

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป จำนวน 29 ราย และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้นำเข้าและธุรกิจ (ตารางที่ 1 ถึง ตารางที่ 11)
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย (ตารางที่ 12 ถึง ตารางที่ 96)
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินงานของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย (ตารางที่ 97 ถึงตารางที่ 102)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้นำเข้าและธุรกิจ

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	14	48.3
หญิง	15	51.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 51.7 และเพศชาย ร้อยละ 48.3

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
21-30 ปี	5	17.2
31-40 ปี	10	34.5
41-50 ปี	8	27.6
51-60 ปี	6	20.7
มากกว่า 60 ปี ขึ้นไป	-	-
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 34.5 รองลงมาคือมีอายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 27.6 และอายุระหว่าง 51-60 ปี ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	11	37.9
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช.	8	27.6
อนุปริญญาหรือ ปวส.	2	6.9
ปริญญาตรี	7	24.1
สูงกว่าปริญญาตรี	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 37.9 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. ร้อยละ 27.6 และระดับปริญญาตรี ร้อยละ 24.1

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามรูปแบบของธุรกิจ

รูปแบบของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	25	86.2
ห้างหุ้นส่วน	3	10.3
บริษัทจำกัด	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว ร้อยละ 86.2 รองลงมาคือห้างหุ้นส่วน ร้อยละ 10.3 และบริษัทจำกัด ร้อยละ 3.4

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการจำหน่ายสินค้าประเภทอื่นนอกเหนือจากเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การจำหน่ายสินค้าประเภทอื่น	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ *
มี ได้แก่	13	44.8		
- ของเล่น เครื่องใช้ไฟฟ้า			4	30.8
- ขนม อาหารแห้ง			3	23.1
- เครื่องเขียน			1	7.7
- เครื่องนอน ผ้าห่ม ผ้าผืน			10	76.9
ไม่มี	16	55.2		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : * จากจำนวนผู้นำเข้า 13 ราย ซึ่งเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการจำหน่ายสินค้าประเภทอื่นนอกเหนือจากเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 44.8 ในขณะที่มีผู้นำเข้าที่ไม่มีจำหน่ายสินค้าประเภทอื่นด้วย ร้อยละ 55.2 โดยผู้นำเข้าที่มีการจำหน่ายสินค้าประเภทอื่น จำนวน 13 รายนั้น ส่วนใหญ่มีการจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องนอน ผ้าห่ม ผ้าผืน ร้อยละ 76.9 รองลงมาคือของเล่น เครื่องใช้ไฟฟ้า ร้อยละ 30.8 และขนม อาหารแห้ง ร้อยละ 23.1

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการธุรกิจ

ระยะเวลาดำเนินการธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ปี	5	17.2
1-3 ปี	14	48.3
4-5 ปี	4	13.8
มากกว่า 5 ปี	6	20.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาเป็นเวลา 1-3 ปี ร้อยละ 48.3 รองลงมาคือมากกว่า 5 ปี ร้อยละ 20.7 และต่ำกว่า 1 ปี ร้อยละ 17.2

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามเหตุผลจูงใจในการทำธุรกิจ

เหตุผลจูงใจ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสูง	12	41.4
สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีความคล่องตัวสูง สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว	11	37.9
มีความถนัดในการทำธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป	16	55.2
เป็นธุรกิจที่รับสืบทอดมาจากญาติพี่น้อง	7	24.1
สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นสินค้าที่เสียหาย หรือชำรุดน้อยกว่าสินค้าประเภทอื่น	8	27.6
เป็นสินค้าที่มีราคาถูกกว่าของไทย	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ดำเนินการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยมีเหตุผลจูงใจคือมีความถนัดในการทำธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 55.2 รองลงมาคือเป็นธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสูง ร้อยละ 41.4 และสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีความคล่องตัวสูง สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว ร้อยละ 37.9

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามลักษณะการทำธุรกิจ

ลักษณะการทำธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจเดียวที่ทำมาตลอด	12	41.4
ธุรกิจที่ทำหลังจากที่เคยทำธุรกิจอื่นมาก่อนหน้านี้	17	58.6
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยเป็นธุรกิจที่ทำหลังจากที่เคยทำธุรกิจอื่นมาก่อนหน้านี้ ร้อยละ 58.6 ขณะที่ผู้นำเข้าดำเนินธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยเป็นธุรกิจเดียวที่ทำมาตลอด ร้อยละ 41.4

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีร้านค้าของธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การมีร้านค้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	29	100.0
ไม่มี	-	-
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้นำเข้าทั้งหมดประกอบธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยมีร้านค้า ร้อยละ 100.0

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามกรรมสิทธิ์ในร้านค้า

กรรมสิทธิ์ในร้านค้า	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของเอง	19	65.5
เช่าต่อจากผู้อื่น	10	34.5
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีกรรมสิทธิ์ในร้านค้าโดยเป็นเจ้าของเอง ร้อยละ 65.5 และเช่าร้านค้าต่อจากผู้อื่น ร้อยละ 34.5

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามจำนวนพนักงานในร้าน

จำนวนพนักงานในร้าน	จำนวน	ร้อยละ
1-2 คน	14	48.3
3-4 คน	13	44.8
มากกว่า 5 คนขึ้นไป	2	6.9
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานในร้าน 1-2 คน ร้อยละ 48.3 รองลงมาคือมีจำนวน 3-4 คน ร้อยละ 44.8 และมีจำนวนมากกว่า 5 คนขึ้นไป ร้อยละ 6.9

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเพื่อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน บริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนของผู้นำเข้า จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของการดำเนินธุรกิจแต่ละด้าน (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=สำคัญมากที่สุด และ 2,3,4 ตามลำดับ)

การดำเนินงาน	จำนวนตามอันดับความสำคัญ				ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
ด้านการจัดการ	7	6	10	7	73	7.3
ด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	17	6	3	3	95	9.5
ด้านการตลาด	5	13	5	5	74	7.4
ด้านการบัญชีและการเงิน	-	4	11	14	48	4.8

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดอันดับความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอันดับหนึ่งคือด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.5 อันดับสองคือด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 7.4 อันดับสามคือด้านการจัดการ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 7.3 และอันดับสี่คือด้านการบัญชีและการเงิน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.8

ด้านการจัดการ

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ

การวางแผนการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
มี	16	55.2
ไม่มี	13	44.8
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ ร้อยละ 55.2 รองลงมาคือไม่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ ร้อยละ 44.8

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้าที่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ จำแนกตามด้านต่าง ๆ ของการวางแผนการดำเนินงาน

การวางแผนการดำเนินงาน	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการจัดการ	5	31.3
ด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	10	62.5
ด้านการตลาด	15	93.8
ด้านการบัญชีและการเงิน	6	37.5

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 16 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้นำเข้าที่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจจำนวน 16 รายนั้น ส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจในด้านการตลาด ร้อยละ 93.8 รองลงมาคือด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า ร้อยละ 62.5 และด้านการบัญชีและการเงิน ร้อยละ 37.5

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้าที่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ
จำแนกตามระยะเวลาของการวางแผนของธุรกิจ

ระยะเวลาของการวางแผน	จำนวน	ร้อยละ
แผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	11	68.8
แผนงานระยะปานกลาง (1-3 ปี)	4	25.0
แผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)	1	6.2
รวม	16	100.0

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ที่มีการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าในธุรกิจ
จำนวน 16 รายนั้น ส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจเป็นแผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)
ร้อยละ 68.8 รองลงมาคือแผนงานระยะปานกลาง (1-3 ปี) ร้อยละ 25.0 และแผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)
ร้อยละ 6.2

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจ

วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายเพิ่มขึ้น	20	69.0
กำไรเพิ่มขึ้น	21	72.4
ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า	9	31.0
พัฒนารูปลักษณ์ของธุรกิจให้แตกต่างจากคู่แข่ง	13	44.8
พัฒนาปรับปรุงการปฏิบัติงาน	4	13.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของธุรกิจคือกำไร
เพิ่มขึ้น ร้อยละ 72.4 รองลงมาคือยอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 69.0 และพัฒนารูปลักษณ์ของธุรกิจ
ให้แตกต่างจากคู่แข่ง ร้อยละ 44.8

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแผนงานภายในองค์กรของธุรกิจ

แผนงานภายในองค์กรของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
แผนกจัดซื้อ	18	62.1
แผนกภาษีศุลกากร	4	13.8
แผนกการบัญชี	11	37.9
แผนกการเงิน	4	13.8
แผนกขาย	19	65.5
ไม่ได้แบ่งเป็นแผนกชัดเจน	7	24.1

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการจัดแบ่งแผนงานของธุรกิจ โดยมีแผนกขาย ร้อยละ 65.5 รองลงมาคือแผนกจัดซื้อ ร้อยละ 37.5 และแผนกการบัญชี ร้อยละ 37.9

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมอบหมายอำนาจหน้าที่แก่พนักงานในองค์กร

การมอบหมายอำนาจหน้าที่	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการมอบหมายอำนาจหน้าที่ชัดเจน	12	41.4
มีการมอบหมายเป็นครั้งคราว	11	37.9
มีการมอบหมายทุกครั้ง	5	17.2
ไม่เน้นในเรื่องการมอบหมายอำนาจหน้าที่	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ไม่มีการมอบหมายอำนาจหน้าที่แก่พนักงานภายในองค์กร ร้อยละ 41.4 รองลงมาคือมีการมอบหมายอำนาจหน้าที่เป็นครั้งคราว ร้อยละ 37.9 และมีการมอบหมายทุกครั้ง ร้อยละ 17.2

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร

ความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
แต่ละหน้าที่ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน ต่างคนต่างทำงานที่ตนได้รับมอบหมาย	6	20.7
แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน และการปฏิบัติงานเป็นไปตามลำดับ	13	44.8
แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน แต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับ	10	34.5
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร โดยแต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน และการปฏิบัติงานเป็นไปตามลำดับ ร้อยละ 44.8 รองลงมาคือแต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกัน แต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับ ร้อยละ 34.5 และแต่ละหน้าที่ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน ต่างคนต่างทำงานที่ตนได้รับมอบหมาย ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามโครงสร้างของธุรกิจ

โครงสร้างของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
โครงสร้างแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือมีเจ้าของกิจการและลูกจ้าง (เจ้าของกิจการเป็นผู้บริหารทุกด้าน กิจกรรมต่าง ๆ ขึ้นตรงต่อผู้บริหาร)	27	93.1
โครงสร้างเป็นทางการโดยแบ่งตามหน้าที่ คือ มีผู้บริหารระดับสูงและแผนกต่าง ๆ (มีผู้รับผิดชอบในแต่ละหน้าที่ เช่น แผนกจัดซื้อ แผนกขาย แผนกการเงิน)	2	6.9
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีโครงสร้างองค์กรของธุรกิจเป็นแบบง่ายไม่เป็นทางการ ร้อยละ 93.1 และผู้นำเข้าที่มีโครงสร้างองค์กรธุรกิจเป็นแบบทางการ ร้อยละ 6.9

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการวางแผนความต้องการบุคคลเข้าทำงาน

การวางแผนความต้องการบุคคลเข้าทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
มี	9	31.0
ไม่มี	20	69.0
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ ไม่มีการวางแผนความต้องการบุคคลเข้าทำงาน ร้อยละ 69.0 ในขณะที่มีผู้นำเข้าที่ได้มีการวางแผน ร้อยละ 31.0

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแหล่งการสรรหามูลบุคคลเข้าทำงาน

แหล่งสรรหามูลบุคคลเข้าทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
จากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัครหรือการแนะนำจากบุคคลที่เชื่อถือได้	22	75.9
จากภายในกิจการ โดยการเลื่อนชั้น เลื่อนตำแหน่ง	6	20.7
จากทั้งภายนอกและภายในกิจการ	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะมีแหล่งการสรรหามูลบุคคลเข้าทำงานจากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัครหรือการแนะนำจากบุคคลที่เชื่อถือได้ ร้อยละ 75.9 รองลงมาคือจากภายในกิจการ โดยการเลื่อนชั้น เลื่อนตำแหน่ง ร้อยละ 20.7 และจากทั้งภายนอกและภายในกิจการ ร้อยละ 3.4

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนของผู้นำเข้า จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=สำคัญมากที่สุด และ 2,3 ตามลำดับ)

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 1)		
อายุ	1	7	5	22	3.7
เพศ	6	4	2	28	4.7
วุฒิการศึกษา	1	2	-	7	1.2
บุคลิกภาพ	2	5	3	19	3.2
มีความสามารถพิเศษอื่น เช่น สามารถพูดภาษาจีนได้	6	5	6	34	5.7
พนักงานในองค์กรของผู้ นำเข้าเป็นผู้แนะนำ	1	-	2	5	0.8
ประสบการณ์ในการทำงาน	10	4	3	41	6.8
มีผู้รับรองความประพฤติ	2	2	8	18	3.0

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดลำดับความสำคัญของหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงานอันดับหนึ่งคือประสบการณ์ในการทำงาน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 6.8 อันดับสองคือมีความสามารถพิเศษอื่น เช่น สามารถพูดภาษาจีนได้ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 5.7 อันดับสามคือเพศ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.7

ตารางที่ 24 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนปฏิบัติงานจริง

การสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนการปฏิบัติงานจริง	จำนวน	ร้อยละ
มีการสอนงานหรือการฝึกอบรมก่อนการปฏิบัติงาน	3	10.3
ไม่มีการสอน แต่เรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริง	26	89.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะไม่มีการสอนงาน หรือการฝึกอบรมพนักงานก่อนการปฏิบัติงานแต่ให้มีการเรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริง ร้อยละ 89.7 ในขณะที่มีผู้นำเข้าที่ได้มีการสอนงานหรือการฝึกอบรมพนักงานก่อนการปฏิบัติงานจริง ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามคำตอบแทนการทำงานของพนักงาน

คำตอบแทนการทำงานของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
ค่าจ้างรายวัน	3	10.3
ค่าจ้างรายเดือน	26	89.7
ค่าคอมมิชชั่นจากยอดขาย	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ให้คำตอบแทนการทำงานแก่พนักงานในรูปแบบเป็นค่าจ้างรายเดือน ร้อยละ 89.7 รองลงมาเป็นค่าจ้างรายวัน ร้อยละ 10.3 และค่าคอมมิชชั่นจากยอดขาย ร้อยละ 3.4

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง

หลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง	จำนวน	ร้อยละ
อายุการทำงาน	12	41.4
ความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน	24	82.8
กฎหมายแรงงาน	5	17.2
ความสามารถในการจ่ายของกิจการ	13	44.8
คู่แข่งชั้น	5	17.2
ค่าครองชีพ	13	44.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 26 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการกำหนดอัตราค่าจ้างพนักงานโดยใช้หลักเกณฑ์ในเรื่องของความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน ร้อยละ 82.8 รองลงมาคือความสามารถในการจ่ายของกิจการ และค่าครองชีพ ร้อยละ 44.8 เท่ากัน และอายุการทำงาน ร้อยละ 41.4

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามสวัสดิการอื่นๆแก่พนักงานนอกเหนือจากเงินเดือน

สวัสดิการอื่น	จำนวน	ร้อยละ
วันลาหยุดงาน	18	62.1
การประกันสังคม	13	44.8
โบนัสพิเศษ	12	41.4
วันลาพักร้อน	5	17.2
เครื่องแบบแต่งกาย	2	6.9
ค่ารักษาพยาบาลและที่พัก	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ให้สวัสดิการอื่นแก่พนักงานนอกเหนือจากเงินเดือน ค่าจ้างในรูปของวันลาหยุดงาน ร้อยละ 62.1 รองลงมาคือการประกันสังคม ร้อยละ 44.8 และ โบนัสพิเศษ ร้อยละ 41.4

ตารางที่ 28 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามคุณสมบัติที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและมีผลต่อการประเมินของพนักงาน

คุณสมบัติของพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
มีความซื่อสัตย์	26	89.7
มีสติปัญญาดี ปฏิภาณไหวพริบดี	18	62.1
มีมนุษยสัมพันธ์ดี	17	58.6
มีความขยันอดทน	21	72.4
สามารถพูดภาษาต่างประเทศได้ เช่น ภาษาจีน	11	37.9
ความมีระเบียบวินัย	17	58.6

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่เห็นว่าคุณสมบัติของพนักงานที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและมีผลต่อการประเมินของพนักงานคือมีความซื่อสัตย์ ร้อยละ 89.7 รองลงมาคือมีความขยันอดทน ร้อยละ 72.4 และมีสติปัญญาดี ปฏิภาณไหวพริบดี ร้อยละ 62.1

ตารางที่ 29 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการดำเนินการกรณีมีตำแหน่งงานในธุรกิจว่าง

การดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
ทำการสรรหาคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลงแทน	13	44.8
จัดสรรงานให้กับพนักงานที่เหลือโดยไม่ทำการสรรหาบุคคลเข้าทำงานเพิ่ม	4	13.8
ขึ้นอยู่กับตำแหน่งงาน หากเป็นงานที่ต้องใช้พนักงาน ลูกจ้างที่มีความสามารถพิเศษและธุรกิจจำเป็นต้องใช้ จึงจะทำการสรรหา คัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลง	16	55.2

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ดำเนินการกรณีมีตำแหน่งงานในธุรกิจว่างลง โดยการพิจารณาขึ้นอยู่กับตำแหน่งงาน หากเป็นงานที่ต้องใช้พนักงาน ลูกจ้างที่มีความสามารถพิเศษและธุรกิจจำเป็นต้องใช้จึงจะทำการสรรหา คัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลง ร้อยละ 55.2 รองลงมาคือทำการสรรหา คัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในตำแหน่งที่ว่างลงแทน ร้อยละ 44.8 และจัดสรรงานให้กับพนักงานที่เหลือโดยไม่ทำการสรรหาบุคคลเข้าทำงานเพิ่ม ร้อยละ 13.8

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามลักษณะของการสั่งการภายในองค์กร

ลักษณะของการสั่งการ	จำนวน	ร้อยละ
สั่งโดยไม่เปิดโอกาสให้ซักถาม	1	3.4
สั่งโดยเปิดโอกาสให้ซักถามได้	11	37.9
สั่งโดยทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับสถานการณ์	17	58.6
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะมีการสั่งการภายในองค์กรโดยมีทั้งเปิดโอกาสและไม่เปิดโอกาสให้ซักถามทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ร้อยละ 58.6 รองลงมาคือการสั่งการโดยเปิดโอกาสให้ซักถามได้ ร้อยละ 37.9 และสั่งการโดยไม่เปิดโอกาสให้ซักถาม ร้อยละ 3.4

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามสวัสดิการจูงใจที่ให้แก่พนักงาน

การจูงใจพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
มี	26	89.7		
ได้แก่ - ค่ารักษาพยาบาล			13	50.0
- ที่พัก			21	80.8
- โบนัสประจำปี			5	19.2
- อาหารและน้ำดื่ม			20	76.9
- การยืมเงินฉุกเฉิน			11	42.3
- ชุดทำงาน			2	7.7
- วันหยุดตามเทศกาลสำคัญ			10	38.5
ไม่มี	3	10.3		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 26 ราย ซึ่งเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการจูงใจพนักงานให้ทำงานกับองค์กร ร้อยละ 89.7 ในขณะที่มีผู้นำเข้าที่ไม่ได้มีการจูงใจพนักงานให้ทำงานกับองค์กรอยู่ ร้อยละ 10.3 โดยผู้นำเข้าที่มีการจูงใจพนักงานให้ทำงานกับองค์กรจำนวน 26 รายนั้น ส่วนใหญ่ให้สวัสดิการแก่พนักงานในเรื่องที่พัก ร้อยละ 80.8 รองลงมาคืออาหารและน้ำดื่ม ร้อยละ 76.9 และค่ารักษาพยาบาล ร้อยละ 50.0

ตารางที่ 32 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามเทคนิคการจูงใจพนักงาน

เทคนิคการจูงใจพนักงาน	จำนวน	ร้อยละ
เงิน เช่น เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส เป็นต้น	24	82.8
เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการทำงาน	15	51.7
คุณภาพชีวิตการทำงานที่ดี เช่น การจัดสถานที่ทำงานอย่างถูกสุขลักษณะอาชีวอนามัยและสิ่งแวดล้อม	16	55.2

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีเทคนิคการจูงใจพนักงานโดยให้เงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส ร้อยละ 82.8 รองลงมาคือทำให้คุณภาพชีวิตที่ดี ร้อยละ 55.2 และการเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นในการทำงาน ร้อยละ 51.7

ตารางที่ 33 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้า จำแนกตามวิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร

วิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
เรียกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมาเจรจาท้าข้อยุติ	5	17.2
เรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติและไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้ง	20	69.0
เรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยได้ ผู้นำเข้าจัดการพนักงานที่ก่อปัญหาโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง	3	10.3
ไม่เข้าไปเกี่ยวข้อง	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการความขัดแย้งของพนักงานภายในองค์กรโดยการเรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติและไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้ง ร้อยละ 69.0 รองลงมา คือ การเรียกฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งมาเจรจาท้าข้อยุติ ร้อยละ 17.2 และการเรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาท้าข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยข้อขัดแย้งได้ ผู้นำเข้าจะจัดการพนักงานที่ก่อปัญหาโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 34 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้า จำแนกตามการควบคุมการดำเนินงาน

การกำหนดกระบวนการควบคุม	จำนวน	ร้อยละ
มี	16	55.2
ไม่มี	13	44.8
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการควบคุมการดำเนินงาน ร้อยละ 55.2 และไม่มีการควบคุมการดำเนินงาน ร้อยละ 44.8

ตารางที่ 35 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามปัจจัยที่ใช้ในการควบคุมการค้าเงินงาน

ปัจจัยที่ใช้ในการควบคุม	จำนวน	ร้อยละ
ปริมาณงาน ยอดขาย	11	68.8
คุณภาพงาน การบริการ	14	87.5
เวลา	2	12.5
ต้นทุน ค่าใช้จ่าย	11	68.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 16 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้นำเข้าที่มีการควบคุมการค้าเงินงานจำนวน 16 รายนั้น ส่วนใหญ่มีปัจจัยที่ใช้ในการควบคุมการค้าเงินงานคือ คุณภาพงานหรือการบริการ ร้อยละ 87.5 รองลงมาคือ ปริมาณงานหรือยอดขายและต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย ร้อยละ 68.8 เท่ากัน และปริมาณงานหรือยอดขาย ร้อยละ 12.5

ด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า

ตารางที่ 36 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการวางแผนการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การวางแผนการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
มี	23	79.3
ไม่มี	6	20.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 36 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการวางแผนการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 79.3 รองลงมาคือไม่มีการวางแผนการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 37 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามประเทศที่จัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ประเทศที่จัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของรัฐกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ประเทศจีน	29	100.0
ประเทศไต้หวัน	2	6.9
ประเทศเกาหลี	2	6.9
ประเทศฮ่องกง	3	10.3
ประเทศอินเดีย ประเทศพม่า	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้นำเข้าทั้งหมดมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือจากประเทศฮ่องกง ร้อยละ 10.3 และจากประเทศเกาหลีและประเทศไต้หวัน ร้อยละ 6.9 เท่ากัน

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามลักษณะของการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป จากประเทศจีน

ลักษณะของการนำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
จัดซื้อตามรูปแบบและปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า	19	65.5
จัดซื้อตามปริมาณความต้องการของตลาดแต่ละช่วง (ตามฤดูกาล)	27	93.1

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีลักษณะการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน โดยการนำเข้าตามปริมาณความต้องการของตลาดแต่ละช่วง (ตามฤดูกาล) ร้อยละ 93.1 และมีการนำเข้าตามรูปแบบและปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า ร้อยละ 65.5

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามลักษณะการขนส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อจากประเทศจีน

ลักษณะของการขนส่งสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
โดยทางเรือ	24	82.8
โดยทางรถยนต์	17	58.6

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีลักษณะการขนส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อจากประเทศจีนโดยทางเรือ ร้อยละ 82.8 และโดยทางรถยนต์ ร้อยละ 58.6

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามประเภทของเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อจากประเทศจีน

ประเภทของเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
บุติกผู้ชาย	16	55.2
บุติกผู้หญิง	20	69.0
เสื้อกันหนาวผู้ชาย	20	69.0
เสื้อกันหนาวผู้หญิง	22	75.9
ชุดชั้นในชาย	2	6.9
ชุดชั้นในหญิง	7	24.1
เสื้อผ้าสำเร็จรูปของเด็ก	10	34.5
เสื้อกีฬา	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 40 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการจำหน่ายเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทเสื้อกันหนาวผู้หญิง ร้อยละ 75.9 รองลงมาคือเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทบุติกผู้หญิงและเสื้อกันหนาวผู้ชาย ร้อยละ 69.0 เท่ากัน และเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทบุติกผู้ชาย ร้อยละ 55.2

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป จากประเทศจีน

หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน	จำนวน	ร้อยละ
คุณสมบัติและคุณภาพของเสื้อผ้าสำเร็จรูป	18	62.1
ระยะเวลาการสั่งซื้อ เช่น จัดซื้อเข้ามาทุกๆอาทิตย์ หรือทุก2อาทิตย์ เป็นต้น	10	34.5
ปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่	16	55.2
ไม่มีการวางแผน อยู่ที่ความต้องการของตลาด หรือเมื่อลูกค้าสั่ง	7	24.1
เมื่อโรงงาน หรือคนกลางมีแบบใหม่ๆมาเสนอ	6	20.7
ความทันสมัยของรูปแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่กำลังนิยม	18	62.1

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 41 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีหลักเกณฑ์ในการจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนโดยคำนึงถึงคุณสมบัติและคุณภาพของเสื้อผ้าสำเร็จรูป และความทันสมัยของรูปแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่กำลังนิยม ร้อยละ 62.1 เท่ากัน รองลงมาคือปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่ ร้อยละ 55.2 และระยะเวลาการสั่งซื้อ ร้อยละ 34.5

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน

แหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
โรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยตรง	16	55.2
ร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ขายส่งและปลีก	13	44.8
บริษัทแม่หรือเครือข่ายสาขาที่ผู้นำเข้ามีอยู่	10	34.5

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 42 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีแหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนคือจากโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยตรง ร้อยละ 55.2 รองลงมาคือร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ขายส่งและปลีก ร้อยละ 44.8 และบริษัทแม่หรือเครือข่ายสาขาที่ผู้นำเข้ามีอยู่ ร้อยละ 34.5

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามที่ตั้งของแหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ที่ตั้งของแหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
เมืองคุนหมิง	25	86.2
เมืองกวางเจา	9	31.0
เมืองเซินเจิ้น	11	37.9

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 43 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนจากแหล่งขายที่ตั้งอยู่ในเมืองคุนหมิง ร้อยละ 86.2 รองลงมาเป็นเมืองเซินเจิ้น ร้อยละ 37.9 และเมืองกวางเจา ร้อยละ 31.0

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อจากประเทศจีน

วิธีการชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ชำระเงินสด	11	37.9
ชำระเป็นเงินเชื่อเพียงงวดเดียว	17	58.6
ชำระเงินสดจำนวนหนึ่งที่เหลือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ	6	20.7

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 44 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีวิธีการชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จัดซื้อจากประเทศจีนโดยชำระเป็นเงินเชื่อเพียงงวดเดียว ร้อยละ 58.6 รองลงมาคือชำระเงินสด ร้อยละ 37.9 และชำระเงินสดจำนวนหนึ่งที่เหลือผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามเงินสกุลที่ใช้ชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน

เงินสกุลที่ชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
เงินสกุลไทย	12	41.4
เงินสกุลจีน	19	65.5
เงินสกุลสหรัฐฯ	2	6.9

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 45 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนโดยใช้เงินสกุลจีน ร้อยละ 65.5 รองลงมาคือเงินสกุลไทย ร้อยละ 41.4 และเงินสกุลสหรัฐฯ ร้อยละ 6.9

ตารางที่ 46 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการทำสัญญาซื้อขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน

การทำสัญญาซื้อขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี ตกลงกันด้วยวาจา โดย	23	79.3		
- ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่ตกลงกัน			14	60.9*
- ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่จ่ายชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป			9	39.1*
มี ทำเป็นลายลักษณ์อักษร โดย	6	20.7		
- ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่ทำสัญญา			3	50.0**
- ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่จ่ายชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป			3	50.0**
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ: * จากจำนวนผู้นำเข้า 23 ราย

** จากจำนวนผู้นำเข้า 6 ราย

จากตารางที่ 46 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะไม่มีการทำสัญญาซื้อขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน แต่จะตกลงกันด้วยวาจา ร้อยละ 79.3 และมีการทำสัญญาซื้อขายโดยทำเป็นลายลักษณ์อักษร ร้อยละ 20.7 ทั้งนี้ผู้นำเข้าที่ทำการตกลงกันด้วยวาจาจำนวน 23 รายนั้น ส่วนใหญ่จะใช้ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่ตกลงกัน ร้อยละ 60.9 และใช้ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่จ่ายชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 39.1

สำหรับผู้นำเข้าที่มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรจำนวน 6 รายนั้น จะใช้ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่ตกลงกัน และราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราฯ ณ วันที่จ่ายชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ตารางที่ 47 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการติดตามคำสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน

การติดตามคำสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
มี	21	72.4
ไม่มี	8	27.6
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 47 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการติดตามคำสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน ร้อยละ 72.4 และไม่ได้มีการติดตามคำสั่งซื้อ ร้อยละ 27.6

ตารางที่ 48 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการตรวจรับเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน

การตรวจรับ	จำนวน	ร้อยละ
มี	26	89.7
ไม่มี	3	10.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 48 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการตรวจรับเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน ร้อยละ 89.7 และไม่ได้มีการตรวจรับ ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการดำเนินการสำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ได้รับ ซึ่งไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ

วิธีการดำเนินการ	จำนวน	ร้อยละ
ส่งคืนทั้งหมด	6	20.7
ส่งคืนเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อคืนบางส่วน	8	27.6
ไม่ส่งคืน แต่ขอส่วนลดพิเศษในการชำระเงิน	15	51.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 49 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีวิธีการดำเนินการสำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ได้รับ ซึ่งไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อโดยไม่ส่งคืน แต่จะขอเป็นส่วนลดพิเศษในการชำระเงิน ร้อยละ 51.7 รองลงมาคือส่งคืนเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อคืนบางส่วน ร้อยละ 27.6 และส่งคืนทั้งหมด ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 50 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามความสามารถในการทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที

การทราบจำนวนสินค้าคงเหลือได้ทันที	จำนวน	ร้อยละ
ได้	15	51.7
ไม่ได้	14	48.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 50 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีความสามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที ร้อยละ 51.7 และไม่สามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที ร้อยละ 48.3

ตารางที่ 51 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขาย

การมีเสื้อผ้าสำเร็จรูปค้างนานเกินควร	จำนวน	ร้อยละ
มี	26	89.7
ไม่มี	3	10.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 51 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขาย ร้อยละ 89.7 และไม่มีเสื้อผ้าสำเร็จรูปค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขาย ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 52 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการจัดการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ค้างนานเกินควร

วิธีการจัดการกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปค้างนานเกินควร	จำนวน	ร้อยละ
ขายราคาต่ำกว่าปกติ	19	73.1
ไม่ทำอะไรรองจนกว่าจะขายได้	5	19.3
ขายคืนให้ผู้จำหน่าย	1	3.8
จัดโชว์ในจุดที่เด่นๆ	1	3.8
รวม	26	100.0

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 26 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 52 พบว่าผู้นำเข้าที่มีเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ค้างนานเกินระยะเวลาที่ควรจะขาย จำนวน 26 รายนั้น ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ค้างนานเกินควร โดยการขายราคาต่ำกว่าปกติ ร้อยละ 73.1 รองลงมาคือไม่ทำอะไรรองจนกว่าจะขายได้ ร้อยละ 19.3 และขายคืนให้ผู้จำหน่าย และจัดโชว์ในจุดที่เด่นๆ ร้อยละ 3.8 เท่ากัน

ตารางที่ 53 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามสิ่งที่คำนึงถึงในการบริหารสินค้าคงเหลือ

สิ่งที่คำนึงถึง	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือ	21	72.4
ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า	21	72.4
ต้นทุนสินค้าขาดมือ (สินค้ามีน้อยกว่าความต้องการของผู้บริโภค)	3	10.3
จำนวนสินค้าคงเหลือที่ต้องการมีไว้เพื่อขายในช่วงของการสั่งซื้อ	10	34.5
ระดับสินค้าคงเหลือที่ธุรกิจจำเป็นต้องมีสินค้าจำนวนหนึ่งสำรองไว้เพื่อขาย	4	13.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 53 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะบริหารสินค้าคงเหลือของธุรกิจโดยคำนึงถึงเรื่องของต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือและต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า ร้อยละ 72.4 เท่ากัน รองลงมาคือจำนวนสินค้าคงเหลือที่ต้องการมีไว้เพื่อขายในช่วงของการสั่งซื้อ ร้อยละ 34.5 และระดับสินค้าคงเหลือที่ธุรกิจจำเป็นต้องมีสินค้าจำนวนหนึ่งสำรองไว้เพื่อขาย ร้อยละ 13.8

ตารางที่ 54 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปผ่านพิธีการนำเข้าของด่านศุลกากร

การมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปผ่านพิธีการนำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	29	100.0
ไม่มี	-	-
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 54 พบว่าผู้นำเข้าทั้งหมดมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปผ่านพิธีการนำเข้าของด่านศุลกากร ร้อยละ 100.0

ตารางที่ 55 แสดงจำนวนของผู้นำเข้า จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของ ขั้นตอนของการปฏิบัติพิธีการนำเข้าของด่านศุลกากร (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=สำคัญมากที่สุด และ 2,3,4 ตามลำดับ)

ขั้นตอนของการปฏิบัติ พิธีการนำเข้าของด่าน ศุลกากร	จำนวนตามอันดับความสำคัญ				ผลรวม	ค่าเฉลี่ย ถ่วง น้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
การจัดทำบัตรประจำตัวผู้ นำเข้า	3	2	5	19	47	4.7
การประเมินราคาและการ ตรวจสอบสินค้านำเข้าของ เจ้าหน้าที่	16	7	4	2	95	9.5
การประเมินอากร ตรวจสอบ พิกัดอัตราศุลกากร	8	13	6	2	85	8.5
การชำระภาษีอากร	2	7	14	6	63	6.3

จากตารางที่ 55 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดอันดับความสำคัญสำหรับขั้นตอนของการปฏิบัติพิธีการนำเข้าของด่านศุลกากรอันดับหนึ่งคือด้านการประเมินราคาและการตรวจสอบสินค้านำเข้าของเจ้าหน้าที่ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.5 อันดับสองคือด้านการประเมินอากร ตรวจสอบพิกัดอัตราศุลกากร มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 8.5 อันดับสามคือด้านการชำระภาษีอากร มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 6.3 และอันดับสี่คือด้านการจัดทำบัตรประจำตัวผู้นำเข้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.7

ตารางที่ 56 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีบัตรประจำตัวผู้นำเข้า

การมีบัตรประจำตัวผู้นำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	28	96.6
ไม่มี	1	3.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 56 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีบัตรประจำตัวผู้นำเข้าอยู่ ร้อยละ 96.6 และไม่มีบัตรประจำตัวผู้นำเข้า ร้อยละ 3.4

ตารางที่ 57 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามประเภทของเอกสารที่ใช้ในการติดต่อค้าขาย

ประเภทของเอกสาร	จำนวน	ร้อยละ
บัตรประจำตัวผู้นำเข้า	28	96.6
บัตรประจำตัวประชาชน	14	48.3
หนังสือยื่นต่อด่านศุลกากรเพื่อปฏิบัติพิธีการนำเข้า	29	100.0
ทะเบียนบ้าน	4	13.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 57 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีเอกสารที่ใช้ในการติดต่อค้าขายคือหนังสือยื่นต่อด่านศุลกากรเพื่อปฏิบัติพิธีการนำเข้า ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือบัตรประจำตัวผู้นำเข้า ร้อยละ 96.6 และบัตรประจำตัวประชาชน ร้อยละ 48.3

ตารางที่ 58 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการถูกประเมินราคา เสื้อผ้าสำเร็จรูป ตามขั้นตอนการผ่านพิธีการนำเข้า

หลักเกณฑ์ในการถูกประเมินราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
ราคาของเสื้อผ้าสำเร็จรูป	14	48.3
น้ำหนักของเสื้อผ้าสำเร็จรูป	3	10.3
เป็นการประเมินราคาเอง โดยใช้หลักเกณฑ์ของเจ้าหน้าที่	12	41.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 58 พบว่าในขั้นตอนการประเมินราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปของพิธีการนำเข้า ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ถูกประเมินราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยใช้หลักเกณฑ์ราคาของเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 48.3 รองลงมาคือหลักเกณฑ์ของเจ้าหน้าที่ซึ่งประเมินราคาเอง ร้อยละ 41.4 และหลักเกณฑ์น้ำหนักของเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 59 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการได้รับการตรวจสอบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้า ในขั้นตอนการประเมินราคาสินค้า

การได้รับการตรวจสอบ	จำนวน	ร้อยละ
มี	29	100.0
ไม่มี	-	-
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 59 พบว่าในขั้นตอนการประเมินราคาสินค้า ผู้นำเข้าทั้งหมดได้รับการตรวจสอบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้า ร้อยละ 100.0

ตารางที่ 60 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามรูปแบบการชำระภาษีนำเข้า

รูปแบบการชำระภาษีนำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
เงินสดทั้งหมด	26	89.7
เงินประกัน	3	10.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 60 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีรูปแบบการชำระภาษีนำเข้าโดยใช้เงินสดทั้งหมด ร้อยละ 89.7 และใช้เงินประกัน ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 61 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการชำระภาษีนำเข้า

วิธีการชำระภาษีนำเข้า	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
ชำระเอง	14	48.3		
ไม่ได้ชำระเอง แต่มีวิธีการชำระโดย				
- ชำระผู้ที่ทำอาชีพชำระภาษีนำเข้าหรือส่งออกโดยเฉพาะ	15	51.7	9	60.0
- ชำระผู้อื่นทำแทนแต่ไม่ใช่ผู้ที่ทำอาชีพชำระภาษีนำเข้าหรือส่งออก			3	20.0
- ให้ญาติพี่น้องเป็นผู้ชำระให้			3	20.0
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ: *จากจำนวนผู้นำเข้า 15 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 61 พบว่าในการชำระภาษีนำเข้า ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเอง ร้อยละ 51.7 และบางส่วนเป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเอง ร้อยละ 48.3 ทั้งนี้ผู้นำเข้าที่ไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเองจำนวน 15 รายนั้น ส่วนใหญ่มีวิธีการชำระโดยจ้างผู้ที่ทำอาชีพชำระภาษีนำเข้าหรือส่งออกโดยเฉพาะ ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือจ้างผู้อื่นทำแทนแต่ไม่ใช่ผู้ที่ทำอาชีพชำระภาษีนำเข้าหรือส่งออก และให้ญาติพี่น้องเป็นผู้ชำระให้ ร้อยละ 20.0 เท่ากัน

ตารางที่ 62 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้าที่ไม่ได้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเอง จำแนกตามสาเหตุที่ไม่ได้ชำระด้วยตนเอง

สาเหตุที่ไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเอง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีความเข้าใจในเรื่องพิธีการในการเสียภาษีนำเข้า	9	60.0
ไม่มีความสะดวกในการใช้บริการจากเจ้าหน้าที่	5	33.3
มีความรู้ภาษาไทยน้อย ทำให้ผู้อ่านและเขียนภาษาไทยได้ไม่คล่อง	1	6.7
รวม	15	100.0

จากตารางที่ 62 พบว่าผู้นำเข้าที่ไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเองจำนวน 15 รายนั้น ส่วนใหญ่มีสาเหตุที่ไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีด้วยตนเองคือไม่มีความเข้าใจในเรื่องพิธีการในการเสียภาษีนำเข้า ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือไม่มีความสะดวกในการใช้บริการจากเจ้าหน้าที่ ร้อยละ 33.3 และมีความรู้ภาษาไทยน้อย ทำให้ผู้อ่านและเขียนภาษาไทยได้ไม่คล่อง ร้อยละ 6.7

ด้านการตลาด

ตารางที่ 63 แสดงจำนวนของผู้นำเข้า จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=สำคัญมากที่สุด และ 2,3,4 ตามลำดับ)

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ	จำนวนตามอันดับความสำคัญ				ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
ด้านผลิตภัณฑ์	7	15	4	3	84	8.4
ด้านราคา	16	8	3	2	96	9.6
ด้านการจัดจำหน่าย	5	6	14	4	70	7.0
ด้านการส่งเสริมการตลาด	1	-	8	20	40	4.0

จากตารางที่ 63 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดอันดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอันดับหนึ่งคือด้านราคา มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.6 อันดับสองคือด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 8.4 อันดับสามคือด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 7.0 และอันดับสี่คือด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.0

ตารางที่ 64 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการสำรวจความต้องการของลูกค้า

การสำรวจความต้องการของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	15	51.7
ไม่มี	14	48.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 64 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 51.7 และไม่มีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 48.3

ตารางที่ 65 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้า

วิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
มี โดย	15	51.7		
- สังเกต			6	40.0
- สอบถามจากลูกค้าโดยตรง			9	60.0
ไม่มี	14	48.3		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 15 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 65 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 51.7 และไม่มีวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 48.3 โดยผู้นำเข้าที่มีวิธีการสำรวจความต้องการของลูกค้าจำนวน 15 รายนั้น ส่วนใหญ่ใช้วิธีการสำรวจโดยสอบถามจากลูกค้าโดยตรง ร้อยละ 60.0 และสังเกต ร้อยละ 40.0

ตารางที่ 66 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีตราสินค้าของผลิตภัณฑ์

การมีตราสินค้าของผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
มีทุกแบบ	8	27.6
บางแบบมีตราสินค้าบางแบบ ไม่มี	21	72.4
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 66 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยบางแบบมีตราสินค้าบางแบบไม่มีตราสินค้า ร้อยละ 72.4 และมีตราสินค้าทุกแบบ ร้อยละ 27.6

ตารางที่ 67 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามความแตกต่างของเสื้อผ้าสำเร็จรูปเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ความแตกต่างของเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
มี	25	86.2		
ได้แก่				
- ความทันสมัย			15	60.0
- บริการ			8	32.0
- รูปแบบ			14	56.0
- คุณภาพ			15	60.0
- ความหลากหลาย			15	60.0
- ทรายี่ห่อ			3	12.0
- การบรรจุหีบห่อ			1	4.0
ไม่มี	4	13.8		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 25 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 67 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง ร้อยละ 86.2 และไม่มีมีความแตกต่างจากคู่แข่ง ร้อยละ 13.8 ทั้งนี้ผู้นำเข้าที่จัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งจำนวน 25 รายนั้น ส่วนใหญ่มีความแตกต่างในด้านความทันสมัย คุณภาพและความหลากหลาย ร้อยละ 60.0 เท่ากัน รองลงมาคือในด้านรูปแบบ ร้อยละ 56.0 และในด้านบริการ ร้อยละ 32.0

ตารางที่ 68 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	จำนวน	ร้อยละ
สูงกว่า	2	6.9
ต่ำกว่า	5	17.2
ไม่แน่นอน	7	24.1
ใกล้เคียงกัน	15	51.7
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 68 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยมีราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วมีราคาใกล้เคียงกับคู่แข่ง ร้อยละ 51.7 รองลงมาคือมีราคาไม่แน่นอน ร้อยละ 24.1 และมีราคาสูงกว่าคู่แข่ง ร้อยละ 17.2

ตารางที่ 69 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูป

หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนผลิตภัณฑ์	21	72.4
คุณภาพผลิตภัณฑ์	11	37.9
รูปแบบผลิตภัณฑ์	12	41.4
คู่แข่ง ภาวะเศรษฐกิจ	13	44.8
ระดับและประเภทของลูกค้า	8	27.6
อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา	11	37.9
ค่าขนส่ง ค่าภาษีศุลกากร	13	44.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 69 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่กำหนดราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จำหน่ายโดยคำนึงถึงหลักเกณฑ์ต้นทุนผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 72.4 รองลงมาคือคู่แข่งหรือภาวะเศรษฐกิจ และค่าขนส่งหรือค่าภาษีศุลกากร ร้อยละ 44.8 เท่ากัน และรูปแบบผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 41.4

ตารางที่ 70 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการชำระเงินค่าสินค้าของลูกค้า

วิธีการชำระเงินค่าสินค้าของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
ชำระเงินสด	23	75.9
ชำระด้วยบัตรเครดิต	3	10.3
ชำระเป็นเงินเชื่อเพียงงวดเดียว	11	37.9
ชำระเป็นเงินเชื่อโดยแบ่งชำระเป็นงวดๆ	7	24.1
ชำระเงินสดจำนวนหนึ่ง ที่เหลือแบ่งชำระเป็นงวดๆ	2	6.9

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 70 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่รับชำระเงินค่าสินค้าของลูกค้าโดยเงินสด ร้อยละ 75.9 รองลงมาคือเงินเชื่อเพียงงวดเดียว ร้อยละ 37.9 และเงินเชื่อโดยแบ่งชำระเป็นงวดๆ ร้อยละ 24.1

ตารางที่ 71 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามระยะเวลาที่ให้เครดิตแก่ลูกค้า

ระยะเวลาที่ให้เครดิต	จำนวน	ร้อยละ
15 วัน	9	31.0
30 วัน	18	62.1
45 วัน	2	6.9
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 71 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีระยะเวลาให้เครดิตแก่ลูกค้า 30 วัน ร้อยละ 62.1 รองลงมาคือ 15 วัน ร้อยละ 31.0 และ 45 วัน ร้อยละ 6.9

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามทำเลที่ตั้งของร้านค้า

ทำเลที่ตั้ง	จำนวน	ร้อยละ
ในตลาดขายสินค้าจีน	15	51.7
ใกล้ตลาดขายสินค้าจีน	10	34.5
แหล่งชุมชนอยู่หนาแน่น	4	13.8
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 72 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีทำเลที่ตั้งของร้านค้าอยู่ในตลาดขายสินค้าจีน ร้อยละ 51.7 รองลงมาคือใกล้ตลาดขายสินค้าจีน ร้อยละ 34.5 และแหล่งชุมชนอยู่หนาแน่น ร้อยละ 13.8

ตารางที่ 73 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีตัวแทนจำหน่ายหรือสาขาของธุรกิจ

การมีตัวแทนจำหน่ายหรือสาขา	จำนวน	ร้อยละ
มี	7	24.1
ไม่มี	22	75.9
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 73 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ไม่มีตัวแทนจำหน่ายหรือสาขาของธุรกิจ ร้อยละ 75.9 และมีสาขาของธุรกิจ ร้อยละ 24.1

ตารางที่ 74 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามช่องทางการจำหน่ายสินค้า

ช่องทางการจำหน่ายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ*	จำนวน	ร้อยละ**
ขายปลีก(สู่ผู้บริโภคโดยตรง)	27	93.1		
ขายส่งให้แก่ลูกค้าในท้องถิ่น(จังหวัดเดียวกัน)	24	82.8		
ขายส่งให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัด	14	48.3		
- กรุงเทพฯ			10	71.4
- เชียงใหม่			5	35.7
- ชลบุรี			2	14.3
- หาดใหญ่			2	14.3

หมายเหตุ: * จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

** จากจำนวนผู้นำเข้า 14 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 74 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าโดยมีการขายปลีก (สู่ผู้บริโภคโดยตรง) ร้อยละ 93.1 รองลงมาคือขายส่งให้แก่ลูกค้าในท้องถิ่น(จังหวัดเดียวกัน) ร้อยละ 82.8 และขายส่งให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัด ร้อยละ 48.3 โดยผู้นำเข้าที่ขายส่งให้แก่ลูกค้าต่างจังหวัดจำนวน 14 รายนั้น ส่วนใหญ่ขายส่งให้ลูกค้าที่อยู่กรุงเทพฯ ร้อยละ 71.4 รองลงมาคือเชียงใหม่ ร้อยละ 35.7 และชลบุรีและหาดใหญ่ ร้อยละ 14.3 เท่ากัน

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามปัจจัยในการเลือกใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้า

ปัจจัยในการเลือกใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
การเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย	19	65.5
มีลูกค้าขายส่งคนกลางที่เหมาะสม	15	51.7
การจัดจำหน่ายของกลุ่ม	10	34.5
ค่าใช้จ่ายในการจัดจำหน่าย	8	27.6

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 75 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีปัจจัยในการเลือกใช้ช่องทางการจำหน่ายสินค้าคือการเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ร้อยละ 65.5 รองลงมาคือการมีลูกค้าขายส่งคนกลางที่เหมาะสม ร้อยละ 51.7 และการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ร้อยละ 34.5

ตารางที่ 76 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามลักษณะการส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
การขายโดยใช้พนักงานขาย	24	82.8
การส่งเสริมการขาย เช่น การแจกของแถม ลดราคา บริการให้เปลี่ยนคืนกรณีสินค้าชำรุด ฯลฯ	14	48.3
การตลาดทางตรง เช่น การขายทางโทรศัพท์ การขายทางแคตตาล็อก เป็นต้น	7	24.1

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 76 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีลักษณะการส่งเสริมการตลาดในด้านการขายโดยใช้พนักงานขาย ร้อยละ 82.8 รองลงมาคือการแจกของแถม ลดราคา บริการให้เปลี่ยนคืนกรณีสินค้าชำรุด ฯลฯ ร้อยละ 48.3 และการตลาดทางตรง เช่น การขายทางโทรศัพท์ การขายทางแคตตาล็อก เป็นต้น ร้อยละ 24.1

ด้านบัญชีและการเงิน

ตารางที่ 77 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการบันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ

การบันทึกข้อมูลทางบัญชี	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มี	27	93.1		
โดย - จัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก			21	77.8
- ให้สำนักงานบัญชีจัดทำ			5	18.5
- จัดทำโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์			4	14.8
ไม่มี	2	6.9		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 27 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 77 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชี ร้อยละ 93.1 และไม่มี การบันทึกข้อมูลทางบัญชี ร้อยละ 6.9 ทั้งนี้ผู้นำเข้าที่มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีจำนวน 27 รายนั้น ส่วนใหญ่จะบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบจัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก ร้อยละ 77.8 รองลงมาคือให้ สำนักงานบัญชีจัดทำ ร้อยละ 18.5 และจัดทำโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ร้อยละ 14.8

ตารางที่ 78 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้าที่มีการบันทึกบัญชีโดยคอมพิวเตอร์ จำแนกตาม โปรแกรมการบันทึกบัญชีโดยคอมพิวเตอร์

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ใช้	จำนวน	ร้อยละ
โปรแกรมซื้อ-ขายสินค้า	3	75.0
โปรแกรมบัญชีรายรับ-รายจ่าย	4	100.0
โปรแกรมสต็อกสินค้า	4	100.0

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 4 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 78 พบว่าผู้นำเข้าที่มีการบันทึกบัญชีโดยคอมพิวเตอร์จำนวนทั้งหมด 4 ราย นั้นใช้โปรแกรมบัญชีรายรับ-รายจ่าย และโปรแกรมบัญชีสต็อกสินค้า ร้อยละ 100.0 เท่ากัน และ โปรแกรมซื้อ-ขายสินค้า ร้อยละ 75.0

ตารางที่ 79 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจ

ผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชี	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการบันทึกเอง	17	63.0
สามี ภรรยาหรือญาติพี่น้อง	7	25.9
พนักงานขาย	3	10.3
รวม	27	100.0

จากตารางที่ 79 พบว่าผู้นำเข้าที่มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีจำนวน 27 รายนั้น ส่วนใหญ่มีผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางบัญชีของธุรกิจเป็นเจ้าของกิจการเอง ร้อยละ 63.0 รองลงมาคือสามี ภรรยาหรือญาติพี่น้อง ร้อยละ 25.9 และพนักงานขาย ร้อยละ 11.1

ตารางที่ 80 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของธุรกิจ

จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	6	20.7
500,001-1,000,000 บาท	19	65.5
1,000,001-1,500,000 บาท	4	13.8
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 80 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจโดยรวมที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เป็นเงินจำนวน 500,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 65.5 รองลงมาคือต่ำกว่า 500,000 บาท ร้อยละ 20.7 และ 1,000,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 13.8

ตารางที่ 81 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแหล่งที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรก

แหล่งที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรก	จำนวน	ร้อยละ
เงินทุนส่วนตัว	25	86.2
กู้ยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง	7	24.1
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	8	27.6

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 81 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีแหล่งที่มาของเงินลงทุนเริ่มแรกจากเงินทุนส่วนตัว ร้อยละ 86.2 รองลงมาคือเงินกู้จากสถาบันการเงิน ร้อยละ 27.6 และจากการกู้ยืมญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง ร้อยละ 24.1

ตารางที่ 82 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการวางแผนทางการเงินของธุรกิจ

การวางแผนทางการเงินของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
มี โดยใช่	25	86.2		
- การวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น การวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิ อัตราส่วนหนี้สิน			10	40.0
- การพยากรณ์ทางการเงิน เช่น การประมาณเงินสดรับจ่ายประจำปี			23	92.0
- การจัดทำงบการเงิน			11	44.0
- การจัดทำงบกระแสเงินสดโดยประมาณ			10	40.0
ไม่มี	4	13.8		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 25 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 82 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 86.2 และไม่มี การวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 13.8 โดยผู้นำเข้าที่มีการวางแผนทางการเงินจำนวน 25 รายนั้น ส่วนใหญ่จะมีการพยากรณ์ทางการเงิน เช่น การประมาณเงินสดรับจ่ายประจำปี ร้อยละ 92.0 รองลงมา คือการจัดทำงบการเงิน ร้อยละ 44.0 และการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น การวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิ อัตราส่วนหนี้สินและการจัดทำงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ร้อยละ 40.0 เท่ากัน

ตารางที่ 83 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามประเภทของงบการเงินที่จัดทำ

ประเภทของงบการเงินที่จัดทำ	จำนวน	ร้อยละ
งบรายรับรายจ่าย	9	81.8
งบกำไรขาดทุน	8	72.7
งบดุล	7	63.6
งบกระแสเงินสด	3	27.3

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 11 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 83 พบว่าผู้นำเข้าที่มีการวางแผนทางการเงินจำนวน 11 รายนั้น ส่วนใหญ่มีการจัดทำงบการเงินประเภทงบรายรับรายจ่าย ร้อยละ 81.8 รองลงมาคืองบกำไรขาดทุน ร้อยละ 72.7 และงบดุล ร้อยละ 63.6

ตารางที่ 84 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามจำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ต่อเดือน

จำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	1	3.4
10,001-50,000 บาท	17	58.6
50,001-100,000 บาท	4	13.8
100,001-150,000 บาท	4	13.8
มากกว่า 150,000 บาท	3	10.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 84 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ใช้เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจต่อเดือนเป็นเงินจำนวน 10,001-50,000 บาท ร้อยละ 58.6 รองลงมาคือ 50,001-100,000 บาท และ 100,001-150,000 บาท ร้อยละ 13.8 เท่ากัน และมากกว่า 150,000 บาท ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 85 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการบริหารเงินสดที่เหลือใช้รายเดือน

การบริหารเงินสดที่เหลือใช้รายเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่นำไปลงทุนต่อ เก็บไว้ใช้หมุนเวียนในเดือนต่อไป	17	58.6
ซื้อหลักทรัพย์ที่เปลี่ยนมือง่าย เช่น หุ้น	16	55.2
นำไปฝากธนาคาร	3	10.3
ซื้อสินค้ามาจำหน่ายเพิ่ม	2	6.9
นำไปลงทุนในธุรกิจอื่น	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 85 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการบริหารเงินสดที่เหลือใช้รายเดือนโดยการไม่นำไปลงทุนต่อ เก็บไว้ใช้หมุนเวียนในเดือนต่อไป ร้อยละ 58.6 รองลงมาคือซื้อหลักทรัพย์ที่เปลี่ยนมือง่าย เช่น หุ้น ร้อยละ 55.2 และนำไปฝากธนาคาร ร้อยละ 10.3

ตารางที่ 86 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ใน การดำเนินงานประจำวัน

การกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ*
มี โดยมียอดเงินสดขั้นต่ำประมาณ	18	62.1		
- ต่ำกว่า 10,000 บาท			7	38.9
- 10,001-50,000 บาท			6	33.3
- 50,001-100,000 บาท			3	16.7
- 100,001-150,000 บาท			2	11.1
ไม่มี	11	37.9		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 18 ราย

จากตารางที่ 86 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำที่ต้องถือไว้ใน การดำเนินงานประจำวัน ร้อยละ 62.1 และไม่มีกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวัน ร้อยละ 37.9 โดยผู้นำเข้าที่ได้มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำประจำวันจำนวน 18 รายนั้น ส่วนใหญ่กำหนดยอดเงินสดขั้นต่ำจำนวนต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 38.9 รองลงมาคือ 10,001-50,000 บาท ร้อยละ 33.3 และ 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 16.7

ตารางที่ 87 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามวิธีการจัดเก็บหนี้

วิธีการจัดเก็บหนี้	จำนวน	ร้อยละ
ให้ลูกหนี้มาชำระที่ร้านตามกำหนดในใบแจ้งหนี้	9	31.0
ให้พนักงานจัดเก็บเงินไปเก็บเงินลูกหนี้ตามกำหนดในใบแจ้งหนี้	6	20.7
ให้ลูกหนี้ชำระเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคารหรือส่งเงินทางไปรษณีย์ตามกำหนด	14	48.3
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 87 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ที่มีการขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นเงินเชื่อมีวิธีการจัดเก็บหนี้โดยให้ลูกหนี้มาชำระที่ร้านตามกำหนดในใบแจ้งหนี้ ร้อยละ 31.0 และให้พนักงานจัดเก็บเงินไปเก็บเงินลูกหนี้ตามกำหนดในใบแจ้งหนี้ ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 88 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามการมีปัญหานี้สุญ

การมีปัญหานี้สุญ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มี โดยเฉลี่ย	13	44.8		
- มีปัญหานี้สุญโดยเฉลี่ย 1-3 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย			12	92.3
- มีปัญหานี้สุญโดยเฉลี่ยมากกว่า 3 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายขึ้นไป			1	7.7
ไม่มี	16	55.2		
รวม	29	100.0		

หมายเหตุ : *จากจำนวนผู้นำเข้า 13 ราย

จากตารางที่ 88 พบว่าผู้นำเข้าที่ได้มีการขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นเงินเชื่อส่วนใหญ่ไม่มีปัญหานี้สุญ ร้อยละ 55.2 โดยผู้นำเข้าที่มีปัญหานี้สุญจำนวน 13 รายนั้น ส่วนใหญ่มีปัญหานี้สุญโดยเฉลี่ย 1-3 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย ร้อยละ 92.3 และมีปัญหานี้สุญโดยเฉลี่ยมากกว่า 3 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายขึ้นไป ร้อยละ 7.7

ตารางที่ 89 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามมูลค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีไว้เพื่อขาย

มูลค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 500,000 บาท	7	24.1
500,001-1,000,000 บาท	14	48.3
1,000,001-1,500,000 บาท	6	20.7
1,500,001-2,000,000 บาท	2	6.9
มากกว่า 2,000,000 บาท	-	-
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 89 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีมูลค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีไว้เพื่อขายโดยเฉลี่ย 500,001-1,000,000 บาท ร้อยละ 48.3 รองลงมาคือต่ำกว่า 500,000 บาท ร้อยละ 24.1 และ 1,000,001-1,500,000 บาท ร้อยละ 20.7

ตารางที่ 90 แสดงจำนวนของผู้นำเข้า จำแนกตามอันดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจ (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=สำคัญมากที่สุด และ 2,3 ตามลำดับ)

กิจกรรมที่สร้างรายได้ ให้กับธุรกิจ	จำนวนตามอันดับความสำคัญ			ผลรวม	ค่าเฉลี่ย ถ่วง น้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 1)		
ขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป	13	5	9	58	9.7
ขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปตาม รูปแบบและปริมาณคำสั่ง ซื้อของลูกค้า	7	15	6	57	9.5
ขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปตาม รูปแบบและปริมาณความ ต้องการของตลาดแต่ละช่วง (ตามฤดูกาล)	8	9	12	54	9.0
ขายสินค้าประเภทอื่น	1	-	2	5	0.8

จากตารางที่ 90 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่จัดอันดับความสำคัญของกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจอันดับหนึ่งคือ ด้านการขายปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.7 อันดับสองคือด้านขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปตามรูปแบบและปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.5 และอันดับสามคือด้านการขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปตามรูปแบบและปริมาณความต้องการของตลาดแต่ละช่วง(ตามฤดูกาล) มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.0

ตารางที่ 91 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยเฉลี่ยต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยเฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	21	72.4
50,001-100,000 บาท	6	20.7
100,001-150,000 บาท	2	6.9
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 91 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของธุรกิจในด้านค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำมัน ค่าวัสดุสำนักงาน ฯลฯ โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 50,000 บาท ร้อยละ 72.4 รองลงมาคือ 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 20.7 และ 100,001-150,000 บาท ร้อยละ 6.9

ตารางที่ 92 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจ

โครงสร้างเงินทุนของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
เงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก	15	51.7
เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	10	34.5
เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว (เกิน 1 ปี)	4	13.8
รวม	29	100.0

จากตารางที่ 92 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจประกอบด้วยเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก ร้อยละ 51.7 รองลงมาคือเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) ร้อยละ 34.5 และเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว (เกิน 1 ปี) ร้อยละ 13.8

ตารางที่ 93 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแหล่งเงินทุนระยะสั้นของธุรกิจ

แหล่งเงินทุนระยะสั้นของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ขายสินค้า (การซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ)	6	60.0
สถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร	5	50.0
แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล	3	30.0

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 10 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 93 พบว่าผู้นำเข้าที่มีโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจประกอบด้วยเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้นจำนวน 10 รายนั้น ส่วนใหญ่มีเงินทุนระยะสั้นมาจากผู้ขายสินค้า (การซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ) ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร ร้อยละ 50.0 และจากแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล ร้อยละ 30.0

ตารางที่ 94 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามแหล่งเงินทุนระยะยาวของธุรกิจ

แหล่งเงินทุนระยะยาวของธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
สถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร	4	100.0
แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล	-	-

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 4 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 94 พบว่าผู้นำเข้าที่มีโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจประกอบด้วยเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาวจำนวน 4 รายนั้น ส่วนใหญ่แหล่งมีเงินทุนระยะยาวมาจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร ร้อยละ 100.0

ตารางที่ 95 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยต่อปีของเงินทุน

อัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยต่อปีของเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10%	7	50.0
10-15%	5	35.7
15-20%	2	14.3
รวม	14	100.0

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 14 ราย

จากตารางที่ 95 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยต่อปีของเงินทุนต่ำกว่า 10 % ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือมีอัตราดอกเบี้ย 10-15% ร้อยละ 35.7 และมีอัตราดอกเบี้ย 15-20% ร้อยละ 14.3

ตารางที่ 96 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามความสัมพันธ์ของธุรกิจกับแหล่งเงินทุน

ความสัมพันธ์ของธุรกิจกับแหล่งเงินทุน	จำนวน	ร้อยละ
มีความสม่ำเสมอในการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย	11	78.6
จ่ายคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเมื่อมีเงินเหลือพอจ่ายคืน มีการผิดชำระในบางครั้ง	3	21.4
รวม	14	100.0

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 14 ราย

จากตารางที่ 96 พบว่าผู้นำเข้าที่มีโครงสร้างเงินทุนประกอบด้วยเงินทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาวจำนวน 14 รายนั้น ส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์กับแหล่งเงินทุนในลักษณะที่มีความสม่ำเสมอในการจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย ร้อยละ 78.6 และมีการจ่ายคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเมื่อมีเงินเหลือพอจ่ายคืน มีการผิดชำระในบางครั้ง ร้อยละ 21.4

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย

ตารางที่ 97 แสดงจำนวนของผู้นำเข้าในแต่ละอันดับ รวมทั้งค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของปัญหาในการดำเนินธุรกิจแต่ละด้าน (เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย โดย 1=มากที่สุด และ 2,3,4 ตามลำดับ)

ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ	จำนวนในแต่ละอันดับ				ผลรวม	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	อันดับ 1 (น้ำหนัก 4)	อันดับ 2 (น้ำหนัก 3)	อันดับ 3 (น้ำหนัก 2)	อันดับ 4 (น้ำหนัก 1)		
ด้านการจัดการ	1	9	10	9	60	6.0
ด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	13	12	3	1	95	9.5
ด้านการตลาด	14	6	6	3	89	8.9
ด้านการบัญชีและการเงิน	1	2	10	16	46	4.6

จากตารางที่ 97 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจอันดับหนึ่งคือปัญหาด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 9.5 อันดับสองคือปัญหาด้านการตลาด มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 8.9 อันดับสามคือปัญหาด้านการจัดการ มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 6.0 และอันดับสี่คือปัญหาด้านการบัญชีและการเงิน มีค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 4.6

ตารางที่ 98 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้เข้า จำแนกตามปัญหาด้านการจัดการ

ปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการวางแผนการทำงาน	14	48.3
ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน	20	69.0
การควบคุมการปฏิบัติงานทำได้ยาก	12	41.4
บุคลากรขาดความชำนาญ	14	48.3
พนักงานไม่พอใจในผลตอบแทนสิ่งจูงใจ	11	37.9
ไม่มีการระบุขอบเขตของงานและมอบหมายงานที่ชัดเจนแน่นอน	10	34.5
ผู้นำเข้าขาดความรู้ความชำนาญด้านการบริหารจัดการ	13	44.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 98 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการจัดการในเรื่องของการไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน ร้อยละ 69.0 รองลงมาคือการไม่มีการวางแผนการทำงาน และบุคลากรขาดความชำนาญ ร้อยละ 48.3 เท่ากัน และผู้นำเข้าขาดความรู้ความชำนาญด้านการบริหารจัดการ ร้อยละ 44.8

ตารางที่ 99 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามปัญหาด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า

ปัญหาด้านการจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	จำนวน	ร้อยละ
ต้นทุนเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีราคาสูง	10	34.5
เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ได้รับไม่ตรงตามที่สั่งซื้อ	11	37.9
มีความเสี่ยงในการขนส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป	24	82.8
ระยะเวลาในการจัดส่งไม่ตรงเวลา	18	62.1
รัฐจัดเก็บภาษีขาเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทนี้สูง	12	41.4
ความยุ่งยาก ไม่สะดวกในการดำเนินการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	15	51.7
ความล่าช้าในขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	8	27.6

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 99 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการผลิตหรือจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้าในเรื่องของการมีความเสี่ยงในการขนส่งสินค้า ร้อยละ 82.8 รองลงมาคือระยะเวลาในการจัดส่งไม่ตรงเวลา ร้อยละ 62.1 และมีความยุ่งยาก ไม่สะดวกในการดำเนินการปฏิบัติพิธีการนำเข้า ร้อยละ 51.7

ตารางที่ 100 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีการพัฒนารูปแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้มีความหลากหลาย	11	37.9
ความไม่ทันสมัยของตัวเสื้อผ้าสำเร็จรูป	9	31.0
ปัญหาเสื้อผ้าสำเร็จรูปไม่ตรงตามตัวอย่างสินค้าที่สั่งซื้อ	11	37.9
การไม่สามารถให้บริการเปลี่ยนคืนสินค้าบางอย่างได้	15	51.7
ต้นทุนเสื้อผ้าสำเร็จรูปด้านภาษีมีราคาสูงทำให้ยากต่อการตั้งราคาขาย	13	44.8
ร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูงต้องลดราคาลง	20	69.0
ปัญหาด้านการส่งเสริมการขาย เช่นการ โฆษณา ลด แลก แจก แถม และ การใช้พนักงานขาย	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 100 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการตลาดในเรื่องของการมีร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง ต้องลดราคาลง ร้อยละ 69.0 รองลงมาคือการไม่สามารถให้บริการเปลี่ยนคืนสินค้าบางอย่างได้ ร้อยละ 51.7 และต้นทุนเสื้อผ้าสำเร็จรูปด้านภาษีมีราคาสูงทำให้ยากต่อการตั้งราคาขาย ร้อยละ 44.8

ตารางที่ 101 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามปัญหาด้านบัญชีและการเงิน

ปัญหาด้านบัญชีและการเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชี	17	58.6
ขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้	14	48.3
เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ขาดสภาพคล่องทางการเงิน	7	24.1
ได้รับเครดิตระยะเวลาในการชำระค่าเสียค่าธรรมเนียมสิ้นเกินไป	11	37.9
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากธนาคารสูง	7	24.1
ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราซึ่งผันผวนอยู่ตลอดเวลา	13	44.8
ขาดการวางแผนและควบคุมทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ	13	44.8

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 101 พบว่าผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาด้านบัญชีและการเงินในเรื่องของการไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชี ร้อยละ 58.6 รองลงมาคือการขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้ ร้อยละ 48.3 และมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราซึ่งผันผวนอยู่ตลอดเวลา และการขาดการวางแผนและควบคุมทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ ร้อยละ 44.8 เท่ากัน

ตารางที่ 102 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้นำเข้า จำแนกตามข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาการค้าเงิน
ธุรกิจ

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
- ใช้การฝึกอบรมเพื่อช่วยแก้ปัญหาในเรื่องบุคลากรขาดความ ชำนาญ	1	3.4
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติพิธีการนำเข้าทาง ศุลกากรเพื่อช่วยแก้ปัญหาความยุ่งยาก ไม่สะดวกในการ ดำเนินการปฏิบัติพิธีการนำเข้า	1	3.4

หมายเหตุ : จากจำนวนผู้นำเข้า 29 ราย ซึ่งตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 102 พบว่าผู้นำเข้าที่มีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาการค้าเงินธุรกิจ คือใช้การฝึกอบรมเพื่อช่วยแก้ปัญหาในเรื่องบุคลากรขาดความชำนาญ และสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติพิธีการนำเข้าทางศุลกากรเพื่อช่วยแก้ปัญหาความยุ่งยาก ไม่สะดวกในการดำเนินการปฏิบัติพิธีการนำเข้า ร้อยละ 3.4 เท่ากัน.