

บทที่ 6

บริการข้ามชาติในประเทศไทยและต่างประเทศ

จากการที่ได้รู้จักบริษัทข้ามชาติของสหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่นแล้ว ก็จะเห็นว่าแต่ละบริษัทต้องมีความสามารถเฉพาะตัวในการดำเนินธุรกิจด้านบริการมาเป็นเวลานานแล้วในประเทศของตนก่อนที่จะมาขยายใหญ่โตในประเทศอื่น ๆ ได้

บทบาทของการค้าบริการของต่างชาติในประเทศไทย

นอกจากนี้ การที่ประเทศไทยจะเปิดการค้าเสรีในสาขาบริการต่าง ๆ ไม่ว่าจะมากหรือน้อยนั้น จะมีผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การศึกษาบทบาทของการค้าบริการของต่างชาติในประเทศไทย ตามข้อมูลพื้นฐาน และกฎหมายที่ใช้ควบคุมเกี่ยวกับบริการทั้ง 8 ประเภท ที่มีอยู่ในประเทศ จะเป็นพื้นฐานที่สำคัญ นอกจากใช้ในการต่อรองในการเจรจาหลายฝ่ายรอบอุรุกวัยแล้ว (การประชุมแกตต์) ยังอาจเป็นประโยชน์ในการควบคุมดูแลธุรกิจต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทยได้ด้วย

บริการทั้ง 8 ประการนั้นได้แก่

1. การธนาคาร
2. การประกันภัย
3. การก่อสร้าง
4. การบริการทางด้านแรงงาน
5. การบริการด้านการให้คำปรึกษาหารือ
6. การขนส่ง
7. การโทรคมนาคม
8. การบริการทางด้านท่องเที่ยว

จะได้อธิบายแต่ละบริการข้างต้น ตั้งแต่ลักษณะการเข้ามาดำเนินการในประเทศไทย สภาพการแข่งขันของธุรกิจบริการนั้น ๆ จนกระทั่งสุดท้าย ความเห็นของฝ่ายไทยในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ

1. การธนาคาร

การเข้ามาดำเนินการธนาคารของต่างชาติ

สมาคมต่างประเทศเข้ามาในประเทศไทยใน 5 ลักษณะ คือ

1. **เข้ามาในฐานะสำนักงานตัวแทน** กล่าวคือ เป็นตัวกลางติดต่อประสานงานเกี่ยวกับด้านธุรกิจการเงิน และการธนาคารด้านข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ ระหว่างสำนักงานใหญ่ และลูกค้าธนาคารที่พำนักอยู่ในประเทศไทย ขณะนี้ประเทศไทยมีสำนักงานตัวแทนของธนาคารต่างประเทศ 32 สำนักงาน

2. **เข้ามาในรูปของสาขาต่างประเทศ** กล่าวคือ ประกอบกิจการเหมือนธนาคารพาณิชย์ทั้งหลาย แต่การขอจัดตั้งนั้น จะต้องได้รับการอนุญาตจากรัฐมนตรีกระทรวงการคลังตามข้อกำหนดและเงื่อนไขต่าง ๆ ขณะนี้รัฐบาลไทยไม่มีนโยบายให้ธนาคารต่างประเทศมาเปิดสาขาในประเทศไทยอีกต่อไป

3. **เข้ามาในรูปของการถือหุ้นในธนาคารไทย** ซึ่งตาม พ.ร.บ. การธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 แก้ไข พ.ศ. 2522 ได้กำหนดไว้ว่า คนต่างด้าวจะถือหุ้นของธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งจะต้องเป็นบริษัทมหาชน และอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ แต่ต้องมีจำนวนหุ้นของคนต่างด้าวไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินทุนที่ชำระแล้ว และคนต่างด้าวแต่ละคนหรือนิติบุคคลจะไม่สามารถถือหุ้นได้เกินร้อยละ 5 ของหุ้นทั้งหมด

4. **เข้ามารวมตัวหรือซื้อกิจการ** (Take over, Merger, หรือ Acquisition) ของธนาคารต่างชาติที่มีสาขาอยู่แล้วในประเทศไทย เช่น ธนาคารซีทีเอ็มบี ได้เข้ามาซื้อกิจการของธนาคารเมอร์แตนด์ไต้ส หรือธนาคารคอยซ์ ของสหภาพเยอรมันตะวันตก ได้เข้ามาซื้อกิจการของธนาคาร European Asian จึงสามารถทำธุรกิจในประเทศไทยได้

5. **เข้ามาทำธุรกิจการเงินทางอ้อม** โดยการซื้อหรือถือหุ้นของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ของประเทศไทย เช่น ธนาคารซันวา (SANWA) ซึ่งเป็นธนาคารชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น

และเป็นธนาคารที่ใหญ่เป็นอันดับ 5 ของโลก ได้ซื้อธนาคารลอยด์พีแอลซีในแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา ทำให้ธนาคารชั้นนำมีสาขา 113 แห่ง และกลายเป็นธนาคารอันดับ 7 ของรัฐแคลิฟอร์เนีย ธนาคารชั้นนำมีแต่สำนักงานผู้แทนในประเทศไทย และเป็นหุ้นส่วนใหญ่ในบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์อุตสาหกรรม จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 34.97 โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังให้เข้ามาเปิดธุรกิจธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยได้

สภาพการแข่งขันของธุรกิจธนาคารไทยและต่างชาติ

เนื่องด้วยธนาคารต่างชาติที่มีสาขาในไทย มีการขยายตัวเร็วมาก เพราะเป็นธนาคารใหญ่มีเงินทุน ความคล่องตัวทางการเงินสูง มีขอบข่ายทั่วโลกในรูปรวมมากกว่าธนาคารชั้นนำของไทย การที่ปล่อยให้ต่างชาติเข้ามาตั้งสาขากิจการธนาคารเพิ่มขึ้น จะเกิดอุปสรรคในการเจริญเติบโตของธนาคารพาณิชย์ขนาดเล็กที่มีทุนน้อยภายในประเทศ

การควบคุมของธนาคารแห่งประเทศไทยจึงทำให้สาขาธนาคารต่างชาติ มีข้อเสียเปรียบธนาคารไทยทางการแข่งขันอยู่มาก คือ

1. รัฐบาลไทยไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างประเทศเปิดสาขาได้มากกว่า 1 แห่ง ฉะนั้น การระดมเงินฝากของสาขานานาชาติจึงมีจำกัด

2. ตามประกาศกระทรวงการคลังออกตามความในพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ. 2505 ได้กำหนดไว้ว่าสาขานานาชาติต้องดำรงสินทรัพย์ในประเทศไทย เป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่าห้าล้านบาท แต่ไม่มีการกำหนดเพดาน (Ceiling) ระดับสูง ฉะนั้น ธนาคารต่างชาติสามารถเพิ่มเงินกองทุนของสาขาในประเทศไทยอย่างไม่มีจำนวนจำกัด ส่วนจำนวนเงินที่เอากลับมาอย่างน้อยเท่าไรนั้นขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละธนาคาร และประเภทลูกค้าที่จะฝากเงิน ความปกติธนาคารต่างชาติก็จะเพิ่มเงินกองทุนเพื่อจะออกเงินกู้โครงการใหญ่ๆ มูลค่าหลายร้อยพันล้านบาท ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยมีข้อกำหนดว่า จำนวนเงินให้กู้ของลูกค้าแต่ละรายจะต้องไม่เกินร้อยละ 25 ของเงินกองทุน แต่ถ้าสาขานานาชาติต้องการจะปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จะต้องเพิ่มเงินกองทุนโดยนำเงินต่างประเทศเข้ามา ฉะนั้น ธนาคารต่างชาติซึ่งมีกองทุนมาก จะมีความได้เปรียบในการหาลูกค้ารายใหญ่ เพราะมีความสามารถที่จะมีวงเงินให้กู้จำนวนมากกว่าธนาคารพาณิชย์ไทยในโครงการระดับใหญ่ ซึ่งมีความแน่นอนและมีผลประโยชน์ทางการเงินมากกว่าโครงการระดับเล็ก

การไม่ให้มีการเพิ่มธนาคารต่างชาติในรูปของสาขาเกินกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน รัฐบาลไทยก็ไม่อนุญาตให้มีธนาคารพาณิชย์ไทยใหม่ขึ้นด้วย ฉะนั้นในกรอบของการประชุมแอกต์ เรียกว่านโยบายปฏิบัติเท่าเทียมกัน จึงไม่ขัดต่อกฎของแอกต์แต่อย่างใด

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. จากสภาพการแข่งขัน ธนาคารต่างชาติที่มีสาขาในไทยเป็นธนาคารที่ใหญ่มาก ซึ่งอยู่ในรูปของบรรษัทข้ามชาติที่มีเงินทุน และความคล่องตัวทางการเงินสูง มีขอบข่ายทั่วโลก ในรูปรวม (COMPETITIVE ADVANTAGES) มีมากกว่าธนาคารชั้นนำของไทย การที่อนุญาตให้ต่างชาติเข้ามาตั้งสาขาในประเทศหรือเพิ่มสาขาขึ้น เป็นอุปสรรคในการเจริญเติบโตของธนาคารขนาดเล็กของประเทศซึ่งยังต้องใช้เวลาพัฒนาตัวเอง และพัฒนาตลาด เพื่อความมั่นคงของธนาคาร

ขณะนี้รัฐบาลพยายามคุ้มครองสภาพของผู้ประกอบการไทยโดยมีนโยบายไม่ให้มีการเพิ่มธนาคารต่างชาติในรูปของสาขาเกินกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ในขณะที่เดียวกันก็ไม่อนุญาตให้มีการตั้งธนาคารพาณิชย์ไทยใหม่ขึ้น ฉะนั้นในกรอบของแอกต์นโยบายนี้ปฏิบัติเท่าเทียมกัน (National Treatment) จึงไม่ขัดต่อกฎของแอกต์แต่อย่างใด

อนึ่ง การที่มีสาขาแห่งเดียวของธนาคารต่างชาติในประเทศไทย เป็นข้อจำกัดที่มีผลต่อการระดมทุนของคนไทยในประเทศในรูปของ เงินออมทรัพย์ ฉะนั้น สาขาธนาคารต่างประเทศจึงไม่สามารถเจริญเติบโตได้เท่าที่ควร ในด้านจำนวนเงินฝาก และสินเชื่อ โดยเฉพาะสินเชื่อ ข้อจำกัดสำหรับทุกธนาคารมีว่า ไม่สามารถจะออกสินเชื่อเกิน 25% ของเงินกองทุนต่อราย ฉะนั้นสาขาต่างชาติใดที่จะเพิ่มบริการและผลกำไรด้วยการออกสินเชื่อ หรือลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ จึงต้องนำทุนจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งจะเป็นผลประโยชน์ต่อประเทศ

2. การประกันภัย

การเข้ามาดำเนินกิจการประกันภัยของต่างชาติ

1. ขณะนี้ประเทศไทยมีบริษัทประกันภัยทั้งหมด 75 บริษัท ในขณะที่ตลาดประกันภัยมีขนาดเล็กมากเมื่อเปรียบเทียบกับต่างชาติ (ประมาณ 4% ของคนในประเทศใช้บริการประกันชีวิตหรือวินาศภัย)

2. บริษัทที่เข้ามาในรูปของสาขาต่างประเทศมีทั้งหมด 6 บริษัท ประกันชีวิต 1 บริษัท และประกันวินาศภัย 5 บริษัท

3. บริษัทต่างชาติได้เปรียบทางด้านต่าง ๆ ทั้งทางด้าน connection กับต่างประเทศ เทคโนโลยี มีฐานะการเงินที่มั่นคง การประกันภัยต่อซึ่งใช้เบี้ยประกันภัยที่ต่ำกว่า ฯลฯ ทำให้บริษัทต่างชาติ competitive advantages สูงกว่าบริษัทไทย จึงถือว่าเป็นผู้นำในวงการตลาดประกันภัย เช่น AIA เป็นผู้นำในตลาดประกันชีวิต

4. ขณะนี้ประเทศไทยกำลังเสียดุลจากการประกันภัยต่อมาก ในปี 2530 ไทยเสียดุลมากกว่า 760 ล้านบาท และประมาณ 50% ของเงินเบี้ยประกันต้องส่งไปจ่ายสำหรับการประกันภัยต่อต่างประเทศเพื่อลดความเสี่ยง

สภาพการแข่งขันของธุรกิจประกันภัยต่างชาติ

เนื่องด้วยการบริการธุรกิจประกันภัยจะเกิดขึ้นได้ อย่างน้อยต้องมีการติดต่อระหว่างนายหน้าหรือตัวแทนกับผู้บริโภคโดยตรง การติดต่อโดยตรงนี้ทำให้มีความจำเป็นที่ผู้ผลิตบริการจะต้องมีการตั้งถิ่นฐานอย่างถาวรในประเทศของชนในชาติ สิทธิในการตั้งถิ่นฐานธุรกิจของบริษัทประกัน เป็นปัจจัยหนึ่งในการเสริมสร้างภาพพจน์และความใกล้ชิดกับผู้ใช้บริการในประเทศ อันจะนำมาซึ่งความเชื่อถือในผู้ผลิตบริการ ทำให้ผู้ผลิตมีความได้เปรียบในการแข่งขันโดยเฉพาะถ้าผู้ผลิตบริการมีฐานะการเงินที่มั่นคง และสามารถรับความเสี่ยงได้สูง ยิ่งปัจจุบันการค่าบริการของบริษัทประกัน อาจเกิดขึ้นได้โดยติดต่อทางระบบโทรคมนาคมหรือคอมพิวเตอร์ แทนที่การติดต่อโดยตรงระหว่างผู้ขายบริการกับผู้ใช้บริการ ด้วยวิธีนี้ทำให้การบริการประกันภัย มีความสามารถในการค้า (Tradability) ข้ามพรมแดนสูง ฉะนั้น ประเทศที่มีความได้เปรียบสูงในการบริการนี้ จึงประสงค์ที่จะขยายกิจการค้าไปสู่ประเทศที่ไม่มีมีความได้เปรียบ

บริษัทต่างชาติได้เปรียบทางด้านต่าง ๆ ทั้งทางด้านประสานงานกับต่างประเทศ ทางด้านเทคโนโลยี มีฐานะการเงินที่มั่นคง รวมทั้งการประกันภัยต่อ ซึ่งใช้เบี้ยประกันภัยที่ต่ำกว่า ฯลฯ ทำให้ได้เปรียบทางด้านการแข่งขันกับบริษัทประกันภัยภายในประเทศ เช่น บริษัทประกันภัย เอ.ไอ.เอ. ของสหรัฐอเมริกาเป็นผู้นำในตลาดประกันชีวิตของไทย

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. ในประกาศของกระทรวงพาณิชย์ (ลงวันที่ 6 มีนาคม 2521) ได้กำหนดห้ามไม่ให้มีการตั้งบริษัทประกันชีวิตและประกันวินาศภัย ทั้งที่เป็นของไทยและของต่างชาติ เพราะเห็นว่าบริษัทเหล่านี้มีในประเทศมากแล้ว ข้อกำหนดนี้ ไม่เลือกปฏิบัติเช่นกัน (NON-DISCRIMINATION) จึงไม่ขัดต่อกฎของแกตต์
2. ขณะนี้รัฐบาลมีนโยบายที่จะส่งเสริมประสิทธิภาพการบริการ ฐานการเงิน และบุคลากรของบริษัทประกัน (ในรูปของตัวแทน และนายหน้า) มากกว่าต้องการให้บริษัทประกันใหม่เพิ่มขึ้น ความจริงแล้วรัฐบาลต้องการให้มีบริษัทประกันน้อยกว่านี้ แต่ใหญ่กว่าและมั่นคงกว่า และมีประสิทธิภาพมากกว่า
3. การเปิดการค้าเสรี จะทำให้มีผลต่อการแข่งขันมากขึ้น โดยเฉพาะบริษัทเล็กจะเสียเปรียบ ปัญหาการควบคุมบริษัทจะมีมากขึ้น ผลการเพิ่มขึ้นอาจจะทำให้เบี้ยประกันต่ำลงคุณภาพของการบริการอาจไม่ดีพอ จะเป็นปัญหาทางด้าน CONSUMER PROTECTION สำหรับผู้รับบริการคนไทย
4. รัฐควรส่งเสริมให้ฐานบริษัทประกันภัยที่มีอยู่แล้ว และเพิ่มความสามารถในการรับประกันภัยต่อ และควรสงวนที่จะเปิดการค้าเสรีทางด้านนี้
5. อีกประการหนึ่ง โอกาสที่คนไทยจะไปเปิดบริษัทประกันในต่างประเทศมีน้อยมาก

3. การก่อสร้าง

สภาพการแข่งขันและการเข้ามาของต่างชาติ

1. ในขณะนี้การแข่งขันในการบริการก่อสร้าง บริษัทรับเหมาก่อสร้างไทย ต้องเสียเปรียบต่างชาติมาก โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเข้ามาจ้างงานแทนบริษัทไทยตามความผูกพันของโครงการเงินกู้ระหว่างประเทศ และเงินให้เปล่า (grant-aid) ซึ่งมักจะกำหนดให้ญี่ปุ่นเป็นผู้รับเหมา
2. ขณะนี้มีบริษัทญี่ปุ่นกว่า 100 บริษัทเข้ามาจ้างงานในประเทศ ในรูปของบริษัทไทยร่วมทุนต่างชาติ (ไทยเทียม) และบริษัทข้ามชาติ (TRANS-NATIONAL CORPORATION)

ที่ไม่มีการร่วมทุนกับคนไทยแต่ได้รับข้อยกเว้นจากประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 281 ให้เข้ามาทำการก่อสร้างอื่น ๆ ที่ไม่ใช่อาคารได้

3. ในโครงการก่อสร้างของรัฐบาลไทย บริษัทญี่ปุ่นได้สัดส่วนตลาดประมาณ 70% ของโครงการที่ใช้เทคโนโลยีสูง และประมาณ 50% ของโครงการขนาดใหญ่ และกลาง ส่วนโครงการก่อสร้างของเอกชน เช่น สร้างโรงงาน ดึกสำนักงาน คอนโดมิเนียม ฯลฯ ญี่ปุ่นได้สัดส่วนตลาดร้อยละ 60-70 (ที่มา: สมาคมอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย)

4. ผลทำให้ผู้รับเหมาไทยเป็นแค่ผู้รับเหมาช่วง (SUB-CONTRACTOR) ของญี่ปุ่น ไม่มีโอกาสได้พัฒนาตัวเอง โดยการมาร่วมงานในโครงการก่อสร้างที่ใช้เทคโนโลยีสูง ในการรับเหมาช่วงก็มีการแข่งขันอย่างตัดราคาสำหรับผู้รับเหมาไทย ผลทำให้มีบริษัทรับเหมาไทย เล็กกิจการมากขึ้นในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. ขณะนี้ กฎหมายที่เกี่ยวกับการก่อสร้างไม่ได้คุ้มครองผู้รับเหมาไทยเพียงพอ เพราะมีช่องโหว่มาก คนต่างชาติได้เข้ามาทำการแข่งกับคนไทย โดยใช้ข้อยกเว้นของกฎหมาย ดังนี้

1.1 ประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 281 (ปว.281) พ.ศ. 2515 สงวนอาชีพก่อสร้างอาคารสำหรับคนไทย (บัญชี ก) ผลบริษัทต่างชาติเข้ามาทำการก่อสร้างอื่น ๆ ที่ไม่ใช่อาคาร เช่น สะพาน ท่าเรือ ถนน วางท่อประปา ฯลฯ

1.2 ปว. 281 มีข้อยกเว้นว่าข้อกำหนดการสงวนอาชีพก่อสร้างสำหรับคนไทย จะไม่ใช่สำหรับต่างชาติ ที่เข้ามารับงานตามความตกลงระหว่างรัฐบาลต่อรัฐบาลเป็นเฉพาะกาล ฯลฯ ฉะนั้นในโครงการเงินกู้ให้เปล่าจากญี่ปุ่น ญี่ปุ่นได้กำหนดให้บริษัทญี่ปุ่นเป็นผู้รับงานได้

1.3 ใน ปว. 281 กำหนดค่านิยมของคนต่างด้าว โดยใช้สัดส่วนของการถือหุ้น 50% เป็นเกณฑ์ ซึ่งค่ามากทำให้บริษัท "ไทยเทียม" เกิดขึ้นมาก โดยให้คนไทยถือหุ้น 51% ซึ่งส่วนมากเป็นหุ้นลมและคนไทยไม่มีโอกาสเข้ามาทำงานบริการหรือตัดสินใจในงานที่ถือว่าเป็นหัวใจของงานก่อสร้าง ทำให้ TRANSFER OF TECHNOLOGY มีน้อยมาก

1.4 ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2521 กำหนดให้ส่วนราชการส่งเสริมกิจการของคนไทย โดยกำหนดให้บุคคลสัญชาติไทย หรือนิติบุคคลที่มีคนไทยถือหุ้นเกินกว่าครึ่งหนึ่งเท่านั้นที่จะรับงานก่อสร้างของหน่วยราชการและรัฐวิสาหกิจของไทย ผลทำให้บริษัทไทยเทียมแฝงตัวเข้ามาใช้งานได้

1.5 กฎหมายศุลกากร ให้สิทธิพิเศษแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างต่างชาติ โดยไม่ต้องเสียภาษี เครื่องจักร เครื่องมือเครื่องใช้ ที่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างชั่วคราวภายในประเทศ ในขณะที่ผู้รับเหมาไทยต้องเสียภาษีนำเข้า ซึ่งทำให้ต้นทุนของผู้รับเหมาต่างชาติต่ำกว่าต้นทุนของผู้รับเหมาไทย ซึ่งมีผลต่อการแข่งขันเรื่องราคา

2. รัฐบาลควรแก้ไขปัญหาในการที่ผู้รับเหมาไทยถูกแข่งขันอย่างไม่มีทางสู้และไม่ควรพิจารณาให้เปิดการค้าเสรีมากขึ้นกว่าเดิมจนกว่าผู้รับเหมาไทยจะได้รับการส่งเสริม และมีฐานที่มั่นคงที่จะแข่งขันกับต่างชาติได้

4. การค้าบริการทางด้านแรงงาน

4.1 แรงงานต่างด้าว

สภาพการแข่งขัน

แม้ว่าคนต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในไทย (เฉพาะที่ถูกกฎหมาย) จะมีน้อยกว่าจำนวนคนไทยที่ไปทำงานในต่างประเทศ แต่พวกที่เข้ามาส่วนมากจะเป็นผู้ชำนาญพิเศษที่มาขายบริการในทางด้านก่อสร้างวิศวกรรม หรือสถาปัตยกรรมหรือเป็นผู้บริหารในวงการต่าง ๆ ระดับ DECISION MAKERS ซึ่งมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศ

ความเห็นของไทย (ในกรอบของกฎหมายและภาคปฏิบัติ)

1. ปว. 281 กำหนดว่า อาชีพวิศวกร และสถาปัตยกรรมสงวนไว้สำหรับคนไทย แต่คนต่างด้าวสามารถที่เข้ามาประกอบอาชีพนี้ได้ ในโครงการที่เป็นข้อตกลงระหว่างรัฐบาลต่อรัฐบาล
2. อาชีพการบริหารโรงแรมก็ได้รับการยกเว้นเช่นกันใน ปว. 281
3. อาชีพมัคคุเทศก์เป็นอาชีพที่สงวนไว้สำหรับคนไทย ตามพระราชกฤษฎีกากำหนดงานและวิชาชีพที่ห้ามคนต่างด้าวทำ พ.ศ. 2522 ฉะนั้น จึงเป็นหน้าที่กวดขันของกองตรวจคน

เข้าเมืองและกองแรงงานต่างด้าวของกรมแรงงานเพื่อไม่ให้กระทบกระเทือนต่อคนไทยที่ประกอบอาชีพนี้

4. สรุปแล้ว ประเทศไทยเปิดการค้าเสรีทางด้านแรงงานอยู่แล้ว ต่างชาติที่สนใจจะเข้ามาทำงานในประเทศไทยส่วนมากเป็นนักวิชาการ ผู้ชำนาญพิเศษระดับสูง ผู้ขายแรงงานระดับไร้ฝีมือและกึ่งฝีมือจะไม่ค่อยมี (ยกเว้น คนสัญชาติต่างๆ ที่มาจากประเทศที่กำลังพัฒนา เช่น อินเดีย เวียดนาม ฯลฯ ที่มาขายแรงงานระดับต่ำ เพราะค่าจ้างแรงงานของประเทศไทยถูก ผู้ที่เข้ามาขออนุญาตทำงานในระดับนี้มักเข้ามาตั้งหลักฐานอยู่ในประเทศไทยโดยแต่งงานกับคนไทย หรือเป็นผู้อพยพ หรือเข้ามาผิดกฎหมาย)

4.2 แรงงานต่างประเทศ

สภาพการแข่งขัน

1. แรงงานไทยในต่างประเทศถือเป็น EXPORT ที่สำคัญมากของคนไทย และนำรายได้มากกว่า ข้าว และเป็นที่สองรองจากการท่องเที่ยวในปี 2530 รายได้ที่คนไทยที่ไปทำงานต่างประเทศส่งเข้ามามีมากกว่าสองหมื่นล้านบาท

2. แรงงานไทยได้เปรียบกับแรงงานต่างประเทศตรงที่ค่าจ้างถูก คนไทยขยันและมีระเบียบวินัย ตลาดแรงงานไทยที่สำคัญ คือ ตะวันออกกลางและประเทศในกลุ่มอาเซียน แรงงานส่วนมากเป็นคนงานใช้ฝีมือ และกึ่งฝีมือ

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

พ.ร.บ. จัดหางานและคุ้มครองคนหางาน (พ.ศ. 2528) เป็น พ.ร.บ. ที่ทันสมัยและใช้คุ้มครองคนไทย ที่รับอนุญาตจากกรมแรงงานให้ไปทำงานต่างประเทศเพื่อป้องกันการถูกหลอกจากสำนักงานจัดหางานและนายจ้างต่างชาติ นอกจากนี้ยังได้คุ้มครองสวัสดิภาพของคนงานทางด้านเงินช่วยเหลือเมื่อตกทุกข์ได้ยาก และพัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มระดับ EXPORTABILITY ของคนงานไทย

5. การบริการด้านการให้คำปรึกษา

การบริการสาขานี้รวมการให้คำปรึกษาทางด้านวิศวกรรม สถาปัตยกรรม คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ กฎหมาย บัญชี และข้อมูล เป็นต้น

สภาพการแข่งขันและการเข้ามาของต่างชาติ

1. ทางด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม การแข่งขันนี้ผูกพันกับการแข่งขันทางการให้บริการทางด้านก่อสร้าง ซึ่งฝ่ายไทยเสียเปรียบประเทศญี่ปุ่นที่มาลงทุนทางด้านนี้มาก แม้ว่าระยะหลังได้มีข้อตกลงว่าฝ่ายไทยจะได้รับงานต่อช่วงจากญี่ปุ่นประมาณร้อยละ 40 ของแรงงาน แต่ไม่ได้หมายความว่า มูลค่าแรงงานจะเท่ากับ 40% ของมูลค่าโครงการ และไม่มีข้อผูกมัดว่ามีโอกาสทำงานในระดับ "มันสมอง" หรือฝ่ายไทยจะได้เป็นเจ้าของโครงการ

2. ทางด้านคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์นั้น การค้าบริการทางด้านนี้โดยเฉพาะจะไม่มีต่างชาติเข้ามาลงทุน ยกเว้น การขาย HARDWARE พร้อมกับ SOFTWARE ซึ่งประมาณค่าแยกออกจากกันยาก อุปสรรคการเข้ามาของต่างชาติอาจจะเป็นเพราะว่าประเทศไทยยังไม่มี พ.ร.บ. ลิขสิทธิ์ที่ให้ความคุ้มครองในทรัพย์สินทางปัญญา

3. ในปัจจุบันประเทศไทยมีสำนักงานตัวแทน หรือบริษัทไทยร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติที่มีชื่อเสียงในอเมริกาและอังกฤษ ทำการบริการทางด้านกฎหมาย บัญชี การจัดการทั่วไป ตลอดจนการบริการข้อมูลต่างๆ ประมาณไม่เกิน 10 บริษัท กลุ่มเป้าหมายลูกค้า คือ บริษัทข้ามชาติที่มาลงทุนในไทยและบริษัทไทยที่ทำธุรกิจกับต่างชาติ ฉะนั้นตลาดเป้าหมายจึงต่างกับผู้ประกอบการคนไทยซึ่งมากกว่า 90% ให้บริการทางด้านกฎหมาย บัญชี ฯลฯ ต่อสาธารณชนในประเทศ การแข่งขันจึงไม่มีมากนัก

ความคิดเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

เนื่องจากการประกอบวิชาชีพทนายความและการบัญชี เป็นอาชีพสงวนไว้สำหรับคนไทย (ปว.281) แต่บริษัทต่างชาติได้เข้ามาประกอบกิจการในรูปแบบของบริษัทหรือสำนักงานที่ปรึกษา โดยจ้างนักกฎหมายและนักบัญชีคนไทยที่มีใบอนุญาตประกอบอาชีพเป็นผู้ปฏิบัติการ การกระทำเช่นนี้ไม่ผิดกฎหมายแต่อย่างใด

6. การบริการทางด้านขนส่ง

6.1 การขนส่งทางเรือ

สภาพการแข่งขัน

1. การพาณิชย์นาวีของไทยเสียเปรียบกองเรือต่างชาติมากในช่วง 5-6 ปี ที่

ผ่านมา คือ กองเรือไทยได้สัดส่วนตลาดน้อยมาก (ไม่เกิน 15%) โดยเฉลี่ยของการขนส่งสินค้าออกและการขนส่งสินค้าขาเข้าจากประเทศต่าง ๆ มายังท่าเรือไทย

2. ถ้าเป็นการส่งสินค้าออกไปประเทศอาเซียน เรือไทยจะได้สัดส่วนตลาด 22% ในปี 2529 และในเส้นทางไปตะวันออกไกล 13% ในการส่งสินค้าขาเข้ากองเรือไทยได้สัดส่วนตลาด 14% ในเส้นทางในกลุ่มอาเซียน และ 13% ในเส้นทางในกลุ่มตะวันออกไกล

3. สาเหตุที่กองเรือไทยได้ MARKET SHARE น้อยมากเพราะเรือไทยมีขนาดเล็กกระวางบรรทุกต่ำ เรือเก่าและมีเรือเฉพาะกิจน้อย ผลทำให้ลูกค้าเป้าหมายนิยมใช้เรือต่างชาติมากกว่า

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. กองเรือไทยมีความพร้อมน้อยที่จะแข่งขันกับต่างชาติ ขณะนี้ต่างชาติสามารถจะเข้าถึงตลาดการพาณิชย์นำวิไทยได้โดยเสรีแล้ว โดยดูตามสัดส่วนตลาด

2. ปัจจุบันรัฐบาลกำลังส่งเสริมผู้ประกอบการไทย โดยการกำหนดให้สินค้าที่รัฐบาลสั่งซื้อและส่งออกต้องใช้เรือไทยขนส่ง ถ้าในเส้นทางนั้นมีเรือไทยโดยมีข้อยกเว้นบางประการ

3. รัฐบาลพยายามส่งเสริมให้ต่างชาติมาลงทุนในกิจการเดินเรือมากขึ้น โดยเปลี่ยนแปลงการถือกรรมสิทธิ์ในเรือไทย เดิมกฎหมายกำหนดให้ต่างชาติที่จะถือกรรมสิทธิ์ในเรือจดทะเบียนไทยจะต้องมีคนไทยถือหุ้น 70% แต่บัดนี้ได้เปลี่ยนเป็นร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เพื่อให้ต่างชาติมีโอกาสถือกรรมสิทธิ์เรือจดทะเบียนเป็นเรือไทยมากขึ้น

4. ส่วนการคุ้มครองทางด้านอื่น ๆ เช่น การกำหนดราคาบริการและมาตรฐานบริการอื่น ๆ รัฐบาลไม่สามารถจะเข้าไปยุ่งเกี่ยวได้เพราะต้องแล้วแต่กลไกของตลาด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ชมรมสายการเดินเรือ และสมาคมผู้ส่งสินค้าเข้า-ออก

5. ขณะนี้มีบริษัทต่างชาติหลายบริษัท โดยเฉพาะญี่ปุ่นและไต้หวันได้เข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวแทนรับส่งสินค้าเข้าและออกโดยมีอำนาจสิทธิขาดในการคุ้มครองและกำหนดราคา ซึ่งทำให้ตัวแทนไทยเดือดร้อนเพราะต่างชาติมี NETWORKING ที่ดีกว่า ตัวแทนไทยกำลังอยู่ในระหว่างร้องเรียนให้รัฐบาลสงวนอาชีพ SHIPPING สำหรับคนไทย

6.2 การขนส่งทางอากาศ

สภาพการแข่งขัน

1. ในการบริการขนส่งทางอากาศ รัฐเข้ามาดำเนินการในรูปของรัฐวิสาหกิจ (บริษัทการบินไทย) โดยมีบริษัทเอกชนอีก 2 บริษัททำการบินเสริมในงานเฉพาะกิจในประเทศ และรัฐไม่มั่นนโยบายที่จะให้คนต่างด้าวมาประกอบธุรกิจการขนส่ง ทางอากาศในประเทศ อีกประการหนึ่งใน พ.ว. 281 อาชีพการขนส่งทางอากาศได้สงวนไว้สำหรับคนไทย

2. ในภาคปฏิบัติสากล ไม่มีประเทศใดยินยอมให้การบินต่างชาติมาเปิดทำการขนส่งผู้โดยสารหรือสินค้าภายในประเทศเพื่อการค้า

3. ส่วนการบินระหว่างประเทศนั้น ประเทศไทยมีบริษัทการบินไทยผูกขาด ส่วนการบริการทางภาคพื้นดินในลานจอดอากาศยาน หรือบริการช่างอากาศ สายการบินต่างชาติสามารถจะเข้ามาให้บริการเครื่องบินของตนและของชาติอื่นได้ แต่ต้องได้รับอนุญาตจากกรมการเดินพาณิชย์ เช่นเดียวกับบริษัทการบินไทย

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. สภาพการณ์การบินพาณิชย์ของไทย ทั้งในและต่างประเทศถูกต้องกับหลักปฏิบัติสากล เช่นเดียวกับการบินพาณิชย์ในชาติอื่น ๆ รัฐบาลจึงควรสงวนเท่าที่ในการเจรจาเปิดการค้าเสรี

2. ขณะนี้ต่างชาติ (ซึ่งส่วนมาก) จะไม่พร้อมที่จะมาลงทุนให้บริการทางด้านนี้ต่อเนื่องกันยกเว้นเป็นครั้งคราวในรูปของการนำ ชาร์เตอร์ ไฟลท์ ขนส่งนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งฝ่ายไทยก็ให้ความช่วยเหลือร่วมบริการที่อยู่แล้ว

7. การโทรคมนาคม

สภาพการแข่งขัน

ในการให้บริการทางการสื่อสาร (โทรศัพท์ โทรเลข โทรพิมพ์ วิทยุโทรคมนาคม) ในประเทศไทยอยู่ในความควบคุมอย่างผูกขาดขององค์กรสื่อสาร และองค์กรโทรศัพท์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจ ในระยะหลังมีเอกชนบางบริษัทที่ได้สัมปทานบริการทางด้านวิทยุคมนาคมให้แก่ สาธารณชน แต่ก็ยังไม่มีการแข่งขันกันมาก ตลาดที่ยังแข่งขันกันมากคือ การลงทุนของต่างชาติในการผลิต ขยายอุปกรณ์ที่ใช้ในการคมนาคม เช่น โทรศัพท์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ฯลฯ แต่

การลงทุนเช่นนี้จะเป็นการลงทุนทางด้านผลิต และการค้าส่ง-ปลีก (MANUFACTURING, WHOLE-SALE AND RETAIL TRADE) มากกว่าการค้าบริการ (TRADE-IN-SERVICES) ตามความหมายที่ใช้ในการเจรจาหลายฝ่ายรอบอุรุกวัย

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. กฎหมายได้มีกฎข้อบังคับไว้อย่างรัดกุมว่าการขยายงานหรือเปิดบริการใหม่ๆ ทางด้านโทรคมนาคม จะอยู่ในรูปของการอนุมัติลงทุนประจำปีของรัฐวิสาหกิจทั้งสองและคณะรัฐมนตรีจะเป็นผู้มีอำนาจ แม้แต่การกำหนดการค้าบริการต่าง ๆ ของรัฐวิสาหกิจจะต้องได้รับความเห็นชอบจากรัฐมนตรี

2. การเปิดการค้าเสรีเกิดขึ้น ก็อาจจะเป็นเพราะรัฐบาลมีนโยบายที่จะแบ่งเบาภาระในการลงทุนโดยสนับสนุนให้เอกชนไทยหรือต่างชาติมาร่วมลงทุน เพื่อบริการหรือขยายขอบเขตการบริการให้เป็นประโยชน์ต่อสาธารณชน ส่วนจะเปิดให้เอกชนเข้ามาร่วมลงทุนมากน้อยแค่ไหน จะต้องพิจารณาเป็นราย ๆ ไปอย่างละเอียด

8. การท่องเที่ยว

การท่องเที่ยวรวมธุรกิจหลายอย่างทั้งทางด้านขนส่ง การนำเที่ยว การบริการที่พัก อาหาร และบันเทิง การขายของที่ระลึกให้แก่นักท่องเที่ยว เป็นต้น

สภาพการแข่งขัน

1. การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมและการบริการพร้อมกันไปด้วยถือว่าเป็นการบริการที่สำคัญมาก ที่ทำให้ดุลชำระเงินของประเทศเกินกว่า 3 หมื่นล้านบาท สามารถสร้างงานให้คนไทยเป็นจำนวนมาก และเป็นวิธีการกระจายรายได้ไปสู่ชนบทที่ได้ผล

2. ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนในกิจการท่องเที่ยว ในลักษณะการเข้าถือหุ้นในโรงแรมและบริษัททัวร์ที่ชำนาญทางด้าน IN-BOUND TOUR โดยนำลูกค้ามาจากต่างประเทศเข้ามาใช้บริการในประเทศไทย เนื่องจากตลาดลูกค้าเป้าหมายอยู่นอกประเทศ เวทีการแข่งขันที่แท้จริงอยู่ต่างประเทศ (EXTERNAL MARKET) ไม่ใช่ในประเทศไทย ฉะนั้น ปัญหาที่ว่าใครได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขันจึงไม่มี

3. ปัจจุบันมีมัครุเทศกัต่างชาตใ้เข้ามาทำงานในประเทศไทย ห้่ง ๆ ที่อาชีพนั้ได้รับ การสงวนไว้สำหรับคนไทย

ความเห็นของฝ่ายไทย (ในกรอบของกฎหมายและการปฏิบัติ)

1. คนต่างด้าวสามารถจะเข้ามาลงทุนในกิจการท่องเที่ยวได้โดยมีคนไทยร่วมทุน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด ปัญหาไทยเหียมอาจจะมึบ้างแต่เป็นความผิดพลาดพถุติณั้ย ไม่ใช่ในตึนั้ย ถึงอย่างไ้ผลประโยชน์จากการท่องเที่ยวมากกว่า 90% ยังอยู่ในมือคนไทย และ แผ่นดินไทย

2. แม้ว้าอาชีพนั้คฤเทศกัยังคงสงวนไว้สำหรับคนไทย แต่ขณะนี้ได้มีมัครุเทศกัต่าง ด้าวเข้ามาทำธุรกิจนี้เพื่อบริการนักท่องเที่ยวสัญชาติเดียวกัน เนื่องจากฝ่ายไทยยังไม่พร้อมทาง ต้าานบุคลากรที่ชำนาญภาษาจีน ญี่ปุ่น และภาษายุโรป การกวดขันการทำงานของมัครุเทศกัต่าง ด้าวจึงไม่ค่อยจริงจังนัก เพราะจะมีผลกระทบกระเทือนต่อภาพพจน์ของประเทศ

ตารางต่อไปนี้สรุปการค้าบริการในไทยห้่ง 8 สาขา ตามลำดับสภาพการแข่งชันการนำ เข้าออกของบริการ และความมากน้อยที่กฎหมายไทยในปัจจุบันคุ้มครองผู้ประกอบการไทย^{1/}

	สภาพการแข่งชัน ระหว่างไทยและต่างชาตใ้	คูลนำเข้า-ออก ของการบริการ	กฎหมายคุ้มครอง ผู้ประกอบการ
1. ธนาคาร	B		A
2. ประกันภัย	B		A
3. การก่อสร้าง	A		C
4. แรงงาน ^{2/}			
แรงงานไทยในต่างประเทศ	B	+	A
สูง	A	/	B
แรงงานต่างด้าวในไทย	C	/	
ต้า	C	/	

สภาพการแข่งขัน คุณนำเข้า-ออก กฎหมายคุ้มครอง
ระหว่างไทยและต่างชาติ ของการบริการ ผู้ประกอบการ

5. บริการที่ปรึกษา

วิศวกรรม	A	-	C
สถาปนิก	A	-	C
ทนายความ	C	/	B
บัญชี	C	/	B
เทคโนโลยีระดับสูง	D	-	B
คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	D	-	B

6. ขนส่ง เรือ

อากาศ	C	+	A
-------	---	---	---

7. โทรคมนาคม

	C	+	A
--	---	---	---

8. ท่องเที่ยว

	B	+	B
--	---	---	---

1. สภาพการแข่งขัน

- A = การแข่งขันสูง ฝ่ายไทยเสียเปรียบ
- B = การแข่งขันตามสภาพปกติของตลาด
(NORMAL MARKET SITUATION)
- C = ไม่มีการแข่งขันเท่าใดนัก (หรือมีกฎข้อห้าม รัฐควบคุม)
- D = สภาพการตลาดยังใหม่ ฝ่ายไทยเสียเปรียบ

2. การนำเข้าบริการ (ดุล)

- = + ไทยได้เปรียบจากการขายบริการให้ต่างประเทศ
- = - ไทยเสียเปรียบ ต่างชาติแย่งตลาดบริการ
- = / ตัวเลขประเมินไม่ได้ เพราะมีการเข้ามาเจาะตลาด (MARKET PENETRATION) ของต่างชาติ
อย่างน้อยอยู่

3. กฎหมายคุ้มครอง A = กฎหมายทันสมัย ให้ความสำคัญคุ้มครองผู้ประกอบการไทยอย่างเต็มที่
- B = กฎหมายที่มีขณะนี้ดีพอสมควรแล้ว
- C = กฎหมาย ฯลฯ ต้องปรับปรุงอย่างรีบด่วน เพราะเป็นปัจจัยทำให้ไทยเสียเปรียบ

หมายเหตุ 1/ ในรายงานช่วงหลัง แผนภูมินี้จะถูกสนับสนุนด้วยตัวเลข โดยเฉพาะดุลการนำเข้า-ออก ขณะนี้กำลังรวบรวมตัวเลขอยู่

2/ แรงงานระดับสูง = ผู้ชำนาญพิเศษ

แรงงานระดับกลาง = ตัวแทน/นายหน้า/เสมียน/เจ้าหน้าที่ธุรการ

แรงงานระดับต่ำ = กรรมกร ช่างกึ่งฝีมือ

ถ้ารวมดุลนำเข้าและออกของการบริการทางด้านแรงงาน และการบริการทางด้านการศึกษา ประเทศไทยจะไม่ขาดดุลเพราะรายได้จากการขายแรงงานในประเทศมีมากกว่า

สรุปแล้ว ในตอนแรกนี่จะเป็นการแสดงว่าประเทศไทยมีบริษัทบริการข้ามชาติของประเทศต่างๆ อยู่หลายบริการ ซึ่งบางประเภทก็สามารถแข่งขันกับกิจการบริการที่ทำอยู่ในประเทศอย่างชนิดตามไม่ทันกันทีเดียว โดยรัฐบาลมิได้ระมัดระวังการเปิดการค้าโดยเสรีมาแต่แรกตั้งนั้น ปัจจุบันการที่ประเทศไทยจะได้บทหวนดูบริการเหล่านี้ก็ครั้งหนึ่ง นับเป็นระยะเวลาที่เหมาะสม ไม่เฉพาะแต่แก้ไขให้กิจการบริการในประเทศได้มีโอกาสดีกว่า โดยใช้วิธีจำกัดโดยข้อบังคับและกฎหมายเท่านั้น ยังสามารถนำมาใช้ในการต่อรองเมื่อประเทศเหล่านั้นก็กีดกันการค้าบริการ และการขายสินค้าของประเทศเราไปยังประเทศอื่นๆ ได้อีกด้วย เช่น การต่อรองให้ประเทศอื่นเข้ามาเปิดธนาคารในประเทศได้ ถ้าหากยอมให้ประเทศของเราไปเปิดบริการธนาคารข้ามชาติในประเทศนั้นๆ เป็นการแลกเปลี่ยนกัน หรือถ้าประเทศใดห้ามสินค้าหรือบริการในประเทศไทยเข้าไปในประเทศของเขา เราก็อาจจะไม่ยอมให้บริการของประเทศเขาเข้ามาค้าในประเทศของเราก็ได้ เป็นต้น

ความเห็นของฝ่ายไทยที่รวบรวมไว้แต่ละบริการนั้นจะช่วยในการตัดสินใจของผู้ที่มีอำนาจในการกำหนดนโยบายของประเทศว่าควรจะมีกฎหมายหรือควรจะปล่อยให้มีการแข่งขัน

โดยเสรีมากน้อยเพียงใด

โดยเฉพาะในบริการบางอย่างที่ประเทศของเราไม่มีความสามารถทางด้านบริการสูง เช่นการบริการด้านโทรคมนาคม ซึ่งต้องใช้วิธีประมูลให้บริษัทข้ามชาติเข้ามาดำเนินการเช่นนี้ รัฐก็ควรจะศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการการเปิดการค้าโดยเสรีสำหรับเอกชนไทย รวมทั้งกำหนดนโยบายให้แน่ชัด ต้องมีการวางแผนล่วงหน้า เพื่อมีหลักเกณฑ์ให้ความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย คือ รัฐจะต้องได้ประโยชน์ที่เหมาะสม เอกชนที่จะเข้ามาแข่งขันต้องมีหลักประกันเกี่ยวกับความยุติธรรม พนักงานของรัฐวิสาหกิจคือองค์กรโทรศัพท์ และการสื่อสารฯจะต้องได้รับหลักประกันด้านความมั่นคง รายได้ และสวัสดิการ จึงควรมีการตรากฎหมายมาใช้บังคับ เช่นในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งจะต้องมีแผนดำเนินการและต้องใช้เวลานานพอสมควร

การเปิดให้มีการแข่งขันมากขึ้น รวมทั้งต่างชาติก็เข้ามามีส่วนร่วมการแข่งขันด้วยเช่นนี้อาจจะนำมาซึ่งความไม่มั่นคงของชาติ ถ้ารัฐไม่ควบคุมโดยกำหนดขอบเขตของกติกการแข่งขันที่เหมาะสม และมีการพัฒนาขึ้นตอนที่ถูกต้อง และสอดคล้องกับความสามารถของผู้ประกอบการไทยด้วย

นอกจากนี้ การศึกษากิจกรรมข้ามชาติที่มีในประเทศ ยังจะเกิดความสะดอกและเข้าใจมากขึ้น เพื่อสงวนท่าทีในการเจรจาการเปิดการค้าเสรีอย่างเป็นทางการในกรอบของแกตต์

ส่วนบริการข้ามชาติที่ประเทศไทยเข้าไปดำเนินงานในต่างประเทศนั้น เมื่อเทียบกันแล้วยังมีน้อยแห่งมากกว่าที่บริษัทข้ามชาติของต่างประเทศจะเข้ามาดำเนินงานในประเทศไทย ดังจะได้กล่าวถึงแต่ละบริการต่อไป

บทบาทของการค้าบริการข้ามชาติของประเทศไทยในต่างชาติ

ถ้าพูดถึงผลิตภัณฑ์การบริการในผลิตภัณฑ์รวมของชาติ กิจกรรมการค้าบริการมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างมาก การค้าบริการของไทย (ที่แยกออกมาจากการค้าสินค้าเกษตร เหมืองแร่ และอุตสาหกรรม) ในภาคเศรษฐกิจรวมกันในปี พ.ศ. 2530 การค้าบริการมีมูลค่า 56.9% ของมูลค่าผลิตภัณฑ์รวมของชาติทั้งหมด (ส่วนที่เหลือคือ 16% เป็นส่วนของการค้าสินค้า 3% เป็นส่วนของเหมืองแร่ และ 24% เป็นส่วนของอุตสาหกรรม)

จะเห็นว่า การค้าบริการเป็นองค์ประกอบสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศมาก โดยเฉพาะการบริการเป็นแหล่งนำรายได้เงินตราต่างประเทศที่เป็นทุนสำรองให้กับประเทศของเรา ดังจะเห็นได้จากรายได้เงินตราต่างประเทศในสาขาบริการ เพิ่มขึ้นจาก 59,269 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2525 เป็น 72,740 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2527 เพิ่มเป็น 101,836 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2530 นับว่าสูงกว่าปี พ.ศ. 2525 ถึง 71% ฉะนั้น การค้าบริการจึงมีบทบาทต่อการคลี่คลายปัญหาการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด โดยเป็นแหล่งเงินตราต่างประเทศที่สำคัญ ที่จะชดเชยการขาดดุลการค้าได้

เมื่อ พ.ศ. 2530 สินค้าออกของประเทศไทยมียอดส่งออก 298,200 ล้านบาท แต่มีการนำเข้ารวม 343,900 ล้านบาท ทำให้ไทยขาดดุลการค้า 45,700 ล้านบาท แต่ดุลบริการและบริจาเกินดุล 30,700 ล้านบาท รวมแล้วดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลลดลงเหลือ 15,000 ล้านบาท (ตัวเลขจากธนาคารแห่งประเทศไทย)

เราจะเห็นว่าประเทศที่มีแหล่งทรัพยากรมากมายมหาศาล เช่น สหรัฐอเมริกา เยอรมัน ญี่ปุ่น และอื่น ๆ ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นประเทศอุตสาหกรรมก้าวหน้า ต่างก็เข้ามาดำเนินการในในประเทศไทย จนทำให้ประเทศไทยเกิดการค้าเสียเปรียบทางด้านการแข่งขันของงานบริการ ดังกล่าวอย่างมากมาย

ดังนั้น การที่จะทำให้ดุลการค้าบริการได้เปรียบ ก็คงจะต้องพยายามขยายงานด้านบริการออกไปยังต่างประเทศให้มากขึ้น จะทำได้มากเพียงไรคงจะยากขึ้นกว่าแต่ก่อน เพราะทุกประเทศเริ่มตื่นตัวกัน แม้สหรัฐอเมริกาซึ่งเคยทำหน้าที่คล้ายพี่ใหญ่คอยอุปถัมภ์ประเทศด้อยพัฒนาหรือกำลังพัฒนามานานแล้ว ก็กำลังเปลี่ยนแปลงไม่ยอมมิให้นำบริการเข้าไปขายในสหรัฐได้ง่าย ๆ แล้ว

ธุรกิจด้านการค้าบริการข้ามชาติของประเทศไทย ที่มีรายได้มากน่าจะแยกออกเป็น 2 ชนิด คือ

1. การบริการที่มีรายได้จากคนต่างชาติ
2. การบริการที่มีรายได้จากการขยายสาขาไปในต่างชาติ

1. การบริการที่มีรายได้จากคนต่างชาติเข้ามาในประเทศไทย

องค์ประกอบสำคัญของการค้าบริการในบัญชีดุลการชำระเงินของประเทศไทยที่มีการบริการที่เกี่ยวกับการผลิต (Factor Service) ซึ่งได้แก่รายได้จากการลงทุน (Investment Income) และรายได้จากแรงงานของคนไทยในต่างประเทศ (Worker's Remittance) และการบริการที่ไม่เกี่ยวกับการผลิต (Non-Factor Service) เช่น การขนส่ง การธนาคาร การโฆษณา การท่องเที่ยว การประกันภัย และการบริการทางด้านอื่น ๆ เป็นต้น

ในกลุ่มการค้าบริการสาขาต่างๆ ของประเทศไทย การท่องเที่ยวทำรายได้ให้แก่ประเทศมากที่สุด รองลงมา คือ สาขาบริการอื่นๆ (Other Services) ในจำนวนนี้มาจากการค้าแรงงานของคนงานไทยที่ไปทำงานในต่างประเทศแล้วส่งเงินกลับเข้ามาในประเทศไทย เงินจำนวนนี้เป็นเงินที่ส่งผ่านระบบธนาคารของประเทศ และไม่ได้นำรวมเงินที่คนงานเอาติดตัวมาด้วยตอนขากลับบ้าน

กลุ่มการค้าบริการเป็นอันดับสามของดุลการชำระเงินของประเทศไทย คือ การค้าบริการทางด้านขนส่ง ซึ่งรวมการขนส่งทางเรือ การประกันสินค้า และการขนส่งอื่นๆ

การท่องเที่ยว

การท่องเที่ยว มีความหมายตามพระราชบัญญัติ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่จัดให้มีหรือให้บริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยว ทั้งภายในและภายนอกราชอาณาจักร โดยมีค่าตอบแทน และหมายความรวมถึง

1. ธุรกิจนำเที่ยว
2. ธุรกิจโรงแรมนักท่องเที่ยว
3. ธุรกิจภัตตาคาร สถานบริการ และสถานตากอากาศสำหรับนักท่องเที่ยว
4. ธุรกิจการขายของที่ระลึก
5. ธุรกิจการกีฬา
6. การดำเนินงานนิทรรศการ การแสดงงานออกร้าน การโฆษณา เผยแพร่ หรือดำเนินงานอื่นใดที่มีความมุ่งหมายเพื่อชักนำหรือส่งเสริมให้มีการเดินทางหรือท่องเที่ยว

ในระหว่างปี 2520-2530 ประเทศไทยขาดดุลการค้าและดุลบริการทุกปี ยกเว้นปี 2529 ทั้งนี้รายได้จากการท่องเที่ยว และแรงงานไทยในต่างประเทศสูงในปี 2520 ประเทศไทยขาดดุลบริการทั้งหมด 6,933 ล้านบาท ลดลงมาเป็น 4,264 ล้านบาทในปี 2530 ทั้งนี้เพราะการเพิ่มของรายรับทางการท่องเที่ยว

รายได้จากการท่องเที่ยวเป็นองค์ประกอบสำคัญของรายรับในบัญชีดุลการชำระเงินของประเทศ คือในปี พ.ศ. 2530 มีสัดส่วนร้อยละ 47 ของรายรับของการบริการทั้งหมด

ส่วนรายจ่ายของคนไทยที่เดินทางไปต่างประเทศมี 9,902 ล้านบาท ผลทำให้รายได้จากการท่องเที่ยวสุทธิเกินดุลถึง 40,122 ล้านบาท และประเทศเกินดุลบริการ 28,713 ล้านบาทในปี 2530 ถ้าไม่มีรายรับและรายจ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยว ประเทศไทยจะขาดดุลบริการจำนวน 11,408 ล้านบาท และขาดดุลการค้าและบริการรวมเป็นจำนวน 55,236 ล้านบาท

1.2 การบริการด้านแรงงาน

การค้าบริการนี้จะเกิดขึ้นได้โดยผู้ขายบริการเคลื่อนที่ไปสู่ประเทศผู้ซื้อบริการ เพื่อทั้งสองฝ่ายจะต้องอยู่ใกล้เคียงกัน เพื่อการผลิตและการใช้บริการจะเกิดขึ้นพร้อมๆกัน

ตัวอย่างเช่น ถ้าบริษัทรับเหมาก่อสร้างไทยประมูลงานก่อสร้างในประเทศในตะวันออกกลางได้ คนงานก่อสร้างระดับกรรมกรไทยอาจจะถูกส่งไปประเทศนั้น เพิ่มผลผลิตบริการให้ผูเป็นเจ้าของโครงการ

อุปสรรคที่สำคัญในการค้าบริการส่วนมากเกิดจากกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการเข้าเมือง (IMMIGRATION REGULATIONS) ของประเทศต่างๆที่ควบคุมการเคลื่อนย้ายแรงงาน (MOBILITY) เข้าออกประเทศ อุปสรรคอื่นที่ไม่สำคัญนัก อาจเกิดจากการที่ประเทศผู้ซื้อบริการมีข้อจำกัดในการส่งเงินกลับของคนงานผู้ขายบริการ (REPATRIATION OF INCOME)

คำนิยาม กรมแรงงานให้ความหมายว่า **"การค้าแรงงาน"** เป็นการขายแรงงานของบุคคล โดยผู้นั้นได้รับค่าตอบแทนในรูปของค่าจ้าง รางวัล ฯลฯ ในรูปรวม"

แรงงานในต่างประเทศ หมายถึง การขายแรงงานของคนที่ถือสัญชาติไทยในต่างประเทศ โดยผู้นั้นได้รับค่าตอบแทนในรูปของค่าจ้างไม่ว่าการขายแรงงานนี้จะแจ้งให้กรมแรงงานทราบหรือไม่

การวัด "จำนวน" การค้าบริการข้ามประเทศนี้ จะวัดจากรายได้ที่คนงานได้รับ ในต่างประเทศและส่งกลับเข้าไปในประเทศของตน โดยไม่รวมถึงรายได้ส่วนที่ใช้จ่ายในต่างประเทศแต่บัญชีดุลการชำระเงินของชาติจะเก็บเฉพาะตัวเลขของรายได้ที่ส่งเข้าประเทศโดยผ่านระบบธนาคารเท่านั้น

ผลประโยชน์ของแรงงานไทยต่อเศรษฐกิจของประเทศ

ในบัญชีดุลการชำระเงินรายได้ของคนไทยที่ไปทำงานในตะวันออกกลาง และประเทศอื่น ๆ จะถูกจัดเข้าช่องการบริการส่วนตัว (Personal Services) ซึ่งเป็นช่องย่อยภายใต้ประเภท "การบริการอื่น ๆ" (OTHER SERVICES) ของบัญชีดุลชำระเงิน แสดงให้เห็นว่าในปี 2530 ประเทศไทยมีรายได้จากคนงานที่ไปทำงานในต่างประเทศ 21,596 ล้านบาท และจ่ายให้คนต่างด้าวที่มาทำงานระดับเดียวกัน (แบบไร้ฝีมือและกึ่งฝีมือ) ในประเทศไทย 1,499 ล้านบาท ผลทำให้ประเทศเกินดุล 20,097 ล้านบาท ในการค้าแรงงานระดับต่ำ เงินจำนวนนี้มีส่วนทำให้ประเทศเกินดุลบริการ และลดการขาดดุลการชำระเงินของประเทศได้บางส่วน

อนึ่ง นอกจากการค้าแรงงานไทยในต่างประเทศจะนำรายได้เป็นอันดับ 2 รองจากการท่องเที่ยวแล้ว ยังก่อให้เกิดผลกระทบต่อเนื้อที่คืออีกหลายประการ คือ ทำให้สามารถขยายการส่งสินค้าไทยไปยังประเทศที่มีคนไทยทำงานอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งในระยะแรกเพื่อคนไทยบริโภค ต่อมาได้ส่งสินค้าอื่น ๆ เช่น เครื่องหนัง เสื้อผ้า วัสดุก่อสร้าง และเครื่องอุปโภคบริโภคอื่น ๆ ไปยังประเทศในตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูงมาก และการที่มันักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลางเดินทางมาเที่ยวประเทศไทยปีละจำนวนมากนั้น ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ของคนงานไทยที่ไปทำงานต่างแดน

ผลประโยชน์ของแรงงานไทยต่อเศรษฐกิจของประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ในปี พ.ศ. 2529 คนงานไทยในต่างประเทศได้ส่งเงินกลับประเทศไทย มีจำนวน 20,900 ล้านบาท หากรวมถึงเงินนำเข้านอกระบบ เช่น เงินที่คนงานถือติดตัวมาเอง หรือฝากส่งโดยวิธีอื่น ๆ ซึ่งคาดว่า มีประมาณร้อยละ 30 ของเงินที่โอนผ่านธนาคาร รายได้รวมทั้งหมดจะเป็นจำนวนประมาณ 27,170 ล้านบาท

การขายแรงงานไทยในต่างประเทศมีการขยายตัวเพิ่มจากจำนวนไม่ถึงพันคนเมื่อ

พ.ศ. 2518 เป็นต้นมา จนเพิ่มขึ้นถึง 14,715 คนในปี 2521-จนถึงปี 2525 ซึ่งเป็นปีที่คนไทยไปทำงานในต่างประเทศมากที่สุด คือ 108,519 คน หลังจากนั้นก็เริ่มลดลง จากปี 2526-2530 ที่ผ่านมามีความต้องการของแรงงานไทยในต่างประเทศมีเพิ่มขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ราวร้อยละ 25 หรือเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

วิธีการที่คนไทยไปค้าแรงงานในต่างประเทศมี 4 วิธี

1. เดินทางไปด้วยตนเอง ส่วนมากเป็นนักวิชาชีพ เช่น แพทย์ พยาบาล วิศวกร ช่างฝีมือ โดยทำตามคำแนะนำของญาติและเพื่อน และมักเป็นผู้ที่รู้จักประเทศที่จะไปทำงาน เช่น สหรัฐ ออสเตรเลีย ยุโรป เป็นต้น เหตุผลที่ไป เพราะค่าจ้างสูง จูงใจ

2. เอกชนส่งไป สำนักงานจัดหางานเอกชนมีบทบาทในการส่งแรงงานไทยไปต่างประเทศมากที่สุด ตั้งแต่ พ.ศ.2525 มีสถิติแน่นอนมากกว่าร้อยละ 90 ของแรงงานไทยในต่างประเทศถูกจัดส่งโดยสำนักงานเอกชน ในปี 2530 ประเทศไทยมีสำนักงานจัดหางานเอกชนที่ได้รับอนุญาตจากกรมแรงงานถึง 427 แห่ง คนงานไทยรุ่นแรกส่วนมากเคยทำงานที่ฐานทัพอเมริกันในไทย และมีทักษะฝีมือในการทำงาน สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ดี การออกไปทำงานที่ตะวันออกกลางของรุ่นแรกนี้ได้ไปสร้างโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน อาคาร เชื้อเพลิง ไฟฟ้า เท่ากับเป็นรุ่นบุกเบิกในตะวันออกกลางจึงปูทางให้นายจ้างตะวันออกกลางนิยมจ้างคนไทยเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน

3. กรมแรงงานส่งไป โดยมากการจัดส่งของกรมแรงงานมักจะน้อยกว่าเอกชน จะจัดส่งอย่างเป็นทางการ ตามคำขอร้องจากหน่วยงานในต่างประเทศ ซึ่งประมาณร้อยละ 1.2 เท่านั้น ที่ส่งเป็นกลุ่มก้อนมากที่สุด คือ สิงคโปร์ 3,138 คน (ร้อยละ 35)

4. นายจ้างพาไป นายจ้างพวกนี้เป็นนายจ้างไทยที่ไปรับเหมาก่อสร้างในต่างประเทศหรือนายจ้างไทยที่มีธุรกิจในประเทศโดยมากมักจะไม่แจ้งกรมแรงงานนั้นมีมาก มีเพียง 3,225 คน (ร้อยละ 3)

ตลาดแรงงานไทยในต่างประเทศ ที่คนงานไทยไปทำงานมากที่สุด คือ ประเทศซาอุดีอาระเบีย รองลงมาคือ ลิเบีย นอกจากนั้นก็สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย บรูไน ญี่ปุ่น และประเทศอื่น ๆ ในเอเชีย และสหรัฐฯ ออสเตรเลีย

1.3 การค้าบริการด้านการขนส่ง

การขนส่งเป็นการค้าบริการที่จะเกิดขึ้นได้เมื่อมีการติดต่อโดยตรง ระหว่าง ผู้ผลิตบริการและผู้ใช้บริการ และการผลิตบริการจะเกิดขึ้นทันทีที่มีการใช้บริการ และไม่สามารถ สะสม หรือเก็บไว้ได้เหมือนตัวสินค้า เพราะผู้ซื้อบริการนอกจากการซื้อการเคลื่อนที่ (Mobility) แล้วยังซื้อความเร็ว (Speed) ความปลอดภัย (Safety) และความแน่นอน (Reliability) ว่าพาหนะโดยสารจะพาไปถึงจุดหมายปลายทางด้วยความปลอดภัยและตรงเวลา ซึ่งสิ่งเหล่านี้ เป็นนามธรรมอีกประการหนึ่ง

ในตารางดุลการชำระเงินของประเทศ รายได้จากการขนส่ง หมายถึงรายได้จากการที่คนต่างชาติซื้อบริการขนส่งสินค้าหรือผู้โดยสารจากสายการบินไทย หรือกองเรือไทย ในขณะที่รายจ่าย หมายถึง เงินที่ประเทศไทยต้องจ่ายไปในการซื้อบริการขนส่งสินค้า หรือผู้โดยสารจากเรือต่างชาติ หรือสายการบินของต่างชาติ

ในการขนส่งสินค้าออก (ไม่รวมค่าประกัน) ในปี 2527 ประเทศไทยขาดดุลจำนวน 18,574 ล้านบาท และเพิ่มเป็น 24,682 ล้านบาท ในปี 2530 ประมาณร้อยละ 95 ของรายรับรายจ่ายของการขนส่งนี้เป็นการขนส่งสินค้าทางทะเล และที่เหลือเป็นการขนส่งสินค้าทางอากาศ ส่วนการขนส่งผู้โดยสารทางเครื่องบินนั้น ตัวเลขในตารางดุลการชำระเงินแสดงให้เห็นว่า ประเทศไทยขาดดุลบริการนี้ เพราะรายจ่ายรวมค่าบริการลานจอดเครื่องบินที่การบินไทยต้อง เสียให้ท่าอากาศยานต่างประเทศ ที่การบินไทยจัดรับผู้โดยสารในยุโรป อเมริกา ฯลฯ และรายรับรวมค่าบัตรโดยสารเครื่องบินที่ชาวต่างประเทศซื้อจากการบินไทย

ความจริงแล้วรายรับจะต้องมากกว่านี้ แต่ในตารางดุลการชำระเงินของประเทศ ธนาคารแห่งประเทศไทยเก็บเฉพาะรายรับของการบินไทยที่เปลี่ยนเป็น เงินบาทโดยผ่าน ระบบธนาคารพาณิชย์ในประเทศเท่านั้น ทั้งนี้ไม่รวมรายได้จากการขายตั๋วของการบินไทยให้คนต่างชาติ ซึ่งคงเหลืออยู่ในรูปของเงินตราต่างประเทศ (Foreign Exchange Reserve) กล่าวคือรายได้ของการบินไทยที่ยังคงอยู่ในต่างประเทศ จะไม่ถูกรวมในบัญชีดุลการชำระเงินจนกว่า รายได้นั้นจะถูกนำมาแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาท โดยผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ในประเทศ เพราะฉะนั้น ตามความเป็นจริงแล้ว ประเทศไทยเกินดุลบริการทางการขนส่งทางอากาศมากกว่าที่ปรากฏอยู่ในบัญชีดุลการชำระเงินของประเทศ

2. การบริการที่มีรายได้จากการขยายสาขาไปดำเนินงานในต่างชาติ

ในประเทศไทยยังมีไม่มากนัก ที่มีมากคือการขยายสาขาของธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารทหารไทย เป็นต้น ส่วนบริการอื่น เช่น การค้าบริการก่อสร้างข้ามประเทศนั้นมักจะเป็นโครงการใหญ่ที่ต้องอาศัยเงินทุน วัตถุดิบเป็นจำนวนมาก และต้องการความชำนาญพิเศษทางด้านวิศวกรรม และสถาปัตยกรรม ประเทศไทยยังขาดบริษัทผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ ความชำนาญ และความมีชื่อเสียง จึงไม่อาจไปรับเหมาอย่างต่างประเทศ แม้โครงการก่อสร้างในประเทศไทยบางแห่ง รัฐบาลไทยเป็นเจ้าของโครงการ แต่ผู้ซื้อบริการเป็นรัฐบาลญี่ปุ่น ซึ่งเป็นนายทุน วิศวกร และสถาปนิกก่อสร้างอาจจะเป็นแรงงานสัญชาติไทย หรือชาติอื่นก็ได้ และในซอกคือระเบียบที่ส่งแรงงานไทยไปทำงานก็มักจะถูกจัดการโดยบริษัทรับเหมาก่อสร้างเกาหลี หรือญี่ปุ่นเสียเป็นส่วนใหญ่

การบริการด้านการขนส่ง ก็อาจจะต้องมีสาขาของการบินไทยในตลาดต่างประเทศ เพื่อดำเนินธุรกิจขายตั๋ว เครื่องบิน และขนส่งสินค้า ซึ่งก็ได้อธิบายอย่างละเอียดแล้วในกลุ่มแรก

นอกนั้นยังมีบริการอื่น ๆ ที่ไม่เหมาะสมเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น การบริการให้คำปรึกษา ถ้าจะเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ก็มีใช้เรื่องง่าย เพราะนอกจากอุปสรรคที่เกิดจากกฎข้อบังคับที่เกี่ยวกับการเข้าเมืองแล้ว ผู้ประกอบการไทยส่วนมากยังไม่มีความพร้อมเพียงพอที่จะไปแข่งขันในต่างประเทศ บริณูญาทางด้านกฎหมายและบัญชีของไทย อาจไม่ได้รับการรับรองจากรัฐบาลของประเทศเป้าหมายที่จะซื้อบริการ นอกจากนั้น อาจมีความรังเกียจคนต่างชาติต่างผิว ซึ่งเป็นอุปสรรคที่วัดไม่ได้ เกิดจากสังคมของผู้ซื้อบริการ ไม่ได้เกิดจากกฎเกณฑ์ของรัฐบาล

การธนาคาร

การดำเนินกิจการบริการด้านธนาคารในต่างประเทศ นอกจากจะทำธุรกิจบริการเหมือนธนาคารพาณิชย์ไทย แล้วยังมีการพัฒนาบริการประเภทอื่นเพิ่มขึ้น (ซึ่งขณะนี้ธนาคารพาณิชย์ไทยระดับใหญ่ก็มีบริการเหล่านี้เช่นกัน) คือการให้บริการซื้อขายหลักทรัพย์ การให้บริการป้องกันความเสี่ยงทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนด้วยการขาย Option จัดทำ SWAP การให้บริการปรึกษา และจัดการเพื่อให้มีการซื้อควบหรือรวมกิจการเข้าด้วยกัน (Take-Over, Merger or Acquisition) การให้บริการที่ปรึกษาในการลงทุน การให้บริการจัดหาเงินทุนด้วยวิธีการออก

หันเพิ่มทุนขึ้นในตลาดภายในและภายนอกประเทศ การขายข้าวสารข้อมูล ฯลฯ เป็นต้น

เมื่อก่อนนั้น กิจการค้าบริการของไทยที่สามารถขยายออกไปหาตลาดยังต่างประเทศ ได้อย่างสบาย คือ กิจการธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด และธนาคารกสิกรไทย ยกตัวอย่างธนาคารกสิกรไทย ซึ่งเริ่มขยายออกไปมีสาขาที่ลอนดอน ประเทศอังกฤษ เป็นสาขาแรก เมื่อ 1975 อีก 2 ปีต่อมาได้ขยายไปอีก 2 สาขา คือ ที่แฮมบูร์ก ประเทศเยอรมัน และฮ่องกง และในปี 1976 ได้เปิดสาขาอีกแห่งหนึ่งที่ลอสแอนเจลิส สหรัฐอเมริกา

การไปเปิดสาขาในต่างประเทศนี้ สำหรับอังกฤษและสหรัฐอเมริกา ไม่ได้กำหนด ต้นทุนขั้นต่ำไว้ แต่ในเยอรมันได้กำหนดต้นทุนขั้นต่ำไว้ 600,000 มาร์ค สหรัฐอเมริกากล่าวว่า ธนาคารจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของกระทรวงการคลังโดยธนาคารชาติของสหรัฐโดยเคร่งครัด เมื่อเปิดธนาคารที่แรกจะทำสาขาเล็ก ๆ ก่อน ต่อมาก็ขออนุมัติให้ใหญ่ขึ้น ประเทศส่วนใหญ่จะตั้งเงื่อนไขการขอเปิดธนาคารว่าต้องมีการแลกเปลี่ยนสาขากันจึงจะตั้งได้

ปัจจุบันนี้ การเปิดสาขาธนาคารทำได้ยากมาก ธนาคารกสิกรไทยมีแผนว่าจะเปิดที่ สิงคโปร์ และมาเลเซีย ก็ยังทำไม่ได้ หนึ่ง ๆ ที่มีบุคลากรพร้อมที่จะดำเนินการได้ก็ตาม

สาขาธนาคารไทยในต่างประเทศ

ปัจจุบันธนาคารไทย 4 ธนาคารที่มีสาขาในต่างประเทศ รวม 21 สาขา ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกสิกรไทย และธนาคารทหารไทย การเข้าสู่ตลาดในต่างประเทศ มี 3 ลักษณะ คือ เป็นสาขา (Branch) เป็น Agency ซึ่งต่างกับสาขาตรงที่รับเงินฝากไม่ได้ และเป็นการตั้งสำนักงานผู้แทน (Representative office) เพื่อทำหน้าที่ประสานงานกับธนาคารสำนักงานใหญ่ในประเทศไทย กับธนาคารต่างชาติในประเทศนั้น สาขาธนาคารไทยพยายามที่จะหาลูกค้าบริษัทใหญ่ ๆ ที่จะเข้ามาทำธุรกิจลงทุนในประเทศไทย แต่ก็ยังไม่ได้รับความเชื่อถือเท่าที่ควร เพราะลูกค้าเหล่านี้ต้องการบริการจากธนาคารต่างชาติที่ใหญ่กว่า ส่วนลูกค้าคนไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศมีจำนวนจำกัด การขยายฐานลูกค้า (Customer Base) จึงเป็นไปได้ยากและมีค่าใช้จ่ายสูง

โอกาสที่ธนาคารพาณิชย์ไทยจะไปเปิดสาขาในต่างประเทศมีอีกมาก แต่การที่ธนาคารไทยจะทำเช่นนั้น ขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละธนาคารเอง และความพร้อมทางด้านต่าง ๆ เช่น

ทางการเงิน บุคลากร และความจำเป็นทางธุรกิจ จากการสำรวจพบว่าภายใน 1-5 ปีข้างหน้า อาจจะมีธนาคารพาณิชย์ไทยทั้งหมดไปเปิดสาขาในต่างประเทศอีกไม่เกิน 3-4 แห่ง แม้แต่ระยะหลังบางธนาคารต้องเลิกกิจการของสำนักงานผู้แทนในต่างประเทศบางแห่ง เพราะไม่สามารถสู้ค่าใช้จ่ายที่สูงได้ ส่วนอุปสรรคทางการเงินการดำเนินงานในต่างประเทศ ส่วนมากจะอยู่ในรูปของกฎหมาย ระเบียบการและมาตรการต่างๆ ที่ควบคุมกิจการธนาคารในแต่ละประเทศ ซึ่งแต่ละประเทศจะมีกฎระเบียบต่างกัน แต่สิ่งที่ธนาคารพาณิชย์ไทยที่มีสาขาในต่างประเทศ ต้องการให้ธนาคารแห่งประเทศไทยทำเพื่อช่วยส่งเสริมการขยายงานของสาขาในต่างประเทศที่มีอยู่แล้ว คือ การยกเลิกข้อจำกัดจำนวนเงินที่สำนักงานใหญ่ในประเทศสามารถส่งเงินไปให้สาขาในต่างประเทศ (Inter-Office-Borrowing) ซึ่งขณะนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยมีข้อจำกัดในการส่งเงินออก ผลทำให้สาขาในต่างประเทศ เช่น ในลอนดอนไม่สามารถนำเงินจากสำนักงานใหญ่ในประเทศไทยไปออกสินเชื่อในต่างประเทศได้ จึงต้องกู้เงินจากธนาคารอื่น ทำให้ธนาคารอื่นซึ่งเป็นธนาคารต่างชาติได้ผลประโยชน์ แทนที่จะเป็นธนาคารสำนักงานใหญ่ ซึ่งมีเงินส่วนเกินเหลือ (EXCESS FUNDS) นี่เป็นอุปสรรคที่สำคัญมากในการปฏิบัติงานของสาขาของธนาคารไทยในต่างประเทศ ซึ่งมีผลต่อกำไรของธุรกิจ

ส่วนอุปสรรคอย่างอื่นเป็นอุปสรรคปลีกย่อย เช่น ความเข้มงวดของบางประเทศในการตรวจสอบบัญชี หรือในการทำรายงานฐานะการเงินของสาขาธนาคารต่างชาติในประเทศนั้น จะเห็นว่า บริการข้ามชาติของประเทศไทยมีไม่มากเหมือนกับประเทศอื่น ๆ เหตุผลเพราะประเทศเรายังขาดแหล่งทรัพยากรแรงงาน รวมทั้งความรู้ ความชำนาญ เช่น ประเทศอุตสาหกรรมก้าวหน้าทั้งหลาย ซึ่งมีแหล่งทรัพยากรต่างๆ มากมายมหาศาล ความเสียเปรียบนี้จะเป็นเหตุให้ประเทศไทยไม่สามารถยกฐานะความเป็นอยู่ของเราให้ทันกับเพื่อนบ้านได้ การทำธุรกิจการค้าบริการระหว่างประเทศ จึงเท่ากับช่วยยกฐานะและลดความเสียเปรียบที่ธุรกิจข้ามชาติเข้ามาดำเนินการในประเทศไทยได้ เป็นอย่างมาก

การบริการที่ประเทศไทยมีรายจ่ายมาก ขอเรียงตามลำดับดังนี้

1. อันดับแรก คือ รายจ่ายที่มาจากการลงทุนของคนต่างชาติในประเทศไทย รายจ่ายนี้ คือ การจ่ายเงินในรูปของดอกเบี้ย ผลกำไร และเงินปันผลต่างๆ ที่บริษัทต่างชาติที่ตั้งอยู่

ในประเทศไทย ส่งออกไปให้สำนักงานใหญ่ในต่างประเทศ มีจำนวนถึง 48,087 ล้านบาท ซึ่งเป็นร้อยละ 43.1 ของรายจ่ายทั้งหมด ขณะที่รายรับในสาขาบริการเดียวกันมีจำนวนแค่ 60,638 ล้านบาท ทำให้ขาดดุลจำนวน 41,449 ล้านบาทในปีเดียวกัน

2. อันดับสอง คือ รายจ่ายที่มาจากการซื้อบริการทางด้านการขนส่งสินค้า และการประกันสินค้า ส่วนใหญ่เป็นค่าระวางขนส่งสินค้าไทย โดยใช้เรือต่างประเทศ

3. อันดับสาม คือ รายจ่ายจากการท่องเที่ยว

4. อันดับสี่ คือ รายจ่ายจากการซื้อบริการทางด้านอื่น ๆ ซึ่งรวมการซื้อบริการทางด้านเทคโนโลยี การบริการด้านการให้คำปรึกษา และการจัดการจากต่างประเทศ การประกันภัยต่อการซื้อลิขสิทธิ์และสิทธิบัตร การโฆษณา การเช่าภาพยนตร์ และซื้อข่าว (Subscription to Press) จากต่างประเทศ เป็นต้น