้อ 3 มาทดสอบสมมติฐาน โดยตั้งสมมติฐานว่า

H_0 : อันดับความสำคัญของคำตอบในข้อมูลแต่ละชุด เป็นอิสระต่อกัน

H_a : อันดับความสำคัญของคำตอบในข้อมูลแต่ละชุดไม่เป็นอิสระต่อกัน

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_a : \rho \neq 0$$

5. ใช้ค่า t - Statistic ในการทดสอบ โดยมีสูตรว่า

$$t_{cal} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}}$$

6. นำค่า t_{cal} ที่คำนวณได้มาเปรียบเทียบกับค่า t_{table} ที่ได้จากการเปิดตารางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95 % ($\alpha = 0.05$) , $df = n-2$ เพื่อกำหนดขอบเขตของการยอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐาน

7. จะยอมรับสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} \leq t_{table}$

จะปฏิเสธสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} > t_{table}$

8. สรุปผลการทดสอบ

รายละเอียดการคำนวณและการทดสอบสมมติฐานดังกล่าวได้แสดงไว้ในตารางที่ 5 - 3 ถึง 5 - 5 ซึ่งสรุปผลการทดสอบได้ดังนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ในที่นี้ได้กำหนดปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชี เพื่อให้ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศกำหนดระดับความสำคัญของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของตน ดังนี้

1. เป้าหมายการส่งออกสินค้าของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
2. ภาวะการผลิตสินค้าจากต่างประเทศซึ่งเป็นผู้แข่งขันในตลาด
3. ความต้องการสินค้าจากตลาดในต่างประเทศ
4. ระเบียบปฏิบัติของราชการในการส่งออกสินค้าบัญชีนั้นๆ
5. ภาวะการแข่งขันจากต่างประเทศ
6. คุณภาพของสินค้าที่ส่งออกเมื่อเปรียบเทียบกับมาตรฐานสากลหรือของผู้แข่งขัน
7. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

8. มาตรการจำกัดการนำเข้าของต่างประเทศ
9. อนาคตของสินค้าที่ส่งออกในระยะยาว
10. กำไรที่ได้รับจากการส่งออกสินค้านั้น
11. ความรู้และประสบการณ์ของพนักงานในสินค้านั้น

จากการจัดอันดับ พบว่า ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ให้ความสำคัญ
 ของปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกซึ่งกำหนดไว้ให้ในระดับที่ไม่เท่ากันในสินค้าแต่ละ
 บัญชี แต่มีปัจจัยบางประการที่ผู้บริหารได้ให้ความสำคัญในระดับเดียวกันในการส่งออกสินค้าทั้ง
 3 บัญชี คือ ความรู้และประสบการณ์ของพนักงานในสินค้าที่ส่งออก และคุณภาพของสินค้าที่ทำการ
 ส่งออกเมื่อเทียบกับมาตรฐานสากลหรือเทียบกับคู่แข่งชั้นในคลาสนั้นๆ ซึ่งแสดงว่า ความรู้และ
 ประสบการณ์ของพนักงาน เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทการค้าระหว่างประเทศและ
 บริษัทได้พยายามที่จะรักษาตลาดและชื่อเสียงของบริษัท โดยการส่งออกสินค้าที่ได้มาตรฐาน เป็นที่
 ยอมรับของตลาดทั่วไป

หากแยกพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าในแต่ละบัญชีของบริษัท
 การค้าระหว่างประเทศ ซึ่งได้จัดอันดับความสำคัญไว้ในตารางที่ 5-3 ซึ่งสรุปได้ว่า

สินค้าบัญชีที่ 1

ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ได้ให้ความสำคัญกับความ
 รู้และประสบการณ์ของพนักงาน เป็นอันดับแรก ตามด้วย มาตรการจำกัดการนำเข้าของประเทศ
 ต่างๆ, ความต้องการสินค้าของตลาด และระเบียบปฏิบัติของราชการ ส่วนปัจจัยที่ผู้บริหารให้
 ความสำคัญน้อยมาก คือ เป้าหมายการส่งออกของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ทั้งนี้เนื่องจาก
 เงื่อนไขในการนับมูลค่าการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 นั้นคณะกรรมการกำหนดไว้ให้นับมูลค่าการส่งออก
 ได้ไม่เกินปีละ 100 ล้านบาทเท่านั้น

สินค้าบัญชีที่ 2

ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าที่ส่งออก
 และภาวะการแข่งขันจากต่างประเทศ เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรก ตามด้วยความรู้และ
 ประสบการณ์ของพนักงาน และความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ เป็นปัจจัยอันดับรองลงมา และ
 เป็นที่น่าสังเกตว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศให้ความสำคัญกับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากกรรม
 การส่งเสริมการลงทุน ในระดับที่น้อยกว่าปัจจัยอื่นๆ เช่นเดียวกับการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1

สินค้าบัญชีที่ 3

คุณภาพของสินค้าที่ส่งออก, ความรู้และประสบการณ์ของพนักงาน, ภาวะการแข่งขันจากต่างประเทศ และเป้าหมายการส่งออกของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นปัจจัยที่ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศให้ความสำคัญมากในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 ซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนต้องการเร่งรัดให้มีการส่งออกให้มากที่สุด และไม่ได้กำหนดเงื่อนไขในการนับมูลค่าการส่งออกไว้แต่อย่างใด ส่วนปัจจัยการวางแผนที่ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศให้ความสำคัญน้อยมากในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 คือ มาตรการจำกัดการนำเข้าสินค้าของต่างประเทศ และ ระเบียบปฏิบัติของราชการในการส่งออกสินค้าบัญชีนี้

เมื่อพิจารณา ความเป็นอิสระของปัจจัยต่างๆที่ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศใช้ในการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชี เช่น ตำแหน่งหรืออันดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆที่ผู้บริหารบริษัทการค้าใช้ในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 นั้น จะคงมีตำแหน่งหรืออันดับความสำคัญในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 หรือบัญชีที่ 3 ในระดับความสำคัญเดียวกันหรือไม่ โดยการทดสอบแบบ Spearman 's Coefficient Of Rank Correlation และการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ค่า t - Statistic Test ประกอบด้วยแล้ว พบว่า ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศจำนวน 7 บริษัท ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆในการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชี โดยมีความสัมพันธ์กัน ดังนี้

1. อันดับความสำคัญของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ สินค้าบัญชีที่ 2 มีความสัมพันธ์กัน ($r_{s 1,2} = 0.6273$)

2. อันดับความสำคัญของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ สินค้าบัญชีที่ 3 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ($r_{s 1,3} = 0.0409$)

3. อันดับความสำคัญของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 กับ สินค้าบัญชีที่ 3 มีความสัมพันธ์กัน ($r_{s 2,3} = 0.5227$)

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า อันดับความสำคัญของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 และบัญชีที่ 2 มีความสัมพันธ์กันมากกว่า สินค้าบัญชีที่ 3 โดยที่อันดับความสัมพันธ์ของปัจจัยในการวางแผนการส่งออกของสินค้าบัญชีที่ 3 จะมีความสัมพันธ์กับสินค้าบัญชีที่ 2 มากกว่า สินค้าบัญชีที่ 1 ดังได้แสดงการคำนวณไว้ในตารางที่ 5 - 3 แล้ว

ตารางที่ 5-3
 ตารางแสดงการทดสอบความสัมพันธ์ของอันดับความสำคัญในปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนการส่งออกสินค้าปัจจัยต่างๆ
 ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศระหว่างพ.ศ. 2522-2525

ปัจจัยในการวางแผนการส่งออก	ปัจจัยที่ 1		ปัจจัยที่ 2		ปัจจัยที่ 3		ปัจจัยที่ 1 กับ 2				ปัจจัยที่ 1 กับ 3				ปัจจัยที่ 2 กับ 3					
	คะแนน	ที่	คะแนน	ที่	คะแนน	ที่	ที่	ที่	d_i	d_i^2	ที่	ที่	d_i	d_i^2	ที่	ที่	d_i	d_i^2		
1. การจัดอันดับ																				
1. เป้าหมายการส่งออกของคณะกรรมการ	8	10.5	12	11	18	4.5	10.5	11	-0.5	0.25	10.5	4.5	6	36	11	4.5	6.5	42.25		
2. ภาวะการผลิตสินค้าของผู้ผลิตในประเทศ	17	5.5	16	7.5	16	7.5	5.5	7.5	-2	4	5.5	7.5	-2	4	7.5	7.5	0	0		
3. ความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ	18	3.5	18	4	18	4.5	3.5	4	-0.5	0.25	3.5	4.5	-1	1	4	4.5	-0.5	0.25		
4. ระเบียบปฏิบัติของราชการ	18	3.5	16	7.5	12	10	3.5	7.5	-4	16	3.5	10	-6.5	42.25	7.5	10	-2.5	6.25		
5. ภาวะการแข่งขันจากต่างประเทศ	15	7	20	1.5	18	4.5	7	1.5	5.5	30.25	7	4.5	2.5	6.25	1.5	4.5	-3	9		
6. คุณภาพของสินค้าที่ส่งออก	17	5.5	20	1.5	21	1	5.5	1.5	4	16	5.5	1	4.5	20.25	1.5	1	0.5	0.25		
7. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากคณะกรรมการ	8	10.5	14	10	13	9	10.5	10	0.5	0.25	10.5	9	1.5	2.25	10	9	1	1		
8. มาตรการจำกัดการนำเข้าของต่างประเทศ	19	2	17	5	11	11	2	5	-3	9	2	11	-9	81	5	11	-6	36		
9. อนาคตของสินค้านั้นในระยะยาว	14	8.5	16	7.5	18	4.5	8.5	7.5	1	1	8.5	4.5	4	16	7.5	4.5	3.0	9		
10. กำไรที่คาดว่าจะได้รับจากสินค้านั้น	14	8.5	16	7.5	16	7.5	8.5	7.5	1	1	8.5	7.5	1	1	7.5	7.5	0	0		
11. ความรู้และประสบการณ์ในสินค้า	20	1	19	3	20	2	1	3	-2	4	1	2	-1	1	3	2	1	1		
									$\sum d_i^2 = 82$				$\sum d_i^2 = 211$				$\sum d_i^2 = 105$			

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การทดสอบคํอจากตารางที่ 5 - 3

2. ทาค่า r_s ได้จากสูตร
$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n+1)(n-1)}$$

3. จะได้ค่า r_s ของการทดสอบแต่ละคู่บัญชี ดังนี้

$$r_{s\ 1,2} = 0.6273, \quad r_{s\ 1,3} = 0.0409, \quad r_{s\ 2,3} = 0.5227$$

4. การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : อันดับความสำคัญของปัจจัยการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_a : อันดับความสำคัญของปัจจัยการวางแผนการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีความสัมพันธ์กัน

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_a : \rho \neq 0$$

โดยใช้สูตร

$$t_{cal} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}} \quad \text{จะได้ค่า } t_{cal} \text{ ของแต่ละคู่ทดสอบ}$$

$$t_{cal\ 1,2} = 2.4165, \quad t_{cal\ 1,3} = 0.1253, \quad t_{cal\ 2,3} = 2.2698$$

5. เปิดตารางสถิติเพื่อหาค่า t_{table} ที่ $n = n-2 = 11-2 = 9$, $\alpha = 0.05$

$$\text{จะได้ค่า } t_{table} = 2.262$$

6. สรุปผล จะยอมรับสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} \leq t_{table}$

จะปฏิเสธสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} > t_{table}$

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานของการทดสอบคู่สินค้าบัญชีที่ 1 กับ 3 แต่จะสามารถปฏิเสธสมมติฐานของการทดสอบในคู่บัญชีที่ 1 กับ 2 และ 2 กับ 3 ได้

นั่นคือ ผู้บริหารของบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ให้ความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ที่กำหนดไว้สำหรับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ 2 และ บัญชีที่ 2 กับ 3 ในระดับที่เท่าเทียมกัน

2. ปัญหาในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ปัญหาในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีที่กำหนดให้ผู้บริหาร เลือกจัดระดับความสำคัญ

มีดังนี้

1. ประเภทของสินค้าที่ผลิตในประเทศไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ
2. ความไม่แน่นอนของปริมาณสินค้าที่ผลิตได้
3. ความไม่แน่นอนของคุณภาพสินค้าที่ผลิตได้ในประเทศ
4. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับไม่เอื้ออำนวยต่อการส่งออก
5. ระเบียบปฏิบัติของราชการไม่เอื้ออำนวยต่อการส่งออก
6. กำไรที่ได้รับจากการส่งออกสินค้านั้นๆมีน้อย
7. มีการแข่งขันจากต่างประเทศอย่างรุนแรง
8. มีการแข่งขันกันเองระหว่างผู้ส่งออกในประเทศ
9. มาตรการจำกัดการนำเข้าของต่างประเทศ
10. ขาดพนักงานที่มีความรู้ประสบการณ์ในการส่งออกสินค้านั้นๆ
11. ขาดการสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องจากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

เมื่อรวบรวมคำตอบมาให้คะแนนตามระดับความสำคัญ แล้วจัดอันดับจากคะแนนจากมากไปหาน้อย พบว่า ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีความเห็นว่า ปัญหาในการส่งออกสินค้า ทั้ง 3 บัญชีที่ประสบอยู่ คือ ขาดพนักงานที่มีความรู้และประสบการณ์ในการส่งออกสินค้านั้นๆ, ปัญหาจากความไม่แน่นอนของคุณภาพสินค้าที่ผลิตในประเทศ รวมทั้งปัญหาจากการขาดการสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องจากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ซึ่งหากจะแยกพิจารณาปัญหาในการส่งออกเป็นรายบัญชีสินค้า พบว่า

สินค้าบัญชีที่ 1

ปัญหาการขาดพนักงานที่มีความรู้ความชำนาญในด้านการส่งออกสินค้า, ปัญหาในด้านการระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง รวมถึง ปัญหาจากการขาดการสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องจากหน่วยราชการต่างๆ เป็นปัญหาสำคัญที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ประสบอยู่ ส่วนปัญหาที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบน้อยที่สุดคือ กำไรที่ได้รับจากการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 นี้มีน้อย แสดงว่า การส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 นี้สามารถทำกำไรให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้มาก จึงอาจ เป็นสาเหตุหนึ่งที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่มีการส่งออกสินค้าในบัญชีที่ 1 นี้เป็นมูลค่าสูงๆ ในแต่ละปี

สินค้าบัญชีที่ 2

ปัญหาจากความไม่แน่นอนของคุณภาพสินค้าที่ผลิตได้ในประเทศ, ขาดการสนับสนุนอย่างจริงจังจากภาครัฐบาล รวมถึงปัญหาจากการขาดพนักงานที่มีความรู้และประสบการณ์ในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 นี้ เป็นปัญหาสำคัญที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ประสบอยู่ ส่วนปัญหาที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบอยู่น้อยหรือไม่ค่อยมีความสำคัญมากนักในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 นี้ คือ ปัญหาจากการผลิตสินค้าในประเภทที่ไม่สอดคล้องหรือไม่เป็นที่ต้องการของตลาดในต่างประเทศ และ ปัญหาจากระเบียบปฏิบัติของทางราชการ แสดงให้เห็นว่า สินค้าในบัญชีที่ 2 ซึ่งเป็นสินค้ากึ่งอุตสาหกรรมของประเทศไทยนี้ยังเป็นสินค้าที่ตลาดต่างประเทศมีความต้องการมาก และหากมีการควบคุมความไม่แน่นอนของคุณภาพสินค้า, การสนับสนุนจากภาครัฐบาลที่ดีแล้วจะสามารถส่งออกได้ในปริมาณและมูลค่าสูงขึ้น

สินค้าบัญชีที่ 3

ปัญหาสำคัญที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ประสบอยู่ในการส่งออกสินค้าบัญชีนี้ คือ ความไม่แน่นอนของคุณภาพและปริมาณสินค้าที่ผู้ผลิตในประเทศผลิตได้ รวมถึงปัญหาจากกำไรที่ได้รับจากการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 นี้มีน้อยมาก ซึ่งน่าจะเป็นสาเหตุที่ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่สามารถตกลงทำสัญญาหรือขยายตลาดสินค้านี้ได้ในปริมาณและมูลค่าสูงในคราวเดียวกัน เนื่องจากกำลังการผลิตของผู้ผลิตสินค้าในประเทศมีจำกัดและกำไรที่บริษัทการค้าจะได้รับจากการส่งออกสินค้าในปริมาณน้อยๆก็อยู่ในเกณฑ์ต่ำด้วย ส่วนปัญหาที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบอยู่น้อยหรือไม่ค่อยมีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 นี้คือ มาตรการจำกัดการนำเข้าสินค้าของต่างประเทศและปัญหาจากระเบียบปฏิบัติของราชการ

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของอันดับความสำคัญในปัญหาที่เกิดขึ้นในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศด้วยวิธีการทดสอบแบบ Spearman 's Rank Correlation แล้ว พบว่า อันดับของความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีมีความสัมพันธ์กันดังนี้

1. อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับสินค้าบัญชีที่ 2 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ($r_s 1,2 = 0.1227$)
2. อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ สินค้าบัญชีที่ 3 ไม่มีความสัมพันธ์กัน ($r_s 1,3 = -0.2409$)
3. อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 กับ สินค้าบัญชีที่ 3 มีความสัมพันธ์กัน ($r_s 2,3 = 0.5659$)

การทดสอบต่อจากตารางที่ 5 - 4

2. หาค่า r_s ได้จากสูตร
$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n+1)(n-1)}$$

3. จะได้ค่า r_s ของการทดสอบแต่ละคู่บัญชี ดังนี้

$$r_{s\ 1,2} = 0.1227, \quad r_{s\ 1,3} = -0.2409, \quad r_{s\ 2,3} = 0.5659$$

4. การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_a : อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีความสัมพันธ์กัน

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_a : \rho \neq 0$$

โดยใช้สูตร

$$t_{cal} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}} \quad \text{จะได้ค่า } t_{cal} \text{ ของแต่ละคู่ทดสอบ}$$

$$t_{cal\ 1,2} = 0.3930, \quad t_{cal\ 1,3} = 0.8295, \quad t_{cal\ 2,3} = 2.5753$$

5. เปิดตารางสถิติเพื่อหาค่า t_{table} ที่ $n = n-2 = 11-2 = 9$, $\alpha = 0.05$

$$\text{จะได้ค่า } t_{table} = 2.262$$

6. สรุปผล จะยอมรับสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} \leq t_{table}$

จะปฏิเสธสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} > t_{table}$

ดังนั้น จึงยอมรับสมมติฐานของการทดสอบคู่สินค้าบัญชีที่ 1,2 และ 1,3 แต่

ปฏิเสธสมมติฐานของการทดสอบในคู่บัญชีที่ 2,3

นั่นคือ อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ 2 และ 1 กับ 3 ไม่มีความสัมพันธ์กัน แต่อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 กับ 3 มีความสัมพันธ์กัน กล่าวคือ ปัญหาที่เกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับ บัญชีที่ 2 และ 3 นั้นมีความสำคัญต่อการส่งออกสินค้าของบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่เท่ากัน

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 กับสินค้าบัญชีที่ 2 และ 3 ไม่มีความสัมพันธ์กัน แต่อันดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 นั้นมีความสัมพันธ์กับสินค้าบัญชีที่ 3 นั่นคือ ปัญหาในการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 และมีความสำคัญนั้น เมื่อเกิดขึ้นกับสินค้าบัญชีที่ 2 หรือ 3 จะไม่มีระดับความสำคัญเท่ากับ เมื่อเกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 และมีความสำคัญนั้น เมื่อมาเกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 แล้ว ระดับความสำคัญของปัญหาจะยังคงอยู่ในระดับเดียวกันกับที่เกิดขึ้นกับการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 ดังแสดงรายละเอียดการคำนวณไว้ในตารางที่ 5-4

**3. ผลประโยชน์ที่ผู้ติดต่อทำการค้าเพื่อการส่งออกต้องการได้รับจากการติดต่อกับ
บริษัทการค้าระหว่างประเทศ**

ในที่นี้ได้กำหนดผลประโยชน์ที่ผู้ติดต่อทำการค้าเพื่อการส่งออกกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องการได้รับ ไว้ดังนี้

1. ต้องการได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าในการนำเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นจากต่างประเทศ
2. ต้องการได้รับการยกเว้นภาษีการค้าจากการขายสินค้า เพื่อการส่งออกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
3. ต้องการได้รับการยกเว้นภาษีการค้าจากการรับจ้างทำของ เพื่อการส่งออกให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
4. ต้องการได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศในปริมาณมากๆ
5. ต้องการได้รับคำสั่งซื้อในระยะยาวจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
6. ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
7. ต้องการการร่วมทุนจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
8. ต้องการให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศช่วยในด้านการจัดหาตลาดสินค้าส่งออกแหล่งใหม่ๆ
9. ต้องการให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศทำหน้าที่ทางด้านการตลาดต่างประเทศทั้งหมด โดยตนจะทำหน้าที่ในด้านการผลิตสินค้าเพียงอย่างเดียว
10. ต้องการใช้บริการในด้านอื่นๆของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เช่น บริการพิธีการศุลกากรและขนส่ง, บริการคลังสินค้า เป็นต้น

11. ต้องการใช้บริษัทการค้าระหว่างประเทศทำการส่งออกแทนตนเอง เนื่องจากตนเองมีเงื่อนไขต้องทำการส่งออกสินค้าที่ผลิตได้ไปจำหน่ายในต่างประเทศอยู่แล้ว จึงขายสินค้าให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

12. ต้องการหลีกเลี่ยงการใช้สิทธิพิเศษอื่นๆซึ่งจะเป็นภาระกับตนเองมากกว่าการใช้บริการของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

ผู้บริหารบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีความเห็นว่า ผลประโยชน์ที่ผู้คิดต่อการค้าเพื่อการส่งออกต้องการได้รับจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ คือ ต้องการที่จะให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศช่วยในการจัดหาตลาดส่งออกสินค้าแหล่งใหม่ๆให้กับตนเอง , ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ และ ต้องการได้รับคำสั่งซื้อสินค้าในระยะยาว ส่วนผลประโยชน์ที่มีความต้องการน้อย คือ การร่วมทุนจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ และ การให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศจัดการหาตลาดเพื่อการส่งออกทั้งหมดให้กับบริษัทโดยบริษัทจะทำหน้าที่ด้านการผลิตแต่เพียงอย่างเดียว หากแยกพิจารณาเป็นรายบัญชีสินค้า จะสรุปได้ดังนี้

สินค้าบัญชีที่ 1

ผู้ที่คิดต่อการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 1 ต้องการได้รับความช่วยเหลือในด้านการจัดหาตลาดเพื่อการส่งออกแหล่งใหม่ๆ จากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ , ต้องการได้รับความช่วยเหลือทางการเงิน เป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ความต้องการที่จะใช้สิทธิประโยชน์ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศในการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าของวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ และความต้องการการร่วมทุนจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีน้อยมาก

สินค้าบัญชีที่ 2

ผู้ที่คิดต่อการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 2 กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ต้องการได้รับ คำสั่งซื้อในระยะยาวและความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เป็นอันดับแรก ในขณะที่ความต้องการการร่วมทุน มีน้อยที่สุด

สินค้าบัญชีที่ 3

ผู้ที่คิดต่อการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าบัญชีที่ 3 กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ต้องการได้รับความช่วยเหลือในด้านการจัดหาตลาดส่งออกแหล่งใหม่ๆ , คำสั่งซื้อในระยะยาว และ ความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ความต้องการที่จะให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศเข้าดำเนินการด้านการตลาดส่งออก โดยตนเองจะเป็นผู้ผลิตสินค้าเพียงอย่างเดียว และความต้องการการร่วมทุนจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีน้อยที่สุด

ตารางแสดงการทดสอบอันดับความสำคัญของผลประโยชน์ที่ผู้คิดค่าส่งออกกับบริษัทการค้าความต้องการได้จากบริษัทการค้า

ผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตสินค้าต้องการจากบริษัทฯ	บัญชีที่ 1		บัญชีที่ 2		บัญชีที่ 3		บัญชีที่ 1 กับ 2				บัญชีที่ 1 กับ 3				บัญชีที่ 2 กับ 3						
	คะแนน	ที่	คะแนน	ที่	คะแนน	ที่	ที่	ที่	d_i	d_i^2	ที่	ที่	d_i	d_i^2	ที่	ที่	d_i	d_i^2			
1. การจัดอันดับ																					
1. ต้องการยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีการค้าเพื่อนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ	7	11.5	18	5	17	5.5	11.5	5	6.5	42.25	11.5	5.5	6	36	5	5.5	-0.5	0.25			
2. ต้องการได้รับการยกเว้นภาษีการค้าจากการขายสินค้าให้บริษัทการค้า	9	7.5	17	6.5	17	5.5	7.5	6.5	1	1	7.5	5.5	2	4	6.5	5.5	1	1			
3. ต้องการได้รับการยกเว้นภาษีการค้าจากรับจ้างทําขอเพื่อส่งออกให้บริษัทการค้า	9	7.5	17	6.5	17	5.5	7.5	6.5	1	1	7.5	5.5	2	4	6.5	5.5	1	1			
4. ต้องการได้รับคำสั่งซื้อในปริมาณมาก	11	4.5	19	3.5	17	5.5	4.5	3.5	1	1	4.5	5.5	-1	1	3.5	5.5	-2	4			
5. ต้องการได้รับคำสั่งซื้อในระยะยาว	11	4.5	20	1.5	18	2.5	4.5	2.5	2	4	4.5	2.5	2	4	1.5	2.5	-1	1			
6. ต้องการความช่วยเหลือทางการเงิน	12	2	20	1.5	18	2.5	2	2.5	-0.5	0.25	2	2.5	-0.5	0.25	1.5	2.5	-1	1			
7. ต้องการการร่วมทุนจากบริษัทการค้า	7	11.5	9	11.5	10	11.5	11.5	11.5	0	0	11.5	11.5	0	0	11.5	11.5	0	0			
8. ต้องการขยายตลาดส่งออกแหล่งใหม่	12	2	19	3.5	20	1	2	1	1	1	2	1	1	1	3.5	1	2.5	6.25			
9. ต้องการให้บริษัทการค้าทำหน้าที่การตลาดแทนโดยผู้ผลิตจะทำการผลิตเพียงอย่างเดียว	9	7.5	12	10	10	11.5	7.5	11.5	-4	16	7.5	11.5	-4	16	10	11.5	-1.5	2.25			
10. ต้องการให้บริการด้านอื่นที่เกี่ยวกับการส่งออก	8	10	15	9	14	8.5	10	8.5	1.5	2.25	10	8.5	1.5	2.25	9	8.5	0.5	0.25			
11. มีเงื่อนไขที่ต้องทำการส่งออกอยู่แล้วจึงขายผ่านให้บริษัทการค้า	9	7.5	9	11.5	11	10	7.5	10	-2.5	6.25	7.5	10	-2.5	6.25	11.5	10	1.5	2.25			
12. ต้องการหลีกเลี่ยงการใช้สิทธิพิเศษด้านอื่น	12	2	16	8	14	8.5	2	8.5	-6.5	42.25	8.5	-6.5	42.25	8	8.5	-0.5	0.25				
											$\sum d_i^2 = 117.25$							$\sum d_i^2 = 117$			$\sum d_i^2 = 19.5$

การทดสอบค่าจากตารางที่ 5 - 5

2. หาค่า r_s ได้จากสูตร
$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n+1)(n-1)}$$

3. จะได้ค่า r_s ของการทดสอบแต่ละคู่บัญชี ดังนี้

$$r_{s\ 1,2} = 0.5900, \quad r_{s\ 1,3} = 0.5909, \quad r_{s\ 2,3} = 0.9318$$

4. การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : อันดับผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตต้องการจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
ในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_a : อันดับผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตต้องการจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศ
ในการส่งออกสินค้าแต่ละบัญชีมีความสัมพันธ์กัน

$$H_0 : \rho = 0$$

$$H_a : \rho \neq 0$$

โดยใช้สูตร

$$t_{cal} = r_s \sqrt{\frac{n-2}{1-r_s^2}} \quad \text{จะได้ค่า } t_{cal} \text{ ของแต่ละคู่ทดสอบ}$$

$$t_{cal\ 1,2} = 2.9138, \quad t_{cal\ 1,3} = 2.9215, \quad t_{cal\ 2,3} = 11.2832$$

5. เปิดตารางสถิติเพื่อหาค่า t_{table} ที่ $n = n-2 = 12-2 = 10, \alpha = 0.05$

$$\text{จะได้ค่า } t_{table} = 2.228$$

6. สรุปผล จะยอมรับสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} \leq t_{table}$

จะปฏิเสธสมมติฐาน เมื่อ $t_{cal} > t_{table}$

ดังนั้น จึงปฏิเสธสมมติฐานของการทดสอบคู่สินค้าบัญชีที่ 1,2 และ 1,3 และ 2,3 ได้ เนื่องจากค่า $t_{cal} > t_{table}$ ในทุกคู่การทดสอบ

นั่นคือ อันดับความสำคัญของผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตสินค้าต้องการจากการติดต่อกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่มีความสัมพันธ์กันในทุกบัญชีสินค้า แสดงว่า ผู้ผลิตสินค้าส่งออกแต่ละบัญชีที่ส่งออกผ่านหรือขายให้กับบริษัทการค้าระหว่างประเทศมีความต้องการผลประโยชน์จากบริษัทการค้าระหว่างประเทศในระดับที่สำคัญ เท่ากัน

เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ของอันดับความต้องการผลประโยชน์ของผู้ที่ติดต่อทำการค้าเพื่อการส่งออกสินค้าในแต่ละบัญชีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ พบว่า อันดับความต้องการผลประโยชน์ของผู้ที่ติดต่อทำการค้าในสินค้าแต่ละบัญชีมีความสัมพันธ์กัน ดังนี้

อันดับความต้องการผลประโยชน์ของผู้ที่ติดต่อทำการค้าส่งออกในสินค้าบัญชีที่ 1, สินค้าบัญชีที่ 2 และ บัญชีที่ 3 มีความสัมพันธ์กันในระดับความสำคัญเดียวกัน ($r_{s\ 1,2} = 0.5900$, $r_{s\ 1,3} = 0.5909$, $r_{s\ 2,3} = 0.9318$)

นั่นคือ อันดับความสำคัญของความต้องการได้ผลประโยชน์จากบริษัทการค้าระหว่างประเทศของผู้ที่ติดต่อทำการค้าเพื่อการส่งออก ไม่ว่าจะ เป็นสินค้าบัญชีที่ 1, 2 หรือ 3 ส่วนใหญ่แล้วจะอยู่ในระดับความสำคัญเดียวกัน ดังแสดงรายละเอียดการคำนวณไว้ในตารางที่ 5-5

ศูนย์วิทยพัชร์พยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย