

บทที่ 5

สรุปผลวิจัย และข้อเสนอแนะ

(Conclusion and Further Recommendation)

สรุปการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ศึกษาเกี่ยวกับภาพรวม ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ โดยมีการเก็บข้อมูลตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำในธุรกิจส่งออกอัญมณี ตลอดจนจนทราบถึงกระบวนการธุรกิจในการการคัดเลือกผู้ให้บริการขนส่งโดยการจ้าง Outsource ด้านโลจิสติกส์ โดยเลือกเฉพาะด้าน Outbound ขนส่งออกต่างประเทศ มีความคิดเห็นว่าเป็นธุรกิจที่แคบอยู่ในวงจำกัด มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องในวงจำกัด อาจเป็นเพราะผู้วิจัยไม่ได้อยู่ในธุรกิจดังกล่าว การเข้าถึงข้อมูลทำได้เพียง รูปแบบโดยรวม จากการศึกษาค้นคว้ากระบวนการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ในธุรกิจส่งออกอัญมณีกรณีศึกษาธุรกิจส่งออกอัญมณีแห่งหนึ่ง และเมื่อศึกษาค้นคว้าวิจัยพบว่า การจ้างผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ เป็นการเลือกจ้างเฉพาะกิจกรรม โดยกิจกรรมที่เลือกจ้าง คือ การขนส่งออก ซึ่งรวมถึงการประกันภัย พิธีการกรมศุลกากร เป็นกิจกรรมธุรกิจให้มีความสำคัญ และต้องการความชำนาญเฉพาะด้าน ความรวดเร็ว ถูกต้อง ส่วนแนวทางในการแก้ไข ปัญหา อุปสรรคและเสนอข้อเสนอแนะ จากการศึกษากระบวนการซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ในธุรกิจส่งออกอัญมณีกรณีศึกษาธุรกิจส่งออกอัญมณีแห่งหนึ่ง การจัดการห่วงโซ่อุปทานขององค์กรธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ โดยการจ้าง outsource ที่เน้นด้าน Outbound เป็นสำคัญ จากขั้นตอนการคัดเลือกผู้มีความคุณสมบัติตามความต้องการ คุณภาพการบริการให้เป็นที่พึงพอใจกับลูกค้ามากที่สุด อาศัยความเชื่อถือ และความเชี่ยวชาญ จึงมีข้อจำกัดอยู่มากในการคัดเลือกและจ้างผู้ให้บริการในธุรกิจดังกล่าว

5.1.สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป พบว่าการคัดเลือกผู้ให้บริการขนส่งทางด้านอัญมณีและเครื่องประดับเป็นผู้ให้บริการน้อยราย ซึ่งมีอยู่ในวงจำกัด อาจเป็นเพราะปัจจัยหลาย ๆ ด้านที่ทำให้ในการจ้างธุรกิจด้านโลจิสติกส์ ดำเนินธุรกิจได้ ซึ่งมีหลายประเด็น

ประเด็นแรกอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับเป็นอุตสาหกรรมที่มีประวัติยาวนาน เป็นเหมือนอุตสาหกรรมในครัวเรือน จึงมีธุรกิจในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ขนาดเล็ก และขนาดกลาง ค่อนข้างมาก ในการจัดจ้างธุรกิจโลจิสติกส์ภายในประเทศยังไม่ค่อยได้รับความนิยม อีกทั้งวัตถุดิบ ภายในประเทศก็ลดน้อยลงมาก ส่วนในการนำเข้าจากต่างประเทศ มีหลายช่องทางเช่น เดินทางไปซื้อ ด้วยตนเอง หรือมีชาวต่างชาตินำเข้ามาในประเทศเพื่อติดต่อจำหน่ายเอง ในส่วนของกิจกรรมโลจิสติกส์ที่มีความสำคัญ คือกิจกรรมการขนส่ง โดยเป็นการส่งออกต่างประเทศ ร้อยละ 80 ของยอดขาย ทั้งนี้ผู้บริการด้านธุรกิจด้านโลจิสติกส์ที่มีอยู่น้อยราย ลูกค้าน่าจะให้ความไว้วางใจอย่างสูงในการรับบริการ กับผู้ให้บริการที่มีชื่อเสียงเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน หมายถึงความน่าเชื่อถือของบริษัทเดิมที่มีฐานอยู่ใน ตลาดต่างประเทศเป็นเวลายาวนาน มีความน่าเชื่อถืออย่างมาก รวมถึงระบบเครือข่าย วิธีการจัดการ ที่ดี มีความมั่นคงทางการเงิน ตลอดจนการให้บริการขนส่งสิ่งมีค่าอย่างอื่น อาทิเช่น ธนบัตร ทองคำ แพง ผู้ให้บริการขนส่งต้องสามารถพิสูจน์ให้เห็นความสามารถในการดำเนินการดูแลการขนส่งค่อนข้าง สูง ดังนั้นเป็นสิ่งที่ยากที่ธุรกิจเข้ามาใหม่จะมาประสบความสำเร็จในธุรกิจนี้ จึงมีผู้ให้บริการขนส่ง จำนวนน้อยราย เป็นตลาดผู้ให้บริการเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย

ประเด็นที่สองเรื่องความร่วมมือผู้ให้บริการขนส่งในเรื่องสถานที่หรือการลงทุนในสถานที่ เนื่องจากบริษัทต้องการความปลอดภัยค่อนข้างสูง คลังสินค้าจึงเป็นห้องนิรภัย หรือห้องมั่นคง ในการ เก็บสินค้า ทำให้ค่าใช้จ่ายในการลงทุนค่อนข้างสูง อีกทั้งพื้นที่ให้บริการและฐานลูกค้าเดิมมีจำนวน มาก สามารถกระจายสินค้าในประเทศที่เป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยได้ดี รวดเร็ว แม้จะมี บริษัทที่เป็นเชื้อชาติไทยจะพยายามเข้ามาในตลาดก็ยังไม่สามารถจะพัฒนาได้เทียบเท่า

5.1.2สรุปผลการวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่า

เมื่อทำการวิเคราะห์ตามตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า Value Chain จะเห็นได้ว่าใน อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับนั้น สามารถสร้างคุณค่าได้มากที่สุดคือด้าน Operation เนื่องจากในการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าทำได้ดีทั้งการหุง แผ เจียรระโน ขึ้นตัวรูปตัวเรือน ส่วน จุดอ่อนยังคงเป็นวัตถุดิบที่ต้องมองหาแหล่งใหม่ของวัตถุดิบ การจัดหาจัดซื้อให้ได้คุณภาพ รวมไปถึง การพัฒนาการตลาดและช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น โดยเฉพาะในต่างประเทศ ทั้งนี้มีหลักการ สำคัญ คือ ต้องมีระบบที่มีประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost Efficiency) ตอบสนองความต้องการของ ผู้บริโภคได้ (Responsiveness) มีความปลอดภัยและเชื่อถือได้ (Security and Reliability) สร้าง

คุณค่าจากกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ หรือโซ่อุปทาน Value Chain เพื่อที่จะตอบสนองให้กับ ผู้ซื้อหรือ ผู้บริโภค (Demand Chain) ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจในสินค้าหรือบริการนั้น ทำให้กิจกรรมโลจิสติกส์ส่งเสริมผลักดันให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการสร้างความพึงพอใจ โดยเฉพาะการลด ต้นทุนสินค้าและบริการ ตลอดจน เสริมสร้างความได้เปรียบในเชิงแข่งขันของธุรกิจ ได้อย่างชัดเจน หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5.1.3 ข้อเสนอแนะและแนวทางแก้ไขปัญหาของห่วงโซ่อุปทาน

1. กำลังพัฒนา และร่วมทุนสัมปทานท่าเรือพาณิชย์ ในต่างประเทศ, ประเทศกำลังพัฒนา
2. หาแหล่งวัตถุดิบในต่างประเทศ นำเข้าโลหะทองคำ แพลตินัม เงินทั้งสิ้น เพราะลงทุนในประเทศไม่คุ้มค่า ตลาดต้องการทองคำที่บริสุทธิ์ในต่างประเทศ จึงจะมีความน่าเชื่อถือ
3. พัฒนาแรงงานเจียรไนเพชรให้มีความสามารถเชี่ยวชาญสูง รวมถึงวิธีปรับปรุงคุณภาพพลอยและเปิดการลงทุน ในนิคมให้กับประเทศที่ต้องการย้ายการผลิตมาในประเทศไทยมาลงทุนโดย ยกเว้นภาษี เพราะไทยมีศักยภาพดีในด้านอัญมณีและเครื่องประดับอยู่แล้ว
4. มีการฝึกพัฒนาบุคลากรด้านเจียรไนและปรับคุณภาพเพชร รวมถึงการออกแบบ ดีไซน์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด
5. ภาครัฐให้ความสำคัญต่ออุตสาหกรรมนี้และพยายามผลักดันให้มีการส่งออกมากขึ้น โดยให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ในระดับโลก รวมทั้งจัดกิจกรรมร่วมกับอุตสาหกรรมเครื่องหนัง และ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มให้ออกแบบในแนวทางเดียวกัน
6. พัฒนาจากเป็นศูนย์กลางการปรับปรุงและเจียรไนพลอยให้เป็นศูนย์กลางการค้าพลอยของโลก
7. พยายามสร้างแบรนด์ให้ติดตลาด จากคุณภาพ ความสวยของสินค้า การประชาสัมพันธ์
8. เปลี่ยนจากการเป็นบริษัทรับจ้างผลิตอย่างเดียวเป็นรับจ้างออกแบบและผลิตด้วยเพื่อเพิ่มมูลค่าและทักษะการออกแบบสินค้าให้ตรงความต้องการของตลาด

5.2 ข้อเสนอแนะด้านการศึกษา

สำหรับธุรกิจใหม่ที่จะก้าวของมาทำธุรกิจโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมอัญมณี ของธุรกิจใหม่ เป็นไปค่อนข้างยาก เนื่องจากธุรกิจใหม่ต้องอาศัยความเชื่อถือ และความเชี่ยวชาญในระดับที่สูง จึง

สามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ได้ เพราะปัจจัยในการเลือกใช้บริการของธุรกิจประเภทนี้ มีลักษณะเฉพาะและ มีความต้องการเฉพาะด้าน

ในการศึกษาห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ในธุรกิจส่งออกอัญมณี ควรนำผลการวิจัยไปเพื่อใช้ในการวิจัยต่อเนื่องในเรื่องปัจจัยในการคัดเลือก ผู้ให้บริการบุคคลที่สาม ในธุรกิจ SME ในประเทศไทย เนื่องจาก อุตสาหกรรมอัญมณี เป็นอุตสาหกรรมที่เก่าแก่ และมีมายาวนาน ถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนของประเทศไทยอย่างหนึ่ง มีรายได้เข้าประเทศที่มีมูลค่าสูง

5.3 ข้อเสนอแนะนโยบายและมาตรการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ที่ใช้ส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมอัญมณีสามารถพอสรุปได้โดยสังเขป ดังนี้

ก. ด้านการผลิตและการลงทุน

- การสำรวจหาแหล่งแร่รัตนชาติใหม่ ๆ โดยกรมทรัพยากรธรณี แหล่งแร่รัตนชาติเริ่มมีความขาดแคลนลงในประเทศ ทำให้ต้องมีการผลักดันแผนการผลิตและการลงทุน ในจังหวัดคือ จังหวัดตราดและ เพื่อเป็นศูนย์การค้าพลอย เหมือนกับจังหวัดจันทบุรี ที่มีคุณภาพ โดยผลักดันด้านการปรับปรุงคุณภาพพลอย

- การพัฒนาบุคลากรโดยหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐ เช่น โครงการ SME ผู้ประกอบการ ให้บริการจัดการขนส่ง พัฒนาบุคลากร จากสถาบันหรือ มหาวิทยาลัย ที่มีชื่อเสียง การออกแบบ การจัดการบริหาร การตลาด การจัดการขนส่ง การส่งออก

- ส่งเสริมให้เกิดศูนย์กลางทางการขนส่ง การผลิต การค้า โดยการให้สิทธิพิเศษต่าง ๆ ในการลงทุน ในเขตอุตสาหกรรม เช่น ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีเงินได้จากเงินปันผล อากรนำเข้า และภาษีมูลค่าเพิ่มจากการนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบ ฯลฯ

ข. การตลาดเพื่อการส่งออก

- การประชาสัมพันธ์ โดยการประสานงานระหว่างกรมส่งเสริมการส่งออก และสมาคมผู้ค้าอัญมณีไทยและเครื่องประดับจัดงานแสดงสินค้า Fair ปีละ 2 ครั้ง และยกเว้นภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าตัวอย่างที่นำมาร่วมในงานแสดงสินค้าในเวลาสั้น ๆ เพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าไทยในต่างประเทศ

- การสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ โดยคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคได้ออกประกาศให้
ผู้ประกอบการต้องมีฉลากระบุข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสินค้า

ค. การภาษี

- ยกเว้นภาษีนำเข้าสำหรับพลอยดิบ และเพชรดิบ เพื่อส่งเสริมอาชีพการเจียระไนพลอย
และยกเว้นภาษีนำเข้าและภาษีการค้าสำหรับเพชรพลอยที่เจียระไนแล้วเพื่อส่งเสริมให้ไทยเป็น
ศูนย์กลางการค้าอัญมณีของโลก

- ยกเว้นการเก็บ VAT สำหรับอัญมณีที่นำเข้ามาเพื่อผลิตและส่งออก

- จัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อการส่งออก ซึ่งได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบและ
เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก