

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างธุรกิจส่งออก ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก และทัศนคติของผู้ส่งออกในด้านผลกระทบจากการดำเนินนโยบายการกระจายตลาดส่งออกของรัฐบาล โดยทำการศึกษาจากผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ดำเนินการผ่านศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 31 ราย โดยการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก เป็นเพศชายและเพศหญิงในสัดส่วนใกล้เคียงกัน อายุเฉลี่ย 43.71 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมามีการศึกษาระดับปริญญาโทและสูงกว่า โครงสร้างของธุรกิจส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบของบริษัทจำกัด ร้อยละ 54.8 รองลงมาเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 35.5 และบริษัทจำกัด (มหาชน) ร้อยละ 9.7 ผลิตภัณฑ์ประเภทเฟอร์นิเจอร์และหัตถกรรม ร้อยละ 58.1 รองลงมาผลิตภัณฑ์เกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ร้อยละ 19.4 ผลิตภัณฑ์และเครื่องประดับ ร้อยละ 12.9 และผลิตสิ่งทอ รองเท้า เครื่องหนัง ร้อยละ 9.7 โดยมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจส่งออกเฉลี่ย 8.06 ปี โดยเงินทุนจดทะเบียนกิจการเฉลี่ย 19.74 ล้านบาท ได้มาจากการลงทุนของหุ้นส่วน ร้อยละ 61.3 จากธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 35.5 และจากบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม ร้อยละ 3.2 มี

แรงงานเฉลี่ย 41.77 คน ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกหอการค้าจังหวัด รองลงมาเป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมจังหวัด และเป็นสมาชิกผู้ผลิตและส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ด้านการส่งออก 1 – 6 ปี

ตลาดส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่เป็นสหภาพยุโรป ร้อยละ 93.5 รองลงมาเป็นตลาดสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 90.3 ตลาดเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ร้อยละ 83.9 ตลาดตะวันออกกลาง และตลาดออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ร้อยละ 22.6 ตลาดแคนาดา อเมริกาใต้ ร้อยละ 19.4 ตลาดแอฟริกา ร้อยละ 16.1 และตลาดญี่ปุ่น ร้อยละ 9.7

ผู้ประกอบการส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่ ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจส่งออก ในระดับมาก ได้แก่ ปัญหาด้านการติดต่อกับหน่วยงานราชการ โดยเฉพาะการให้คำปรึกษาของราชการไม่เป็นระบบชัดเจน การดำเนินการด้านภาษียุ่งยาก และความยุ่งยากจากการติดต่อผ่านหน่วยงานของราชการ ปัญหาด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ได้แก่ ปริมาณแรงงานมีฝีมือในตลาดมีน้อย การเคลื่อนย้ายแรงงานที่มีฝีมือไปสู่โรงงานขนาดใหญ่ที่ให้ผลตอบแทนสูง และอัตราการเข้าออกของแรงงานสูง ปัญหาระดับปานกลาง ได้แก่ ปัญหาด้านการผลิต ประกอบด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด ความสามารถด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และปัญหาความเหมาะสมและความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ และวัตถุดิบที่นำมาผลิตไม่ได้คุณภาพมาตรฐานที่ตลาดกำหนด ปัญหาด้านการบริหารและจัดการประกอบด้วยความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานที่ชัดเจนของพนักงาน ความรู้ ความเข้าใจในการกำหนดขอบเขตหน้าที่ของพนักงาน และการปรับเปลี่ยนแผนให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ของตลาดและปัญหาความรู้ในการแบ่งส่วนงานในธุรกิจและการส่งออก ปัญหาด้านการตลาด ได้แก่ การแข่งขันด้านราคาระหว่างคู่แข่งธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และรูปแบบและจำนวนผลิตภัณฑ์มีให้เลือกน้อย ปัญหาด้านการเงินและบัญชี ประกอบด้วย การไม่มีการตรวจสอบบัญชีอย่างเป็นระบบ ข้อจำกัดของแหล่งทุน ขาดความรู้ ความเข้าใจในกฎหมายเกี่ยวกับภาษีและพิธีศุลกากร และขาดความรู้ ความเข้าใจในระบบบัญชี และข้อจำกัดของการบริหารการระดมเงินทุน และปัญหาระยะเวลาในการชำระเงินจากลูกค้า

ผลกระทบจากการดำเนินมาตรการกระจายการส่งออกของรัฐบาลต่อผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก พบว่า ผู้ประกอบการส่งออกได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐด้านการพัฒนาบุคลากร ด้านการจัดแสดงสินค้าในศูนย์แสดงสินค้าและตลาดกลางเพื่อการส่งออก และ โครงการประกาศเกียรติคุณผู้ส่งออกไทย ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกมีความต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือตามลำดับ คือ การสนับสนุนข้อมูลด้านมาตรฐานและกฎระเบียบการนำเข้า วิธีเข้าสู่ตลาด และการสำรวจความต้องการของตลาด จากสถาบันการเงินผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกมีความต้องการการสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อการลงทุนระยะยาว และต้องการการสนับสนุนข้อมูลอัตราแลกเปลี่ยนและภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

ABSTRACT

TE 155590

This study has the objectives to examine the export business structure, the problems faced by exporting firms, and the exporters' viewpoints on the impacts from the government's export market diversification policy. Data and information were compiled through questionnaire interview method from 31 samples of exporting business persons in Chiang Mai that utilized the services of a commercial bank's foreign business center in Chiang Mai Province.

The study results demonstrate both men and women were almost equally active as exporting business people with an average age of 43.71 years old. Most samples under study had bachelor's degree and some with master's degree or higher. The majority of the export business firms, 54.8 % , were established as limited companies followed by limited partnerships , 35.5 % ; and limited public companies, 9.7 % . When classified by industrial type. 58.1 % of these business firms produced furniture and handicrafts, 19.4 % produced agricultural and agro-industrial products, 12.9 % dealt with precious stones and ornamental products, and 9.7 % manufactured textile, shoes, and leather ware. On the average, these firms had been in export business for 8.06 years with 19.74 million bath registered capital. About 61.3 % of investment

capital was mobilized from share-holders, 35.5 % from commercial banks and 3.2 % from the Industrial Financial Corporation. Each business employed averagely 41.77 workers. Most of the business persons were members of the Province's Chamber of Commerce, while some were also members of the Provincial Industrial Council as well as the Northern Handicraft Producers and Exporters Group. Their export business experiences were 1-6 years.

The primary export market was the EU about 93.5 % followed by the USA, Asia and Southeast Asia, the Middle East, Australia and New Zealand, Canada and South America, Africa, and Japan.

The major problem faced by the exporters was the bureaucratic system particularly the unclear advisory services, complicated taxation procedure, and difficulty in doing business through the government agencies. Human resource was found to be another important problem because there existed quite few skilled labors in the market, the skilled labors tended to move to large manufacturing firms for a higher pay, and labor turnover rate was quite high. The problem of moderate degree was in the production process including the product design to respond to market preference, the ability in product development, the suitability and attractiveness of packaging, and the quality of raw materials. The difficulty in business administration and management comprised the clearly defined responsibility of each employee, knowledge and understanding about individual worker's job description, the adjustment of market plan to fit the situation, and the knowledge about task division in the business and export. Market problems were represented by the price competition, and the variety of product items, design, as well as new products development. On finance and accounting, the exporting business firms failed to have a systematic auditing measure. They had limited financial sources, lacked knowledge and understanding about tax laws and custom formality as well as accounting system. They also faced the problems of capital mobilization management and the time period to get payment from their customers.

The impacts of export market diversification policy were found in the opportunity to get state support for personnel development, to join the activities in various exhibition centers and the central market for export, and to enjoy the Project for the Recognition of Thai exporters. Further supports from the government which were needed were the provision of information about import regulations and standards, the entry to market, and market survey. The business firms under study also expressed their need to get long term loan and information about exchange rate and economic condition from financial institutions.