

## บทที่ 10

### แนวทางแก้ไขปัญหาทางการค้าระหว่างประเทศ

นับตั้งแต่ประเทศไทยขาดดุลทางการค้าตั้งแต่ พ.ศ. 2499 เป็นต้นมา ทุกรัฐบาลได้พยายามหาวิธีทางที่จะลดการขาดดุลทางการค้าลงมา โดยในระยะแรกมีการลงทุนในการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า เพื่อลดการใช้จ่ายเงินตราในการซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และต่อมาอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าได้ขยายและปรับปรุงการผลิตจนกลายเป็นอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกนารายได้เข้าสู่ประเทศ

โดยที่ประเทศทำการผลิตและมีรายได้จากการส่งออกสินค้าเกษตรเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งราคาสินค้าเกษตรมักจะขาดเสถียรภาพ การแก้ไขจึงได้กระทำโดยการแปรรูปสินค้าเกษตรเป็นสินค้าอาหารกระป๋องซึ่งต้องใช้เทคนิควิทยาในการผลิต ขณะเดียวกันเพื่อให้การผลิตสอดคล้องกับการส่งออก และให้เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 6 จึงได้เสนอแนวคิดให้ทำการผลิตเพื่อขาย มีใช้การขายตามผลิตตั้งเช่นแนวคิดแต่สมัยก่อน และการผลิตเพื่อขายนี้จะทำให้เกิดการผลิตสินค้าได้ตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ

เพื่อให้การผลิตเพื่อขายดำเนินการไปได้ รัฐบาลควรให้ความสะดวกแก่ผู้ผลิตและผู้ส่งออกในด้านต่างๆ เช่น ข้อมูลวัตถุดิบ เทคนิควิทยา ความคล่องตัวทางการเงิน และภาษีศุลกากร ขั้นตอนการส่งออก ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ การเจรจาการค้ากับบางประเทศที่มีข้อกีดกันทางการค้า หรือการเข้าร่วมกลุ่มทางการค้ากับระหว่างประเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ รัฐบาลควรกำหนดนโยบายการส่งออกแห่งชาติขึ้น และปรับปรุงนโยบายย่อยอื่นๆ ให้สอดคล้องกับนโยบายการส่งออกแห่งชาติ

ดังนั้น แนวทางหลักในการแก้ไขปัญหาด้านการค้าระหว่างประเทศ คือ

(1) การส่งเสริมการส่งออก

(2) การควบคุมการนำเข้า

ซึ่งการควบคุมการนำเข้านั้น เป็นมาตรการที่เคยกล่าวผ่านมาแล้ว เช่น

(1) การเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ (surcharge)

(2) การลดการนำเข้าชั่วคราว (Temporary Import Restriction)

(3) การควบคุมการนำเข้าสินค้าบางอย่าง (Import Selecting Control)

ในบทนี้จะกล่าวเฉพาะมาตรการส่งเสริมการส่งออกเท่านั้น

## 10.1 การผลิต (Production)

โดยที่ภาวะการขาดดุลทางการค้าต่างประเทศของไทยเป็นผลมาจากการขาดดุลทางโครงสร้างในการผลิต แนวทางในการแก้ไขปัญหาจึงควรเริ่มมาจากการแก้ไขปัญหาทางโครงสร้างในการผลิตสินค้าในประเทศในด้านต่าง ๆ ดังนี้

### 10.1.1 เพิ่มปริมาณการผลิตสินค้าเกษตร

รายได้จากการส่งออกสินค้าเกษตรออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศมีมูลค่าประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าในการส่งออกของประเทศ และจากภาวะการค้าต่างประเทศเท่าที่ผ่านมา ความต้องการสินค้าเกษตรของไทยในตลาดต่างประเทศยังมีอีกมาก การแสวงหาตลาดเพื่อส่งออกยังไม่เป็นสิ่งที่ยากจนเกินไป ประกอบกับลู่ทางการส่งออกค่อนข้างแจ่มใส จึงเป็นการสมควรอย่างยิ่งที่ทางการโดยความร่วมมือของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงเกษตร กระทรวงพาณิชย์ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กระทรวงการคลัง ควรร่วมมือกันวางแผนส่งเสริมการผลิตสินค้าส่งออกที่สำคัญให้สามารถเพิ่มผลผลิตได้ตามที่กำหนด ให้ข่าวสารทางการผลิตและการค้าแก่เกษตรกรผู้ทำการเพาะปลูกเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการผลิตนั้น ๆ รวมถึงให้ความช่วยเหลือในการส่งออก หากทางการสามารถให้ความมั่นใจแก่ผู้ผลิตในการหาตลาดส่งออกหรือในการรับซื้อสินค้าที่ผลิตได้ในราคาประกันแล้ว เกษตรกรย่อมมีความต้องการที่จะเพิ่มการผลิตของตน แต่ทั้งนี้เกษตรกรจำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือจากทางการในเรื่องระบบการชลประทาน ความรู้ในเรื่องการใช้ปุ๋ยหรือยาฆ่าแมลง ตลอดจนประเภทของพันธุ์พืชที่ดี

### 10.1.2 การแปรรูปสินค้า (Processing)

การแปรรูปสินค้าเกษตรจะช่วยให้การเน่าเสียหายของสินค้าลดน้อยลง นอกจากนี้ ยังช่วยให้สินค้าที่ผ่านการแปรรูปแล้วมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นมีการจ้างแรงงานเพื่อทำการแปรรูป การผลิตภายในประเทศจะเพิ่มขึ้นและมูลค่าต่อหน่วยของสินค้าที่ทำการแปรรูปจะเพิ่มขึ้นด้วย ดังนั้นการแปรรูปสินค้าเกษตรโดยเฉพาะสินค้าที่เน่าเสียง่ายจึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่ประเทศเกษตรกรรมควรดำเนินการ แต่เนื่องจากประเทศกำลังพัฒนาโดยทั่วไปซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วยนั้น ขาดแคลนความทางเทคนิคในด้านต่าง ๆ ที่จะนำมาแปรรูปสินค้า ขาด

แคลนแรงงานที่มีฝีมือ รวมถึงเงินลงทุนซึ่งจะต้องใช้เป็นจำนวนมาก (เนื่องจากการลงทุนประเภทนี้นับได้ว่าเป็นการลงทุนที่ต้องใช้เงินทุนมาก) ด้วย

การที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวทั้งหมดได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ทางการควรจะทำให้ความร่วมมือกับทางเอกชนในการดำเนินงาน ทั้งนี้เนื่องจากเอกชนเองอาจจะขาดแคลนปัจจัยบางประการรวมถึงความสะดวกในการดำเนินงานด้วย การแปรรูปสินค้าเป็นสิ่งที่หนึ่งที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าต่อหน่วยในการส่งออกให้มากขึ้น และขยายประเภทการส่งออกให้มากขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม สินค้าแปรรูปนี้นับได้ว่าได้รับการกีดกันทางการค้ามากที่สุด เช่น ปลาทูน่ากระป๋อง ดังนั้น อาหารกระป๋องควรระวังในด้านคุณภาพให้ตรงกับที่ FDA ต้องการ

ในปัจจุบัน ทางการได้จัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมขึ้น แต่ยังมีได้ทำ Export Processing Zone สิ่งเหล่านี้หากมีการก่อตั้งขึ้นจะอำนวยความสะดวกทางการค้าได้มากขึ้น

### 10.1.3 เพิ่มประเภทการผลิต (Diversification)

เพื่อเป็นการเพิ่มเสถียรภาพทางด้านรายได้จากต่างประเทศ การเพิ่มประเภทการส่งออกเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ในปัจจุบันทางการหลายหน่วยงานพยายามที่จะศึกษาหาช่องทางในการส่งออกสินค้าอื่นๆ และพยายามส่งเสริมการผลิตสินค้าดังกล่าว การขยายประเภทการส่งออกให้มากขึ้นจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงภัยทางรายได้จากต่างประเทศ ในกรณีที่ปีใดปีหนึ่งรายได้จากการส่งออกสินค้าสำคัญลดลง เราอาจจะมีรายได้ชดเชยจากสินค้าใหม่ดังกล่าว

### 10.1.4 ผู้ผลิต

เนื่องจากผู้ผลิตในบ้านเราเป็นเอกชนรายย่อย ขาดเงินทุนประกอบการ ขาดความรู้ทางการผลิตและการตลาด ขาดอำนาจการต่อรองทางการค้า สิ่งที่จะต้องแก้ไข คือ ทางการควรเข้าไปมีบทบาททางด้านบริการให้ข่าวสารความรู้ในด้านต่างๆ ให้คำแนะนำปรึกษาแก่เกษตรกรหรืออุตสาหกรรมผู้ทำการผลิตสินค้าแปรรูป เป็นหัวหน้าในการเจรจาทางการค้าเพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ผลิต และเป็นผู้นำเอกชนในการเดินทางไปหาตลาดในต่างประเทศ

## 10.2 การตลาด (Marketing)

### 10.2.1 การจำหน่าย (distribution)

การแก้ไขระบบการจำหน่ายของสินค้าเกษตรและสินค้าส่งออกทุกประเภทเป็นสิ่งที่ทางการควรดำเนินการอย่างเร่งด่วน ระบบการจำหน่ายที่ตัดพ่อค้าคนกลางให้ลดน้อยลง

ยอมช่วยผู้ผลิตให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ราคาสินค้าที่จำหน่ายจะลดลง เกิดความคล่องตัวในการจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนั้น ควรสร้างจุดรวมในการจำหน่ายเพิ่มเป็นการส่งเสริมอำนาจในการต่อรองทางการค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศ ป้องกันการถูกกดราคา และป้องกันการขายตัดราคากันเอง

ในด้านการจำหน่ายกับต่างประเทศ ควรหาหน้การตลาดอาชีพและใช้วิธีการ Lobby ขณะเดียวกันต้องปรับปรุงผลิตเพื่อส่งออกด้วย

### 10.2.2 การแปรรูป (processing)

ถึงแม้ว่าการแปรรูปเป็นขั้นตอนหนึ่งในการผลิต แต่การแปรรูปนับว่าเป็นขั้นตอนหนึ่งในการทางตลาดด้วย และนับว่าเป็นขั้นตอนที่สำคัญในการพัฒนาประเทศจากภาวะเกษตรไปสู่อุตสาหกรรม

### 10.2.3 การขนส่ง (transportation)

ในการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การพัฒนาพาณิชย์นาวีของประเทศนับว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างเร่งด่วนที่สุด เนื่องจากสินค้าส่งออกส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งมีราคาต่อหน่วยต่ำ ประกอบกับการขนส่งภายในประเทศทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น การแก้ไขปัญหาด้านนี้ทำได้โดยการปรับปรุงระบบการขนส่งภายในประเทศให้มีความคล่องตัวมากขึ้น พยายามลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้ต่ำลง ซึ่งรวมถึงการพยายามปราบปรามข้าราชการที่ทำการควบคุมเส้นทางการขนส่งที่ทุจริต การพยายามตัดถนนหนทางเข้าไปสู่แหล่งเพาะปลูกให้มากที่สุด และดำเนินการจัดตั้งไซโลสำหรับสินค้าเกษตรที่จะส่งออกให้อยู่ใกล้บริเวณท่าเรือที่จะทำการส่งออก

นอกจากนั้น ความพยายามที่ทางการจะปรับปรุงท่าเทียบเรือสำหรับเรือบรรทุกขนาดใหญ่กำลังอยู่ในระหว่างดำเนินงาน และตัดสินใจจะทำการก่อสร้างในบริเวณใดจึงจะเหมาะสมที่สุด มีประโยชน์ต่อการส่งออกมากที่สุด ประกอบกับทางการประสงค์จะให้มีการก่อสร้างเขตอุตสาหกรรมปลอดภาษีเพื่อการส่งออกขึ้นด้วย ดังนั้น การพิจารณาหาแหล่งที่จะก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกจึงดำเนินการค่อนข้างล่าช้า

ส่วนในด้านการจัดตั้งพาณิชย์นาวีของชาติขึ้นนั้น เนื่องจากว่า ในปัจจุบันไทยมีเรือเดินสมุทรเพียงไม่กี่ลำ แต่ละชมรมเรือจะมีเรือไทยอยู่ประมาณร้อยละ 15 - 20 ของปริมาณการเดินเรือในแต่ละสาย ทำให้รายได้ส่วนหนึ่งจากการขนส่งสินค้าออก รายได้จากการประกันภัยในการขนส่งสินค้ารวมถึงการใช้แรงงานลูกเรือต่างชาติ สิ่งเหล่านี้ทำให้ประเทศไทยขาดรายได้ในแต่ละปีมูลค่าหลายหมื่นล้านบาท แต่ความพยายามในการจัดตั้งพาณิชย์นาวี

แห่งชาติขึ้นนี้ จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมหาศาลในการซื้อเรือบรรทุกขนาดใหญ่ที่เรียกว่า คอนเทนเนอร์ เช่น เรือลำหนึ่งมีระวางบรรทุก 10,000 ตัน ราคาตกลงลำละประมาณ 140 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมรายเดือนประมาณเดือนละ 4 - 5 หมื่นบาท (ถ้าเรือมีอายุน้อย จะเสียค่าซ่อมแซมต่ำกว่านี้) ดังนั้น นอกจากกิจการเดินเรือจะต้องใช้เงินทุนจำนวนมากแล้ว การบริหารงานจะต้องมีประสิทธิภาพ และต้องอาศัยความชำนาญพิเศษของบุคคลเป็นหลักในการดำเนินงานด้วย

อีกประการหนึ่ง ทางการควรที่จะหาทางส่งเสริมให้มีการศึกษาทางด้านการเดินเรืออย่างจริงจัง โดยการจัดตั้งโรงเรียนการเดินเรือขึ้นเพื่อผลิตผู้มีความรู้ออกไปปฏิบัติงานได้ และควรออกกฎหมายที่เป็นประโยชน์ และก่อให้เกิดความคล่องตัวในกิจการเดินเรือ ทางการควรจะหาทางให้พ่อค้าผู้ส่งออกมีการรวมตัวกันเพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองกับชมรมการเดินเรือ ในกรณีที่มีการขึ้นค่าระวางเรืออย่างไม่ยุติธรรม หรือไม่ยอมส่งสินค้าออกไปให้พ่อค้าคนไทย (เนื่องจากสินค้าส่งออกของไทยมีมูลค่าต่อหน่วยต่ำกว่าขนส่งจึงต่ำ ชมรมเรือจึงพอใจที่จะส่งสินค้าที่ได้รับค่าขนส่งสูงมากกว่า) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการรักษาผลประโยชน์ส่วนรวมของประเทศ

นอกจากการขนส่งสินค้าทางทะเลแล้ว กรณีสินค้าที่เน่าเสียง่ายควรทำการขนส่งทางอากาศ การปรับปรุงสนามบินเป็นปัญหาที่กล่าวมานานแล้ว แต่ยังไม่มีการสร้างสนามบินพาณิชย์แห่งใหม่ ซึ่งหากมีการสร้างสนามบินพาณิชย์แห่งใหม่จะเป็นการช่วยกระตุ้นให้มีการขนส่งสินค้าทางอากาศมากขึ้น

#### 10.2.4 ผู้ส่งออกสินค้า (exporter)

ในกรณีที่ผู้ส่งสินค้าออกแย่งกันขายสินค้าตัดราคากัน ปลอมปน คุณภาพของสินค้าส่งออก ส่งสินค้าไม่ถูกต้องตามสัญญา หลีกเลียงภาษี ขาดความชำนาญในเรื่องการค้า ปัญหาเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่ทางการควรจะไปดำเนินการลงโทษผู้กระทำผิด และควรกำหนดข้อบังคับบางประการแก่ผู้ส่งสินค้าออก ดังนี้

ก. กำหนดคุณสมบัติของผู้ส่งออก โดยมีการระบุถึงจำนวนเงินทุนที่จะใช้ในการค้าส่งออก สัญชาติของพ่อค้าส่งออกควรเป็นคนไทยเกินกว่าครึ่งหนึ่ง เพื่อป้องกันการไหลออกของกำไร

ข. จัดทะเบียนผู้ทำการค้าขาออก เพื่อประโยชน์ในด้านการถ่วงดุลกรรม และติดตามผลการดำเนินงานของผู้ทำการค้าขาออก

ค. สิทธิพิเศษในการส่งออก เพื่อเป็นการชักจูงให้ผู้ส่งออกขนขวายหาตลาดในต่างประเทศและเพื่อเป็นการสร้างความเชื่อถือในต่างประเทศ ทางการค้าจะกำหนดหนังสือรับรองในด้านมาตรฐานสินค้าและความเป็นผู้รับผิดชอบให้แก่บริษัทส่งออกที่ทำการค้าโดยสุจริตเหมือนเช่นที่รัฐบาลสิงคโปร์ดำเนินการอยู่ และบริษัทดังกล่าวจะได้รับการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรบางประเภท

ง. การตั้งสมาคมผู้ส่งออก ทางการค้าพยายามหาทางที่ส่งเสริมให้ผู้ส่งออกแต่ละรายย่อยมารวมกันเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ โดยการพยายามที่จะก่อตั้งสภาการค้าสำหรับสินค้าประเภทต่างๆ ขึ้น เพื่อให้สภาการค้าของสินค้าแต่ละประเภทดำเนินการในด้านการตลาดเพื่อการส่งออกสำหรับสินค้าแต่ละอย่าง ถึงแม้ว่าการดำเนินงานในด้านสภาการค้ายังไม่ประสบผลสำเร็จก็ตาม ความคิดในการดำเนินงานดังกล่าวยังคงเป็นที่สนใจและต้องการของผู้ส่งออกรายย่อยๆ อยู่

จ. การให้ความรู้แก่ผู้ส่งออก โดยที่ผู้ส่งออกเกือบทั้งหมดจะขาดความรู้เกี่ยวกับการตลาดในประเทศและต่างประเทศ ขาดเทคนิคด้านต่างๆ ที่จะปรับปรุงระบบ การขนส่ง การหีบห่อสำหรับสินค้าส่งออกทางการโดยกระทรวงพาณิชย์จึงมักจัดการอบรมความรู้ทางด้านการส่งออกให้แก่พ่อค้าผู้ทำการส่งออกอยู่เสมอ

#### **10.2.5 เงินทุน (financing)**

เนื่องจากผู้ส่งออกชาวไทยมักจะมีเงินทุนจำกัด เงินที่มีอยู่บางส่วนเกิดจากการกู้ยืมจึงต้องเสียดอกเบี้ย รายจ่ายของผู้ส่งออกจึงมีมากการแก้ไขปัญหาในด้านนี้ ควรหาทางให้พ่อค้ามีเงินทุนหมุนเวียนมากเพื่อจัดหาสินค้าส่งออก และไม่ต้องรับภาระดอกเบี้ยสูงในการนี้ รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนในด้านต่างๆ ดังนี้

ก. การรับช่วงซื้อลดตัวเงิน โดยทางธนาคารแห่งประเทศไทยควรขยายสินเชื่อออกไปทั้งปริมาณเงิน เวลา และอัตราดอกเบี้ย ในการรับช่วงซื้อลด

ข. การให้สินเชื่อในการส่งออก โดยผู้ส่งสินค้าออกโดยตรงจ่ายค่าสินค้าไปก่อน และส่งไปขายต่างประเทศในรูปเงินเชื่อ ผ่อนผันให้ผู้ซื้อสินค้าชำระเงินค่าสินค้านั้นในอนาคต และให้ผู้ส่งออกได้เบิกเงินค่าสินค้าจากธนาคารไปก่อนและเสียดอกเบี้ยในอัตราต่ำ

#### **10.2.6 มาตรฐานและคุณภาพ (standardization & quality)**

เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศให้มากขึ้น กระทรวงพาณิชย์ได้เพิ่มสินค้ามาตรฐานอีก 7 ประเภท นอกจากนั้น ควรพยายามแก้ไขปัญหาทางด้านมาตรฐานและคุณภาพ ดังนี้

ก. ควรใช้เครื่องมือตรวจสอบคุณภาพที่ทันสมัย เช่น เครื่องมือตรวจความชื้นของข้าว อันจะเป็นการป้องกันข้อบกพร่องต่างๆ ที่เคยเกิดขึ้นมาแล้ว

ข. สนับสนุนให้มีการส่งออกสินค้ามาตรฐานเท่านั้น

ค. ปรับปรุงมาตรฐานที่ใช้เพื่อให้ทันสมัยและสอดคล้องกับความต้องการของตลาดโลก

ง. ทำการควบคุมมาตรฐานจากแหล่งผลิต

จ. ทำการลงโทษผู้ฝ่าฝืนอย่างจริงจัง ควรกำหนดการลงโทษให้หนักและยึดใบประกอบการส่งออก

ฉ. กำหนดมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมให้มากประเภทขึ้น

#### **10.2.7 การหีบห่อ (packing)**

ในปัจจุบัน บริษัทผู้ซื้อในต่างประเทศได้ร่วมมือกับบริษัทผู้ส่งออกในการให้คำแนะนำในการหีบห่อสินค้าส่งออกเพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของสินค้าส่งออกให้คงสภาพเดิมให้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม ความรู้ในด้านนี้ควรที่ทางการจะเผยแพร่ และให้คำแนะนำแก่ผู้ส่งออกโดยทั่วไปอย่างกว้างขวาง สำหรับเอกชนเองได้มีการจัดสัมมนาเกี่ยวกับการหีบห่อเพื่อการส่งออกทุกปี จุดประสงค์เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรฐานการหีบห่อของสากล

#### **10.2.8 การโฆษณา (advertising)**

การโฆษณาสินค้าส่งออกควรจะเป็นหน้าที่ของผู้ส่งออกร่วมกับกระทรวงพาณิชย์ และทางสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย การโฆษณาสินค้าอาจจะกระทำได้ภายในประเทศ โดยการตั้งศูนย์แสดงสินค้าเพื่อการส่งออกหรือการส่งตัวอย่างไปแสดงไปศูนย์การค้าของกระทรวงพาณิชย์ในต่างประเทศ หรือร่วมมือกับทูตพาณิชย์ของต่างประเทศในประเทศไทย การโฆษณาจะช่วยกระจายข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าที่จะส่งออกให้ผู้ซื้อได้ทราบข้อมูลมากขึ้น

#### **10.2.9 การส่งมอบ (delivery)**

ทางการควรหามาตรการลงโทษผู้ส่งออกที่ปฏิบัติผิดสัญญา ส่งมอบล่าช้า ทำให้ผู้ซื้อในต่างประเทศได้รับความเสียหาย บทในการลงโทษอาจจะกระทำได้น่าสนใจเกี่ยวกับผู้ส่งออกสินค้าปลอมปน

## 10.3 การบริหารงานของรัฐบาล

### 10.3.1 เงินทุน

โดยที่ภาครัฐบาลนับว่าเป็นภาคหลักในการพัฒนาประเทศ ทางภารกิจควรเป็นผู้กระตุ้นให้ภาคเอกชนเกิดความคล่องตัว นอกจากความละเอียดที่กล่าวไว้ใน 10.3.5 แล้ว ทางภารกิจจะทบทวนนโยบายทางด้านภาษีอากรที่ใช้อยู่ให้เหมาะสม ขจัดขั้นตอนทางพิธีศุลกากรที่ไม่จำเป็นออกไป อันจะเป็นการช่วยลดต้นทุนในการส่งออกด้วย

### 10.3.2 ด้านข้อมูล (information and data collection)

เพื่อเป็นการช่วยเผยแพร่สินค้าและบริการเกี่ยวกับการส่งออก ควรทำดังนี้

ก. จัดให้มีหน่วยงานกลาง เพื่อทำหน้าที่ติดต่อกับผู้ซื้อในต่างประเทศ รวมถึงมีข้อมูลไว้บริการพ่อค้าผู้ส่งออกภายในประเทศด้วย เช่น การจัดตั้งศูนย์บริการส่งออกของกระทรวงพาณิชย์

ข. แสดงสินค้าในต่างประเทศ นับว่าเป็นวิธีการนำสินค้าเข้าไปสู่ความสนใจของชาวต่างชาติได้ดีวิธีหนึ่ง แต่ในกรณีนี้ต้องใช้งบลงทุนมากการไปแสดงแต่ละครั้งจึงควรดูแหล่งที่มีลูกค้าแจ่มใสมากที่สุด กระทรวงพาณิชย์จะเป็นหัวหน้าคณะนำสินค้าไปแสดง

ค. การจัดตั้งศูนย์พาณิชย์กรรมในต่างประเทศเพื่อเป็นการบริการข้อมูล และข่าวสารแก่ผู้ซื้อในต่างประเทศอย่างละเอียด กระทรวงพาณิชย์จึงได้จัดตั้งศูนย์การค้าในต่างประเทศ เป็นจำนวน 6 แห่ง คือ ที่ แฟรงเฟิร์ต โตเกียว นิวยอร์ก ลอสแอนเจลิส ซิดนีย์ และเจนีวา เพื่อทำหน้าที่แสดงสินค้าไทย และร่วมมือในการให้บริการข่าวสารหรือเป็นตัวกลางในการติดต่อทางการค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศ

ง. ผู้แทนทางการค้า นอกจากจัดตั้งศูนย์แสดงสินค้าในต่างประเทศ 6 แห่งแล้ว กระทรวงพาณิชย์ยังได้จัดตั้งทูตพาณิชย์ขึ้นในประเทศต่างๆ 20 แห่ง ได้แก่ สำนักงานทูตพาณิชย์ประจำกรุงวอชิงตัน กรุงบอนน์ กรุงโตเกียว กัวลาลัมเปอร์ ฮองกง สิงคโปร์ เจนีวา เดลลี กรุงเตหะราน กรุงจาการ์ตา กรุงเบรุต กรุงแคนเบอร์รา กรุงมะนิลา กรุงเฮก กรุงลอนดอน กรุงโรม นครซานฟรานซิสโก นครนิวยอร์ก กรุงบรัสเซลส์ กรุงปักกิ่ง และนครปารีส

สำนักงานทูตพาณิชย์ในต่างประเทศเหล่านี้ จะทำหน้าที่เหมือนกับผู้แทนทางการค้าของประเทศไทย ร่วมเจรจาข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ ต่อรองทางการค้า ทำสัญญาทางการค้า เป็นผู้แทนพ่อค้าไทยในการเจรจาทางการค้ากับพ่อค้าต่างประเทศ

### 10.3.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ



การปรับปรุงคุณภาพของเจ้าหน้าที่ผู้ที่จะให้บริการข่าวสารข้อมูลทางการค้า เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง ในอดีตเจ้าหน้าที่บริการข่าวสารทางการค้าของรัฐมักจะไม่มีความพึงพอใจ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นลูกหลานของผู้มีอำนาจที่ต้องการไปพำนักอยู่ในต่างประเทศ แต่ในปัจจุบันการจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปประจำในต่างประเทศ จะต้องได้รับการคัดเลือกบุคคลที่มีคุณภาพและมีความสามารถเพียงพอ

นอกจากนั้น ในกรณีที่เจ้าหน้าที่ของรัฐให้ความร่วมมือกับพ่อค้าส่งออกทำการส่งออกสินค้าที่ไม่มีคุณภาพตามมาตรฐานนั้น ทางการควรจะมีบทลงโทษอย่างหนักเพื่อมิให้เป็นเยี่ยงอย่างต่อไป

#### 10.3.4 ด้านนโยบาย (Policy)

ทางการควรมีการปรับปรุงในการส่งเสริมการส่งออกให้ทันต่อเหตุการณ์ของโลก เช่น ในขณะที่ในตลาดโลกมีการแข่งขันกันจำหน่ายสินค้ามาก ทางเราควรมีนโยบายที่จะลดภาษีเพื่อการส่งออกหรือลดค่าพรีเมียมลงมา นโยบายในด้านราคาสินค้าส่งออกเป็นจุดที่ควรปรับปรุงอย่างยิ่ง การหาทางลดค่าใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ นับว่าเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยปรับราคาส่งออกให้ต่ำลงมา รวมถึงการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นย่อมมีผลในการลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำลงมา

อีกประการหนึ่ง คือ ถึงแม้ว่าทางการจะมีการกำหนดนโยบายในการแก้ไขการค้าขาดดุลตลอดมาก็ตาม แต่การที่ไม่อาจจะดำเนินการได้ผล เนื่องจากขาดการดำเนินนโยบายต่อเนื่องกัน จึงเป็นการสมควรที่จะมีการกำหนดนโยบายในการแก้ไขการค้าขาดดุลให้เป็นนโยบายแห่งชาติระยะยาวที่ทุกรัฐบาลจะต้องดำเนินการสืบเนื่องต่อกันมา

นอกจากการดำเนินการภายในประเทศแล้วในส่วนภายนอกประเทศ รัฐบาลได้เข้าร่วมกลุ่มอาเซียนเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองทางเศรษฐกิจกับต่างประเทศ การเข้าเป็นภาคีของแกตต์ การเข้าร่วมกลุ่ม Cairns เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองในแกตต์เกี่ยวกับการค้าสินค้าเกษตร เป็นต้น

#### 10.3.5 ด้านมาตรการเด็ดขาด

เพื่อให้การแก้ไขภาวะการค้าขาดดุลได้ผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ การวางนโยบายที่ควบคุมการนำเข้า การใช้นโยบายควบคุมทางด้านภาษีอากร การควบคุมปริมาณการนำเข้าสำหรับสินค้าฟุ่มเฟือยบางอย่าง ควรมีการนำมาตรการเหล่านี้มาใช้อย่างเข้มงวด กวดขัน มีบทลงโทษแก่ผู้ฝ่าฝืนโดยไม่คำนึงถึงความสัมพันธ์ส่วนตัว

### 10.3.6 ตลาดต่างประเทศ (foreign market)

ทางการโดยกระทรวงพาณิชย์ควรมีหุตาที่ว่องไวและรับผิดชอบให้มากกว่าที่เป็นอยู่ โดยพยายามรายงานข่าวความต้องการสินค้าไทยในตลาดต่างประเทศให้แก่ผู้ส่งออกชาวไทยได้ทราบโดยรวดเร็ว พยายามส่งเจ้าหน้าที่ไปเจรจาขายสินค้าให้แก่ต่างประเทศ ตั้งเป้าหมายในการค้ากับประเทศคู่ค้าที่สำคัญในแต่ละปี และพยายามขายสินค้าให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ควรส่งเจ้าหน้าที่ไปเจรจาขายสินค้าอยู่เสมอๆ เพื่อเป็นการรักษาตลาดสินค้าไทยไว้

## 10.4 การรวมกลุ่มของผู้ส่งออกโดยรัฐบาลควบคุม

เพื่อให้ผู้ส่งออกมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ซื้อสินค้าในต่างประเทศมากขึ้น ทางรัฐบาลจึงมักจะอนุญาตให้ผู้ส่งสินค้าออกเข้าร่วมรับฟังการเจรจาทางการค้ากับต่างประเทศได้ในบางครั้ง โดยทางผู้ส่งออกจะส่งตัวแทนทางการค้าของตนซึ่งมักจะเป็นนายกสมาคมการค้าหรือผู้แทนสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย แต่เนื่องจากผู้ส่งสินค้าออกของไทยยังมีอีกเป็นจำนวนมากที่ไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกของสมาคมการค้าทางการจึงเคยดำริที่จะก่อตั้งสภาการค้าตลาดแห่งชาติขึ้น เพื่อทำหน้าที่ในด้านบริการหรือให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง โดยทางสภาการค้าตลาดจะทำหน้าที่ทุกขั้นตอนทางการตลาด ตั้งแต่การควบคุมในด้านการผลิตทั้งคุณภาพและปริมาณ การควบคุมและบริการในด้านการจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เจรจาต่อรองทางการค้ากับต่างประเทศ ช่วยเหลือในด้านการแปรรูปสินค้า การขนส่งทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการจัดตั้งไซโลเพื่อเก็บสินค้าก่อนจะส่งออกจำหน่าย การให้ความช่วยเหลือในเรื่องเงินทุนแก่สมาชิกในการซื้อสินค้าเพื่อส่งออก การควบคุมคุณภาพสินค้าที่ผลิตให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้กับต่างประเทศ พร้อมทั้งจำแนกประเภทของสินค้าตามคุณภาพตามราคา

อย่างไรก็ดี ความพยายามในการจัดตั้งสภาการค้าตลาดในประเทศไม่ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ อาจจะเนื่องจากสาเหตุดังต่อไปนี้

ก. ในส่วนเอกชน ขาดผู้มีความรู้ ความสามารถ และความจริงจัง ที่จะบริหารงานเพื่อประโยชน์ส่วนรวม

ข. ในด้านเงินทุน ขาดแคลนเงินทุนที่จะรับซื้อผลิตผลทางการเกษตรเพื่อส่งออก และขาดเงินทุนในการสร้างคลังสินค้า

ค. ผู้ผลิตและผู้ค้าในประเทศไทยเป็นผู้ประกอบการรายย่อย รวมกลุ่มกันได้ยาก มีลักษณะแย่งกันตั้งเป็นสมาคม ทั้งๆ ที่ทำการค้าสินค้าประเภทเดียวกัน

ถึงแม้ว่าไม่อาจจะก่อตั้งสภาการตลาดขึ้นในประเทศไทยก็ตาม ทางกรมโดยกระทรวงพาณิชย์ได้ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกบางอย่าง โดยรับเป็นผู้แทนในการเจรจาทางการค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศ เช่น การค้าข้าวโพด การค้าสิ่งทอ และการค้าประเภทอื่นๆ ที่ถูกควบคุมการส่งออก

หนึ่ง การส่งออกของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (Trading Company) นั้น ก็ประสบปัญหาเกี่ยวกับมูลค่าการส่งออกไม่ครบตามเป้าหมายที่ทางการกำหนดไว้ ทำให้ไม่ได้รับความอนุเคราะห์ทางภาษีอากร ทางกรมจึงควรปรับปรุงเงื่อนไขในการช่วยเหลือบริษัทการค้าระหว่างประเทศให้เหมาะสมกับสภาพความเป็นจริง เพื่อที่บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้

## 10.5 การจัดทำแผนทางการค้า (trade plan)

ในกรณีของการจัดทำแผนทางการค้านี้ ประเทศไทยได้เคยจัดทำเฉพาะกับประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น ทั้งนี้ เนื่องจากญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ไทยทำการค้าด้วยมากที่สุด ทั้งในด้านการนำเข้าและการส่งออก ประกอบกับสินค้าบางประเภทที่ญี่ปุ่นซื้อจากไทย ยังมีช่องทางในด้านการผลิตและการส่งออกค่อนข้างแจ่มใส เป้าหมายทางการค้าที่กำหนดไว้กับญี่ปุ่นนี้ ไม่สู้จะได้รับผลสำเร็จมากนัก เนื่องจากสินค้าส่งออกจากไทยเป็นสินค้าเกษตรเกือบทั้งหมด ซึ่งสินค้าเหล่านี้มีอุปสงค์ที่ยืดหยุ่นมากหรือไม่มีความยืดหยุ่นเลย และทางญี่ปุ่นเองอาจจะกล่าวได้ว่าไม่มีความตั้งใจจริงที่จะช่วยซื้อสินค้าจากไทยเท่าไรนัก เนื่องจากทุกครั้งที่เราขอความช่วยเหลือให้ช่วยซื้อสินค้าเพิ่มเติมจากไทย เราก็มักจะได้รับคำตอบประเภทรำคาญอยู่เสมอ ทั้งนี้ เพราะว่าญี่ปุ่นถือว่าเขาเป็นแหล่งระบายสินค้าออกที่สำคัญที่สุดของไทย

นอกจากประเทศญี่ปุ่นแล้ว สหรัฐอเมริกา และเนเธอร์แลนด์ นับว่าเป็นแหล่งระบายสินค้าออกที่สำคัญของไทยเช่นเดียวกัน รวมถึงประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ ที่มีกำลังในการซื้อ เช่น ประเทศทางตะวันออกกลางผู้ผลิตน้ำมัน ประเทศในทวีปแอฟริกาผู้ผลิตแร่ต่างๆ ประเทศเหล่านี้มีอำนาจในการซื้อสูง สินค้าที่จำเป็นแก่การครองชีพ เช่น ผลิตภัณฑ์ผ้าและเสื้อผ้าสำเร็จรูป หรือผ้าผืน อาหารสำหรับชนพื้นเมืองสำเร็จรูป ผลไม้ประเภทต่างๆ รวมถึงความพยายามที่จะลงทุนในด้านการก่อสร้างอื่นๆ ซึ่งประเทศเหล่านี้กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาประเทศอย่างเร่งด่วน

ข้อความคิดอีกประการหนึ่ง ก็คือ หน่วยงานผู้จัดทำแผนทางการค้าควรที่จะยึดหลักการวางแผนตามความเป็นจริงที่จะเป็นไปได้ โดยพยายามเสาะหาตัวเลขที่ปรากฏเป็นจริง การวางโครงการไม่ควรเป็นการเอาใจรัฐบาลโดยการตั้งเป้าหมายไว้สูงจนเกินความสามารถที่จะกระทำได้ ข้อนี้เป็นสิ่งที่ต้องแก้ไขอย่างยิ่ง

การจัดทำแผนทางการค้าจะช่วยให้ทราบว่า จะมีรายได้จากทางใดได้บ้างเพื่อประโยชน์ในการวางแผนทางด้านรายจ่ายของประเทศ

## 10.6 จิตวิทยา (psychology)

ในการดำเนินงานส่งเสริมการส่งออกเพื่อนำรายได้มาสู่ประเทศนั้น การพยายามชักจูงโดยใช้หลักจิตวิทยานับว่าจะมีผลดีกว่าการใช้วิธีการทางด้านภาษีอากร หรือทางด้าน การควบคุมการส่งออกหรือการควบคุมทางด้าน การนำเข้า อาจจะดูตัวอย่างได้จากการที่ประเทศ ญี่ปุ่นสามารถทำการปรับปรุงประเทศของตนจากประเทศผู้แพ้สงครามที่มีภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ มาสู่ประเทศผู้ร่ำรวยในสิบประเทศของโลก สาเหตุประการหนึ่งที่ญี่ปุ่นประสบความสำเร็จได้เนื่องจากความพยายามในการส่งเสริมความนิยมในสินค้าของตนให้แก่ประชาชน รายจ่ายสำหรับสินค้าเข้าจะมีเฉพาะรายการที่สำคัญเท่านั้น

สำหรับในประเทศไทย ทางการค้าได้เคยส่งเสริมความนิยมในสินค้าไทยให้แก่ประชาชนมาเป็นเวลานานแล้ว เช่น คำขวัญที่ว่า ไทยทำ ไทยใช้ ไทยเจริญ หรือความพยายามที่ทางการจะหามาตรการส่งเสริมสินค้าไทยโดยการบังคับให้ตามหน่วยงานราชการทุกแห่งใช้สินค้าที่ผลิตขึ้นได้ในประเทศก่อนที่จะซื้อสินค้าจากต่างประเทศมาใช้ สินค้าใดมิได้ทำการผลิต จึงควรซื้อจากต่างประเทศมาใช้ แต่การดำเนินงานมิได้ผลเท่าที่ควร ทั้งนี้ เนื่องจากสาเหตุหลายประการ คือ

ก. คุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ต่ำมากแต่ราคาค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้านำเข้า

ข. ความพยายามในการแก้ไขปรับปรุงคุณภาพไม่มี เนื่องจากผู้ผลิตได้รับความคุ้มครองจากทางราชการอยู่แล้ว ผู้บริโภคจึงอยู่ในสภาพต้องรับภาระบริโภคสินค้าคุณภาพต่ำ

นอกจากมาตรการในการส่งเสริมความนิยมสินค้าไทยดังกล่าวแล้ว ทางการค้าได้เคยดำริที่จะมีการมอบเครื่องอิสริยาภรณ์สำหรับผู้ที่สามารถส่งเสริมความนิยมสินค้าไทยในบริษัทของตนได้ หรือพยายามที่จะหาทางส่งสินค้าไทยออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศให้ได้ผลดีเด่น ความพยายามเหล่านี้มิได้ประสบผลสำเร็จนัก

การส่งเสริมความนิยมสินค้าไทยนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำการปลูกฝังให้อยู่ในจิตใจของผู้บริโภคตั้งแต่ยังเยาว์วัยอยู่ เช่น การส่งเสริมความรักชาติ การประหยัดไม่ใช้สินค้าตามอย่างบุคคลอื่น ๆ (ข้อนี้อาจจะเป็นการยากอย่างยิ่งสำหรับบรรดาวัยรุ่น)

นอกจากการส่งเสริมในด้านความรู้สึกแล้ว ควรที่จะหามาตรการการอื่น ๆ มาใช้ประกอบด้วย เช่น การควบคุมการนำสินค้าบางอย่างเพื่อเป็นการให้ความคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศ ขณะเดียวกัน ทางก็ต้องควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ผลิตให้มีมาตรฐานดีที่สุดในเท่าที่จะสามารถผลิตได้เพื่อมิให้ผู้บริโภคเสียเปรียบ การช่วยเหลืออุตสาหกรรมภายในประเทศอาจจะใช้ระบบภาษีเข้ามาช่วยคุ้มครองผู้ผลิตก็ได้ การจะใช้วิธีการใดย่อมขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในแต่ละเวลาและโอกาส

อาจจะกล่าวได้ว่า การส่งเสริมความนิยมในสินค้าไทยโดยวิธีทางจิตวิทยาจะเป็นวิธีที่ดีที่สุด แต่ขณะเดียวกันก็เป็นวิธีที่ยากที่สุดเช่นกัน ความพยายามหามาตรการในด้านนี้ควรที่จะดำเนินต่อไปตราบเท่าที่ไทยยังขาดดุลการค้ามากมายเช่นนี้

## 10.7 สรุป

ในการแก้ไขปัญหาการค้าระหว่างประเทศนั้น ประเทศไทยควรตระหนักว่าไทยเป็นประเทศที่ทำการผลิตสินค้าเกษตรกรรม จึงควรนำสินค้าเกษตรกรรมที่มีอยู่แล้วทำการปรับปรุงคุณภาพการผลิต กระจายประเภทผลผลิต ทำการแปรรูปผลผลิตจากสินค้าเกษตรไปสู่สินค้าอุตสาหกรรมเกษตร หรืออุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานมาก โดยเน้นการผลิตเพื่อขายเป็นหลักสำคัญ

นอกจากการแก้ปัญหาทางการผลิตแล้ว ควรให้ความสนใจในการปรับปรุงระบบและกลไกทางตลาดตามขั้นตอนต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้า ทั้งสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเพื่อให้ผู้ซื้อในต่างประเทศเกิดความมั่นใจในสินค้าของไทย ในด้านเงินทุนรัฐบาลอาจขยายการให้สินเชื่อเพื่อการส่งออกโดยเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นหรือขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อ การลดต้นทุนการส่งออกให้ต่ำที่สุดโดยการลดพิธีศุลกากรหรือตัดขั้นตอนการส่งออกบางขั้นตอนออกไป จะช่วยให้สินค้าถึงมือผู้ซื้อเร็วขึ้นและผู้ส่งออกจะได้รับค่าสินค้าเร็วขึ้น อันจะช่วยลดค่าใช้จ่ายสำหรับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมซึ่งนำมาใช้ในการส่งออกได้ ในด้านการหีบห่อซึ่งนานาประเทศมีการเปลี่ยนแปลงระเบียบทุกปีนั้น จำเป็นต้องจัดอบรมการหีบห่อให้แก่ผู้ส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออก ผักสด ผลไม้สด อาหารทะเล เป็นต้น และ

การแก้ปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งทางการตลาด คือ การส่งมอบต้องตรงตามเวลาและคุณภาพตามที่ได้ตกลงไว้ ทั้งนี้ จำเป็นต้องปรับปรุงการขนส่งทางน้ำและทางอากาศด้วย

โดยที่ภาครัฐบาลเป็นภาคนำของประเทศ จึงควรปรับปรุงการปฏิบัติงานของรัฐบาลในด้านการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้ผู้ส่งออกได้ทราบทันเหตุการณ์ เพื่อผู้ส่งออกจะได้ปรับปรุงคุณภาพสินค้า หรือการหีบห่อ หรือควบคุมการส่งออกให้สอดคล้องกับประเทศคู่ค้าได้ ในกรณีที่ผู้ส่งออกรายใดไม่ปฏิบัติตามให้ถูกต้องตามกฎหมายเกณฑ์ในการส่งออก ควรที่รัฐบาลจะใช้มาตรการลงโทษเด็ดขาดห้ามผู้ส่งออกรายนั้นเข้าสู่ธุรกิจการส่งออกอีกต่อไป ส่วนผู้แทนทางการค้าของไทยที่ไปประจำในต่างประเทศควรคัดเลือกจากผู้มีความรู้ความสามารถอย่างแท้จริง เพื่อที่จะสามารถขยายตลาดส่งออกให้แก่ประเทศได้ และประการสุดท้าย รัฐบาลควรมีนโยบายการส่งออกแห่งชาติเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินทางการค้าระหว่างประเทศ

การแก้ไขปัญหาค้าระหว่างประเทศ อาจกระทำได้อีกประการหนึ่งโดยการสร้างอำนาจการต่อรองของผู้ส่งออกให้สูงขึ้นทั้งในรูปการก่อตั้งสภาการค้า หรือสมาคมผู้ส่งสินค้าออก ดังเช่นที่ประเทศญี่ปุ่นมีการรวมกลุ่มผู้ส่งออกและผู้นำเข้าเพียงรายเดียวทำให้เกิดเอกภาพในการต่อรองทางการค้ากับต่างประเทศ

ได้เคยมีการกล่าวว่า การใช้สินค้าในประเทศมากขึ้นจะช่วยลดดุลการค้าขาดดุลได้ กรณีนี้จะเป็นจริงได้ต้องสร้างความสำนึกในการรักชาติให้มากขึ้น เป็นการใช้จิตวิทยาในการแก้ไขปัญหาการค้าระหว่างประเทศ ถึงแม้ว่ากรณีนี้จะเป็นการกล่าวอย่างค่อนข้างเลื่อนลอย แต่เป็นจุดสำคัญอย่างยิ่งที่จะแก้ไขปัญหาได้ หากประชาชนภายในประเทศทุกคนให้ความร่วมมือ

นอกจากการส่งสินค้าออกของไทยไปต่างประเทศจะส่งปัญหามาถึงการขาดดุลการค้าแล้ว การนำเข้าที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยอยู่ในระหว่างการพัฒนา และต้องมีการลงทุนในอุตสาหกรรมสาขาต่างๆ นับได้ว่าเพิ่มการส่งปัญหามาถึงการขาดดุลทางการค้าเพิ่มขึ้นเช่นกัน ดังนั้น ในภาวะการณ์เช่นนี้รัฐบาลไทยได้พยายามแก้ไขปัญหานั้นในด้านต่างๆ อย่างระมัดระวังและอย่างดีที่สุด โดยมีความหวังว่าภาวะขาดดุลทางการค้าของประเทศจะดีขึ้นในอนาคต แม้ว่าภาวะการกีดกันทางการค้าของโลกจะทวีความรุนแรงมากขึ้นก็ตาม