

ความสัมพันธ์ทางการเงินระหว่างไทยและสหราชอาณาจักร : ลู่ทางในอนาคตเรื่องการค้าต่างตอบแทน*

ทองทวี มหาสุวรรณ

" เรื่องการค้าต่างตอบแทนนี้เป็นที่วิพากษ์วิจารณ์กันอย่างแพร่หลายถึงความเหมาะสมที่จะนำมาปฏิบัติ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) มีความเห็นการค้าต่างตอบแทนเป็นตัวบ่อนทำลายวัตถุประสงค์ของระบบการค้าแบบหลายฝ่าย (multilateral trading system) เนื่องจากทางเลือกของสินค้า (choice of goods) มีจำกัด สินค้าคุณภาพต่ำ อุปสรรคทางการตลาดและต้นทุนที่สูง เนื่องจากต้องเสียค่าธรรมเนียมและค่านายหน้าต่าง ๆ

1. ความน่า

การค้าต่างตอบแทน หมายถึง การค้าระหว่างประเทศที่การซื้อเกิดขึ้นเพื่อเป็นการตอบแทนการขาย โดยใช้เป็นเครื่องมือในการลดการหมุนเวียนของเงินตราสกุลหลัก จากคำจำกัดความนี้การค้าต่างตอบแทนอาจมีได้ในหลายลักษณะ เช่น การแลกเปลี่ยนสินค้า (barter) การซื้อตอบแทน (counterpurchase) การชื้อชดเชย (compensation) การชื้อกลับคืน (buy-back) การชื้อคอมไต์ (offset)

เรื่องการค้าต่างตอบแทนนี้เป็นที่วิพากษ์วิจารณ์กันอย่างแพร่หลายถึงความเหมาะสมที่จะนำมาปฏิบัติ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) มีความเห็นการค้าต่างตอบแทนเป็นตัวบ่อนทำลายวัตถุประสงค์ของระบบการค้าแบบหลายฝ่าย (multilateral trading system) เนื่องจากทางเลือกของสินค้า (choice of goods) มีจำกัด สินค้าคุณภาพต่ำ อุปสรรคทางการตลาดและต้นทุนที่สูง เนื่องจากต้องเสียค่าธรรมเนียมและค่านายหน้าต่าง ๆ

ธนาคารโลก (World Bank) มีความเห็นว่า การค้าต่างตอบแทนทำลายกลไกการทำงานของตลาด เนื่องจากมีมาตรการกีดกันทางการค้าและการตั้งราคาเข้ามาแทนที่

* สรุปจากบทความเรื่อง Thai-British Financial Links : Future Prospects โดย Mr. Gilbert Nockles, Countertrade Director แห่งธนาคาร Midland ของสหราชอาณาจักร

นาย Paul Channon รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าของสหราชอาณาจักร ได้กล่าวเมื่อเดือนพฤษภาคม 2527 ว่า ความตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะหารือเกี่ยวกับการค้าต่างตอบแทนนั้น เป็นสิ่งจำเป็นที่จะเสริมสร้างความสามารถของนักธุรกิจทั้งหลาย ทั่วประเทศ ความคิดนี้ได้แพร่หลายไปอย่างมากจนทำให้สหราชอาณาจักรเองหันมาให้ความสนใจกับการค้าต่างตอบแทน เนื่องจากรัฐบาลไม่ยากเห็นผู้ส่งออกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เมื่อเทียบกับผู้ส่งออกจากต่างประเทศ

ปริมาณการค้าต่างตอบแทนนั้น เป็นสิ่งที่วัดได้ยาก เนื่องจากหลักฐานเกี่ยวกับการนำเข้าส่งออกภายใต้ระบบนี้มีน้อยมาก บริษัทที่ทำการค้าต่างตอบแทนไม่ยอมเปิดเผยข้อมูลที่แท้จริง และยังมีปัญหาเกี่ยวกับ terminology อีกด้วย ในปัจจุบันมีประเทศที่ทำการค้าต่างตอบแทนอยู่ว่า 90 ประเทศเทียบกับ 15 ประเทศเมื่อปี 2516 อาจกล่าวได้ว่า ปริมาณการค้าต่างตอบแทนมีจำนวนมากขึ้น

2. ลักษณะการคิดค่อซื้อขาย

การค้าต่างตอบแทนนี้มิใช่ว่าจะเป็นการค้าที่ไม่มีเงินตราเข้ามาเกี่ยวข้อง แต่ในทางตรงกันข้ามสินค้าจะถูกตราค่าเป็นตัวเงินและในการส่งมอบสินค้าแต่ละครั้งจะมีข้อผูกพันในการจ่ายค่าสินค้าด้วย ทางผู้ส่งออกยังคงสามารถใช้ประโยชน์จากการใช้เงิน (financing) ในรูปแบบต่าง ๆ เหมือนกับการส่งออกโดยวิธีธรรมดา นอกจากนี้ อาจมีการจ่ายเงินผ่าน clearing account หรือจ่ายผ่านประเทศที่สาม

โดยปกติการค้าต่างตอบแทนจะเกิดขึ้นใน 2 ลักษณะใหญ่ ๆ คือ

2.1 การซื้อตอบแทน (Counterpurchase)

เมื่อผู้ส่งออกทำสัญญาขายสินค้าของตนให้กับประเทศผู้นำเข้า ผู้ส่งออกมีข้อผูกพันที่จะทำสัญญาซื้อสินค้าจากผู้นำเข้าภายในระยะเวลาที่กำหนด หรือจะให้ประเทศที่สาม เป็นผู้รับข้อผูกพันแทนก็ได้ ในกรณีนี้สัญญาซื้อและสัญญาขายจะแยกเป็น 2 ฉบับ

การซื้อตอบแทนนี้เป็นที่นิยมกันในกลุ่มประเทศยุโรปตะวันออก สำหรับสหราชอาณาจักรนั้นได้ทำการซื้อตอบแทนกับประเทศ Malta โดยสหราชอาณาจักร

ขายเครื่องมือ (equipment) มูลค่า 6 ล้านเหรียญสหรัฐ ให้แก่ Malta และสหราชอาณาจักรจะต้องซื้อสินค้าจาก Malta ในมูลค่าที่เท่ากัน ในการนี้ นอกจากสหราชอาณาจักรจะช่วยเพิ่มการส่งออกให้แก่ Malta แล้ว ยังทำให้การผลิตมีประสิทธิภาพดีขึ้น การจ้างงานเพิ่มมากขึ้นและเป็นการสร้างตลาดการค้าต่างตอบแทน

2.2 การชดเชย (Compensation or bateralike)

ภายใต้ข้อตกลงนี้ผู้ส่งออกจะยอมรับการจ่ายค่าซื้อสินค้าบางส่วนเป็นสินค้าของประเทศผู้นำเข้า หากผู้ส่งออกไม่สามารถรับซื้อสินค้าของผู้นำเข้าได้ ผู้ส่งออกจะไม่ได้รับการชำระค่าสินค้าที่ส่งออกไปเลย

รูปแบบของการชดเชยนี้ ผู้ส่งออกจะระบุสินค้าที่ต้องการ หรือจัดหาผู้ผลิตที่สามารถผลิตสินค้าชนิดที่ต้องการได้ ผู้นำเข้าก็จะนำเงินที่จะชำระค่าสินค้าไปฝากไว้กับธนาคารจนกระทั่งครบจำนวนที่จะต้องจ่าย ในทางทฤษฎี การชดเชยนี้ค่อนข้างจะตรงไปตรงมา แต่ในทางปฏิบัติมีปัญหาหลายประการคือ

- (1) การตั้งราคา (pricing)
 - (2) เงินอุดหนุนกองทุน (funding subsidies)
 - (3) การขอสินเชื่อส่งออกหรือการขอคำประกันการส่งออกจากรัฐบาลและธนาคารกลาง
 - (4) ระยะเวลา (timing)
- จึงทำให้การชดเชยมีน้อยมาก

3. ความคิดเห็นของประเทศผู้นำเข้า (Perspective of an Importing Country)

ประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ต้องการที่จะมีมาตรฐานการครองชีพที่ดีขึ้น โดยการพัฒนาอุตสาหกรรมและเกษตรกรรม ซึ่งหมายถึงการใช้เงินจำนวนมากในการนำเข้าสินค้าทุน (เครื่องจักร) และเทคโนโลยี การพัฒนาดังกล่าวขึ้นอยู่กับความไม่แน่นอนของความเติบโตทางเศรษฐกิจของอเมริกาเหนือกับยุโรปตะวันตกและปริมาณการมีส่วนร่วมในการค้าระหว่างประเทศ ประเทศที่กำลังประสบปัญหาดังกล่าว

ได้แก่ ประเทศผู้ผลิตน้ำมัน ประเทศผู้ส่งออกสินค้าโลหะและน้ำมันปาล์ม

ประเทศกำลังพัฒนาพยายามอย่างยิ่งในอันที่จะส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมที่ผลิตได้ภายในประเทศ แต่ต้องประสบกับปัญหาการกีดกันทางการค้า ทำให้การส่งออกลดลง และ terms of trade เลวลง ดังนั้น จึงหันมาให้ความสนใจกับการค้าต่างตอบแทนเพิ่มมากขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหานี้สินค้าต่างประเทศ การขาดแคลนเงินตราสกุลหลัก การไม่สามารถพัฒนาตลาดการส่งออกได้ และภาวะเงินเฟ้อ

เหตุผลพื้นฐาน 3 ประการในการค้าต่างตอบแทน

- (1) ประเทศประสบปัญหาหนี้สินต่างประเทศเรื้อรัง และต้องพยายามรักษาเงินสกุลหลักไว้
- (2) เป็นการช่วยเปิดตลาดใหม่ ๆ และส่งเสริมการส่งออกให้แก่อุตสาหกรรมภายในประเทศ
- (3) เป็นการสนับสนุนการค้าแบบสองฝ่าย (bilateral basis)

4. การนำนโยบายการค้าต่างตอบแทนมาปฏิบัติ (Implementation of Countertrade Policies)

การค้าต่างตอบแทนในทางปฏิบัติจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ความพยายามที่สำคัญในอันที่จะนำนโยบายการค้าต่างตอบแทนมาปฏิบัติในประเทศกำลังพัฒนานั้น ได้แก่ การที่ประเทศอินโดนีเซียได้ประกาศเมื่อเดือนธันวาคม 2524 ถึงนโยบายที่กำหนดให้บริษัทต่างประเทศ การก่อสร้างและการจัดซื้อโดยรัฐบาลจะมีข้อผูกพันที่จะส่งออกสินค้าของอินโดนีเซีย นโยบายนี้มีผลบังคับใช้กับสัญญาของรัฐบาลทุกฉบับที่มีมูลค่ามากกว่า 0.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีข้อยกเว้นในกรณีที่มีการให้สินเชื่อและการกู้ยืมเงิน มีส่วนประกอบของสินค้าที่ได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาลและกรณีการลงทุนร่วมของต่างชาติ

ในทางปฏิบัติบริษัทจะต้องยื่น Letter of Undertaking เพื่อเป็นหลักฐานทางกฎหมายที่ระบุถึงลักษณะข้อผูกพันของการค้าต่างตอบแทน และระเบียบวิธีปฏิบัติที่ถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงการโอนข้อผูกพันให้กับประเทศที่สาม

ลักษณะสำคัญอีกประการหนึ่งของการค้าต่างตอบแทนของอินโดนีเซีย คือ ผู้นำเข้าจะต้องชำระค่าสินค้าบางส่วน เป็น เงินนอกเหนือไปจากการจ่ายชำระ เป็นสินค้า ผลของการค้าต่างตอบแทนที่มีต่ออินโดนีเซีย

ข้อดี

- (1) ให้ความสนใจกับความเป็นไปได้ในการส่งออกมากขึ้น และกระตุ้นให้บริษัทของอินโดนีเซียตระหนักถึงโอกาสในการค้ากับต่างประเทศ
- (2) การส่งออกสินค้าอื่นที่ไม่ใช่น้ำมันและก๊าซเพิ่มขึ้น

ข้อเสีย

- (1) ทำให้ระยะเวลาในการเจรจาทำสัญญายาวนานขึ้น
- (2) ยับยั้งบริษัทที่มีคุณภาพสูงจากการประมูลราคา
- (3) ทำให้ต้นทุนสูง
- (4) ลดบทบาททางการค้าของอินโดนีเซียในตลาดโลก เนื่องจากประเทศตะวันตกจะเป็นผู้ซื้อ-ขายสินค้าอินโดนีเซียกันเอง

5. การค้าต่างตอบแทนเพื่อการพัฒนา เศรษฐกิจ

มีประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณา คือ

- 5.1 จำเป็นต้องมีการกำหนดขอบข่ายของการดำเนินงานโดยจัดลำดับความสำคัญ กำหนดแนวทางและวิธีปฏิบัติ เกี่ยวกับความคิดริเริ่มทางการค้าของทั้งสองฝ่าย
- 5.2 ความคิดริเริ่มต่อไปนี้จะต้องถูกกำหนด เป็นส่วนหนึ่งในนโยบายพัฒนา เศรษฐกิจและอุตสาหกรรม
 - 5.2.1 ให้การสนับสนุนโครงการต่าง ๆ ในภาคสาธารณะ (public sector)
 - 5.2.2 พยายามดึงดูดความสนใจในการลงทุนร่วม (joint venture) เพื่อนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาพัฒนาวิธีการผลิตภายในประเทศ
 - 5.2.3 พยายามกระตุ้นให้บริษัทผู้ขายสินค้าใช้บริการต่าง ๆ ภายในประเทศ
- 5.3 ควรให้ความสนใจที่จะจัดหาและเพิ่มพูนทักษะในการบริหารการเงิน เพื่อช่วยผู้ส่งออกในด้านการชำระเงิน การประกันสินเชื่อการส่งออก การใช้จ่ายเงินของโครงการต่าง ๆ รวมทั้งแนะนำผู้ลงทุนรายใหม่ ๆ

- 5.4 ควรส่งเสริมให้เกิดความมั่นใจในการที่จะมีส่วนร่วมในการค้าต่างตอบแทน โดยรัฐบาลควรจะมีหน่วยงานหรือสมควรวินเรื่องกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ขณะเดียวกันผู้ส่งออกที่ควรจะคำนึงถึงประโยชน์ของผู้นำเข้าบ้าง
- 5.5 ตัวอย่างของ offset program ในกลุ่มประเทศเมดิเตอร์เรเนียน
- 5.5.1 การท่องเที่ยว
- ส่งเสริมการท่องเที่ยวนอกฤดูกาล
 - การปรับปรุงสถานที่ท่องเที่ยว
- 5.5.2 การก่อสร้าง
- ระบุโอกาสสำหรับผู้ทำสัญญาภายในประเทศที่จะเข้าร่วมในโครงการของตะวันออกกลาง
- 5.5.3 สินค้าสำเร็จรูป
- พัฒนาตลาดสำหรับ aluminium fabrications ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง
- 5.5.4 การพัฒนาการส่งออก
- การส่งเสริมการส่งออก
 - การให้ความช่วยเหลือทางด้านการลงทุนและการเงินแก่การส่งออก
- 5.5.5 การเงินเพื่อการค้า
- ฝึกฝนพนักงานภายในประเทศให้มีความชำนาญ
- 5.5.6 การบริการ
- ระบุตลาดที่เป็นไปได้สำหรับการบริการขนส่งทางเรือภายในประเทศ
6. บทบาทของสถาบันการเงินในการดำเนินงานของการค้าต่างตอบแทน
- 6.1 ให้คำแนะนำเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ในการค้าต่างตอบแทน โอกาสของสินค้าในตลาด และข้อกำหนดเกี่ยวกับเอกสารต่าง ๆ เป็นต้น ในลักษณะนี้สถาบันการเงินไม่ต้องเข้าไปมีบทบาทในการค้าต่างตอบแทนมากนัก
- 6.2 ให้คำปรึกษา สถาบันการเงินจะเป็นตัวกลางในการจัดการเรื่องการค้าต่างตอบแทน โดยมีการเรียกค่าบริการจากผู้ส่งออกซึ่งปกติอยู่ในรูปของค่านายหน้า

(brokerage) ถึงแม้ว่าสถาบันการเงินจะไม่ต้องรับผิดชอบ เกี่ยวกับตัวสินค้าก็ตาม แต่ก็ต้องยอมรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากข้อผูกพันนั้น ๆ

6.3 ให้บริการด้านการค้าต่างตอบแทนโดยเฉพาะ คือ เป็นบริษัทที่ทำการค้าต่างตอบแทนโดยดูแลตั้งแต่เรื่องสินค้าไปจนกระทั่งถึงการชำระเงิน

7. บทสรุป

เรื่องการค้าต่างตอบแทนนี้เป็นเรื่องที่สถาบันการเงินและการค้าของยุโรปตอนกลาง เป็นผู้ที่มีทักษะในการดำเนินงานสูง และความสำเร็จของการค้าต่างตอบแทนสามารถเกิดขึ้นได้จากความสามารถของสถาบันการเงินเหล่านั้น

จาก : วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

ปีที่ 17 ฉบับที่ 182 กันยายน 2529