



ภาคที่ ๑

วิธีทำการวิจัย

ศูนย์วิทยพัชร์พยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ ๑

บทนำ

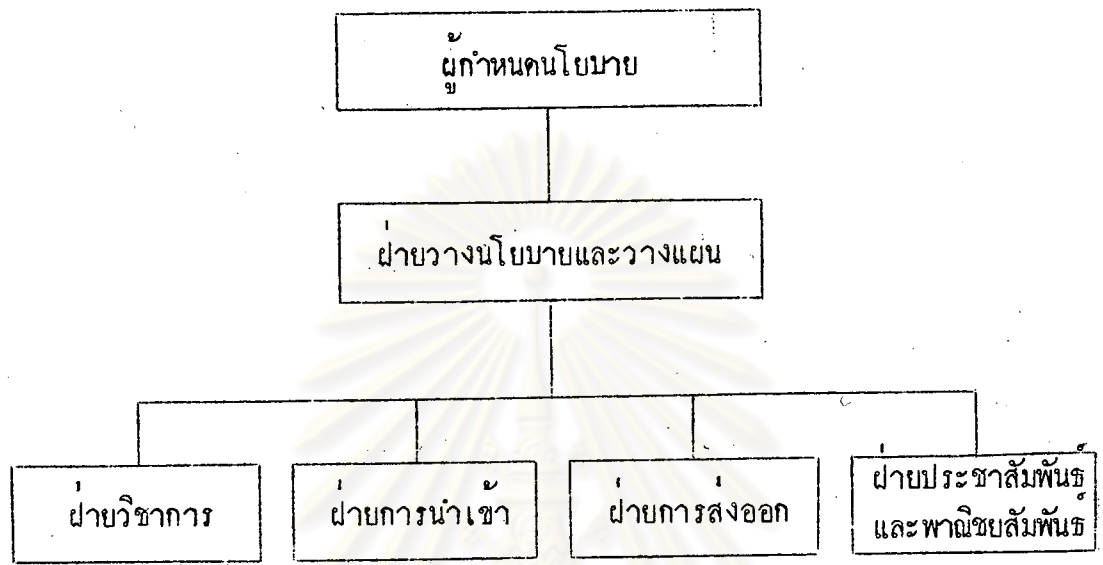


แนวความคิดและสมมติฐาน

การค้าต่างประเทศของประเทศใดประเทศหนึ่งย่อมเกี่ยวข้องกับขบวนการ ๒ ลักษณะ คือการนำสินค้าเข้าและการส่งสินค้าออก ซึ่งขบวนการทั้ง ๒ ลักษณะนี้คล้ายคลึงกับการค้าขายตามธรรมชาติของบรรดาพ่อค้าแม่ค้าทั้งหลาย คือยอมมีทั้งการซื้อและการขายสินค้าควบคู่กันไป เมื่อมองในแง่ของการค้าต่างประเทศแล้ว การซื้อก็คือการนำสินค้าเข้าเพื่อการอุปโภคบริโภคหรือนำมาผลิตเป็นสินค้าออกอีกทอดหนึ่ง ส่วนการขายก็คือการส่งสินค้าที่ประเทศมีอยู่ออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อเป็นช่องทางในการหารายได้เข้าประเทศและเป็นช่องทางในการแลกเปลี่ยนสินค้าประเภทที่ประเทศนั้น ๆ มีความต้องการแต่ไม่สามารถผลิตได้เอง ในเมื่อการค้าต่างประเทศมีความสำคัญต่อฐานะทางการเงินและความมั่นคงของประเทศ รวมทั้งการกินคือยู่ดีของประชาชน ดังนั้นจึงน่าจะต้องมีหน่วยงานที่รับผิดชอบต่อการบริหารการค้าต่างประเทศของประเทศโดยตรง ทั้งนี้เพื่อคอยควบคุมและนำแนวทางให้การการค้าต่างประเทศของประเทศไทยดำเนินไปด้วยความรัดกุม มีระเบียบแบบแผน และบรรลุเป้าหมายเพื่อผลประโยชน์ของประเทศเป็นส่วนรวม

จากข้อเท็จจริงดังกล่าวข้างต้น ผู้เขียนจึงใคร่ที่จะสร้างแบบจำลอง (model) ของหน่วยงานที่รับผิดชอบต่อการบริหารการค้าต่างประเทศของประเทศไทยว่าควรมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบครอบคลุมถึงงานในลักษณะใดบ้าง แบบจำลองที่จะสร้างขึ้นนี้จะ เป็นในรูปแบบของโครงสร้างทางคานหน้าที่ (functional structure) โดยในขั้นต่อไป จะพิจารณาวาหน่วยงานที่รับผิดชอบการบริหารการค้าต่างประเทศของประเทศไทยในขณะนี้ คือกระทรวงพาณิชย์ จะมีหน้าที่ในความรับผิดชอบตรงตามแบบจำลองที่จะสร้างขึ้นหรือไม่

แบบจำลองโครงสร้างหน้าที่ของหน่วยงานบริหารการต่างประเทศ



ผู้กำหนดนโยบาย คือผู้บริหารสูงสุดในหน่วยงานซึ่งควรจะเป็นรัฐมนตรีว่าการกระทรวง นโยบายที่กำหนดขึ้นมาส่วนมากจะเป็นนโยบายกว้าง ๆ ซึ่งรับมาจากรัฐบาลหรือเป็นนโยบายที่กำหนดขึ้นมาเอง เพื่อให้สอดคล้องความแผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ฝ่ายวางนโยบายและวางแผน เปรียบเสมือนเป็นตัวเสนาธิการซึ่งควรเป็นหน่วยในสำนักงานปลัดกระทรวง ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการส่งนโยบายและแผนงานไปยังหน่วยงานลงไปเพื่อการปฏิบัติ หน้าที่ของหน่วยงานนี้คือการรับนโยบายจากผู้บริหารสูงสุดมาจัดทำเป็นรายละเอียดของแผนนโยบาย แล้วจัดทำแผนงานเพื่อการบรรลุเป้าหมายตามแผนนโยบายนั้น ลักษณะงานจะประกอบด้วย

- (ก) วางรายละเอียดของแผนนโยบายการค้าต่างประเทศ
- (ข) วางแผนงานหลัก (master plan) เพื่อการปฏิบัติตามแผนนโยบาย
- (ค) จัดทำสนธิสัญญาทางการค้ากับนานาประเทศ รวมทั้งการติดตามเพื่อแก้ไขปรับปรุงให้เหมาะสมกับสถานการณ์
- (ง) เข้าร่วมและติดตามผลการประชุมทางการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งการเจรจาทางการค้ากับต่างประเทศ

ฝ่ายวิชาการ เป็นหน่วยงานซึ่งเปรียบเสมือนเป็นผู้ให้ความสนับสนุนทางด้านข้อมูล และข้อเท็จจริงทางการค้าต่างประเทศ เพื่อการปฏิบัติงานของหน่วยงานอื่น ๆ ลักษณะงานจะประกอบด้วย

- (ก) รวบรวมสถิติการนำเข้าและการส่งออก รวมทั้งศึกษาความเคลื่อนไหวของปริมาณและมูลค่าการค้าเปลี่ยนแปลงมีสาเหตุมาจากอะไร
- (ข) จัดทำข้อมูลทางการค้าต่างประเทศ เช่น ภาวะดุลการค้า ภาวะการตลาดของสินค้าเข้า - ออกที่สำคัญ ๆ และดูทางการค้ากับต่างประเทศ ออกแบบแพรว
- (ค) ศึกษา วิจัย และคอยติดตามภาวะการณของสินค้าเข้า - ออกที่สำคัญอยู่ตลอดเวลา เพื่อหาทางแก้ไขเมื่อจะเกิดสถานการณ์อย่างหนึ่งอย่างใดขึ้น
- (ง) ศึกษาและติดตามระบบภาษีศุลกากรของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ๆ การระวางเรือของกรมเดินเรือต่าง ๆ ข้อจำกัดในการนำเข้า - ส่งออกของประเทศคู่ค้า และระบบการให้สิทธิพิเศษทางการค้า (Generalized System of Preferences) ของประเทศที่พัฒนาแล้ว
- (จ) เป็นหน่วยฝึกอบรมของกระทรวงเพื่อให้ความรู้ทางการค้าต่างประเทศแก่ข้าราชการที่เข้ารับการอบรม ผู้ที่จะไปประจำสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ รวมทั้งพ่อค้าและประชาชนที่สนใจ

ฝ่ายการนำเข้า เป็นหน่วยงานซึ่งเปรียบเสมือนเป็นฝ่ายตั้งรับในการบริหารการค้าต่างประเทศ หน้าที่หลักของฝ่ายการนำเข้าควรเป็นงานประเภทปฏิบัติ ส่วนงานประเภทวิชาการควรเป็นหน้าที่รองเพื่อทำการศึกษาวิจัยการนำเข้าเฉพาะ เรื่อง ลักษณะงานจะ



ประกอบควย

(ก) จัดทำบัญชีรายชื่อนำเข้าออกเผยแพร่

(ข) ประสานงานกับสำนักงานตัวแทนในต่างประเทศเพื่อหาทางกระจายแหล่ง  
การนำเข้า

(ค) โกลเกลี่ยขอพิพาทการค้าทางการนำเข้า

(ง) เป็นสื่อกลางในการติดต่อในกรณีที่ยูส่งออกของต่างประเทศต้องการจะติดต่อกับผู้นำเข้าของประเทศ

(จ) ให้ความคุ้มครองอุตสาหกรรมและกิจการภายในประเทศ โดยพยายามหาทางลดการนำเข้าในประเภทสินค้าที่ประเทศสามารถผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการ

(ฉ) บริหารงานการนำเข้าให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และระเบียบแบบแผน  
ที่มีอยู่

ฝ่ายการส่งออก เป็นหน่วยงานซึ่งเปรียบเสมือนเป็นฝ่ายรุกในการบริหารการค้าต่างประเทศ หน้าที่หลักของฝ่ายการส่งออกควรเป็นงานประเภทปฏิบัติ ส่วนงานประเภทวิชาการควรเป็นหน้าที่รองเพื่อทำการศึกษารวบรวมการส่งออกเฉพาะเรื่อง ลักษณะงานจะ

ประกอบควย

(ก) จัดทำบัญชีรายชื่อยูส่งออกเพื่อเผยแพร่

(ข) ประสานงานกับสำนักงานตัวแทนในต่างประเทศเพื่อหาแหล่งส่งออกให้ได้มากขึ้น  
ทั้งปริมาณและมูลค่า

(ค) โกลเกลี่ยขอพิพาทการค้าทางการส่งออก

(ง) เป็นสื่อกลางในการติดต่อในกรณีผู้นำเข้าของประเทศต้องการจะติดต่อกับยูส่งออกของประเทศ

(จ) ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นฝ่ายผลิต เพื่อหาทางขยายประเภทสินค้าส่งออกให้มากขึ้น

(ฉ) ควบคุมดูแลคุณภาพของสินค้าส่งออกให้อยู่ในมาตรฐาน และหาทางไม่ให้อายุ

ออกปศุสัตว์ลัญญาขายกับต่างประเทศ เพื่อเป็นการรักษาชื่อเสียงของประเทศ

(ข) บริหารงานการส่งออกให้เป็นไปตามนโยบาย แผนงาน และระเบียบแบบแผน  
ที่มีอยู่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์และพาณิชย์สัมพันธ์ เป็นหน่วยงานซึ่งเปรียบเสมือนเป็นผู้เผยแพร่  
เพื่อหาทางส่งเสริมความเข้าใจไปยังประชาชน และประเทศคู่ค้า หน้าที่หลักของฝ่ายนี้ควร  
เป็นงานประเภทปฏิบัติ เช่น เกี่ยวกับฝ่ายการนำเข้าและฝ่ายการส่งออก โดยมีงานประเภท  
วิชาการ เป็นหน้าที่รองเท่านั้น ลักษณะงานจะประกอบด้วย

(ก) เผยแพร่ความเคลื่อนไหวทางด้านการค้าต่างประเทศ เช่น ภาวะดุลการค้า  
ภาวะการตลาดของสินค้าเข้า - ออกที่สำคัญ ๆ ฯลฯ ไปยังประชาชนโดยผ่านทางสื่อมวลชน

(ข) จัดทำเอกสารทางด้านการค้าต่างประเทศออกเผยแพร่แก่หน่วยราชการ  
วงการค้า สถาบันการศึกษา และประชาชนที่สนใจ

(ค) ติดต่อและประสานงานทางด้านพาณิชย์สัมพันธ์กับสมาคมการค้าต่าง ๆ และ  
ตัวแทนทางการค้าของต่างประเทศ

(ง) เข้าร่วมในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเพื่อการส่งเสริมสินค้าขาออก

(จ) ให้การรับรองคณะผู้แทนทางการค้าจากต่างประเทศ

อนึ่ง นอกเหนือจากโครงสร้างที่มีประสิทธิภาพแล้ว การบริหารการค้าต่างประเทศ  
ที่ดีต้องประกอบด้วยหลักการอีก ๔ ประการคือ การแบ่งงาน (division of labour)  
สายการสั่งงาน (unity of command) สายการบังคับบัญชา (span of control)  
และการมอบหมายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ (delegation of authority and  
responsibility) ซึ่งผู้เขียนมีความเห็นว่าหลักการบริหารที่ดีของหน่วยงานบริหาร  
การค้าต่างประเทศควรประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

๑. การแบ่งงาน ได้แก่การแบ่งงานออกเป็นหมวดหมู่ภายในหน่วยงาน เช่น  
แบ่งเป็นฝ่ายวางนโยบายและวางแผน ฝ่ายวิชาการ และฝ่ายปฏิบัติการเป็นต้น เพื่อให้  
การทำงานเป็นสัคเป็นสวนและไม่มีการทำงานซ้อนกันซึ่งจะก่อให้เกิดผลในค่าประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพ และประหยัด การแบ่งงานนี้ควรแบ่งตามความชำนาญเฉพาะและความต้องการของหน่วยงานนั้น ๆ ในกรณีของการบริหารการค้าต่างประเทศจะประกอบด้วยงานหลัก ๒ ประการคือ การนำสินค้าเข้าและการส่งสินค้าออก ส่วนงานอื่น ๆ จะช่วยสนับสนุนให้ งานส่งออกและนำเข้าดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น ขนาดของหน่วยงานและการแบ่งงานเป็น ฝ่ายจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปริมาณของการค้ากว้างขวางเพียงไหน เพราะถ้า การค้ามีวงกว้างก็จะมีความ ปัญหา และอุปสรรคมากขึ้นเป็นเงาตามตัว

๒. สายการสั่งงาน ระบบสั่งงานที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีผู้สั่งงานลดหลั่นกันไป ตั้งแต่สูงสุดจนถึงต่ำสุด ทั้งนี้เพื่อให้การสั่งงานและการรายงานผลงาน (feed back) ไม่เกิดความสับสนและเป็นไปอย่างถูกต้อง สายการสั่งงานเปรียบเสมือนเป็นเส้นทางของการติดต่อสื่อสารที่ระบุว่าจะต้องไปทางไหนและกลับทางไหน รวมทั้งระบุดึงความสัมพันธ์ระหว่างฝ่ายต่าง ๆ ในหน่วยงานว่าเกี่ยวข้องกับอย่างไร เพื่อประโยชน์ในการติดต่อประสานงาน และติดตามผลงาน หลักสำคัญในการสั่งงานอยู่ที่คำสั่งของผู้สั่งงานในระดับต่าง ๆ จะต้องสัมพันธ์เป็นไปในแนวทางเดียวกัน ถ้าหากว่าผู้สั่งงานในระดับเดียวกันมีหลายคนหรือว่า ผู้สั่งงานตามลำดับชั้นมีการไม่ลงรอยกัน จะทำให้ปฏิบัติกิจการเกิดความสับสนไม่แน่ใจและไม่สามารถปฏิบัติตามคำสั่งใ้คอบ้างถูกต้อง

๓. สายการบังคับบัญชา ความจริงสายการบังคับบัญชากับสายการสั่งงานมีความ คล้ายคลึงกันมาก เพียงแต่ว่าสายการบังคับบัญชามองในแง่ของการปกครองบังคับบัญชา ส่วนสายการสั่งงานมองในแง่ของการสั่งงาน การบังคับบัญชาต้องมีสายงานลดหลั่นกันไป ตั้งแต่สูงสุดจนถึงต่ำสุด เพื่อแบ่งกันไปปกครองผู้ใต้บังคับบัญชาตามลำดับชั้น ทั้งนี้เพราะคนยอม มีชีวิตจำกัดในการปกครอง คนเพียงคนเดียวย่อมไม่สามารถที่จะดูแลผู้ใต้บังคับบัญชาทุกคนภายในหน่วยงานได้ จึงจำเป็นต้องมีการแบ่งเบาภาระการบังคับบัญชาออกเป็นระดับกรม กอง และแผนกตามลำดับ

๔. การมอบหมายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ หน่วยงานใดก็ตามถึงแม้ว่าจะมีการ แบ่งงาน รวมทั้งมีสายการสั่งงานและสายการบังคับบัญชาอย่างครบถ้วน แต่หากไม่มีการ มอบหมายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบแล้ว หน่วยงานนั้นจะไม่สามารถปฏิบัติงานอย่างมี ประสิทธิภาพได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากเป็นเรื่องสุดวิสัยที่ผู้บริหารเพียงคนเดียวจะสามารถดูแล

และรับผิดชอบหน้าที่ทุกอย่างในหน่วยงานได้ ดังนั้นจึงมีการมอบหมายอำนาจหน้าที่ที่ความ  
รับผิดชอบลดหลั่นกันไปตามลำดับชั้น เพื่อให้การปฏิบัติงานดำเนินไปด้วยความราบรื่นและรวดเร็ว  
งานใดที่มีปัญหาหรือต้องการความรับผิดชอบสูง แทนที่ควรจะเป็นหน้าที่ของผู้บริหารชั้นสูง  
เพื่อการวินิจฉัยสั่งการ ( decision making ) ทางด้านผู้บริหารชั้นรอง ๆ ลงไปก็  
จำเป็นต้องมีทั้งอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบควบคู่กันไป ถ้าหากมีความรับผิดชอบในงาน  
แต่ไม่มีอำนาจหน้าที่ในการปฏิบัติงาน ก็เป็นการยากที่งานนั้นจะบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย  
ได้

การเขียนวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ ผู้เขียนจะวางสมมติฐานในการศึกษาไว้ ๓ ประการ  
คือ

๑. ศึกษาเฉพาะการบริหารการศาลต่างประเทศในส่วนที่เป็นหน้าที่ความรับผิดชอบ  
ของกระทรวงพาณิชย์ เพื่อจำกัดขอบเขตของการศึกษาให้อยู่ในวงเฉพาะเรื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้  
ได้ข้อมูลและสามารถทำการอภิปรายผลการวิจัยได้ถูกต้องใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด  
โดยจะครอบคลุมถึงส่วนราชการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้คือ

- ๑.๑ กรมการศาลต่างประเทศ
- ๑.๒ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์
- ๑.๓ กรมพาณิชย์สัมพันธ์
- ๑.๔ สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ

๒. ศึกษาเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าสินค้าเท่านั้น โดยจะยกเว้นไม่กล่าว  
ถึงด้านการค้าบริการ

๓. ข้อสมมติฐานในการเขียนวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ ผู้เขียนจะทำการวิจัยและพิจารณาว่า  
การบริหารการศาลต่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์จะเป็นเครื่องส่งเสริมการค้า  
ต่างประเทศของประเทศไทยอย่างใดหรือไม่

ตามแนวทางของวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ ผู้เขียนใคร่ที่จะให้คำนิยามของคำว่า  
"การบริหารการศาลต่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์" หมายความว่าหมายถึงการดูแล รักษา



ปกครอง และ รักษาการตามกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยน ชื่อ — ชาย สิ้นค้า  
ระหว่างประเทศไทยกับประเทศต่าง ๆ ในหน้าที่ความรับผิดชอบของกระทรวงพาณิชย์

วิธีการศึกษาและการเสนอเรื่องเพื่อให้อยู่ในขอบเขตของวิทยานิพนธ์ ผู้เขียนจะแบ่ง  
วิทยานิพนธ์ออกเป็น ๓ ภาค

ภาคที่หนึ่ง เป็นเรื่องของวิธีทำการวิจัย มีการเสนอแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ทั้งจาก  
หลักฐานเอกสารและจากพยานบุคคลโดยการสอบถามสัมภาษณ์

ภาคที่สอง เป็นเรื่องของการเสนอผลการวิจัยและการอภิปรายผลการวิจัย โดย  
จะบรรยายเกี่ยวกับการค้าต่างประเทศของไทยในอดีตในสมัยต่าง ๆ และการบริหารการค้า  
ต่างประเทศของไทยในสมัยมีกระทรวงพาณิชย์

ภาคที่สาม เกี่ยวกับข้อสรุปและข้อเสนอแนะ โดยจะใช้ข้อมูลจากภาคที่สองเป็น  
แนวทางในการศึกษาแนวโน้มของการค้าต่างประเทศของไทยในอนาคตด้วย

### ข้อมูลจากหลักฐานต่าง ๆ

การหาข้อมูลจากหลักฐานต่าง ๆ จะต้องปฏิบัติตามวิธีทำการวิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่  
ถูกต้องนำมาเขียนวิทยานิพนธ์ ต้องค้นหาจากหลักฐานเอกสารต่าง ๆ ให้มากที่สุด และต้อง  
มีความแน่ใจว่าหลักฐานนั้นเป็นความจริง ไม่ลำเอียง มีความสมบูรณ์ครบถ้วน และตรงต่อ  
ประเด็นที่จะเขียนวิทยานิพนธ์นอกจากการค้นหาจากหลักฐานเอกสารแล้ว การค้นคว้าหา  
ข้อมูลจากพยานบุคคลโดยการสอบถามสัมภาษณ์ยังเป็นที่มาของข้อเท็จจริงและความคิดเห็นใน  
การเขียนวิทยานิพนธ์อีกด้วย

#### ก. ข้อมูลหลักฐานเอกสาร

ผู้เขียนจะได้ค้นคว้าหาข้อมูลจากหลักฐานเอกสารต่าง ๆ หลายเล่มด้วยกัน  
ซึ่งเชื่อถือได้ ถึงแม้ว่าเอกสารบางเล่มจะค่อนข้างเก่า แต่ก็มีประโยชน์มากในการค้นคว้า  
ถึงการค้าต่างประเทศของไทยในอดีตเพราะได้ระบุถึงเหตุการณ์ในสมัยต่าง ๆ เอาไว้ จึงจะ  
ได้ระบุนำชื่อหนังสือไว้ม่าง ดังต่อไปนี้

๑. รายงานการการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศต่าง ๆ (ฉบับประจำปีต่าง ๆ ) ของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (กรมการสนเทศเคิม) กระทรวงพาณิชย์
  ๒. รายงานของกระทรวงพาณิชย์ (ฉบับประจำปีต่าง ๆ )
  ๓. คำบรรยายวิชาประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ เรียบเรียงโดย พ.อ. สมคิด ศรีสังคม จัดพิมพ์โดยคณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พ.ศ.๒๕๐๘
  ๔. รายงานเศรษฐกิจรายเดือน (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของธนาคารแห่งประเทศไทย
  ๕. ข่าวการค้าต่างประเทศ (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
  ๖. ข่าวสารการพาณิชย์ (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์
  ๗. สถิติการค้าต่างประเทศของประเทศไทย (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของกรมศุลกากร กระทรวงการคลัง
  ๘. แถลงการณ์คณะกรรมการและรายงานภาวะการค้าของประเทศไทย (ฉบับประจำปีต่าง ๆ ) ของสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
  ๙. วารสารธนาคารกสิกรไทยจำกัด (ฉบับประจำรายไตรมาสต่าง ๆ )
  ๑๐. รายงานเศรษฐกิจ (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของธนาคารกรุงไทย จำกัด
  ๑๑. รายงานเศรษฐกิจ (ฉบับประจำเดือนต่าง ๆ ) ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด
  ๑๒. พระราชหัตถเลขาทรงสั่งราชการในรัชการที่ ๕ และ ๖
- นอกจากเอกสารดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีเอกสารอื่น ๆ อีก ซึ่งจะได้นำมาอ้างอิงเพิ่มเติมต่อไป เช่น ระเบียบ คำสั่ง และประกาศต่าง ๆ เป็นต้น

#### ข. พยานบุคคล

ในการเขียนวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ ผู้เขียนจะหาโอกาสสอบถามสัมภาษณ์บุคคลผู้ทรงคุณวุฒิ ซึ่งปฏิบัติงานเกี่ยวกับการค้าต่างประเทศบางท่าน อาทิเช่น หัวหน้ากองและเจ้าหน้าที่ในกองต่าง ๆ ของกระทรวงพาณิชย์ ผู้เขียนคาดว่าข้อมูลจากพยานบุคคลเหล่านี้คงจะเป็นประโยชน์ในการเขียนวิทยานิพนธ์บ้างตามสมควร

ค. หลักฐานอื่น ๆ

นอกจากหลักฐานเอกสารและพยานบุคคลแล้ว อาจมีหลักฐานอื่น ๆ อีก เช่น คำบอกเล่าหรือถ้อยคำของบุคคลบางคนที่เชื่อถือได้ ซึ่งถูกนำไปกล่าวอ้างไว้ในหนังสือบางเล่มที่แท้จริง ซึ่งอาจจะนำมาพิจารณาและหยิบยกขึ้นมาอ้างอิงในเมื่อถึงตอนนั้น ๆ ต่อไป



หมายเหตุ

วิทยานิพนธ์เรื่องนี้ ผู้เขียนได้เริ่มลงมือเขียนเมื่อประมาณกลางปี พ.ศ. ๒๕๑๕ จนกระทั่งปลายปี พ.ศ. ๒๕๑๖ จึงได้ทำการตรวจแก้ไขและพิมพ์ต้นฉบับเสร็จ หลังจากนั้นผู้เขียนก็ได้เดินทางไปศึกษาต่อยังต่างประเทศการสอบปากเปล่า วิทยานิพนธ์จึงค้างอยู่ วิทยานิพนธ์นี้ได้รับอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรพาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิตในตอนปลายปี พ.ศ. ๒๕๑๗ ข้อมูลและข้อเท็จจริงต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่ในวิทยานิพนธ์จึงเป็นของช่วงเวลาก่อนวันที่ ๑ ตุลาคม ๒๕๑๖ ทั้งสิ้น ดังนั้นข้อมูลและข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นตั้งแต่วันที่ ๑ ตุลาคม ๒๕๑๖ เป็นต้นมาจึงไม่รวมอยู่ในการศึกษาของผู้เขียน อนึ่ง ในการศึกษาถึงการบริหารการค้าต่างประเทศนั้น ผู้เขียนมีความเชื่อในกลไกทางการตลาดว่าตลาดสามารถปรับตัวเองได้โดยอัตโนมัติตามอุปสงค์และอุปทานของสินค้า ดังนั้นถึงหากว่าจะไม่มีกระทรวงพาณิชย์เพื่อบริหารงานการค้าต่างประเทศ การค้าต่างประเทศก็สามารถดำรงอยู่ได้แต่อาจจะมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร กระทรวงพาณิชย์จึงเปรียบเสมือนเป็นตัวคนกลางที่มีความเป็นกลางเหนือกว่าที่สถาบันเอกชนใด ๆ จะกระทำได้ โดยการบริหารงานทั้งทางด้านการส่งเสริม ควบคุม วางแผน และแก้ไขปัญหา เพื่อผลทางเศรษฐกิจของประเทศเป็นส่วนรวม