

บทที่ 4 ผลการศึกษา

การศึกษารั้งนี้มี 3 วัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์แรก เพื่อพยากรณ์แนวโน้มการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ วัตถุประสงค์ที่สอง เพื่อศึกษาถึงปัญหาที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออกสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ และวัตถุประสงค์ที่สาม เพื่อศึกษานโยบายและมาตรการของรัฐบาลในการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ซึ่งจะได้นำเสนอผลการศึกษา ดังนี้

4.1 การพยากรณ์แนวโน้มการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ

ผู้ศึกษาใช้ข้อมูลทุติยภูมิ จากรายงานสถิติการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือของสำนักงานการค้าต่างประเทศ จังหวัดเชียงใหม่ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ตั้งแต่ พ.ศ. 2533 ถึง 2543 นำมาวิเคราะห์หอนุกรมเวลาหาค่าแนวโน้มเชิงเส้นให้ตัวแปรตาม(Y) แสดงค่าแนวโน้มการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือและปีที่ทำการศึกษาเป็นตัวแปรอิสระ(t) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

จากการทำ Curve Estimation ด้วยข้อมูลของมูลค่าการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ได้สมการพยากรณ์แนวโน้มที่มีความเชื่อมั่นและมีความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ ดังนี้

$$\begin{aligned}\hat{Y} &= T = a + bt + ct^2 + dt^3 \\ &= 266.36 + 308.22 t - 106.6 t^2 + 9.72 t^3 \\ &\quad (2.193) \quad (-3.167) \quad (4.398) \quad t\text{-ratio}\end{aligned}$$

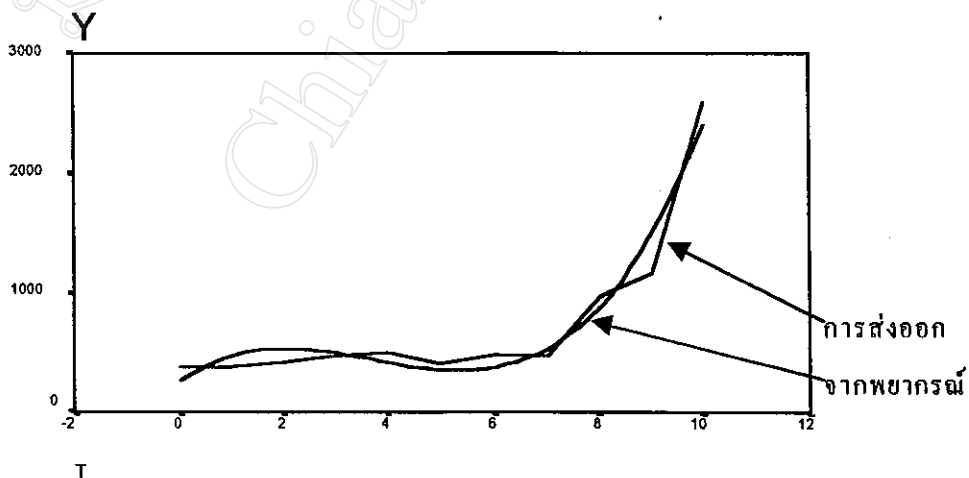
จากสมการดังกล่าวข้างต้น ได้ผลการพยากรณ์แนวโน้มการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือของปี 2544 มีมูลค่า 3,688.31 ล้านบาท ปี 2545 มีมูลค่า 5,401.48 ล้านบาท ดังตารางที่ 4.1 และแผนภูมิเปรียบเทียบการส่งออกกับการส่งออกจากการพยากรณ์ ตามรูปที่ 4.1

โดยจุดเริ่มต้นคือ พ.ศ. 2533 (1 กรกฎาคม 2533), t หน่วยเป็น 1 ปี, Y เป็นมูลค่าการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือหน่วยเป็นล้านบาทต่อปี(รายละเอียดดู SPSS ได้จากภาคผนวกที่ 5)

ตารางที่ 4.1 พยากรณ์แนวโน้มการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ (หน่วยเป็นล้านบาท)

ปี พ.ศ.	ปีที่ทำการศึกษา (t)	มูลค่าการส่งออกสินค้าสิ่งทอ (Y)	มูลค่าการส่งออกสินค้าสิ่งทอ จากการพยากรณ์ (T)
2533	0	370.18	266.36
2534	1	381.20	477.69
2535	2	421.90	534.11
2536	3	476.74	493.89
2537	4	498.38	415.33
2538	5	405.55	356.72
2539	6	487.54	376.36
2540	7	470.00	532.53
2541	8	974.01	883.51
2542	9	1,155.04	1,487.61
2543	10	2,586.70	2,403.12
2544	11		3,688.31
2545	12		5,401.48

รูปที่ 4.1 แผนภูมิ : แนวโน้มการส่งออกเปรียบเทียบกับแนวโน้มจากการพยากรณ์



ปีที่ทำการศึกษา 2533 – 2543 (1 กรกฎาคม 2533 เป็นจุดเริ่มต้น)

4.2 การศึกษาปัญหาที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออกสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ

ผู้ศึกษาใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสอบถามผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ จำนวน 35 ราย คือ จังหวัดเชียงใหม่ 18 ราย จังหวัดตาก 6 ราย จังหวัดลำพูน 5 ราย จังหวัดลำปาง 1 ราย จังหวัดพะเยา 1 ราย จังหวัดเชียงราย 1 ราย จังหวัดกำแพงเพชร 1 ราย จังหวัดพิจิตร 1 ราย และจังหวัดนครสวรรค์ 1 ราย

4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ

4.2.1.1 ระยะเวลาในการทำธุรกิจส่งออก

ผลการศึกษาพบว่าผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจการส่งออกมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 - 5 ปี ร้อยละ 34 รองลงมา คือ เป็นระยะเวลามากกว่า 15 ปี ร้อยละ 26 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือดำเนินธุรกิจการส่งออกมาแล้วเป็นเวลามากกว่า 3 ปีขึ้นไป ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่งออกสินค้าสิ่งทอ

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ดำเนินธุรกิจส่งออกสิ่งทอน้อยกว่า 3 ปี	2	6
ดำเนินธุรกิจส่งออกสิ่งทอ 3 - 5 ปี	12	34
ดำเนินธุรกิจส่งออกสิ่งทอ 6 - 10 ปี	7	20
ดำเนินธุรกิจส่งออกสิ่งทอ 11 - 15 ปี	5	14
ดำเนินธุรกิจส่งออกสิ่งทอมากกว่า 15 ปี	9	26
รวม	35	100

4.2.1.2 ประเทศผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือส่งออกสินค้าสิ่งทอไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา 24 รายในจำนวนนี้ 14 ราย ส่งออกไปตลาดสหรัฐอเมริกาเป็นอันดับหนึ่ง ผู้ส่งออกส่งสินค้าสิ่งทอไปยังประเทศสหภาพยุโรป 25 รายในจำนวนนี้ 8 ราย ส่งออกไปตลาดสหภาพยุโรปเป็นอันดับหนึ่ง และส่งออกสินค้าสิ่งทอไปประเทศญี่ปุ่น 16 รายในจำนวนนี้ 12 ราย ส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นเป็นอันดับหนึ่ง ดังตารางที่ 4.3

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ตลาดส่งออกหลักจำกัดอยู่เพียงไม่กี่ประเทศ และส่วนใหญ่เป็นประเทศภายใต้ข้อตกลงทางการค้าสิ่งทอกับประเทศไทย ซึ่งกำหนดปริมาณการนำเข้าหรือโควตานำเข้า โดยแต่ละปีจะกำหนดปริมาณแน่นอนให้ประเทศไทยส่งออก และเนื่องจากประเทศไทยมีโควตานำเข้า ทำให้มีผู้ลงทุนจากต่างประเทศจำนวนมากเข้ามาลงทุนตั้งโรงงานผลิตสินค้าสิ่งทอ เพื่อได้สิทธิในโควตาการส่งออกดังกล่าว และผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือควรขยายตลาดโดยหาตลาดใหม่ที่ไม่มีการกำหนดปริมาณนำเข้านั้นคือตลาดนอกข้อตกลงทางการค้า

ตารางที่ 4.3 ประเทศผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอ

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ส่งออกอันดับ 1	ส่งออกอันดับ 2	ส่งออกอันดับ 3
ประเทศสหรัฐอเมริกา	24	14	9	1
ประเทศสหภาพยุโรป	25	8	10	7
ประเทศญี่ปุ่น	16	12	3	1
ประเทศแคนาดา	5	-	2	3
ประเทศฮ่องกง	3	1	-	2
ประเทศอื่นๆ	7	-	2	5

4.2.1.3 สัดส่วนของยอดส่งออกต่อยอดขายรวมของผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอ

ผลการศึกษาพบว่า สัดส่วนของยอดขายส่งออกต่อยอดขายรวมทั้งหมดส่วนใหญ่ส่งออกมากกว่าร้อยละ 80 เป็นจำนวนร้อยละ 49 รองลงมา คือ ส่งออก 61 – 80 % ร้อยละ 17 จากข้อมูลจะเห็นได้ว่าประชากรที่คัดเลือกมาเป็นกลุ่มตัวอย่างนั้นมีศักยภาพในการส่งออกสินค้าสิ่งทอ ซึ่งตรงกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 สัดส่วนของยอดส่งออกต่อยอดขายรวม

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
สัดส่วนส่งออกน้อยกว่า 20%	3	9
สัดส่วนส่งออก 20 - 40 %	5	14
สัดส่วนส่งออก 41 - 60%	4	11
สัดส่วนส่งออก 61 - 81%	6	17
สัดส่วนส่งออกมากกว่า 80%	17	49
รวม	35	100

4.2.1.4 อัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกในปี 2544 และที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2545 ผลการศึกษาพบว่า อัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกในปีที่ผ่านมา กล่าวคือ ในปี 2544 ส่วนใหญ่มีการส่งออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า 3% เป็นร้อยละ 34 รองลงมาส่งออก 3 – 5% เป็นร้อยละ 23 และอัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2545 ส่วนใหญ่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นน้อยกว่า 3% ร้อยละ 37 รองลงมาคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 3 – 5% ร้อยละ 31 ดังตารางที่ 4.5

จากข้อมูลจะเห็นว่า ในปี 2544 – 2545 การส่งออกสินค้าสิ่งทอของภาคเหนือมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นแต่ไม่มากนัก เนื่องจากเศรษฐกิจโลกมีสภาพดีขึ้น และการออกแบบของไทยดีขึ้น สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดี ประกอบกับเทคโนโลยีการตัดเย็บดีขึ้น แต่ช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2544 เกิดเหตุก่อการร้ายในอเมริกาเมื่อวันที่ 11 กันยายน 2544 ทำให้ภาวะเศรษฐกิจในตลาดหลัก คือ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ชะลอตัว แต่ก็คาดว่าในช่วงปี 2545 เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาก็จะกระเตื้องขึ้นและสหภาพยุโรปเศรษฐกิจทรงตัว ส่วนเศรษฐกิจของญี่ปุ่นยังไม่กระเตื้อง ทำให้แนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นในอัตราที่ไม่มากนัก

ตารางที่ 4.5 อัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกในปี 2544 และที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2545

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
อัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกในปี 2544		
ยอดการส่งออกลดลง	3	9
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า 3%	12	34
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 3 – 5 %	8	23
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 6 – 10 %	4	11
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 11 – 15 %	3	9
ยอดการส่งออกมากกว่า 15%	5	14
รวม	35	100
อัตราการเพิ่มขึ้นของยอดส่งออกที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2545		
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้นน้อยกว่า 3%	13	37
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 3 – 5 %	11	31
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 6 – 10 %	3	9
ยอดการส่งออกเพิ่มขึ้น 11 – 15 %	5	14
ยอดการส่งออกมากกว่า 15%	3	9
รวม	35	100

4.2.1.5 ระดับตลาดของการส่งออก

ตลาดระดับล่าง เป็นสินค้าที่มีคุณภาพไม่ดี ราคาถูก และไม่มีเครื่องหมายการค้า (Brand Name) ตลาดระดับกลาง จะมีคุณภาพสินค้าปานกลาง ราคาปานกลาง มี Brand Name และตลาดระดับสูง คุณภาพสินค้าดี ราคาแพง มี Brand Name ที่มีชื่อเสียง

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ส่วนใหญ่ส่งออกสินค้าในตลาดระดับกลาง ร้อยละ 43 รองลงมาคือ ตลาดระดับกลางและสูง ร้อยละ 28 ดังตารางที่ 4.6

จากข้อมูลจะเห็นว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือส่งออกในตลาดระดับกลางและตลาดระดับสูง ซึ่งได้พัฒนาจากอดีตที่มุ่งเน้นตลาดล่างเป็นหลัก จึงทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับประเทศที่มีค่าแรงงานต่ำกว่า เช่น ประเทศจีน เวียดนาม อินโดนีเซีย ทำให้ผู้ส่งออกที่ผลิตสินค้าในตลาดล่างต้องปิดกิจการ

ตารางที่ 4.6 ระดับตลาดของการส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ตลาดระดับล่าง	1	3
ตลาดระดับกลาง	15	43
ตลาดระดับสูง	3	9
ตลาดระดับล่างและกลาง	6	17
ตลาดระดับกลางและสูง	10	28
รวม	35	100

4.2.1.6 ระดับความสามารถในการแข่งขัน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ส่วนใหญ่มีระดับความสามารถในการแข่งขันมาก ร้อยละ 49 รองลงมาคือ ระดับความสามารถปานกลาง ร้อยละ 37 ดังตารางที่ 4.7

จากข้อมูลจะเห็นว่า ระดับความสามารถในการแข่งขันของผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือมีมาก เนื่องจากตลาดที่สำคัญเป็นตลาดระดับกลางและสูง ผู้ส่งออกจึงต้องปรับตัวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งกลุ่มประเทศคู่แข่งที่ผลิตสินค้าคุณภาพปานกลางถึงคุณภาพสูงมีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และมีค่าจ้างแรงงานสูงกว่าไทย ได้แก่ ฮองกง เกาหลีใต้ ไต้หวันและมาเลเซีย

ตารางที่ 4.7 ระดับความสามารถในการส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ระดับความสามารถในการแข่งขันมากที่สุด	1	3
ระดับความสามารถในการแข่งขันมาก	17	49
ระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลาง	13	37
ระดับความสามารถในการแข่งขันน้อย	4	11
ระดับความสามารถในการแข่งขันน้อยที่สุด	-	-
รวม	35	100

4.2.2 การศึกษาปัญหาในการส่งออกสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ มีรายละเอียดจำแนกได้ดังต่อไปนี้

4.2.2.1 ปัญหาสำคัญในการผลิตสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกภาคเหนือ

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาสำคัญที่สุดในการผลิตสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ ประสบอยู่ในปัจจุบันคือ วัตถุดิบมีราคาแพง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ร้อยละ 34 ปัญหารองลงมาคือ ค่าขนส่งและค่าระวางสูง ร้อยละ 28 ดังตารางที่ 4.8

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ผู้ส่งออกในภาคเหนือส่วนใหญ่นำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ อาทิเช่น ผ้าฝ้าย ด้าย ซิป กระจกม สี เพราะว่าวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศไทยมีคุณภาพต่ำกว่าวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ อันเนื่องมาจากเทคนิคการผลิตของประเทศยังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร(นุชาดา , 2543) และวัตถุดิบที่นำเข้าต้องเสียภาษีนำเข้าในขณะที่บางประเทศไม่ต้องเสียภาษีแต่ประเทศไทยต้องปกป้องอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูงจึงส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และต้องเสียค่าขนส่งและค่าระวางในการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศรวมทั้งค่าขนส่งจากกรุงเทพมหานครมายังภาคเหนือทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ส่งออกในภาคเหนือยิ่งสูงขึ้น ทำให้ราคาสินค้าแพงกว่าคู่แข่ง และผู้ส่งออกยังประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากรด้านบริหารและการจัดการ ส่วนปัญหาเครื่องจักรเทคโนโลยีล้ำสมัยมีผลต่อการผลิตของผู้ส่งออกภาคเหนือไม่มากเท่าใดนัก

ตารางที่ 4.8 ปัญหาในการผลิตสินค้าส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
เครื่องจักรเก่า เทคโนโลยีล้าสมัย	3	9
ขาดแคลนบุคลากรด้านบริหารและการจัดการ	9	26
วัตถุดิบมีราคาแพง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ	12	34
ค่าขนส่ง ค่าระวางสูง	10	28
ผลิตสินค้าไม่ทันความต้องการของลูกค้า	1	3
รวม	35	100

4.2.2.2 ปัญหาด้านแรงงาน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าส่งออกที่ไม่มีปัญหาเรื่องแรงงานมีจำนวนน้อยมากคิดเป็นร้อยละ 14 ในขณะที่ผู้ส่งออกจำนวนมากมีปัญหาด้านแรงงานคิดเป็นร้อยละ 86 โดยส่วนใหญ่ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือดี ร้อยละ 49 ปัญหารองลงมา คือ ขาดแคลนแรงงาน ร้อยละ 28 ดังตารางที่ 4.9

จากข้อมูลจะเห็นว่า ปัญหาด้านแรงงานที่สำคัญ คือ การขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือดี อุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานในการเย็บเป็นปัจจัยสำคัญ ดังนั้นช่างเย็บจึงต้องมีฝีมือในการเย็บไม่เช่นนั้นทำให้สินค้าไม่มีคุณภาพ ไม่ได้มาตรฐาน และจะประสบปัญหาการส่งคืนสินค้าตามมา และในปัจจุบันบางบริษัทได้จ้างต่างชาติเข้ามาควบคุมวิธีการตัดเย็บ ปัญหารองลงมา คือ ปัญหาขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะในช่วงฤดูทำนาและเก็บเกี่ยว ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโรงงานขนาดเล็กและกลางที่ไม่สามารถควบคุมแรงงานได้ แรงงานจะเข้าออกประจำ (นิสิตา, 2538) แต่ก็มีจำนวนไม่มากนักทำให้อึดอัด เนื่องจากการจ้างงานจะให้เงินเดือนและรายขึ้นเพื่อจูงใจคนงาน และในบางโรงงานจะใช้นักศึกษาฝึกงานตัดเย็บโดยให้เบี้ยเลี้ยงและที่พักอาศัย ส่วนปัญหาต่อมาคือ ปัญหาค่าแรงงานแพง กล่าวคือ มีค่าจ้างแรงงานสูงกว่าประเทศคู่แข่ง อาทิเช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน อินโดนีเซีย เวียดนาม และอินเดีย

ตารางที่ 4.9 ปัญหาด้านแรงงาน

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ไม่มีปัญหาด้านแรงงาน	5	14
ปัญหาขาดแคลนแรงงาน	10	28
ปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือดี	17	49
ปัญหาค่าแรงงานแพง	3	9
รวม	35	100

4.2.2.3 การดำเนินการด้านการตลาดและลักษณะของลูกค้าที่นำเข้าสู่สินค้า

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินการในด้านการตลาด ส่วนใหญ่บริษัทดำเนินการตลาดเอง ถึงร้อยละ 52 รองลงมาคือ การดำเนินการตลาดเองและให้บริษัทอื่นดำเนินการให้ ร้อยละ 31 และลักษณะของลูกค้าที่นำเข้าสู่สินค้าสิ่งทอจากผู้ส่งออกในภาคเหนือ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำมากกว่าครึ่งหนึ่ง ร้อยละ 52 รองลงมาคือ เป็นลูกค้าประจำทั้งหมด ร้อยละ 34 ดังตารางที่ 4.10

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่บริษัทดำเนินการตลาดเอง มีการจ้างบริษัทอื่นดำเนินการในด้านตลาดน้อยราย และบางรายมีบริษัทตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ ผู้ส่งออกในภาคเหนือที่บุกเบิกตลาดเองจะเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศเพื่อติดต่อกับผู้นำเข้าของประเทศต่างๆ และร่วมกับคณะผู้แทนการค้าที่ภาครัฐโดยกรมส่งเสริมการค้าส่งออกไปเยือนตลาดต่างประเทศ ลูกค้าที่นำเข้าสู่สินค้าสิ่งทอในภาคเหนือส่วนใหญ่มีลูกค้าประจำแน่นอนไม่ใช่ลูกค้าจร โดยเป็นลูกค้าประจำมากกว่าครึ่งหนึ่งและเป็นลูกค้าประจำทั้งหมด นั้นย่อมแสดงว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือมีลูกค้าที่แน่นอน ซึ่งเป็นการขายประเภทตามคำสั่งของลูกค้าโดยรับจ้างผลิตจึงขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้นำเข้าเป็นหลัก โดยผู้นำเข้าพร้อมที่จะหาแหล่งใหม่ที่สนองความต้องการ ได้ดีกว่าตลอดเวลา

ตารางที่ 4.10 การดำเนินการตลาดและลักษณะของผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอ

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
การดำเนินการตลาดส่งออก		
ดำเนินการตลาดเอง	18	52
ใช้บริษัทอื่นดำเนินการตลาดให้	6	17
ดำเนินการตลาดเองและให้บริษัทอื่นดำเนินการ	11	31
รวม	35	100
ลักษณะของลูกค้านำเข้าสินค้าสิ่งทอ		
ไม่มีลูกค้าประจำจะขายลูกค้าจร	1	3
มีลูกค้าประจำไม่ถึงครึ่ง	4	11
มีลูกค้าประจำมากกว่าครึ่งหนึ่ง	18	52
มีลูกค้าประจำทั้งหมดของยอดส่งออก	12	34
รวม	35	100

4.2.2.4 ปัญหาในด้านการตลาดและปัญหาสินค้าที่ส่งออก

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือมีเพียงร้อยละ 6 เท่านั้นที่ไม่ประสบปัญหาด้านการตลาด และร้อยละ 94 มีปัญหาในด้านการตลาด โดยส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านทุนราคาสินค้าแพงกว่าคู่แข่งชั้น ร้อยละ 57 รองลงมาคือ ปัญหาในการหาลูกค้า ร้อยละ 26 และปัญหาในด้านสินค้าที่สำคัญคือ ราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่งชั้น ร้อยละ 51 รองลงมา คือ รูปแบบสินค้าที่ไม่หลากหลาย ร้อยละ 20 ดังตารางที่ 4.11

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ปัญหาที่สำคัญคือ ราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่งชั้น เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เนื่องจากวัตถุดิบในประเทศคุณภาพไม่ดีจึงต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศทำให้ต้นทุนราคาสินค้าแพงกว่าคู่แข่งชั้นและต้องเสียค่าขนส่งในการนำเข้าวัตถุดิบ ส่วนปัญหาการหาลูกค้าและปัญหาขาดข้อมูลการตลาดไม่สำคัญเท่าใดนัก เนื่องจากผู้ส่งออกส่วนใหญ่มีลูกค้าประจำที่แน่นอนโดยผลิตตามคำสั่งซื้อ และผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือทุกรายมีฝ่าย

ตรวจสอบคุณภาพสินค้าจึงมีปัญหาด้านคุณภาพสินค้าไม่มากนัก นอกจากนี้ผู้ส่งออกที่ขาดแคลนแรงงาน มีแรงงานเข้าออกประจำซึ่งต้องฝึกแรงงานใหม่เสมอ

ตารางที่ 4.11 ปัญหาในด้านการตลาดและปัญหาสินค้าที่ส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ปัญหาด้านการตลาด		
ไม่มีปัญหาด้านการตลาด	2	6
ขาดข้อมูลการตลาด	4	11
การหาลูกค้า	9	26
ต้นทุนราคาสินค้าแพงกว่าคู่แข่ง	20	57
รวม	35	100
ปัญหาสินค้าสิ่งทอที่ส่งออก		
ไม่มีปัญหาสินค้าที่ส่งออก	3	9
คุณภาพสินค้า	6	17
รูปแบบสินค้าที่ไม่หลากหลาย	7	20
ราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง	18	51
สินค้าขนาดไม่ได้มาตรฐาน	1	3
รวม	35	100

4.2.2.5 การส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดการส่งออก

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือส่วนใหญ่ไม่มีการส่งเสริมการขาย ร้อยละ 71 เนื่องจากมีลูกค้าประจำมากกว่าครั้งหนึ่ง และมีการส่งเสริมการขายเพียงร้อยละ 29 ดังตารางที่ 4.12 โดยการลดราคาสินค้าสำหรับการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากต่อแบบสินค้า การขายทาง Internet การร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ การแถมของพิเศษ

ตารางที่ 4.12 การส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดการส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ไม่มีการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดการส่งออก	25	71
มีการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดการส่งออก	10	29
รวม	35	100

4.2.2.6 การส่งคืนสินค้าของผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้นำเข้าที่มาซื้อสินค้าจากผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือส่วนใหญ่ไม่มีการส่งคืนสินค้า ร้อยละ 77 ซึ่งแสดงว่า สินค้าได้คุณภาพมาตรฐานและโรงงานผู้ส่งออกทุกรายจะมีฝ่ายตรวจสอบสินค้าก่อนการบรรจุส่งออกจำหน่าย และมีการคืนสินค้าเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 8 โดยส่งคืนประมาณร้อยละ 2.5 ของยอดส่งออก เนื่องจาก สินค้าชำรุดระหว่างขนส่งของล่าช้า คุณภาพสินค้า และขนาดไม่ได้มาตรฐาน ดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 การส่งคืนสินค้าของผู้นำเข้าสินค้าสิ่งทอ

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ไม่มีการส่งคืนสินค้าสิ่งทอ	27	77
มีการส่งคืนสินค้าสิ่งทอ	8	23
รวม	35	100

4.2.2.7 ปัญหาการระเบียบของรัฐที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาการระเบียบของรัฐที่เป็นอุปสรรคสำคัญที่สุดในการส่งออกสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ คือ ระบบโควตาในการส่งออก ร้อยละ 40 และปัญหา รองลงมา คือ ปัญหาพิธีการทางศุลกากร ร้อยละ 25 ดังตารางที่ 4.14

ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือมีตลาดและการส่งออกหลักจำกัดเพียงไม่กี่ประเทศ ส่วนใหญ่ส่งออกไปยังประเทศที่มีข้อตกลงทางการค้า คือ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป ซึ่งถูกกำหนดปริมาณการนำเข้า ดังนั้นปัญหาหลักจึงเป็นระบบโควตาในการส่งออกที่กรมการค้าต่าง-

ประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นผู้บริหาร กำกับ ดูแล จัดสรรโควตาให้ผู้ส่งออกได้รับอนุญาตโดย เฉพาะรายการที่ผู้นำเข้าต้องการมากหรือมีระดับการใช้โควตาสูงก็จะทำให้มีโควตาในการส่งออก ไม่เพียงพอ แต่โควตาก็มีผลดี กล่าวคือ ประเทศไทยมีโควตาในการส่งออกจึงทำให้ต่างชาติเข้ามา ลงทุนเป็นจำนวนมากเพื่อหวังใช้โควตาดังกล่าว และเลือกลงทุนที่ภาคเหนือ เนื่องจากมีแรงงานเป็น จำนวนมากในขณะที่กรุงเทพฯหรือภาคกลางขาดแคลนแรงงาน และจากข้อมูลจะเห็นว่าปัญหาอันดับ สอง คือ ปัญหาพิธีการทางศุลกากร ศุลกากรในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดลำพูนมีเทคโนโลยีไม่ทันสมัย และปัญหาการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม(VAT) จากกรมสรรพากรล่าช้า ขั้นตอนยุ่งยาก

ตารางที่ 4.14 ปัญหากฎระเบียบของรัฐที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ไม่มีปัญหากฎระเบียบของรัฐ	1	3
พิธีการทางศุลกากร	9	25
ระบบโควตาในการส่งออก	14	40
ปัญหาการขอคืนอากรตามตรา 19 ทวิ	3	9
การขดเขยภาษีการนำเข้าวัตถุดิบสำหรับส่งออก	2	6
การขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม(VAT) จากกรมสรรพากร	6	17
รวม	35	100

4.2.2.8 ข้อมูลข่าวสารทางการค้า

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ ส่วนใหญ่หาข้อมูลข่าวสารเอง ร้อยละ 66 รองลงมาคือ จากหน่วยงานราชการ ร้อยละ 26 โดยได้รับข่าวสารจากกรมส่งเสริมการ ส่งออกมากที่สุด รองลงมาจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน กรมการค้าต่างประเทศ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม อันดับสุดท้าย คือข่าวสารจากสมาคม ร้อยละ 8 ได้แก่ หอการค้า สภาอุตสาหกรรม สมาคมเครื่องนุ่งห่ม ดังตารางที่ 4.15

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ทางภาครัฐบาลไม่ได้ช่วยเหลือทางด้านข่าวสารเท่าที่ควร เนื่องจากข้อมูลอยู่กระจัดกระจายหลายหน่วยงาน ทางภาครัฐบาลจึงควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับประเทศคู่ค้า

และคู่แข่งทั้งด้านการผลิต นำเข้า ส่งออก และที่สำคัญคือ ข้อมูลทางการตลาด และควรมีหน่วยงานที่รับผิดชอบในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเพื่อพัฒนาศักยภาพในการส่งออก

ตารางที่ 4.15 แหล่งข้อมูลข่าวสารทางการค้าของผู้ส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
สมาคมการค้า	3	8
หน่วยงานราชการ	9	26
ทางบริษัทหาข่าวสารข้อมูลเอง	23	66
รวม	35	100

4.2.2.9 ปัจจัยภายนอกที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคสำคัญที่สุดในการส่งออกของผู้ส่งออภาคเหนือ คือ ภาวะการแข่งขันสูงและประเทศคู่แข่งมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่า ร้อยละ 63 ปัญหารองลงมาคือ ตลาดส่งออกที่สำคัญเป็นตลาดในข้อตกลงซึ่งจำกัดโควตานำเข้า ร้อยละ 23 ดังตารางที่ 4.16

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ภาวะในการแข่งขันสูงและประเทศคู่แข่งมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่า เป็นปัจจัยภายนอกที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออก เนื่องจากเมื่อประเทศคู่แข่งมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่า ราคาสินค้าก็ต้องต่ำกว่า ผู้นำเข้าต้องสั่งซื้อสินค้าคุณภาพเดียวกันแต่มีราคาต่ำกว่า คึงเช่น สินค้าในตลาดกลางที่มีราคาถูกของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนแย่งตลาดไปจากผู้ส่งออกในภาคเหนือ ทำให้ผู้ส่งออกที่ผลิตสินค้าในตลาดกลางต้องปิดกิจการ หรือเปลี่ยนผลิตสินค้าตลาดระดับกลางแทน ส่วนปัญหาของตลาดส่งออกที่สำคัญเป็นตลาดในข้อตกลงซึ่งจำกัดโควตานำเข้าเป็นอุปสรรคอันดับสอง เนื่องจากประเทศคู่แข่งที่มีแรงงานถูกกว่า เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนไม่มีโควตานำเข้าตลาดในข้อตกลง ทำให้ผู้ส่งออกในภาคเหนือไม่ถือเป็นอุปสรรคสำคัญเมื่อเทียบกับภาวะการแข่งขันสูงและต้นทุนแรงงานต่ำกว่า และน่าจะถือว่าไทยได้เปรียบการค้าเมื่อมีการกำหนดโควตานำเข้า ส่วนการใช้มาตรการกีดกันการค้าของประเทศผู้นำเข้าเป็นอุปสรรคเพียงเล็กน้อย โดยประเทศผู้นำเข้าจะเข้ามาตรวจโรงงาน เพื่อดูมาตรฐานของโรงงาน การใช้แรงงานเด็ก ส่วนปัญหาการรวมกลุ่มระหว่างประเทศเพื่อเอื้อประโยชน์เฉพาะประเทศในกลุ่มเป็นปัจจัยภายนอกที่เป็นอุปสรรคในการส่งออกน้อยที่สุด

ตารางที่ 4.16 ปัจจัยภายนอกที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก

รายการ	ผู้ส่งออก(ราย)	ร้อยละ
ตลาดส่งออกที่สำคัญเป็นตลาดในซีกตกลซึ่งจำกัด โควตานำเข้า	8	23
ภาวะการแข่งขันสูงและประเทศคู่แข่งมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่า	22	63
การใช้มาตรการกีดกันการค้าของประเทศผู้นำเข้า	4	11
การรวมกลุ่มระหว่างประเทศเพื่อเอื้อประโยชน์เฉพาะในกลุ่ม	1	3
รวม	35	100

4.2.2.10 ลำดับความสำคัญของปัญหาในการส่งออก

จากผลการศึกษาดังตารางที่ 4.17 พบว่า ปัญหาที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการส่งออกสินค้าส่งออกของผู้ส่งออกในภาคเหนือ โดยเรียงตามลำดับความสำคัญของปัญหา ได้ดังนี้ คือ

- อันดับที่ 1 ปัญหาแรงงาน (119 คะแนน)
- อันดับที่ 2 ค่าขนส่ง ค่าระวางสูง (70 คะแนน)
- อันดับที่ 3 ราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง (66 คะแนน)
- อันดับที่ 4 ปัญหาความยุ่งยากของกฎระเบียบ มาตรการของรัฐ (50 คะแนน)
- อันดับที่ 5 ขาดแคลนบุคลากรด้านบริหารและการจัดการ (47 คะแนน)

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่า ปัญหาที่เป็นอุปสรรคสำคัญที่สุดในการส่งออก คือ ปัญหาด้านแรงงาน เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเป็นปัจจัยสำคัญจึงถือเป็นประเด็นหลักซึ่งได้แก่ การขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ การขาดแคลนแรงงาน ตามที่กล่าวมาแล้วในข้อ 4.2.2.2

ตารางที่ 4.17 ปัญหาในการส่งออกสินค้าสิ่งทอของผู้ส่งออกในภาคเหนือ

รายการ	ค่าคะแนน	อันดับ
เครื่องจักรเก่า เทคโนโลยีล้าสมัย	24	9
ขาดแคลนบุคลากรด้านบริหารและการจัดการ	47	5
ปัญหาด้านแรงงาน	119	1
ค่าขนส่ง ค่าระวางสูง	70	2
ปัญหาคุณภาพสินค้า	38	6
ราคาสินค้าสูงกว่าคู่แข่ง	66	3
ไม่มี Brand Name หรือยี่ห้อสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัท	18	11
ปัญหาในการหาตลาดส่งออก	30	8
ตลาดส่งออกที่สำคัญเป็นตลาดในซีกโลกซึ่งจำกัดโควตานำเข้า	21	10
ปัญหาการเงินและสภาพคล่อง	32	7
ปัญหาความยุ่งยากของกฎระเบียบ มาตรการของรัฐ	50	4
ปัญหาระบบข้อมูลข่าวสาร	11	12

4.2.2.11 ลำดับความต้องการช่วยเหลือจากทางราชการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก

ผลการศึกษาดังตารางที่ 4.18 พบว่า ผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือต้องการความช่วยเหลือจากทางราชการเพื่อพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก เรียงตามลำดับความต้องการได้ดังนี้

- อันดับที่ 1 คือ การลดขั้นตอนในการส่งออกสิ่งทอของหน่วยราชการ (151 คะแนน)
- อันดับที่ 2 คือ การฝึกอบรมฝีมือแรงงานให้แก่บริษัท (136 คะแนน)
- อันดับที่ 3 คือ การได้รับข่าวสารข้อมูลทางการค้าสิ่งทอ (134 คะแนน)

ตารางที่ 4.18 ความต้องการช่วยเหลือจากทางราชการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออก

รายการ	ค่าคะแนน	อันดับ
การได้รับข่าวสารข้อมูลทางการค้าสิ่งทอในเรื่องตลาดต่างประเทศ	134	3
การแนะนำในด้านเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย	98	5
การฝึกอบรมฝีมือแรงงานให้แก่บริษัท	136	2
การฝึกอบรมด้านการบริหารแก่ผู้บริหารของบริษัท	87	7
การลดขั้นตอนในการส่งออกสิ่งทอของหน่วยราชการ	151	1
การแนะนำในด้านการตลาดแก่ผู้ส่งออก	127	4
การเจรจาการค้าเพื่อให้เป็นผู้นำและรักษาผลประโยชน์ของผู้ส่งออก	91	6

4.3 การศึกษานโยบายและมาตรการของรัฐบาลในการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกสินค้าสิ่งทอในภาคเหนือ มีรายละเอียดจำแนกได้ดังต่อไปนี้

4.3.1 เงินสนับสนุนการส่งออกของภาครัฐ

กิจการผลิตผลิตภัณฑ์สิ่งทอหรือชิ้นส่วน เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน การให้สินเชื่อโดยผ่านสถาบันการเงินของรัฐบาล เช่น ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) บริษัทสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม การให้กู้เงินเพื่อปรับเปลี่ยนเครื่องจักร

ผลการศึกษาพบว่า เงินสนับสนุนการส่งออกของภาครัฐส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 37 รองลงมาคือ ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก ร้อยละ 29 ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 เงินสนับสนุนการส่งออกของภาครัฐ

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	3	8
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	9	26
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	13	37
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	10	29
รวม	35	100

4.3.2 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3

สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ซึ่งในภาคเหนือ ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคเหนือเป็นผู้กำกับดูแล อาทิเช่น การได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรและวัตถุดิบ ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี การอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือเข้ามาในราชอาณาจักร และการได้รับจัดสรรโควตาส่งเสริม

ผลการศึกษาพบว่า สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 43 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก ร้อยละ 31 ดังตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	11	31
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	15	43
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	5	14
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	4	12
รวม	35	100

4.3.3 ความช่วยเหลือจากรัฐในด้านการรวบรวมข้อมูลตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ความช่วยเหลือในด้านรวบรวมข้อมูลตลาด ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 43 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 37 ดังตารางที่ 4.21

จากตารางที่ 4.15 จะเห็นว่าแหล่งข้อมูลข่าวสารทางการค้า ส่วนใหญ่บริษัทจะหาข้อมูลข่าวสารเอง ย่อมแสดงว่ารัฐบาลให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูลน้อย ดังนั้นรัฐบาลควรจัดตั้งศูนย์ข้อมูลที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพและเครือข่ายด้านการตลาดเกี่ยวกับวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศ ทำให้สามารถรับทราบข้อมูลที่ทันสมัย รวดเร็ว และทราบสถานการณ์ความต้องการของผู้ซื้อที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทันการ

ตารางที่ 4.21 ความช่วยเหลือจากรัฐในด้านการรวบรวมข้อมูลตลาด

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	3	9
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	13	37
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	15	43
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	4	11
รวม	35	100

4.3.4 ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

ความช่วยเหลือในด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย ด้วยการจัดสรรโควตาพิเศษ เรียกว่า “โควตาส่งเสริม” แก่ผู้ส่งออกที่ร่วมโครงการส่งเสริมการส่งออกสินค้าสิ่งทอของกระทรวงพาณิชย์ การเชิญคณะผู้แทนการค้ามาเยือนไทย การจัดงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยกรมส่งเสริมการส่งออกเพื่อให้ต่างประเทศรู้จักสินค้าไทย การจัดห้องแสดงสินค้าเพื่อเผยแพร่ที่ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกภาคเหนือ และจัดคณะผู้แทนไปขยายตลาดต่างประเทศ

ผลการศึกษาพบว่า ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 43 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 40 ดังตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	1	3
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	14	40
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	15	43
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	5	14
รวม	35	100

4.3.5 ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการลดภาษี ชดเชยภาษี

การลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ผลิตเพื่อส่งออกและการชดเชยภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าส่งออกที่ต้องผ่านขบวนการผลิตหลายขั้นตอนของภาครัฐให้แก่ผู้ผลิตสิ่งทอ

ผลการศึกษาพบว่า ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการลดภาษี ชดเชยภาษี มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 43 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 40 ดังตารางที่ 4.23

ตารางที่ 4.23 ความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านการลดภาษี ชดเชยภาษี

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	5	14
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	15	43
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	14	40
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	1	3
รวม	35	100

4.3.6 การคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม

ผลการศึกษาพบว่า การคืนภาษีมูลค่าเพิ่มจากกรมสรรพากร ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 60 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 26 ดังตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24 การคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	5	14
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	21	60
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	9	26
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	-	-
รวม	35	100

4.3.7 กรมศุลกากรลดขั้นตอนในการผ่านพิธีการส่งออกสินค้า

ผลการศึกษาพบว่า กรมศุลกากรลดขั้นตอนในการผ่านพิธีการส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 60 รองลงมาคือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก ร้อยละ 23 ดังตารางที่ 4.25

ตารางที่ 4.25 กรมศุลกากรลดขั้นตอนในการผ่านพิธีการส่งออกสินค้า

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	8	23
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	21	60
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	5	14
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	1	3
รวม	35	100

4.3.8 การออกหนังสือรับรองสินค้าสิ่งทอโดยใช้ระบบข้อมูลวีซ่าอิเล็กทรอนิกส์ ของกรมการค้าต่างประเทศ

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ได้นำระบบข้อมูลวีซ่าอิเล็กทรอนิกส์(The Electronic Visa Information System : ELVIS) ซึ่งเป็นโครงการแลกเปลี่ยนข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์
สิ่งทอกับต่างประเทศ สามารถส่งข้อมูลหนังสือรับรองสิ่งทอได้วันต่อวัน จึงทำให้การตรวจปล่อย
สินค้าสิ่งทอสะดวก รวดเร็ว และป้องกันการปลอมแปลงหนังสือรับรองการส่งออก

ผลการศึกษาพบว่า การออกหนังสือรับรองสินค้าสิ่งทอโดยใช้ระบบข้อมูลวีซ่าอิเล็กทรอนิกส์
ของกรมการค้าต่างประเทศ ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับ
ปานกลาง ร้อยละ 63 รองลงมา คือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับ
มาก และในระดับน้อย ร้อยละ 17 ดังตารางที่ 4.26

ตารางที่ 4.26 การออกหนังสือรับรองสินค้าสิ่งทอโดยใช้ระบบข้อมูลวีซ่าอิเล็กทรอนิกส์

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	6	17
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	22	63
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	6	17
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	1	3
รวม	35	100

4.3.9 การจัดระเบียบการส่งออกสิ่งทอที่กรมการค้าต่างประเทศจัดอยู่ในปัจจุบัน

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ จัดระเบียบ วิธีการบริหารการส่งออกสินค้า
สิ่งทอ ตลอดจนการขอและออกหนังสือรับรองการส่งออกสินค้าสิ่งทอไปยังประเทศที่มีข้อตกลง
ทางการค้ากับประเทศไทยให้เหมาะสมกับสถานการณ์การค้าสิ่งทอในปัจจุบัน

ผลการศึกษาพบว่า การจัดระเบียบการส่งออกสิ่งทอที่กรมการค้าต่างประเทศจัดอยู่ใน
ปัจจุบัน ส่วนใหญ่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง ร้อยละ 66
รองลงมา คือ มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย ร้อยละ 20 ดังตาราง
ที่ 4.27

ตารางที่ 4.27 การจัดระเบียบการส่งออกสิ่งทอที่กรมการค้าต่างประเทศจัดอยู่ในปัจจุบัน

รายการ	ผู้ส่งออก (ราย)	ร้อยละ
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับมาก	5	14
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับปานกลาง	23	66
มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกในระดับน้อย	7	20
ไม่มีผลต่อการสนับสนุนและส่งเสริมการส่งออก	-	-
รวม	35	100