

บริษัทการค้าระหว่างประเทศ

สุรศักดิ์ บุญประกอบ

ภายหลัง 5 ปีของการเผชิญอุปสรรค บริษัทการค้าระหว่างประเทศซึ่งแม้ว่าจะได้รับการส่งเสริมโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) นับได้ว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้หลุดลงมายู่ ณ ช่วงปมสุดท้ายของเส้นเชือกแห่งความช่วยเหลือ จำนวนขาดทุนสะสมเพิ่มพูนมากยิ่งขึ้น ชี้นในธุรกิจนี้ และบางบริษัทก็ถูกถอนใบอนุญาต เพราะไม่สามารถบรรลุตามเงื่อนไขที่ BOI วางไว้ โดยคาดว่าจะมีอีกหลายบริษัท ที่จะถูกถอนใบอนุญาตเพิ่มขึ้น ถ้าหากว่าไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการส่งออกที่ BOI กำหนดไว้ในแต่ละปีของการดำเนินกิจการ บางบริษัทแสดงความเหนื่อยหน่ายต่อกิจกรรมระหว่างประเทศนี้ แม้ว่าจะเพิ่งเข้ามาไม่นานในวงการ และก็ปิดตัวเองลงในที่สุด

ย้อนกลับไปช่วงก่อนในปี 2521 BOI เคลื่อนไหวในการให้สิทธิประโยชน์แก่ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศที่เหมาะสม ซึ่งก็ได้รับการสนองตอบอย่างกระตือรือร้น แต่ปัจจุบันบริษัทแม่ของบริษัทการค้าระหว่างประเทศในเครือ 10 บริษัท (จากจำนวนบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เหลืออยู่ทั้งสิ้น 13 บริษัท) ไม่ได้มีความกระตือรือร้นนั้น ๆ เหลืออยู่เหมือนที่เคยแสดงออกในครั้งหนึ่ง บรรยากาศได้แปรเปลี่ยนไปแล้ว แต่ละบริษัทได้ตระหนักว่า ขบวนการที่จะสร้างชื่อเสียงและการเข้ามีส่วนในตลาดโลก เป็นสิ่งที่ต้องใช้เวลาอย่างมากและไม่จำเป็นต้องทำกำไรได้เสมอไป การขาดกำลังใจเกิดจากความจริงที่ว่าพวกเขาได้คาดหวังถึงผลประโยชน์ที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งได้รับส่งเสริมจาก BOI ควรจะได้รับไว้สูงเกินไป และไม่ได้ประมาณว่าลักษณะการตั้งความหวังที่จะขยายสาขาการส่งออกของตนให้กลายเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ทรงอำนาจ เพื่อปิดภูมิของตนนั้น ยากเกินกว่าที่จะทำได้

ช่วง 2 ปีแรกก็เป็นไปด้วยดี แต่หลังจากนั้นก็เริ่มเสื่อมลง" ดร.วีรชัย เดชวีจิตร เลขาธิการทั่วไปของสมาคมบริษัทการค้าระหว่างประเทศ กล่าว บริษัทการค้าระหว่างประเทศ 2 บริษัทแรกที่สามารถบรรลุเป้า (ส่งออก) และสามารถทำกำไรได้ในการดำเนินการปีแรก Siam Cement Trading (เครือของกลุ่มปูนซีเมนต์ไทยยักษ์ใหญ่ที่สุดในวงการอุตสาหกรรมไทย) และ Texport (เครือของกลุ่มสหยูเนียน)

โชคไม่ค่อยดีนัก อุตสาหกรรมนี้ไม่สามารถพัฒนาตัวเองได้ภายในเพียงปีเดียวของ
 ประสพการณ์ ช่วงปีต่อ ๆ มาด้วยจำนวนบริษัทที่เพิ่มเข้ามามากขึ้น กอปรกับเป้าหมายการส่ง
 ออกที่ต้องสูงขึ้นตามกฎหมายของ BOI และบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะต้องเข้าไปสัมพันธ์
 กับผู้ผลิตนอกเครือเพื่อได้มาซึ่งสินค้าที่ตนจะส่งออก ปัญหาต่าง ๆ ทบทวีขึ้น นอกจากนี้การ
 ขาดประสพการณ์และปัญหาการ Corruption ได้ทำให้สถานการณ์เลวร้ายยิ่งขึ้น ผลที่ตามมา
 ก็คือ บริษัทฯ ส่วนใหญ่ลดการดำเนินการลงถึงจุดต่ำสุด และเพื่อความปลอดภัย บริษัทฯ เหล่านี้
 จึงส่งออกแต่เพียงสินค้าอุตสาหกรรมในเครือบริษัทของคนนับตั้งแต่ปี 2525

ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศได้พิสูจน์ตัวเอง (และไม่ประสพผลกำไร) โดย
 บริษัทฯ ทั้งหลาย ซึ่งดูเหมือนได้มีความพยายามที่ไม่แตกต่างกันนักในการผลักดันการส่งออก
 ภายใต้เงื่อนไขของ BOI ดังนั้น ภายหลังจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศเริ่มเปิด
 ดำเนินการ ปรากฏว่ายอดรายการส่งออกที่จำนวนรวมทั้งสิ้นไม่ถึงร้อยละ 4 ของยอดรวมการ
 ส่งออกของประเทศทั้งหมด การพัฒนาที่ผิดพลาดนี้ได้เตือนใจให้รัฐบาลตระหนักยิ่งขึ้นว่าการค้า
 ระหว่างประเทศได้ผ่านมามีปัญหาอุปสรรคง่าย ๆ ธรรมดาที่คิดไว้

บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ถูกตั้งขึ้นด้วยจุดมุ่งหมายที่จะลดการขาดดุลการค้า
 ด้วยการขยายการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมให้มากขึ้น ความต้องการให้มีบริษัทการค้าระหว่าง
 ประเทศเป็นสิ่งที่ชัดเจน เนื่องจากระบบการค้าเท่าที่เป็นอยู่ไม่อาจสนับสนุนการส่งออกสินค้า
 ขึ้นปฐม จนถึงระดับที่จะเอื้ออำนวยต่อกลวิธีการตลาดสมัยใหม่ ซึ่งต้องการสินค้าอุตสาหกรรม
 ได้ ยิ่งกว่านั้น การที่ไทยต้องเข้าสู่ตลาดโลกมากยิ่งขึ้นเท่าไรย่อมจะไม่ง่ายนักในการผลิตและ
 ขาย ประเทศไทยมีความจำเป็นที่จะต้องผลิตผู้เชี่ยวชาญซึ่งมีความชำนาญในการบริหาร
 ทรัพยากร สามารถหาคุณภาพของอุปสงค์และอุปทานในตลาดโลก วิเคราะห์แนวโน้ม และ
 ความเป็นไปของตลาด ประเมินสถานการณ์ตลาดต่างประเทศ จัดหาข้อมูลความเป็นไปได้
 ทางการค้า ขยายแหล่งเงินทุนและส่งเสริมการควบคุมคุณภาพ รวมทั้งการควบคุมต้นทุน
 โดยแท้จริงแล้ว บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะปฏิบัติตนเป็นตัวกลางนำผู้ซื้อและผู้ขายมาพบ
 กันช่วยให้เกิดการค้าขายขึ้น

เพื่อแลกกับสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีที่ได้รับจาก BOI บริษัทการค้าระหว่าง
 ประเทศจะต้องส่งสินค้าออกโดยมีมูลค่าเป้าหมายการส่งออกในปีแรกของการดำเนินการ 300

ล้านบาท ปีที่สอง 400 ล้านบาท ปีที่สาม และปีถัด ๆ ไป 500 ล้านบาทต่อปี เบ้าแต่ละปี แยกออกเป็น 3 รายการ

รายการที่ 1 องค์กรประกอบของสินค้าขั้นปฐมในสินค้าออกทั้งสิ้นจะต้องไม่เกิน 100 ล้านบาท

รายการที่ 2 สินค้าผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ซึ่งมีการส่งออกมาก่อนแล้ว เช่น อาหารกระป๋อง และสิ่งทอจะต้องเป็นองค์กรประกอบไม่เกิน 250 ล้านบาท

รายการที่ 3 องค์กรประกอบของสินค้า ซึ่งมีได้ระบุไว้ในรายการที่ 1 และ 2 จะต้องไม่น้อยกว่า 50 ล้านบาทในปีแรก 100 ล้านบาทในปีที่ 2 และ 150 ล้านบาทในปีที่ 3 และปีถัด ๆ ไป

บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ประสบความสำเร็จในปีแรกของการดำเนินการ คือ บริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย และ Texport จากการศึกษพบว่า ร้อยละ 70-90 ของสินค้าออกของ Texport ในระหว่างปี 2522-2523 เป็นสินค้าจากบริษัทต่าง ๆ ในเครือของสหยูเนี่ยน บริษัทค้าสากลซีเมนต์นำเข้าเครื่องจักรและปูนซีเมนต์มูลค่า 1480 ล้านบาท และ 3,120 ล้านบาท ให้แก่กลุ่มปูนซีเมนต์ไทยในปี 2522 และ 2523 นอกจากนี้ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทแม่ดังกล่าว บริษัทค้าสากลซีเมนต์ และ Texport ยังได้รับการโอนทรัพยากรบุคคลที่มีความชำนาญจากบริษัทลูกอื่น ๆ ที่ตั้งขึ้นและมีเครื่องมือในการส่งออกมาเป็นเวลานาน บริษัทค้าสากลซีเมนต์ ก็คล้าย ๆ กับ The Construction Materials Marketing Co. (CMMC) ซึ่งครั้งหนึ่งเคย เป็นผู้นำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบแก่กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย เพื่อใช้สำหรับบริหารการขายในประเทศและส่งออก เช่นเดียวกับ Texport กลายร่างมาจาก Union International Corp. ของกลุ่มสหยูเนี่ยน ในปี 2523 บริษัทการค้าระหว่างประเทศเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 3 บริษัท คือ เอส.เอ็ม.อินเตอร์เนชั่นแนล ของกลุ่มสยามมอเดิร์น ซี.พี.อินเตอร์เทรด เครื่องของยักษ์ใหญ่ด้านอาหารสัตว์กลุ่มเจริญโภคภัณฑ์และไทยพัฒนาการค้าสากล (ซึ่งเลิกกิจการไปแล้ว) บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นในช่วงนี้ ทำให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น

ตามเงื่อนไขของ BOI ในหลักเกณฑ์ของรายการที่ 3 ซึ่งก็ต้องเพิ่มมูลค่าขึ้นในแต่ละปี บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ระดมความพยายามไปยังธุรกิจอิสระต่างๆ ขณะที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศเปิดดำเนินการเพิ่มขึ้น ปัญหาได้ทวีขึ้นจนก่อให้เกิดผลทางด้านลบใน

ปี 2524 สิ่งที่เกิดขึ้นธุรกิจอิสระ (non-group business) ซึ่งบริษัทการค้าระหว่างประเทศ จะต้องอาศัยเพื่อให้ได้สินค้าครบตามรายการที่ 3 ของ BOI ได้ก่อให้เกิดปัญหาหนักด้านการเงิน และปัญหาการควบคุมคุณภาพ

แม้ว่า เอส.เอ็ม.๗ จะเป็นเครื่องหนึ่งของกลุ่มอุตสาหกรรมใหญ่ แต่ก็ไม่สามารถ บรรลุเป้าหมายของ BOI ได้ ทั้งนี้เนื่องจากโครงสร้างความเป็นเจ้าของ คือ เป็นการร่วมทุนกับต่างประเทศ ซึ่งบริษัทส่วนใหญ่ของกลุ่มนี้ได้รับการตั้งขึ้นในรูปลักษณะนี้ ก่อให้เกิดอุปสรรค ในการถ่ายโอนสินค้าซึ่งกันและกัน (จากสัดส่วนของการร่วมทุนแต่ละบริษัทใน เครื่องที่ไม่เท่ากัน หรือบางบริษัท เช่น เอส.เอ็ม.๗ เป็นของคนไทยร้อยละ 100) แต่ เอส.เอ็ม.๗ ก็เป็น บริษัทการค้าระหว่างประเทศบริษัทหนึ่งที่ได้รับการผ่อนผันแม้จะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายของ BOI เนื่องจากทำยอดขายได้ใกล้เคียงเข้ามา

ในปี 2524 คำสากลซีเมนต์ไม่อาจบรรลุจุดประสงค์ของคนที่จะทำยอดขายให้ได้ ถึง 800 ล้านบาท ในปีนั้นคำสากลซีเมนต์หวังว่าจะส่งออกปูนซีเมนต์ได้ถึง 300 ล้านบาท แต่ เนื่องจากภาวะขาดแคลนปูนซีเมนต์ในประเทศ รัฐบาลจึงประกาศห้ามการส่งออก เป้าส่งออก ดังกล่าวจึงไม่บรรลุได้ ทำให้ยอดการส่งออกของปี 2524 ต่ำกว่าปี 2523 และขาดทุนสุทธิ 25 ล้านบาท Texport เองก็ขาดทุนสุทธิถึง 87 ล้านบาทในปี 2524 ทั้ง ๆ ที่ทุนจดทะเบียน มีเพียง 50 ล้านบาท

ยอดรวมแล้วในปี 2524 บริษัทการค้าระหว่างประเทศขาดทุนรวมกันถึง 130 ล้านบาท ซึ่งคุณปริดา ษณะนิกร Vice Chairman of Asoke International Trading (ซึ่งเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เริ่มเปิดดำเนินการในปี 2524) กล่าวว่า มูลเหตุของการขาดทุนมาจากการฉ้อฉลและความไม่ซื่อตรง ค่าใช้จ่ายออกให้ก่อนที่บริษัทการค้าฯ ให้ผู้ผลิตที่ทำสัญญากันปรากฏว่าผู้ผลิตไม่ได้ชำระคืนและบางทีสินค้าก็ไม่ได้ส่งมอบให้ตรงต่อเวลาหรือ บางทีก็ไม่ได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนดกันไว้ก่อน เมื่อเป็นเช่นนี้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งได้ค่า Commission เพียงร้อยละ 2-3 ยังต้องเผชิญกับการฉ้อฉลหรือการสูญเสียเงินจำนวนมากจากค่าใช้จ่ายล่วงหน้าไปก่อน สิ่งเหล่านี้เป็นตัวบั่นทอนการค้าเน้นการให้ทรุดโทรมลง

ประมน สุติวงศ์ SCT's Managing Director ได้ให้สัมภาษณ์แก่หนังสือพิมพ์

The Asian Wall Street Journal ว่า "เราต้องเสียค่าใช้จ่ายแก่สินค้าของผู้ผลิตนอก
 เครือกว่า 3 เท่าของสินค้าในเครือ" ดังนั้น จึงไม่น่าแปลกใจว่าในปี 2522 และ 2523
 คำสากลซีเมนต์ต้องขาดทุน เพราะสินค้าที่ส่งออกเป็นสินค้าของบริษัทในเครือเพียงร้อยละ 20

จากการศึกษาของวิทยานิพนธ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปี 2526 กล่าวว่า
 การอำนวยความสะดวกด้านการเงิน เป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ
 ได้ให้บริการการขยายการสนับสนุนด้านการเงินนี้จริง ๆ แล้ว ก็เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงมิได้สำหรับ
 บริษัทการค้าระหว่างประเทศ ในเมื่อต้องติดต่อกับผู้ผลิตนอกกลุ่ม เพื่อให้ได้สินค้าอื่น ๆ ตาม
 รายการที่ 3 การให้กู้ยืมแก่ผู้ผลิตนอกเครือของตนนี้ก่อให้เกิดความเสี่ยงสูง เพราะผู้ผลิต
 นั้น ๆ สามารถที่จะแสวงหาเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุน โดยทั้งนี้ผู้ผลิตรายใหญ่ ๆ
 สามารถที่จะส่งสินค้าของตนออกเอง โดยไม่ผ่านบริษัทการค้าระหว่างประเทศก็ได้ ผลที่ตามมา
 ก็คือ บริษัทการค้าระหว่างประเทศมักจะเป็นตัวแทนส่งออกสินค้าที่มีมาตรฐานระดับต่ำจากผู้ผลิต
 ที่สถานะไม่ค่อยดีนัก และไม่สามารถแสวงหาเงินกู้จากสถาบันการเงินได้ง่ายนัก

เงื่อนไขที่บรรลุดียากของ BOI ประกอบกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ไม่
 อาจเกิดอรรถประโยชน์จากสิทธิพิเศษที่ตนได้รับ เป็นแรงกดดันที่ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศ
 ลดมูลค่าการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตนอกเครือ โดยนิยมใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในเครือในการส่งออก
 ซึ่งก็ทำให้ผิดวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งต้องการให้มีส่วนช่วย
 สนับสนุนการส่งออกผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็ก

ด้วยฐานผลผลิตที่แคบของไทยผลักดันให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศทั้ง 7 ที่เป็น
 ผู้ดำเนินการ (นับถึงสิ้นปี 2524) ต้องดิ้นรนแข่งขันแสวงหาสินค้าที่จะทำให้ครบองค์ประกอบของ
 รายการที่ 3 โดยเหตุที่ได้มีการวิพากษ์วิจารณ์ว่า BOI ได้ให้บัตรอนุญาตแก่บริษัทการค้าระหว่าง
 ประเทศมากเกินไปแล้ว ดังนั้น BOI จึงหยุดให้บัตรส่งเสริมลงชั่วคราวในวันที่ 2 มีนาคม
 2524 ก่อนหน้านั้น BOI ได้รับรองบัตรอนุญาตแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศ 21 บริษัท ซึ่ง
 ผลปรากฏว่ามี 4 บริษัทที่ไม่เคยได้รับใบรับรองจริง ๆ เลย เพราะขาดเอกสารหลักฐานมา
 ยืนยันประกอบ มี 4 บริษัทที่ถูกถอนใบอนุญาต มีเพียง 11 บริษัทที่เปิดดำเนินการอย่างสมบูรณ์
 และมีอีก 2 บริษัทที่เปิดดำเนินการโดยไม่มีที่ทำการแน่นอน (บริษัทที่ได้รับใบรับรองมีช่วงระยะ
 เวลาเตรียมตัวภายใน 3 ปีก่อนที่จะเปิดดำเนินการ ทั้งนี้เพื่อหาประสบการณ์ โดยช่วงนี้ไม่ต้อง

อยู่ในเงื่อนไขและกฎเกณฑ์สิทธิประโยชน์ของ BOI)

จากประสบการณ์ทางด้านลบในการสัมพันธ์กับผู้ผลิตนอก เครือได้ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศแปรเปลี่ยนกลยุทธ์ธุรกิจหันเหไปจากความตั้งใจเดิมตอนแรกตั้งของ BOI ที่จะพัฒนากิจกรรมการส่งออกและหวังจะปฏิรูปโครงสร้างองค์กรภายในประเทศ

ในเดือนมีนาคม 2525 กลุ่มสทยูเนียนได้ก่อตั้ง Texport ขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่การระดมสินค้าออกเป็นสินค้าจากในเครือของบริษัท โดยเริ่มเน้นหนักไปทางด้านผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และขณะที่กลุ่มสทยูเนียนเริ่มเคลื่อนไหวอย่างชัดเจน บริษัทการค้าระหว่างประเทศอื่น ๆ ก็ได้หันไปใช้กลยุทธ์ที่พลิกกลับซับซ้อนยิ่งขึ้น เพื่อที่จะสามารถควบคุมช่วงเวลาการมอบสินค้าคุณภาพที่สม่ำเสมอ ปริมาณที่แน่นอน และเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยง บริษัทการค้าระหว่างประเทศต่าง ๆ ได้เข้าร่วมทุนกับต่างประเทศในสินค้าที่เกี่ยวข้องไปยังข้างหลัง โดยการที่จะทำสัญญาสั่งซื้อระยะยาว เช่น สทยูเนียนจะเข้าร่วมทุนในการผลิตรองเท้ากีฬาของบริษัท Nike International แห่งสหรัฐฯ อโศกอินเดอร่า ลงทุนโดยการสั่งซื้อระยะยาวกับโรงงานทำแจ็คเก็ตสำหรับเล่นสกี คุณปรีดา ชนะนิกร กล่าวว่า "เป็นเรื่องยากที่จะซื้อขายกับผู้ผลิตอิสระ เพราะแม้ว่าครั้งหนึ่งเราอาจจะเคยช่วยให้เขาเติบโต แต่ต่อมาเขาก็ไม่ต้องการเรา"

ไม่เพียงแต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะเข้าครอบครองการผลิตสินค้าที่เชื่อมโยงไปยังข้างหลัง แต่บริษัทเหล่านี้ยังทำธุรกิจนำเข้าซึ่งก่อให้เกิดผลกำไรจากส่วนต่างในการนำเข้า ซึ่งได้ผลตอบแทนมากกว่าการส่งออก บริษัทการค้าระหว่างประเทศประสบความสำเร็จในการนำสินค้าต่างประเทศที่เป็นที่รู้จักเข้ามาขายในต่างประเทศ ตัวอย่างเช่น คำสาทกลซีเมนต์ และ Texport ขาย personal computers ของ IBM และอโศกอินเดอร่า ขาย personal computers ของ Fujitsu ธุรกิจแบบ Side line นี้ ก่อให้เกิดกำไรจากส่วนต่าง ๆ คุณปรีดา กล่าวว่า "การส่งออกเพียงอย่างเดียวไม่พอเลี้ยงตัวได้"

ในขณะที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่เป็นเครือของกลุ่มอุตสาหกรรมใหญ่ของประเทศ อาทิ CP และ SCT ซึ่งทำการส่งออกตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทการค้าระหว่างประเทศในเครือสามารถหาสินค้าที่ตนเองไม่ได้ผลิตมาไว้ในมือได้ แต่บริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ไม่มีกลุ่มอุตสาหกรรมหนุนหลังมีอุปสรรคมากในการบรรลุดตามเงื่อนไขของ BOI คร.เจ. วีรชัยปรารภว่า "สิทธิต่าง ๆ ที่ให้มันไม่ได้สมบูรณ์แท้จริง ในบางกรณีผู้ผลิตเพื่อส่งออกได้สิทธิพิเศษ

มากกว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตอาหารทะเลแช่แข็งส่งออก ได้รับยกเว้นภาษีขาออกขณะที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศถ้าส่งออกสินค้ารายการเดียวกันนี้ ต้องเสียภาษีร้อยละ 1.65"

บางทีอาจจะ เป็น เพราะว่าเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่ได้ผิดหวังจากการที่ไม่หาสิทธิพิเศษมากกว่าที่ได้รับอยู่ แต่ผิดหวัง เพราะว่าได้ประสงค์เกินจริงในแง่ที่ว่าพวกเขาไม่ได้อยู่ในฐานะที่จะโดยผลประโยชน์จากสิทธิพิเศษทุก ๆ อย่างที่เขาได้รับ เพราะความที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่สามารถได้ผลประโยชน์จากสิทธิเหล่านี้ หากเขาไม่ได้ได้เปรียบกว่าผู้ส่งออกธรรมดา ๆ ดร.เจ.วีร์ชัย อรรถาธิบายว่า "ค่าใช้จ่ายที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องเข้าไปในการก่อตั้งสำนักงานถาวรในต่างประเทศ และค่าใช้จ่ายทางด้านการตลาดสามารถเอาไปหักรายได้พึงประเมินร้อยละ 50 ขณะที่ เป็น เรื่องปกติที่ผู้ส่งออกธรรมดาได้รับการลดหย่อนเฉพาะรายจ่ายจริง แต่ในกรณีของบริษัทการค้าระหว่างประเทศมิได้มีรายได้พึงประเมินได้ สิทธิประโยชน์นี้จะมีคุณค่าอย่างไรได้เล่า"

บริษัทการค้าระหว่างประเทศได้รับสิทธิที่ไม่มีใครได้ คือ สิทธิการถือเงินตราต่างประเทศ จำนวน 200,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ในมีแรกของการดำเนินการ ในปี 2 จำนวนเงินตราต่างประเทศที่ถือจะเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของมูลค่าส่งออกเฉพาะส่วนที่เกินจากรายการที่ 3 หลังจากส่งออกครบตามข้อกำหนดของ BOI แล้ว เช่น ส่งออกรายการที่ 3 ได้ 150 ล้านบาท แต่เป้าหมายรายการที่ 3 มีเพียง 100 ล้านบาท ฉะนั้นถือเงินตราต่างประเทศได้ 25 ล้านบาท แต่ในความเป็นจริง บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่เพียงแต่ส่งออกตามรายการที่ 3 ได้ครบก็เป็นเรื่องที่ยากมากอยู่แล้ว

ในกรณีของผู้ส่งออกธรรมดาจะต้องมีธนาคารรับรอง (Bank guarantee) มาแสดงก่อนนำเข้าวัตถุดิบสำหรับที่จะใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก ณ ท่าเรือ (port) แต่ถ้าหากว่าบริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องการนำเข้าฝ้ายตามลักษณะที่ลูกค้ากำหนด ซึ่งหาซื้อในประเทศไม่ได้ บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่จำเป็นต้องอาศัยธนาคารรับรอง โดยมีข้อกำหนดว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะต้องได้รับการตรวจรับรองสูตรการผลิตจาก BOI ก่อน

อย่างไรก็ตาม โดยที่ BOI ใช้เวลามากในการตรวจรับรองสูตรการผลิต บริษัทการค้าระหว่างประเทศ พม่า เสียเวลามากและมักไม่ทันการผลิตเพื่อตอบสนองลูกค้าที่สั่งซื้อ ดังนั้น จึงหันไปใช้ Bank guarantee ซึ่งต้องเสียค่าบริการอัตราคงที่ร้อยละ 1.5 ฉะนั้น เห็นได้ว่า สิทธิประโยชน์ด้านนี้ของ B.O.I ไม่ส่งผลดีแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศเท่าไรนัก กล่าวได้ว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศไทย ได้ประสบอุปสรรคยิ่งกว่าแม่แบบ คือ บริษัทการค้าระหว่างประเทศเกาหลี ทั้งนี้ เพราะ บริษัทการค้าระหว่างประเทศไทยทำการค้าทั้ง 2 ทาง คือ ทั้งส่งออกและนำเข้า แต่ BOI เน้นหนักในการให้ความสนับสนุนพุ่งไปที่การผลิตด้านการส่งออก และดังนั้นสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เหล่านี้ จึงตอบสนองวัตถุประสงค์เพียงด้านเดียว คือ การส่งออกเท่านั้น เป็นดังนี้แล้วจึงทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศไทยขาดความยืดหยุ่นในทางการค้า เมื่อเทียบกับการที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศของ เกาหลีและญี่ปุ่นได้รับการสนับสนุน บริษัทการค้าระหว่างประเทศของทั้ง 2 ชาติ เรียกได้ว่า โดยสุทธิแล้ว เป็นผู้นำสินค้าเข้าประเทศไทย

ตามที่กล่าวมาก่อนหน้า ร้อยละ 70 ของบัญชีรายการสินค้าส่งออกของ BOI ประกอบด้วยสินค้าอุตสาหกรรม เฉพาะ จึงเท่ากับเป็นการกีดกันอย่างหนักแก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศให้ต้องเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และต้องเจาะตลาดหาสินค้าอุตสาหกรรมที่ส่งออกใหม่ ๆ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทัศนคติทางดังกล่าวนอกจากจะ เกิดกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศแล้วยังต้องค้นหานแหล่งสนับสนุน เงินทุนอีกด้วย

สิ่งที่สำคัญที่สุดในการร่วมทำการค้าระหว่างประเทศกับผู้ผลิตซึ่งจะป้อนผลผลิตให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่งออก ก็คือ ความไว้วางใจซึ่งกันและกัน (mutual trust) ดังที่คุณเปรี๊คา อธิบายว่า "ผู้ผลิตนั้นต้องสร้างสมกิจการมาเป็นเวลาช้านานและทรัพย์สินสมบัติที่ทรงค่าที่สุดของบริษัทผู้ทำการผลิตเหล่านี้ คือ ลูกค้า ตัวอย่างเช่น สมมุติบริษัท A เข้ามาร่วมค้ากับบริษัทการค้าระหว่างประเทศ บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะได้เปรียบตรงที่รู้ความลับเกี่ยวกับลูกค้า และก็ไม่มียกข้อกังขาอะไรเลย ว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศนี้จะไม่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายอื่น (ที่ไม่ใช่จากบริษัท A) เพื่อนำไปขายแก่ลูกค้าของบริษัท A หรือแม้กระทั่งว่า บริษัทการค้าระหว่างประเทศอาจจะตัดสินใจลงทุนทำการผลิตสินค้านั้น ๆ ด้วยตนเอง การยึดมั่นร่วมกันในมารยาททางการค้า เป็นหนทางเดียวที่จะสร้างความไว้วางใจขึ้นได้"

เพื่อหวังที่จะ เห็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศดำเนินงานต่อไปในอนาคต สมาคมบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (ATITC) ได้เรียกร้องให้ BOI ผ่อนปรนข้อจำกัดต่างๆ และเพิ่มสิ่งจูงใจมากขึ้น ดังเช่นที่ คุณวิเชียร พงศธร กรรมการจัดการบริษัท Premier International ได้ชี้ให้เห็นความยากลำบากที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศอาจสามารถบรรลุเงื่อนไขของ BOI ว่า “เรากำลังพยายามอย่างเต็มที่ที่จะทำให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของรัฐ แต่ก่อนจะทำเช่นนี้ได้ สิ่งแรกที่เราต้องทำ คือ เราต้องมั่นใจในความอยู่รอดของเรา (ในฐานะเป็นหน่วยเศรษฐกิจ)” สมาคมฯ ร้องขอ BOI ให้ทบทวนเป้าหมายที่ให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศต้องเพิ่มสินค้าออกในรายการที่ 3 ซึ่งกำหนดว่าต้องเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ต่อปี ตลอดไปหลังจากปีที่ 6 ของการดำเนินงาน

นอกจากขอร้องให้ BOI ลดหย่อนข้อจำกัดสำหรับเป้าหมายของรายการที่ 3 แล้ว สมาคมฯ ได้เสนอให้ BOI สัมพันธกรรมของบริษัทการค้าระหว่างประเทศเท่าที่ผ่านมา และเริ่มต้นทุกสิ่งทุกอย่างใหม่ ณ วันที่ 1 มกราคม 2527 นี้เลย ข้อเรียกร้องให้ BOI แก้อื่นๆ ของสมาคมฯ ที่เสนอนั้นรวมถึงการให้สิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้น อาทิ การยกเว้นภาษีรายได้จากการประกอบการ (corporate income tax) ตลอดระยะเวลาที่ได้รับการส่งเสริม

นอกจากนี้ สมาคมฯ ขอร้องให้ขยายช่วงเวลาสำหรับบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่จะได้รับอนุญาตให้สามารถบวกค่าใช้จ่ายจริงต่างประเทศถึง 2 เท่าในการคำนวณภาษีจาก 5 เป็น 10 ปี โดยให้ข้อสังเกตว่า 5 ปีนั้น เป็นเวลาที่ยังไม่นานเพียงพอสำหรับสิ่งสมประสงค์ และการสร้างหน่วยงานข่าวสารระหว่างประเทศ เพื่อจะได้ทำหน้าที่การประสานการส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เพียงสิทธิพิเศษที่ BOI ให้ความสนับสนุนอย่างเดียวยังคงไม่เพียงพอที่จะผลักดันการส่งออกได้ หากไม่มีการขยายฐานการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก

ขณะที่รัฐบาลพูดว่า คนปรารถนาที่จะเพิ่มการส่งออกและชะลอการนำเข้า แต่ขั้นตอนของการบริหารราชการนั้น เป็นอุปสรรคต่อการส่งออกมากกว่าการนำเข้า จึงเท่ากับว่า รัฐบาลขัดแย้งกันเองในเจตนารมณ์กับวิธีปฏิบัติ

ความล้มเหลวของบริษัทการค้าระหว่างประเทศได้ชี้ให้เห็นว่าการขาดการเตรียมตัวในภาคอุตสาหกรรมของเราเป็นอย่างไร การที่ประเทศขาดการพัฒนาสินค้า

อุตสาหกรรมก็เนื่องมาจากทศวรรษ 1960 ที่ประเทศเราใช้นโยบายทดแทนการนำเข้าเป็นหลัก มีการป้องกันอุตสาหกรรมอย่างมาก ทำให้ขาดการแข่งขันในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก ปัญหาพื้นฐานสำคัญของบริษัทการค้าระหว่างประเทศในฐานะที่เป็นตัวกลางการค้าระหว่างประเทศ คือ ผลผลิตมีน้อยสำหรับในสินค้าที่จะส่งออก ความก้าวหน้าอย่างเชื่องช้านี้เป็นปัญหาเดิมที่มีอยู่แล้ว ไม่ว่าจะบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะช่วยให้เกิดการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมมากขึ้นเท่าไรก็ตาม ดังนั้น ความหวังที่จะเลียนแบบรูปแบบบริษัทการค้าระหว่างประเทศของ เกาหลีและญี่ปุ่นจะยังอยู่อีกแสนไกล

สมาคมฯ กำลังพยายามที่จะผลักดันให้เกิดสิทธิประโยชน์และให้เงื่อนไขต่าง ๆ เปิดกว้างมากขึ้น อย่างไรก็ตาม โดยที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ผูกพันหรือเป็นเจ้าของโดยกลุ่มอุตสาหกรรมใหญ่ของประเทศ ดังเช่นที่วิทยานิพนธ์ของธรรมศาสตร์ ซึ่งจุดสำคัญว่า "นำพิจารณาว่า ถ้าหากรัฐบาลยังให้การสนับสนุนโดยสิทธิประโยชน์แก่บริษัทการค้าระหว่างประเทศต่อไป ก็มีความเป็นไปได้ที่จะก่อให้เกิดโครงสร้างการผูกขาดขึ้นในช่องทางการค้าระหว่างประเทศ หรือถ้าหากว่าสิทธิประโยชน์นั้น สนับสนุนเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรม ก็จะทำให้เกิดการครอบงำในช่องทางการส่งออก

จาก : วารสารเศรษฐกิจ : ธนาคารกรุงเทพ จำกัด

สิงหาคม 2527 หน้า 520 - 528