

## บทที่ 4

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

#### สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาแนวโน้มการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์โดยใช้สมการเส้นตรงพยากรณ์ สินค้าทั้ง 5 กลุ่ม พบว่าสินค้ากลุ่มแผงวงจรไฟฟ้า และอุปกรณ์ (Y2) มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากที่สุด รองลงมาได้แก่ สินค้ากลุ่มชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Y1) มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากเป็นอันดับ 2 สินค้าพลิกพีไอโออิเล็กทรอนิกส์ (Y3) มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากเป็นอันดับ 3 สินค้าไดโอด (Y4) มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มมากเป็นอันดับ 4 และตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Y5) มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็นอันดับสุดท้ายจากการพยากรณ์พบว่าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ทั้ง 5 กลุ่ม มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นตามค่าของระยะเวลา แสดงให้เห็นว่าในอนาคตปริมาณการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้น และเป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการเพิ่มรายได้จากการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

ผลการศึกษาความผันแปรตามฤดูกาล พบว่าสินค้าชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Y1) มีดัชนีฤดูกาลสูงสุดในเดือนพฤศจิกายน และต่ำสุดในเดือนเมษายน สินค้าแผงวงจรไฟฟ้า และอุปกรณ์ประกอบ (Y2) มีดัชนีฤดูกาลสูงสุดในเดือนมีนาคม และต่ำสุดในเดือนพฤษภาคม สินค้าพลิกพีไอโออิเล็กทรอนิกส์ (Y3) มีดัชนีฤดูกาลสูงสุดในเดือนมีนาคม และต่ำสุดในเดือนพฤศจิกายน สินค้าไดโอด (Y4) มีดัชนีฤดูกาลสูงสุดในเดือนมกราคม และต่ำสุดในเดือนมิถุนายน และสินค้าตัวเก็บประจุไฟฟ้า (Y5) มีดัชนีฤดูกาลสูงสุดในเดือนกุมภาพันธ์ และต่ำสุดในเดือนมิถุนายน จากดัชนีฤดูกาลของสินค้าทั้ง 5 กลุ่ม ที่ศึกษาได้พบว่าดัชนีฤดูกาลของสินค้าแต่ละชนิดไม่สอดคล้องกัน เนื่องจากบริษัทต่างประเทศที่สั่งซื้อสินค้าไม่ใช่บริษัทเดียวกัน และยังเป็นบริษัทที่สั่งซื้อเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบของสินค้าสำเร็จรูปคนละประเภทกัน เพราะฉะนั้นจึงไม่จำเป็นต้องมีดัชนีฤดูกาลเหมือนกัน แต่อย่างไรก็ตามสามารถนำดัชนีฤดูกาลที่คำนวณได้ไปใช้ประโยชน์ ในการเตรียมแรงงานและวัตถุดิบไว้สำหรับการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์แต่ละชนิดได้ นั่นคือหากพบว่า สินค้าชนิดใดมีดัชนีฤดูกาลสูงในช่วงใด ก็จะมีการเตรียมการและนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ชนิดนั้นเพิ่มมากขึ้น ในช่วงเดียวกันของปีต่อไป

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นวัตถุดิบและต้นทุนด้านแรงงาน ผลการศึกษาพบว่าต้นทุนด้านวัตถุดิบมีอิทธิพลต่อการกำหนดศักยภาพการส่งออกถึงร้อยละ 60 และมีผลกระทบต่อข้อกำหนดปริมาณการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากในขณะที่ต้นทุนด้านแรงงานมีอิทธิพลต่อการกำหนดศักยภาพการส่งออกรองลงมา เนื่องจากต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงานเป็นต้นทุนที่สามารถควบคุมและคำนวณได้แน่นอน ไม่เปลี่ยนแปลงไปรวดเร็วเท่ากับต้นทุนด้านวัตถุดิบ ซึ่งส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ราคาจะเปลี่ยนแปลงไปตามราคาตลาดโลก และตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศซึ่งพบว่า มีความผันผวนค่อนข้างมาก

- ด้านความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาด โดยวัดจากราคาสินค้าและคุณภาพสินค้าจากผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 50 มีความเห็นว่าสินค้าของตนมีราคาเท่ากับต่างประเทศ ในขณะที่คุณภาพของสินค้ามีความทัดเทียมกันทำให้มีผลต่อปริมาณการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศได้มากขึ้น ดังนั้นจึงถือได้ว่าความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาด เป็นปัจจัยตัวหนึ่งที่มีส่วนกำหนดศักยภาพการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์

- ความสามารถในการหาลูกค้าหรือตลาดสินค้า เป็นปัจจัยอีกตัวที่มีส่วนกำหนดศักยภาพการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ โดยบริษัทผู้ประกอบการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือได้ใช้วิธีหาลูกค้า โดยผู้ประกอบการร้อยละ 53.30 ออกบูธแสดงสินค้าตามงานแนะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ ลงโฆษณาสินค้าทาง INTERNET ร้อยละ 40 และเดินทางแนะนำสินค้าไปกับรัฐบาลเวลาไปดูงานต่างประเทศ ร้อยละ 6.70 ทำให้ระดับความสามารถในการหาลูกค้าใหม่หรือตลาดสินค้าใหม่ ๆ ของบริษัทเพิ่มมากขึ้น ถึงร้อยละ 88.90 และเป็นผลทำให้ปริมาณการส่งออกได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงถือได้ว่า ความสามารถในการหาลูกค้า เป็นปัจจัยตัวหนึ่งที่มีส่วนกำหนดศักยภาพการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์

ผลการศึกษาปัจจัยภายนอกของผู้ประกอบการพบว่า อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ เป็นปัจจัยตัวหนึ่งที่มีผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศที่เปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจการเงินโลก ทำให้มีผลต่อทั้งต้นทุนการผลิต และมีผลต่อการส่งออก โดยผู้ประกอบการร้อยละ 55.60 เห็นว่า ผลของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรามีผลต่อต้นทุนการผลิตเท่ากับมีผลต่อการส่งออก

- ภาวะเศรษฐกิจโลก เป็นปัจจัยภายนอกตัวหนึ่งที่กำหนดปริมาณการส่งออก ผู้ประกอบการ ร้อยละ 55.60 มีความเชื่อว่าปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจโลกเริ่มดีขึ้น ในขณะที่ผู้ประกอบการ ร้อยละ 33.30 เห็นว่าภาวะเศรษฐกิจโลกยังคงที่ ซึ่งทำให้มีผลต่อปริมาณการส่ง

สินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ คือทำให้ยอดการส่งออกสินค้ามีเพิ่มขึ้น และตลาดสินค้ายังเป็นตลาดของผู้ซื้อ คือ ผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้ขาย

- บทบาทของภาครัฐบาลมีส่วนกำหนดการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยัง

ต่างประเทศทั้งในด้านการสนับสนุนหรือไม่สนับสนุนได้ การกำหนดบทบาทดังกล่าวที่เป็นไปในด้านต่าง ๆ เช่น ขั้นตอนในการปฏิบัติพิธีการส่งออกสินค้า ผู้ประกอบการร้อยละ 88.90 เห็นว่านโยบายลดขั้นตอนปฏิบัติในพิธีการส่งออกช่วยสนับสนุนให้ปริมาณการส่งออกสินค้าเพิ่มมากขึ้น หรือการอนุมัติให้ปฏิบัติพิธีการศุลกากรได้ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เว้นวันหยุดราชการ โดยผู้ประกอบการร้อยละ 88.90 เห็นว่าทำให้ปริมาณการส่งออกสินค้าเพิ่มมากขึ้น และนโยบายลดภาษีนำเข้าสินค้าประเภทเครื่องจักรและวัตถุดิบ ทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการลดลง เมื่อต้นทุนลดลงทำให้มีผลกำไรเพิ่มขึ้น ซึ่งนโยบายนี้ผู้ประกอบการร้อยละ 55.60 มีความเห็นว่ามีผลทำให้ปริมาณการส่งออกได้เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับต่างประเทศได้ โดยสรุปภาครัฐบาลไทยให้การสนับสนุนด้านนโยบายในการส่งเสริมการส่งออกอย่างจริงจัง ก็จะเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการภายในประเทศให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศได้มากขึ้น

#### ข้อเสนอแนะ

รายได้จากการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศนับได้ว่ามีความสำคัญต่อการกำหนดระดับรายได้ประชาชาติ (NI) ของประเทศไทยได้ส่วนหนึ่ง รัฐบาลไทยควรให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการส่งออกอย่างจริงจัง โดยกำหนดเป็นนโยบายที่ชัดเจนและเอื้อต่อการสนับสนุนนักลงทุนที่ผลิตเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะนโยบายด้านภาษีอากร ตลอดจนการให้บริการด้านอื่น ๆ ก็จะเป็นการกระตุ้นให้นักลงทุนทั้งจากในประเทศและต่างประเทศเข้ามาลงทุนมากขึ้น

การศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ทฤษฎีอนุกรมเวลามาเป็นเครื่องมือทำการวิเคราะห์ จากทฤษฎีอนุกรมเวลามีส่วนประกอบ 4 ส่วน คือ แนวโน้ม ความผันแปรตามวัฏจักร ความผันแปรตามฤดูกาล และความผันแปรที่ไม่แน่นอน ซึ่งในการศึกษานี้ได้ศึกษาเฉพาะด้านแนวโน้ม และความผันแปรตามฤดูกาลเท่านั้น สำหรับการศึกษารั้งต่อไปหากเป็นไปได้และถ้ามีผู้สนใจศึกษาโดยใช้ทฤษฎีอนุกรมเวลาเป็นเครื่องมือ และมีข้อมูลที่มากและสนับสนุนการศึกษาทั้ง 4 ส่วนได้ก็จะทำให้การศึกษาในลักษณะดังกล่าวมีความสมบูรณ์และชัดเจนยิ่งขึ้น