

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษาโครงสร้างธุรกิจการส่งออก ได้แก่ ประเภทของสินค้าที่ส่งออก ขนาดการประกอบการ และตลาดที่ส่งออกของผู้ประกอบการส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ 2) เพื่อศึกษาปัญหาของผู้ประกอบการส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศเชียงใหม่ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัญหาในการบริหารจัดการ ปัญหาในการจัดการด้านการเงิน ปัญหาในด้านการตลาด ปัญหาการจัดการทรัพยากรบุคคล และปัญหาในการผลิต และ 3) เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้ส่งออกในด้านผลกระทบจากการดำเนินนโยบายการกระจายตลาดส่งออกของรัฐบาลต่อผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 31 ราย เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามการวิจัย

5.1 สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

5.1.1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก เป็นเพศชาย ร้อยละ 51.6 และเพศหญิง ร้อยละ 48.4 อายุเฉลี่ย 43.71 ปี โดยมีอายุ 30 – 39 ปี ร้อยละ 38.7 อายุ 40 – 49 ปี ร้อยละ 35.5 อายุ 50 – 59 ปี ร้อยละ 25.8 ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 41.9 รองลงมา มีการศึกษาระดับปริญญาโทและสูงกว่า ร้อยละ 32.3 ระดับ ปวช./ปวส./อนุปริญญา ร้อยละ 19.4 ระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 6.5

5.1.2 ข้อมูลด้านการประกอบธุรกิจส่งออกของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบของบริษัทจำกัด ร้อยละ 54.8 รองลงมา เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 35.5 และบริษัทจำกัด (มหาชน) ร้อยละ 9.7 ผลิตสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์และหัตถกรรม ร้อยละ 58.1 รองลงมา ผลิตสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ร้อยละ 19.4 ผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ ร้อยละ 12.9 และผลิตสิ่งทอ รองเท้า เครื่องหนัง ร้อยละ 9.7 ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่งออกโดยเฉลี่ย 8.06 ปี ส่วนใหญ่ได้ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 3 – 5 ปี ร้อยละ

32.3 รองลงมาเป็นเวลา 6 – 10 ปี และ 11 – 20 ปี มีเท่ากัน คือ ร้อยละ 29.0 และเป็นเวลาน้อยกว่า 3 ปี ร้อยละ 9.7 สำหรับทุนจดทะเบียนกิจการโดยเฉลี่ยเป็นเงิน 19.74 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่ใช้ทุนจดทะเบียน 11 – 50 ล้านบาท ร้อยละ 48.4 รองลงมาใช้ทุนจดทะเบียน 5 – 10 ล้านบาท ร้อยละ 35.5 ใช้ทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 5 ล้านบาท ร้อยละ 12.9 และใช้ทุนจดทะเบียน 51 – 100 ล้านบาท ร้อยละ 3.2 แรงงานในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 41.77 คน ส่วนใหญ่มีแรงงานในธุรกิจ 31 – 50 คน ร้อยละ 41.9 รองลงมามีแรงงานในธุรกิจ 10 – 30 คน ร้อยละ 38.7 มากกว่า 100 คน ร้อยละ 9.7 ต่ำกว่า 10 คน ร้อยละ 6.5 และ 50 – 100 คน ร้อยละ 3.2 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นสมาชิกหอการค้าจังหวัด ร้อยละ 77.4 รองลงมาเป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมจังหวัด ร้อยละ 12.9 และเป็นสมาชิกผู้ผลิตและส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ ร้อยละ 9.7 ด้านเงินทุนได้มาจากการลงทุนของหุ้นส่วน ร้อยละ 61.3 จากธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 35.5 และจากบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม ร้อยละ 3.2 ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ด้านการส่งออก 1 – 3 ปี และ 4 – 6 ปี จำนวนเท่ากัน ร้อยละ 32.3 รองลงมามีประสบการณ์ 7 – 10 ปี ร้อยละ 29.0 และมีประสบการณ์มากกว่า 10 ปี ร้อยละ 6.5

ตลาดส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่เป็นสหภาพยุโรป ร้อยละ 93.5 รองลงมาเป็นตลาดสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 90.3 ตลาดเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ร้อยละ 83.9 ตลาดตะวันออกกลาง และตลาดออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ร้อยละ 22.6 ตลาดแคนาดา อเมริกาใต้ ร้อยละ 19.4 ตลาดแอฟริกา ร้อยละ 16.1 และตลาดญี่ปุ่น ร้อยละ 9.7 โดยมีสัดส่วนการส่งออกไปยังตลาดต่าง ๆ ดังนี้ ตลาดสหภาพยุโรป ส่วนใหญ่มีการส่งออกไปมากกว่าร้อยละ 50 รองลงมาส่งออกไปร้อยละ 40 – 49 และส่งออกไปร้อยละ 30 – 39 ตามลำดับ ตลาดสหรัฐอเมริกา ส่วนใหญ่มีการส่งออกไปมากกว่าร้อยละ 50 รองลงมาส่งออกไปร้อยละ 30 – 39 และ 40 – 49 และไม่ถึงร้อยละ 10 ตามลำดับ ตลาดแคนาดา มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 และร้อยละ 10 – 19 ตามลำดับ ตลาดอเมริกาใต้ มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 และมากกว่าร้อยละ 50 ตามลำดับ ตลาดตะวันออกกลางตลาดตะวันออกกลาง มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 และร้อยละ 10 - 19 ตามลำดับ ตลาดเอเชีย และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ส่วนใหญ่มีการส่งออกไปร้อยละ 10 - 19 รองลงมาส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 ส่งออกไปมากกว่าร้อยละ 50 และส่งออกไปร้อยละ 30 - 39 และร้อยละ 40 – 49 ตามลำดับ ตลาดออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 ตลาดแอฟริกา มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 ทั้งหมด และตลาดประเทศญี่ปุ่น มีการส่งออกไปไม่ถึงร้อยละ 10 ร้อยละ 10 - 19 และมากกว่าร้อยละ 50 ตามลำดับ

โดยผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกที่ประกอบธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด และบริษัทจำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างธุรกิจการส่งออกไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

5.1.3 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจส่งออก ผลการศึกษาเป็นดังนี้

1) ปัญหาด้านการผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัญหาการผลิต 3 ลำดับแรก คือ

1) ปัญหาการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด 2) ปัญหาความสามารถด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และปัญหาความเหมาะสมและความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ และ 3) ปัญหาการผลิตสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานที่ตลาดแต่ละแห่งกำหนด และปัญหาการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยในการผลิต

2) ปัญหาด้านการบริหารและจัดการอยู่ในระดับปานกลาง มีปัญหาด้านการบริหารและจัดการ 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานที่ชัดเจนของพนักงาน 2) ปัญหาความรู้ ความเข้าใจในการกำหนดขอบเขตหน้าที่ของพนักงาน และ 3) ปัญหาการปรับเปลี่ยนแผนให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ของตลาดและปัญหาความรู้ในการแบ่งส่วนงานในธุรกิจและการส่งออก

3) ปัญหาด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์อยู่ในระดับมาก โดยปัญหาด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาปริมาณแรงงานที่มีฝีมือในตลาดมีน้อย 2) ปัญหาการเคลื่อนย้ายแรงงานที่มีฝีมือไปสู่โรงงานขนาดใหญ่ที่ให้ผลตอบแทนสูง และ 3) ปัญหาอัตราการเข้าออกของแรงงานสูง

4) ปัญหาด้านการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง มีปัญหาด้านการตลาด 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาการแข่งขันด้านราคาระหว่างคู่แข่งธุรกิจ 2) ปัญหาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และ 3) ปัญหารูปแบบและจำนวนผลิตภัณฑ์มีให้เลือกน้อย

5) ปัญหาด้านการเงินและบัญชีอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีปัญหาด้านการเงินและบัญชี 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาไม่มีการตรวจสอบบัญชีอย่างเป็นระบบ 2) ปัญหาข้อจำกัดของแหล่งทุน ปัญหาขาดความรู้ ความเข้าใจในกฎหมายเกี่ยวกับภาษีและพิธีศุลกากร และปัญหาขาดความรู้ ความเข้าใจในระบบบัญชี และ 3) ปัญหาข้อจำกัดของการบริหารการระดมเงินทุน และปัญหาระยะเวลาในการชำระเงินจากลูกค้า

6) ปัญหาด้านการติดต่อกับหน่วยงานราชการอยู่ในระดับมาก โดยมีปัญหาด้านการติดต่อกับหน่วยงานราชการ 3 ลำดับแรก คือ 1) ปัญหาการให้คำปรึกษาของราชการไม่เป็นระบบชัดเจน 2) ปัญหาการดำเนินการด้านภาษียุ่งยาก และ 3) ปัญหาความยุ่งยากจากการติดต่อผ่านหน่วยงานของราชการ

การวิเคราะห์ความแปรปรวนของค่าเฉลี่ยของปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบทั้ง 6 ด้านระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัท จำกัด และบริษัท

จำกัด (มหาชน) ด้วย ANOVA ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกทั้งสามรูปแบบประสบปัญหาการค้าเงินธุรกิจส่งออกที่ไม่แตกต่างกัน

5.1.4 ผลกระทบจากการดำเนินมาตรการกระจายการส่งออกของรัฐบาล ผลการศึกษาเป็นดังนี้

1) ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐตามมาตรการสนับสนุนการส่งออกด้านการพัฒนาบุคลากร เช่น การอบรมการค้าต่างประเทศ ร้อยละ 51.6 รองลงมาด้านการจัดแสดงสินค้าในศูนย์แสดงสินค้าและตลาดกลางเพื่อการส่งออก ร้อยละ 25.8 โครงการประกาศเกียรติคุณผู้ส่งออกไทย (PM AWARD) และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์ไทย ร้อยละ 9.7 และการสนับสนุนกลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า เช่น การสร้างตราสินค้า ร้อยละ 3.2 ซึ่งในรอบปีที่ผ่านมาส่วนใหญ่ได้รับการสนับสนุนจำนวน 1 ครั้ง ร้อยละ 64.4 รองลงมาได้รับการสนับสนุนจำนวน 2 ครั้ง ร้อยละ 19.4 จำนวน 4 และ 5 ครั้ง ร้อยละ 6.5 ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกได้รับข้อมูลหรือการชักชวนดำเนินธุรกิจส่งออกในตลาดใหม่จากภาครัฐร้อยละ 90.3 มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 9.7 ที่ไม่ได้รับการชักชวน

2) ความต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือ ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกมีความต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือตามลำดับ คือ การสนับสนุนข้อมูลด้านมาตรฐานและกฎระเบียบการนำเข้า วิธีเข้าสู่ตลาด ร้อยละ 78.8 รองลงมาเป็นการสำรวจความต้องการของตลาด ร้อยละ 64.5 และการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ ร้อยละ 66.4 การให้โอกาสเข้าร่วมงานโรดโชว์ Brand Presentation ร้อยละ 64.1 สร้างเครือข่ายกระจายสินค้าไทย เช่น ไทย-สิงคโปร์, ไทย-อินเดีย ร้อยละ 57.6 การลดขั้นตอนด้านพิธีการส่งออก เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการส่งสินค้า ร้อยละ 43.3 และบริการให้คำปรึกษา และแนะนำเกี่ยวกับธุรกิจส่งออก/การค้าระหว่างประเทศ ร้อยละ 25.3

3) ความต้องการให้สถาบันการเงินช่วยเหลือ ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกส่วนใหญ่มีความต้องการการสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อการลงทุนระยะยาว ร้อยละ 88.7 รองลงมาต้องการการสนับสนุนข้อมูลอัตราแลกเปลี่ยนและภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ร้อยละ 68.8 ต้องการการบริการให้ข้อมูลและรู้ทางการลงทุน และการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อและธนาคารผู้ซื้อ ร้อยละ 57.0 ต้องการบริการประกันสินค้าส่งออกภายใต้เงื่อนไขการชำระเงินแบบ L/C, D/P, D/A และ O/A ร้อยละ 52.2 ต้องการการลดอัตราค่าธรรมเนียมการให้บริการ ร้อยละ 49.5 และต้องการบริการประกันตัวส่งออกการย้อย (Small Export Bill Insurance) ร้อยละ 17.7

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 จากการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ประสบปัญหาด้านการติดต่อกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกในระดับมาก โดยเฉพาะด้านการให้คำปรึกษาอย่างเป็นระบบของหน่วยงานราชการ การดำเนินการด้านภาษีศุลกากร ดังนั้น หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออก และอำนวยความสะดวกแก่การดำเนินการด้านการส่งออกควรมีการปรับปรุงระบบการให้บริการให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ โดยเฉพาะการดำเนินการมาตรการหรือ นโยบายที่ได้รับมอบหมายจากรัฐบาลให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม

5.2.2 จากการศึกษาครั้งนี้ พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ประสบกับปัญหาด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์อยู่ในระดับมาก โดยเฉพาะปัญหาด้านปริมาณแรงงานมีฝีมือในตลาดที่มีอยู่น้อย ดังนั้นภาครัฐควรมีการจัดสำรวจและเร่งรัดการพัฒนาฝีมือแรงงานในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจส่งออกของผู้ประกอบการในจังหวัดเชียงใหม่

5.2.3 ภาครัฐควรให้การสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกตามความต้องการความช่วยเหลือของผู้ประกอบการ ได้แก่ ความต้องการความช่วยเหลือด้านข้อมูลมาตรฐานและกฎระเบียบการนำเข้า วิธีเข้าสู่ตลาด การสำรวจความต้องการของตลาด และการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของภาครัฐที่ต้องการให้มีการกระจายตลาดส่งออกสินค้าของผู้ประกอบการ