

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและปัญหาในการวิจัย

ธุรกิจการส่งออกสินค้าไปยังตลาดโลกเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศกำลังพัฒนาอย่างเช่นประเทศไทย ซึ่งต้องมีการพึ่งพิงต่างประเทศตลอดเวลาทั้งด้านการค้าระหว่างประเทศ และการกู้ยืมเงินตราต่างประเทศ จากข้อมูลตั้งแต่ปี 2533 ถึง 2539 ประเทศไทยมีปริมาณการค้าต่างประเทศทั้งทางด้านการนำเข้าและการส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี โดยมีมูลค่าการค้าต่างประเทศเมื่อเทียบกับ GDP แล้วมีปริมาณสูงถึงร้อยละ 65 ของ GDP<sup>1</sup> ตัวเลขนี้ทำให้เห็นถึงความสำคัญของธุรกิจส่งออก ซึ่งเป็นการค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่อยู่คนละประเทศกันแต่ละประเทศอาจมีระเบียบวิธีปฏิบัติทางการค้า รวมถึงการชำระเงินค่าสินค้าก็อาจแตกต่างกันไป ทำให้มีความเสี่ยงและความยุ่งยากในการชำระเงินค่าสินค้า ความเสี่ยงอาจเกิดจากคู่สัญญาหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมืองทั้งประเทศผู้ขายและประเทศคู่สัญญา ความเสี่ยงเดียวกันอาจก่อให้เกิดความเสียหายที่ต่างกัน ขึ้นกับว่าจะเกิดกับใครผู้ซื้อหรือผู้ขาย ดังนั้นเพื่อให้เกิดความแน่นอนในการชำระเงินและการปฏิบัติตามสัญญา ผู้ซื้อและผู้ขายต้องหาวิธีที่เหมาะสมเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ทั้ง 2 ฝ่าย จึงมีวิธีการชำระเงินระหว่างประเทศโดยให้ธนาคารพาณิชย์เป็นตัวกลางที่จะสนองความต้องการของทุกฝ่าย และเพื่อให้วิธีชำระเงินทางการค้าต่างประเทศเป็นระเบียบแบบแผนและมีแนวทางเป็นไปในแนวทางเดียวกัน จึงมีการกำหนดวิธีการชำระเงินด้านการค้าระหว่างประเทศผ่านธนาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นที่นิยมและเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลก ดังนี้

1. Letter of Credit หรือ L/C เหมาะสำหรับคู่ค้าที่ต้องการให้ธนาคารเป็นหลักประกันเพื่อป้องกันการได้เปรียบเสียเปรียบในการรับส่งสินค้าและชำระเงิน
2. Bill for Collection หรือ B/C เหมาะกับคู่ค้าที่รู้จักกันดีอยู่แล้ว ผู้ขายจะเป็นฝ่ายยอมเสียเปรียบจัดส่งสินค้าและเอกสารสิทธิ์ผ่านไปยังธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงิน ผู้ซื้อจะติดต่อธนาคารของตนเพื่อจัดส่งเงินมาให้ในภายหลัง

<sup>1</sup>SCB Research Institute, *Economic Situation - October* (Bangkok, 1997), p. 18-32.

3. Remittance หรือ การโอนเงิน เหมาะกับคู่ค้าที่รู้จักกันดีมากๆ อยู่แล้ว ผู้ขายจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าและส่งออกเอกสารสิทธิ์ไปยังผู้ซื้อเพื่อเรียกเก็บเงินโดยตรง ผู้ซื้อจะติดต่อธนาคารของตนจัดส่งเงินมาให้โดยอาจส่งเงินมาก่อนหรือหลังจากการส่งสินค้า

การทำธุรกิจในปัจจุบันจะต้องแข่งขันกับต่างประเทศ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจด้านการส่งออกจะต้องมีการพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานของตนให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันและสภาพทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซึ่งอยู่ในยุคเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology) ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญต่อการนำเอาระบบสารสนเทศมาใช้ในการทำงาน เพื่อให้เกิดความรวดเร็วและเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ธนาคารพาณิชย์ถือเป็นสถาบันที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการทำหน้าที่ให้บริการทางด้านการค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธนาคารพาณิชย์เป็นผู้นำที่เป็นตัวกลางติดต่อด้านการเงินต่างประเทศ (Trade Finance) ให้แก่ผู้ประกอบการในประเทศกับคู่ค้าในต่างประเทศ ธนาคารพาณิชย์ได้มองเห็นถึงความสำคัญของธุรกิจการส่งออก จึงได้มีการพัฒนาระบบเทคโนโลยีขึ้นมาเพื่อรองรับการให้บริการด้านการค้าต่างประเทศแก่ลูกค้าของตน ซึ่งเรียกกันโดยทั่วไปว่า“อิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้ง” (Electronics Banking) โดยใช้หลักการทำงานของอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งสำคัญ ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งได้ให้บริการดังกล่าวแก่ลูกค้าของตนในเขตกรุงเทพฯแล้ว แต่ในส่วนภูมิภาคนั้นบริการนี้ยังไม่เป็นที่รู้จักกันแพร่หลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ส่งออกที่ตั้งโรงงานอยู่ในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ในเขตดังกล่าวพบว่าผู้ประกอบการเพียง 5 บริษัท จากจำนวนทั้งสิ้น 40 บริษัทที่ใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งด้านต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์ทั้งไทยและต่างประเทศ ทั้งที่บริการดังกล่าวมีประโยชน์ที่จะช่วยให้เกิดความรวดเร็ว ลดต้นทุนในการทำงาน ทำให้การทำงานและการตัดสินใจเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อีกทั้งลูกค้าสามารถติดต่อกับธนาคารพาณิชย์ได้ทันที ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการที่จะศึกษาถึงความต้องการในการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้งในด้านการค้าต่างประเทศของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ที่ตั้งโรงงานอยู่ในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือว่ามีความต้องการในการใช้บริการดังกล่าวมากน้อยเพียงใดรวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้น

---

<sup>2</sup>ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน), เอกสารประกอบการให้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบงก์กิ้ง “SCB Trade”,(2540) : 5.

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาถึงความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งในด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ให้ทราบถึงความต้องการในการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งในด้านระหว่างประเทศของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ
2. เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการให้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศของธนาคารพาณิชย์ และเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องทั่วไป