

วิจารณ์และแนะนำหนังสือ

ปรีดา ชนะนิกร เลขาธิการส่งออก กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์บริษัทมณฑล
พิมพ์ (ไม่มีปรากฏ แต่ประมาณ พ.ศ. 2527-2528) จำนวน 387 หน้า ราคา 150 บาท

ขอแสดงความยินดีกับผลงานชิ้นสำคัญของคุณปรีดา ชนะนิกร ที่ได้เขียนหนังสือชื่อ เลขาธิการส่งออก เพื่อให้ความรู้แก่คนไทยทั่วไปในการส่งสินค้าออกไปขายในตลาดต่างประเทศ ผู้เขียนได้วางเป้าหมายให้งานชิ้นนี้เป็นเสมือนคู่มือสอนวิธีการต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระบวนการและยุทธวิธีที่เคยใช้ได้ผลมาแล้วมาเสนอแก่ผู้อ่านทุกลำดับชั้นและขั้นตอน เป้าหมายรองลงมาก็คือ ความตั้งใจที่จะเตือนสติแก่คนไทยว่า “การที่ (ประเทศไทย) จะไปกู้หนี้สินจาก (ประเทศและสถาบันการเงินระหว่างประเทศ) เพื่อมาจับจ่ายใช้สอยและใช้ปลดเปลื้องหนี้เท่านั้นควรจะหมดสมัยเสียที เราควรยืนบนขาของตัวเองในด้านการหาเงินตราต่างประเทศจากการส่งออก.... ไม่ใช่ไปกู้เขาตลอดเวลา” (หน้า 150-151) นั้นหมายถึงการเตือนให้ผู้นำประเทศหันมาสนใจและส่งเสริมธุรกิจประเภทนี้อย่างจริงจัง เพราะ “ผู้ส่งออกเป็นผู้นำมาซึ่งเงินตราต่างประเทศ.... รัฐบาลควรสนับสนุนองค์กรและองค์การต่างๆ ในด้านการส่งออกและการลงทุน” (หน้า 146) นอกจากนี้ผู้เขียนยังย้ำให้คนไทยตระหนักถึงความจำเป็นในการส่งสินค้าออกโดยเห็นว่าเมื่อได้อ่านหนังสือเล่มนี้แล้วควรเป็นจุดเริ่มต้นของผู้อ่าน คือการเริ่มประกอบธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ ทั้งนี้เพราะคนทำธุรกิจประเภทนี้ยังมีน้อย ด้วยเหตุนี้ความต้องการนักธุรกิจที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อความอยู่รอดของชาติมาก

หนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น 14 บท และภาคผนวกอีก 20 ตอน หัวข้อของแต่ละบทได้ชี้ให้เห็นถึงใจความของบทนั้น ๆ อย่างชัดเจน เช่น วิธีเริ่มต้นประกอบธุรกิจ การส่งออกด้วยตนเอง การเจรจาค่าขายกับลูกค้า การคอร์ปชั่น และการคดโกงในด้านการค้าระหว่างประเทศ ท้าบทกฎหมายกับการค้าระหว่างประเทศ และบทบาทของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น ส่วนภาคผนวกนั้นได้ประมวลเอา คำสั่ง กฎหมาย และรายชื่อขององค์การที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกมาเสนอไว้ (ชื่อองค์การ ที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์) เพื่อให้ความสะดวกแก่ผู้อ่าน หัวข้อในภาคผนวกนั้น อาทิเช่น สินค้ามาตรฐานและสินค้าควบคุมที่ต้องจดทะเบียนก่อนมีการส่งออก (ตัวอย่างคำร้องและใบอนุญาต) สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน การคุ้มครอง และสิทธิผลประโยชน์หอการค้าของไทยและต่างประเทศในไทย และสมาคมการค้าของไทยในเขตกรุงเทพมหานคร หน่วยราชการ รัฐบาลศึกษาและอื่น ๆ ที่สนับสนุนการส่งออก สำนักงานทูตพาณิชย์ของไทยในต่างประเทศและสถานทูตต่างประเทศในประเทศไทย ธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยและสาขาของธนาคารพาณิชย์ในต่างประเทศ ตัวอย่างสัญญาซื้อขายและสัญญาค้าประกันระหว่างตัวแทนส่งออกและผู้ผลิต รายชื่อบริษัทเดินเรือในประเทศไทย และสำนักงานบริษัทประกันภัยสินค้าส่งออกและนำเข้า เป็นต้น

สิ่งสำคัญที่ชวนให้หนังสือเล่มนี้น่าอ่านก็คือ การใช้ภาษาง่าย ๆ และเป็นกันเอง กล่าวคือไม่เขียนเป็นแบบวิชาการแต่เป็นทำนองเล่าสู่กันฟัง เมื่ออ่านหนังสือก็เป็นเสมือนกับการไปนั่งคุยปรึกษากับผู้เขียนตัวต่อตัว แนวการเขียนมีทั้งการเสนอแนววิธีการ กลยุทธ์ เคล็ดลับและเล่ห์เหลี่ยม ตลอดจนปลุกใจและเร้าให้ผู้อ่านเกิดแรงบันดาลใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจประเภนี้ มีการปลุกใจกับบ้านเกิดเมืองนอน รวมทั้งการเสียดสีคนและกลุ่มคนที่ชอบพูดว่ารักประเทศชาติ แต่ไม่เคยลงมือลงแรงกระทำในสิ่งที่เป็นประโยชน์อย่างจริงจัง ทั้งผู้นำประเทศและผู้ตามมักเห็นแก่ประโยชน์ส่วนตนเป็นที่ตั้งมิได้เล็งเห็นว่าผลกระทบต่อไปภายหน้าต่อเศรษฐกิจส่วนรวมของประเทศจะเป็นอย่างไร

ผู้เขียนเขียนจากประสบการณ์จริง ได้จำแนกแจกแจงตั้งแต่การผลิต การจำหน่ายจนถึงผู้บริโภคในต่างประเทศ แม้จะเน้นเฉพาะขั้นตอนการทำธุรกิจเพื่อการส่งออก แต่ก็ได้เขียนถึงกระบวนการผลิตและการจำหน่ายทั้งหมด ในแต่ละขั้นตอนยังได้อธิบายควบคู่ไปกับกลวิธีและเทคนิคในการต่อรองกับคน (ผู้ซื้อ ธนาคาร ผู้บริโภค) และชี้ให้เห็นปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน ตลอดจนวิธีการแก้ไข ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่าผู้เขียนได้เสนอแนะถึงวิธีการแต่ละขั้นตอนนั้นมีข้อดี ข้อเสีย และวิธีการที่ผู้เขียนเคยใช้ และได้ผลเป็นประการใดอีกด้วย อันเป็นการเพิ่มรรถรสแก่ผู้อ่านจนแทบวางหนังสือไม่ลงเลยทีเดียว

แม้หนังสือที่ดีที่สุดเล่มไหนจะดีเลิศเพียงใดก็ตาม ก็มักจะมีข้อจำกัดและข้อบกพร่องบ้างไม่มากก็น้อย หนังสือเล่มนี้ก็ไม่มีข้อยกเว้นเช่นกัน แต่ข้อจำกัดมีเพียงเล็กน้อย (หากมองในแง่ของการใช้เป็น “คู่มือ”) เมื่อเทียบกับความดีที่มีอยู่ จะขอกกล่าวไว้ดังนี้ หนังสือเล่มนี้ไม่ได้ระบุปีที่พิมพ์เลย คาดว่าคงพิมพ์ประมาณปลายปี พ.ศ. 2527 หรือต้นปี พ.ศ. 2528 ในขณะเดียวกัน การอ้างปีที่ใช้ บางครั้งก็ใช้ปี ค.ศ. บางครั้งก็ใช้ปี พ.ศ. แต่ไม่ได้ระบุไว้อย่างชัดเจน เพราะมีการใช้สลับไปสลับมาอยู่เสมอ ส่วนที่สำคัญที่หนังสือเล่มนี้น่าจะทำไว้ก็คือ ประมวลคำศัพท์ที่ใช้ในการส่งออก เช่นคำว่า **packing credit, invoice, purchase order, bill of lading, FOB, C & F** และ **brochure** เป็นต้น แม้คำเหล่านี้ต้องใช้อยู่ประจำและทุกคนควรจะรู้ แต่หากประมวลไว้ก่อนก็จะทำให้ผู้อ่านที่เพิ่งจะเข้าสู่ธุรกิจได้ทราบถึงความหมายของคำเหล่านี้ได้อย่างถูกต้อง ประการสุดท้ายหนังสือเล่มนี้เขียนเพื่อโน้มน้าวผู้อ่านให้เห็นคล้อยตามความคิดของผู้เขียนในการส่งเสริมให้เห็นความสำคัญของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ความลำเอียงดังกล่าวอาจมองเห็นได้เป็นสองแง่ ในแง่แรกนั้น อาจเป็นการกระตุ้นให้คนอ่านเห็นคล้อยตามเพราะผู้เขียนเห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องส่งเสริมให้มีการส่งออกมากขึ้น แต่ในแง่หลังอาจเป็นการแสดงให้เห็นถึงความปรารถนาที่จะใช้หนังสือเป็นเครื่องมือเพื่อประโยชน์ในอาชีพของตนเอง ทั้งนี้ผู้เขียนเองก็ยอมรับว่า สินค้าส่งออกได้ผ่านมือของบริษัทการค้าระหว่างประเทศ

เพียงร้อยละ 5 ของจำนวนสินค้าส่งออกทั้งหมด ผู้เขียนน่าจะอธิบายว่าสินค้าร้อยละ 95 นั้นใครเป็นผู้ส่งออก และอะไรที่ทำให้บริษัทการค้าระหว่างประเทศไม่ขยายตัวในอัตราเดียวกับการสนับสนุนของรัฐบาลที่ให้แก่บริษัทประเภทนี้ ปรัชญาการดำเนินงานนี้อาจเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน

โดยสรุป หนังสือเล่มนี้กอปรไปด้วยคุณค่าและเนื้อหาสาระที่หาไม่ได้จากหนังสือทั่วไป เป็นหนังสือที่ทุกคน (ไม่ว่าจะเป็นผู้ส่งออกหรือไม่ก็ตาม) ควรจะหาอ่านให้ได้ เพราะนอกจากจะได้รับความรู้ ประสบการณ์ทั้งในและต่างประเทศแล้ว ยังสอนให้คนไทยรู้จักคิดถึงการแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเองและประเทศชาติอีกด้วย หนังสือเล่มนี้ไม่มีการวางจำหน่ายในร้านค้าทั่วไป แต่สามารถสั่งซื้อได้ในราคาเล่มละ 150 บาท (รวมค่าไปรษณีย์และลงทะเบียน) โดยส่งไปยัง บริษัท ปรีดา ชนะนิกร จำกัด ตู้ปณ. นานา 11-1347 กรุงเทพฯ 10110 (โทรศัพท์ 251-5223 และ 252-4532)

คำรงค์ ฐานดี