

การวิจัยเรื่องนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาถึงการก่อเกิดและความเป็นมาของผู้ประกอบการไทยก่อนเข้าสู่การทำการค้าส่งออก 2) ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการไทยในด้านต่างๆ จากการส่งออก รวมถึงผลกระทบที่จะได้รับของผู้ประกอบการไทยทั้งในอดีต และผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในอนาคต 3) ศึกษาแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยในด้านต่างๆ ในการค้าขายกับชาวต่างชาติและแนวทางป้องกันแก้ไขปัญหา

กรอบในการศึกษาประกอบด้วย 1) ความเป็นมาของผู้ประกอบการไทยในการทำการค้าส่งออก 2) ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการไทยในการทำการค้าส่งออก ได้แก่ ด้านแหล่งเงินทุน ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการ ด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ 3) การปรับตัวของผู้ประกอบการไทยในการทำการค้าส่งออกในด้านต่างๆ ได้แก่การแก้ไขปัญหในช่วงวิกฤติและหลังวิกฤติเศรษฐกิจ และ การปรับตัวในการแก้ไขปัญหามาจากอัตราแลกเปลี่ยนไม่คงที่ 4) แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหโดยภาครัฐ ตลอดจนในส่วนของผู้ประกอบการส่งออกเอง

การวิจัยเรื่องนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) จากข้อมูลเอกสาร และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการไทยในการทำการค้าส่งออก ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ทำธุรกิจส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา แคนาดา อังกฤษ ญี่ปุ่น ไต้หวัน ออสเตรเลีย และบังคลาเทศ เช่น ผู้ประกอบการโรงงานผลิตอูมิเนียม ผู้ประกอบการโรงงานผลิตชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์ ผู้ประกอบการโรงงานผลิตพลาสติก ผู้ประกอบการโรงงานหล่อเหล็ก ผู้ประกอบการโรงงานหล่อทองเหลือง ผู้ประกอบการโรงงานผลิตชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องจักร และ ผู้ประกอบการรับขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งสิ้น 15 คน การวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้หลักตรรกะ ประกอบบริบท รวมทั้งใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ หรือค่าเฉลี่ย

1. ด้านการก่อเกิดและความเป็นมาของผู้ประกอบการไทย ก่อนเข้าสู่การทำการค้าส่งออกนั้น เกิดจากการที่ลูกค้าชาวต่างชาติเป็นฝ่ายติดต่อเข้ามา เนื่องจากทราบชื่อเสียงที่ได้ประกอบการค้ามาก่อนเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาเกิดจากการที่เพื่อนในวงการธุรกิจแนะนำลูกค้าชาวต่างชาติให้เข้ามาเยี่ยมชมโรงงาน จนกระทั่งมีการทำธุรกิจซื้อขายกันในเวลาต่อมา และท้ายสุดเกิดจากผู้ประกอบการเองที่เป็นฝ่ายเข้าไปเสนองานกับบริษัทตัวแทนของลูกค้าชาวต่างชาติ ก่อนจะมีการทำตัวอย่างสินค้า และตัดสินใจทำธุรกิจซื้อขายกัน

2. ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการไทยในการส่งออก พิจารณาด้านต่าง ๆ ได้ดังนี้ ปัญหาด้านแหล่งเงินทุน ปัญหาอันดับแรกคือ ไม่สามารถกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ได้ ทำให้ต้องกู้เงินนอกระบบ ทำให้ต้องเสียค่าดอกเบี้ยสูง ปัญหาและอุปสรรคเรื่องการตลาด พบว่า ขาดความรู้ความสามารถในด้านการตลาดต่างประเทศ อันสืบเนื่องมาจาก การรอให้ลูกค้าต่างชาติเป็นฝ่ายติดต่อเข้ามาเป็นส่วนใหญ่ ทำให้เสียโอกาสในการทำการค้าเชิงรุก ด้านปัญหาและอุปสรรคด้านการบริหารจัดการนั้น ผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยที่ยังคงใช้การบริหารจัดการระบบครอบครัวซึ่งอาจจะเป็นประโยชน์ในแง่ของความคล่องตัว รวดเร็ว แต่เมื่อก้าวเข้าสู่การค้าขายในระดับประเทศ จะต้องมีการบริหารจัดการที่ทันสมัย เป็นระบบ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ และแข่งขันกับคู่แข่งในวงการค้าได้ ส่วนปัญหาและอุปสรรคด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศ ผู้ประกอบการขาดความรู้ในด้านการใช้ภาษา และเกรงกลัวค่าใช้จ่ายที่จะเพิ่มขึ้น จากการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาทดแทน

3. การปรับตัวในการแก้ไขปัญหาในช่วงวิกฤติและหลังวิกฤติเศรษฐกิจ โดยการให้เวลาลูกค้าที่ค้างชำระค่าสินค้าที่เกิดจากการได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจ มีเวลาผ่อนชำระหนี้ได้นานขึ้น หรือให้ชำระหนี้เป็นสินค้าอื่น ทดแทน เพื่อไม่ให้กลายเป็นหนี้สูญ และหาลูกค้าใหม่เพื่อเพิ่มตลาดจำหน่ายสินค้าให้มากขึ้น การปรับตัวในการแก้ไขปัญหาในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนไม่คงที่ โดยการขอเจรจาปรับราคาสินค้าในการส่งออก และด้วยการลดต้นทุนวัตถุดิบบางรายการ แต่ยังคงให้ได้คุณภาพสินค้าไว้คงเดิม

4. แนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหา พบว่าแนวทางแก้ไขที่ผู้ประกอบการไทยให้ความสำคัญ คือ ต้องการให้รัฐจัดเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบให้น้อยลง เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงให้สามารถสู้กับต่างชาติได้ และต้องการให้รัฐเข้ามาแทรกแซงในบริษัทต่างประเทศที่ประกอบธุรกิจนำเข้าสินค้าประเภทเดียวกันกับที่มีจำหน่ายอยู่แล้วในประเทศไทย ตลอดจน ให้รัฐเร่งผลิตแรงงานในภาคอุตสาหกรรมที่มีความรู้เฉพาะด้านให้มากขึ้น

The Study was aimed at finding out 1) the history of Thai Exporters before entering the export business, 2) their problems and obstacles related to exportation, including the impacts experienced in the past and in the future on Thai exporters, self-adaptation of Thai exporters in trading with foreignness and some ways to prevent and solve the problems.

The framework of the study covered 1) history of Thai exporters before entering the export business ; 2) the problems and obstacles of Thai exporters. In exportation, i.e., fund sources marketing, administration and management, technology and information technology ; 3) self-adaptation of Thai exporters in exportation, that is , solving the export problems during and after the economic crisis, and the problem resulting from instability of exchange rates ; 4) some ways to prevent and solve the problems by the government and by the exporters themselves.

This qualitative research used the secondary data taken from related documents and in-depth interview. The sample consisted of 15 Thai exporters in Bangkok and nearby provinces who exported goods to the USA, Canada, England, Japan, Taiwan, Australia and Bangladesh. The Thai Exporters were, for example, those of bronze forgery, the manufactures of aluminum, those of car parts, those of plastic, those of iron forgery, owners of iron

forgery factory, and those of international shipments. The data were analyzed by logic, alone with the context. The descriptive statistic-frequency, percentage and mean.

Findings

1. Origin and history of Thai Exporters before entering the export business.

Thai entrepreneurs started the expert business since foreign customers contacted them fist because of their good reputation, this was the most important reason. The second most important reason was their friends in the business circle recommended foreign customers to visit their factories and finally they had a business deal. The last reason was that Thai entrepreneurs presented their products to the representatives of foreign customers before they prepared some specimens of the goods and finally decided to do transactions with each other.

2. Problems and obstacles of Thai exporters

Fund sources. The most impatient problem was that the exporters could not make loans from commercial banks so they had to make loans from underground fund sources and paid a high interest rate.

Marketing. They lacked knowledge and ability in international marketing since they had to wait for foreign customers to contact them fist, they lost on opportunity to conduct aggressive trade

Administration and management. Many entrepreneurs still used the family management system, which might be flexible and speedy. But at the international level, it was necessary to use modern business management for efficiency and competitiveness in the business world.

Technology and Information Technology. The entrepreneurs could not use foreign languages and were afraid of higher costs resulting from the introduction of moden technology.

3. Self-adaptation in solving the problem during and after the economic crisis. One way to solve the financial problem was to allow one who buy on credit to extend the payment terms or to pay back with other goods in order to avoid a loss. In addition they tried to find new customers and markets as well. As for the

adjusting to the volatility of the exchange rate, they held a talk on adjusting the prices of exported goods and reduced the production cost of raw materials while still retaining the quality of goods.

4. Prevention and Problem-solving. The solution that the entrepreneurs gave importance to most was that they wanted the government to reduce taxes for imported raw materials in order to reduce the production cost to be able to compete with other countries. Also, they wanted government intervention to deal with foreign companies that produced the same goods already distributed in Thailand. Lastly, they wanted the government to accelerate producing specialized labor for the industrial section.