

ภาคผนวก ข

รายชื่อหน่วยงานที่สัมภาษณ์ ระหว่างวันที่ 12-30 พฤศจิกายน 2559

ลำดับที่	หน่วยงาน	ที่อยู่	วันที่สัมภาษณ์
1	บริษัท พรพิมล เลเธอร์ จำกัด	6/33-34 หมู่ 9 ถ.สายบางแวก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพฯ	12 พ.ย. 2559
2	บริษัท พีเวล อินเตอร์เทรด จำกัด	10/3 หมู่ 9 ถ.เลียบคลองทวีวัฒนา แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	12 พ.ย. 2559
3	บริษัท เค ที เอส สเพลนดิก แบ็ค จำกัด	48/894 หมู่ 7 ถ.บางขุนเทียน แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	12 พ.ย. 2559
4	บริษัท ธันยพันธ์ แบ็ค โปรดักส์ จำกัด	9/583-584 หมู่ 1 ถ.สะแกงาม แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	12 พ.ย. 2559
5	บริษัท มิตรเกื้อกูล เอ็กซ์พอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด	443-445 หมู่ 4 แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ	14 พ.ย. 2559
6	บริษัท แฟนตาซี แบ็ก จำกัด	4/174 ซ.วัดกำแพง ถ.พระราม 2 แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	14 พ.ย. 2559
7	บริษัท โรมา อุตสาหกรรม จำกัด	43/24 หมู่ 7 พระราม 2 ซ.50 ถ.พระราม 2 แขวงสามเฒ่า เขตบางขุนเทียน กทม.	14 พ.ย. 2559
8	คุณไพฑูรย์ ไชยทองศรี	เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	18 พ.ย. 2559
9	คุณใจสุดา พวกพูน	อ.บางบัวทอง นนทบุรี	18 พ.ย. 2559
10	บริษัท บอนนี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	215 ถ.ลำพู แขวงวัดสามพระยา เขตพระนคร กรุงเทพฯ	18 พ.ย. 2559
11	บริษัท ทรัพย์โชติ ลักเกจกรุ๊ป จำกัด	338/25-28 หมู่ 4 ซ.ประชาธิปไตย 33 ถ.ประชาธิปไตย แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	18 พ.ย. 2559
12	บริษัท โปรมีเดีย กิฟ จำกัด	1/43 หมู่ 8 ซ.สองคุณจำ ถ.สุขาภิบาล 1 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ	19 พ.ย. 2559
13	บริษัท พรโม อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด	67/39-40 หมู่ 6 ถ.รัตนกวี แขวงจอมทอง เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	19 พ.ย. 2559
14	บริษัท หลิวเคอแซค จำกัด	66/4 หมู่ 12 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน นครปฐม	20 พ.ย. 2559
15	บริษัท อัมรงค์ จำกัด/สมาคมเครื่องหนังไทย	184/72 ชั้นที่ 16 อาคารพอร์ม ถ.รัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	30 พ.ย. 2559
16	สมาคมของขวัญของข้าวสวยไทยและของตกแต่งบ้าน	540 ชั้นที่ 11 อาคารเมอริควี ถนนเพลินจิต เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	30 พ.ย. 2559

รายละเอียดการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมกระเป๋และผู้เกี่ยวข้อง

คุณอุดม แซ่ว่อง : เจ้าของกิจการ บริษัท พรพิมล เลเธอร์ จำกัด

ที่อยู่ : บริษัท พรพิมล เลเธอร์ จำกัด
6/33-34 หมู่ 9 ถ.สายบางแวก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 081 701 6546, 02 865 3911

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 12 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ รับผลิตกระเป๋าที่ทำจากหนังเทียม และโพลีเอสเตอร์ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า มีตราสินค้า คือ FINO และ COVER ในอดีตมีการผลิตเฉพาะตราสินค้าของตนเองเท่านั้น ส่งจำหน่ายที่ตลาดสำเพ็ง ปัจจุบันทำการรับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าด้วย

ช่องทางการจำหน่าย ผลิตและจำหน่ายภายในประเทศ (มีตัวแทนจำหน่ายในตลาดสำเพ็ง)

การผลิต

- วัตถุดิบที่นำมาผลิตกระเป๋าสวนใหญ่เป็นแหล่งวัตถุดิบภายในประเทศ และมีการสั่งซื้อผ้าและอะไหล่บางชนิดจากประเทศจีน มี านตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ
- ใช้แรงงานไทยทั้งหมด แรงงานไม่ได้เข้ารับการอบรมการฝึกทักษะฝีมือแรงงาน แต่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 5 ปีขึ้นไป มีการสอนเทคนิคกันเองภายในโรงงานผลิต
- ไม่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิตสินค้าเลย เมื่อครบกำหนดอายุการใช้งานของเครื่องจักรก็เปลี่ยน

การตลาด

- ไม่มีการวางกลยุทธ์ทางการค้า ไม่มีแผนการตลาด ทำตามน้ำเพราะต้องใช้ทุนเยอะ
- กลุ่มลูกค้าทั่วไปนิยมสินค้าแฟชั่น ราคาถูก และฉาบฉวย ราคามีส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเป็นอย่างมากในปัจจุบัน

ปัญหาการค้า ยอดจำหน่ายสินค้าในตราของตนเองลดลงมาก คำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าลดลงส่งผลทำให้ปริมาณการผลิตไม่เพียงพอต่อการผลิตที่มีอยู่

สภาพการค้าปัจจุบัน รับผลิตสินค้าจากคำสั่งซื้อของลูกค้า นอกเหนือจากการผลิตสินค้าของตนเอง เพื่อให้ปริมาณการผลิตสอดคล้องกับกำลังการผลิตที่มีอยู่

ทัศนคติต่อจีน	ทางบริษัทเคยนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากจีนเข้ามาจำหน่าย แต่สินค้าไม่ได้คุณภาพ แม้แต่อะไหล่ที่สั่งนำเข้าผ่านตัวแทนก็ตามคุณภาพไม่ดี ไม่สามารถคืนสินค้าได้
ทัศนคติต่อ ACFTA	ไม่ทราบว่ามีความตกลง ACFTA แต่ทราบว่าอัตราภาษีในการนำเข้ามีการปรับลดลง และคิดว่ามีส่วนสำคัญในกา รที่ทำให้การผลิตของบริษัทลดลง เนื่องจากสินค้านำเข้าจากประเทศจีนมีราคาถูก ลูกค้านำเข้ามีทางเลือกมากยิ่งขึ้น
การปรับตัว	ทางบริษัทพยายามออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากเดิมที่เคยผลิตกระเป๋าเป้ กระเป๋าเดินทางในรูปแบบทั่วไป ปัจจุบันพยายามออกแบบสินค้าให้ตามสมัยมากยิ่งขึ้น เป็นแนว Sport และแฟชั่น เน้นในเรื่องของคุณภาพหนังเทียมและผ้า อะไหล่ต่างๆ ต้องเลือกที่มีคุณภาพดี ประกอบกับการตัดเย็บจากช่างฝีมือในโรงงาน
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	คิดว่าการมีความตกลง ACFTA ไม่มีผลดีกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมกระเป๋าของไทย เพราะมีสินค้าสำเร็จ รูปนำเข้าจากจีนมากขึ้นทุกปี

คุณกาญจน์ภัสสร์ พงศ์สุทธิศัทธา : เจ้าของกิจการ บริษัท พีเวล อินเตอร์เทรด จำกัด

ที่อยู่	: บริษัท พีเวล อินเตอร์เทรด จำกัด 10/3 หมู่ 9 ถ.เลียบคลองทวีวัฒนา แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	: 02 441 0829-30
วันที่สัมภาษณ์	: วันที่ 12 พฤศจิกายน 2552
ประเภทธุรกิจ	รับผลิตกระเป๋าที่ทำจากผ้าทุกชนิด หนังเทียม และ EVA ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ในอดีตเคยมีโรงงานทอผ้า ทำธุรกิจเกี่ยวกับสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
ช่องทางการจำหน่าย	รับผลิตตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพียงอย่างเดียว
การผลิต	- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าจากจีนโดยเฉพาะอะไหล่ที่ใช้ประกอบในการผลิตซึ่งผ่านตัวแทนจำหน่าย ส่วนผ้าชนิดต่างๆสั่งซื้อจากโรงงานภายในประเทศ

	- ใช้แรงงานไทยทั้งหมด ค่าแรงสูง ถ้ามีคำสั่งซื้อครั้งละมากๆ และต้องการความรวดเร็ว ทางบริษัทไม่กล้าเปิดให้ทำล่วงหน้า (โอที) เนื่องจากทำให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น - มีการใช้จักรคอมพิวเตอร์ในการเย็บและปัก มีเครื่องสไลด์ผ้าซึ่งสามารถทำให้ตัดผ้าได้รวดเร็วมากกว่าเครื่องตัดความร้อน
การตลาด	มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ เพื่อแนะนำสินค้าและข้อมูลบริษัท
ปัญหาทางการค้า	บางส่วน ทางบริษัทไม่มีฝ่ายการตลาด และไม่มีแผนในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากทางบริษัทไม่มีฝ่ายขายในการหาลูกค้าให้กับบริษัท ทางบริษัทมีเพียงคำสั่งซื้อจากลูกค้าที่มีการบอกต่อกัน และเปิดหาจากทางอินเทอร์เน็ต และเมื่อไม่มีคำสั่งซื้อ ทำให้กำลังการผลิตว่าง แต่ต้องจ่ายค่าแรงงานที่คิดเป็นรายเดือน ทำให้บางเดือนมีค่าใช้จ่ายมากกว่ารายรับ ในการรับคำสั่งซื้อที่มีปริมาณมาก ลูกค้าบางรายนำราคาต้นทุนของบริษัทไปเปรียบเทียบกับราคาต้นทุนของสินค้าที่นำเข้าจากจีน ซึ่งราคาต้นทุนของบริษัทจะสูงกว่ามาก ทำให้ ไม่ได้รับคำสั่งซื้อนั้น เป็นการเสียโอกาสเพราะลูกค้าไม่ได้คำนึงถึงคุณภาพสินค้าเลย
สภาพการค้าปัจจุบัน	ปัจจุบันรับผลิตสินค้าที่มีเทคนิคในการเย็บมากยิ่งขึ้น คือ กระเป๋า คอมพิวเตอร์รูปแบบต่างๆ แต่ปริมาณในการสั่งซื้อก็ยังไม่เพียงพอ กำลังการผลิตที่มีอยู่ เพราะ มีปริมาณคำสั่งซื้อลดลงประมาณร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา
ทัศนะต่อจีน	วัตถุดิบที่นำเข้าจากจีนมีราคาถูกมาก แต่ไม่ได้มาต รฐาน และสินค้าที่ผลิตในจีนมีการลอกเลียนแบบเป็นส่วนใหญ่
ทัศนะต่อ ACFTA	สินค้าและวัตถุดิบที่นำเข้าจากจีนมีราคาถูกกว่าผลิตเองในไทย สามารถลดต้นทุนในการผลิตได้ ทำให้มีผู้นำเข้าสินค้ามาจำหน่ายในประเทศมากขึ้น
การปรับตัว	วางแผนปรับโครงสร้างบริษัท โดยการเพิ่มฝ่ายขายและการตลาดขึ้นมา เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มคำสั่งซื้อให้สอดคล้องกับกำลังการผลิตที่มีอยู่ และเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเป็น หลัก ในอนาคตอาจมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจอีกครั้ง โดยนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปจากจีนเข้า

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม มาจำหน่ายในประเทศ เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ ไม่ต้องมีต้นทุนบริหารจัดการ แต่ต้องควบคุมคุณภาพสินค้าจากจีนให้ได้

ปัญหาการนำเข้าอะไหล่จากจีน ในปัจจุบันถ้าสินค้าไม่ตรงกับที่ตกลงกัน วิศวกรบริษัทไม่สามารถเคลมสินค้าคืนสินค้ากลับไปได้ จึงอยาก ให้มีหน่วยงานที่ รับผิดชอบหรือหาทางออกให้ กับผู้ประกอบการภายในประเทศด้วย

คุณปรีชา แซ่หว่าน ; เจ้าของกิจการ บริษัท เค ที เอส สเพลนดิค แบ็ค จำกัด

ที่อยู่ : บริษัท เค ที เอส สเพลนดิค แบ็ค จำกัด
48/894 หมู่ 7 ถ.บางขุนเทียน แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 02 496 3188-9

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 12 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าที่ทำจากผ้า และหนังเทียม มีตราสินค้าเป็นของตนเอง คือ SWISS GEAR, SWISS ARMY, FAMILY และม้าน้ำคู่ในอดีตผลิตแต่สินค้าภายใต้ตราสินค้าของตนเอง ต่อมามีปัญหาเรื่องยอดขายจำหน่ายทำให้กำลังการผลิตเหลือจึงต้องมีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าภายนอกผลิตตราสินค้าของลูกค้า

ช่องทางการจำหน่าย จำหน่ายส่งให้ร้านค้าส่งกระเป๋าทั่วประเทศ มีหน้าร้าน จำหน่ายที่ชลบุรี และพัทยา และรับผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

การผลิต - วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบในประเทศ มีการนำเข้าผ้าและอะไหล่บางชนิดจากจีน

- ใช้แรงงานไทยทั้งหมด เริ่มมีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานฝีมือ ค่าแรงสูงทำให้ต้นทุนสินค้าสูง ทำให้บางครั้งรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่ได้ เพราะไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามราคาต้นทุนที่ลูกค้ากำหนด

- เครื่องจักรที่ใช้ทำการปรับปรุงและบำรุงทุกๆ 3ปี ไม่มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการผลิต

การตลาด ทางบริษัทไม่มี Sales ในการหาลูกค้า ไม่มีตัวแทนจำหน่าย มีการส่งเสริมการขาย ได้แก่ การสั่งซื้อ ทุกๆ 10 ชิ้น จะแถมสินค้ามูลค่า 5% จากมูลค่าที่สั่งซื้อใน 10 ชิ้นนั้นเน้นการออกแบบและจำหน่ายสินค้าที่มีมูลค่าระดับกลาง-บน

ปัญหาทางการค้า	ข้อจำกัดในเรื่องของต้นทุนสินค้า ทำการราคาสินค้าที่ ทำการจำหน่ายมีมูลค่าสูง และไม่สามารถรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าบางรายได้
สภาพการค้าปัจจุบัน	กระเป๋าดราสินค้าของตนเองยังไม่เป็นที่รู้จักในท้องตลาด ยังมีกลุ่มลูกค้าที่อยู่ระดับกลางเป็นส่วนใหญ่ และในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจะเป็นการรับจ้างผลิตกระเป๋ามีมูลค่าสูง
ทัศนะต่อจีน	จีนมีความได้เปรียบไทย ในเรื่อง ของค่าแรง จำนวนแรงงาน ความพร้อมในการผลิตไม่ว่าจะเป็นเรื่องของวัตถุดิบที่เป็นผ้า หนัง เทีย ยม และอะไหล่โรงงานบางแห่งมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยเนื่องจากรับจ้างผลิตสินค้าแบรนด์ดังๆ
ทัศนะต่อ ACFTA	ทำให้สินค้าที่นำเข้าจากจีนมีราคาที่ถูกลง อาจจะมีผลดีหรือผลเสียก็ได้แล้วแต่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจะอยู่ในด้านใด
การปรับตัว	ทางบริษัทมีการสั่งสินค้าสำเร็จรูปจากจีนบางส่วน แต่เป็นการสั่งผลิตภายใต้การออกแบบของทางบริษัทในตราสินค้าของตนเองและนำมาจำหน่ายในประเทศ เพื่อเป็นการลดต้นทุนสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ ส่วนการรับจ้างผลิตภายใน ประเทศจะเน้นผลิตสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพราะรับจ้างผลิตสินค้าที่มีตราสินค้าระดับโลกมีมูลค่าสูงขึ้น ต่อหน่วยผลิต พยายามหลีกเลี่ยงคำสั่งซื้อที่มีปริมาณการผลิตมากและราคาต้นทุนต่ำ
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	เป็นผู้ประกอบการรายย่อยไม่กล้าเรียกร้องอะไรมาก อยู่แบบพอเพียง

คุณวริย์ ว่องธนันต์ชัย : บริษัท ธันยนันท์ แบริด โปรดักส์ จำกัด

ที่อยู่ :	บริษัท ธันยนันท์ แบริด จำกัด 9/583-584 หมู่ 11 ถ.สะแกงาม แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ :	084 640 8540
วันที่สัมภาษณ์ :	วันที่ 12 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ	รับผลิตกระเป๋ที่ทำจากผ้าและหนังเทียม ตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น
ช่องทางจำหน่าย	มีเว็บไซต์ในการประชาสัมพันธ์บริษัท และรับคำสั่งซื้อ
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบภายในประเทศเท่านั้น

	- ใช้แรงงานไทยทั้งหมด ไม่มีแรงงานฝีมือที่ มีการอบรม จะประสบกับปัญหาการออกแบบสินค้าและการแกะแบบสินค้าในการขึ้นตัวอย่าง - ไม่มีเทคนิค หรือเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการผลิต
การตลาด	ไม่มี
ปัญหาการค้า	มีคำสั่งซื้อจากลูกค้าไม่ต่อเนื่อง แต่บางครั้งก็มีมากจนเกินกำลังการผลิต
สภาพการค้าปัจจุบัน	ลูกค้าเก่ากลับมาสั่งทำสินค้าเพิ่มมากขึ้น
ทัศนะต่อจีน	สินค้านำเข้าจากจีนเกือบทุกชนิดโดยเฉพาะสินค้าอุตสาหกรรม รมไม่มีคุณภาพ และเป็นสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน
ทัศนะต่อ ACFTA	ไม่ทราบ ทราบแต่เพียงว่ามีสินค้ากระเป๋านำเข้าจากจีนเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย มากขึ้นทุกวัน ทั้งที่เป็นสินค้าลอกเลียนแบบและ สินค้าแพชั่น ซึ่งไม่ได้คุณภาพ เลย แต่ลูกค้าบางรายก็ยังทำการนำเข้าสินค้าจากจีนมาจำหน่าย แต่ ถ้ามองในแง่ การส่งออกคงเป็นผลดีกับผู้ประกอบการที่ส่งออก (บริษัทไม่ได้ทำการส่งออกและ ไม่ได้เป็นผู้นำเข้าทั้งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป)
การปรับตัว	เน้นใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ลูกค้าเก่ายังกลับมาสั่งซื้อเพิ่มขึ้น เนื่องจากประสบปัญหาการนำเข้า สินค้าจากจีน บริษัทจึงพยายามสนองความต้องการลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยมีการยืดหยุ่นในการรับคำสั่งซื้อทั้งในปริมาณที่มากและน้อยขึ้นอยู่กับความยากง่ายและมูลค่าต้นทุนสินค้าต่อหน่วย
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	ไม่มี

คุณวันทนี เฮลียงวิสุทธิศิริ : กรรมการผู้จัดการ บริษัท มิตรเกื้อกูล เอ็กซ์ปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด

ที่อยู่ : บริษัท มิตรเกื้อกูล เอ็กซ์ปอร์ต คอร์ปอเรชั่น จำกัด
443-445 หมู่ 4 แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 02 809 2897

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 14 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ : ผลิตกระเป๋าที่ทำจากหนังแท้และหนังเทียม จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่มีตราสินค้าของตนเอง

ช่องทางจำหน่าย	ประชาสัมพันธ์บริษัทผ่านสื่อทางอินเทอร์เน็ต และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ภายในประเทศและต่างประเทศ
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบภายในประเทศบางส่วน มีการนำเข้าวัตถุดิบโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย - ใช้แรงงานไทยทั้งหมด ไม่มีแรงงานฝีมือที่ มีการอบรม จะประสบกับ ปัญหาการออกแบบสินค้าและการแกะแบบสินค้าในการขึ้นตัวอย่าง - ไม่มีเทคนิค หรือเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการผลิต
การตลาด	ไม่มี
ปัญหาทางการค้า	คำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศลดลงเนื่องจากลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้า จากจีนซึ่งมีราคาสินค้าที่ถูกกว่าเป็นผลมาจากการที่จีนเปิดประเทศและ เริ่มทำการค้าโดยมีการทำข้อตกลง FTA กับทาง WTO
สภาพการค้าปัจจุบัน	รับผลิตกระเป๋าคำสั่งซื้อของลูกค้าภายในประเทศเท่านั้น ไม่ได้ทำ การส่งออกแล้ว
ทัศนะต่อจีน	จีนเป็นแหล่งวัตถุดิบที่มีให้เลือกหลากหลาย แต่ขาดคุณภาพที่ดี มีความ หลากหลายในด้านของการผลิตสินค้าที่จีนทำการส่งออก เรียกได้ว่าหา อะไรก็มีในจีน
ทัศนะต่อ ACFTA	ได้รับสิทธิในการซื้อวัตถุดิบ และสินค้าอื่นๆที่นำเข้าจากจีนจากการปรับ ลดภาษี
การปรับตัว	เน้นใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถผลิตสินค้าที่ได้ มาตรฐาน นอกจากนี้ลูกค้าก็ยังกลับมาสั่งซื้อเพิ่มขึ้น เนื่ องจากประสบ ปัญหากับการนำเข้าสินค้าจากจีน บริษัทจึงพยายามสนองความต้องการ ลูกค้าให้ได้มากที่สุด โดยมีการยืดหยุ่นในการรับคำสั่งซื้อทั้งในปริมาณที่ มากและน้อยขึ้นอยู่กับความยากง่ายและมูลค่าต้นทุนสินค้าต่อหน่วย นอกจากนี้ยังมีการนำเข้าของเล่นจากประเทศจีนส่งขายร้านค้าต่างๆ ทั่ว ประเทศ เพื่อขยายตลาดและทดแทนยอดขายจากต่างประเทศที่หายไป
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	ไม่มี

คุณสมบัติ รักษายก : เจ้าของกิจการ บริษัท แพนตาซี แบ็ก จำกัด
ที่อยู่ : บริษัท แพนตาซี แบ็ก จำกัด

	4/174 ซ.วัดกำแพง ถ.พระราม 2 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ :	084 680 3888 , 02 898 6584
วันที่สัมภาษณ์ :	วันที่ 14 พฤศจิกายน 2552
ประเภทธุรกิจ	ผลิตกระเป๋าที่ทำจากผ้า หนังเทียม และแผ่นพีวีซี ผลิตตามคำสั่งซื้อ ของลูกค้าภายในประเทศเพียงอย่างเดียว ไม่มีตราสินค้า เป็นของตนเอง แต่สามารถออกแบบ สินค้าให้กับลูกค้าได้ ในอดีตเคยเป็น ผู้จัดการฝ่าย ขายและผู้จัดการฝ่ายผลิตของโรงงานผลิตกระเป๋าแห่งหนึ่ง แต่มีปัญหา ส่วนตัว จึงแยกตัวออกมาเปิดเป็นโรงงานผลิตกระเป๋าเอง
ช่องทางจำหน่าย	ไม่มี อาศัยการบอกต่อลูกค้ากับลูกค้าด้วยกัน และความคุ้นเคยกันกับ ลูกค้าเก่าๆ
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบภายในประเทศบางส่วน มีการนำเข้า วัตถุดิบจากจีน และ ไต้หวัน โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย -ใช้แรงงานไทยทั้งหมด ไม่มีแรงงานฝีมือที่มี การอบรม อาศัยการฝึกสอน กันเองภายในโรงงาน -มีเทคโนโลยีการใช้จักรคอมพิวเตอร์ในการผลิต และเครื่องตอกหมุดและ กระดุมกระเป๋าแทนการใช้มือในการตอก
การตลาด	ไม่มี (แม้แต่นามบัตรก็ไม่มี)
ทัศนคติต่อจีน	คนจีนเป็นคนขยัน หัวไว ชอบผลิตของเลียนแบบ แต่ยังทำ ได้ไม่ดี สินค้า จีนมีราคาถูกกว่าแรงงานต่ำ
ทัศนคติต่อ ACFTA	พอจะทราบว่ามีการลดอัตราภาษีนำเข้า สินค้าที่ นำเข้ามาจากจีนจะถูก ลง อาจจะมี ผลกระทบกับธุรกิจบ้างในช่วงแรก แต่น่าจะเป็น ระยะสั้น เพราะเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าและฝีมือแรงงานไทย
การปรับตัว	- พยายามหลีกเลี่ยงวัตถุดิบอย่างสิ่งทอจากจีน โดยหันมานำเข้าสิ่งทอ จากไต้หวัน แทน เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับตัวของสินค้า ถึงแม้จะมี ราคาสูงกว่าก็ตามแต่ คุณภาพของผ้าดีกว่าอย่างแน่นอน เพราะมีบริการ ออกแบบสินค้าให้กับลูกค้าด้วย -ในอนาคตจะพยายามสร้างตราสินค้าเป็นของ ตนเอง โดยเน้นสินค้า แฟชั่น และ กระเป๋าเป็นนักเรียนที่เป็นลายการ์ตูนที่เป็นลิขสิทธิ์ของตนเอง

	โดยส่งทายาทคนโตไป เรียนด้านออกแบบผลิตภัณฑ์ และการตัดเย็บที่ต่างประเทศ
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	การมีข้อตกลงการค้า ACFTA-จีน ส่งผลดีต่อการนำเข้าวัตถุดิบจากจีนสามารถทำให้ต้นทุนในการผลิตต่ำลงได้ แต่ไม่สามารถลดค่าแรงงานภายในประเทศ อย่างไรก็ตามสินค้ากระเป๋าสสำเร็จรูปที่นำเข้าจากจีนก็ยังมีราคาถูกกว่าผลิตเองในประเทศ ถึงแม้จะมีคุณภาพไม่ดี ผู้ประกอบการในไทยเองควรจะหันมาเน้นในเรื่องของคุณภาพสินค้า และความแตกต่างในรูปแบบของกระเป๋ามากกว่าการแข่งขันด้านราคากับจีน
คุณชัยรัตน์ รัชยาพิมล : กรรมการผู้จัดการ บริษัท โรม่า อุตสาหกรรม จำกัด	
ที่อยู่ :	บริษัท โรม่า อุตสาหกรรม จำกัด 43/24 หมู่ 7 พระราม 2 ซอย 50 ถ.พระราม 2 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ
โทรศัพท์ :	02 415 0076
วันที่สัมภาษณ์ :	วันที่ 14 พฤศจิกายน 2552
ประเภทธุรกิจ	ผลิตกระเป๋าที่ทำจากโพลีเอสเตอร์ หนังเทียม EVA และ ABS จำหน่ายภายในประเทศ โดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง (ROMA POLO) และผลิตตามคำสั่งซื้อ ทำการผลิตและส่งออกตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จากต่างประเทศภายใต้ตราสินค้าของลูกค้า
ช่องทางจำหน่าย	ทำการค้ากับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ภายในประเทศ มีเว็บไซต์ของบริษัทฯ
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบภายในประเทศบางส่วน และส่วนใหญ่นำเข้าวัตถุดิบจากจีน ทั้งที่เป็นผ้าและอะไหล่ มีการสั่งซื้อคราวละมากๆ เนื่องจากมีการรับคำสั่งซื้อคราวละมากๆ - ใช้แรงงานไทยทั้งหมด แรงงานบางส่วนได้เข้ารับการฝึกอบรมฝีมือแรงงาน เพื่อนำมาพัฒนาเทคนิคในการผลิตสินค้า และสอนแรงงานเย็บในไลน์การผลิตอีกครั้งหนึ่ง - มีเทคโนโลยีการใช้จักรคอมพิวเตอร์ในการผลิต และเครื่องตอกหมุด และกระดุมกระเป๋าแทนการใช้มือในการตอก มีเครื่องอัดโฟม EVA ขึ้นรูปกระเป๋า เครื่องพิมพ์ผ้าลายอัตโนมัติ

การตลาด	มีการขยายช่องทางจำหน่ายภายในประเทศ โดยการส่งสินค้าตราของตนเองเข้าวางจำหน่ายในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ต่างๆ และมีฝ่ายขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ พยายามสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าภายในประเทศ
ปัญหาทางการค้า	คำสั่งซื้อจากลูกค้าจากต่างประเทศลดลงอย่างมากในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา จึงทำให้ต้องขยายช่องทางการจำหน่ายในประเทศมากขึ้น แต่ก็มีไม่มากนักในช่วงแรก เนื่องจากลูกค้าในประเทศก็หันไปนำเข้าสินค้าจากจีนเช่นเดียวกัน และที่สำคัญกระเป๋าดำเนินทางที่นำเข้าจากจีนมีราคาถูกมาก ซึ่งในช่วงแรกไม่สามารถผลิตกระเป๋าดำเนินนี้ออกมาสู่ท้องตลาดได้เลย เพราะแข่งขันด้านราคาไม่ได้
สภาพการค้าปัจจุบัน	บริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น และคำสั่งซื้อจากลูกค้าภายในประเทศ อีกทั้งสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองที่ผลิตเพื่อจำหน่ายในร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ได้รับการยอมรับและมียอดจำหน่ายที่สูงขึ้นเรื่อยๆ
ทัศนะต่อจีน	ความได้เปรียบของจีนในการผลิตสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ สินค้ามีราคาถูกทั้งสินค้าเกษตรและสินค้าอุตสาหกรรม รวมทั้งกระเป๋าดำเนินต่างๆ ด้วย จีนสามารถพัฒนาด้านเทคโนโลยีได้อย่างรวดเร็ว แต่สินค้ายังไม่มีมาตรฐานในการผลิต
ทัศนะต่อ ACFTA	บริษัทฯ ได้สิทธิประโยชน์การปรับลดอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ แต่ไม่มีการนำเข้าสินค้ากระเป๋าดำเนินจากจีน เนื่องจากควบคุมคุณภาพได้ยาก บางครั้งผลิตเร็วแต่ทำการส่งมอบช้าเพราะต้องรอรอบของเรือขนส่งที่จะออกจากท่ามายังไทย และจะไม่เป็นผลดีกับผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่เตรียมพร้อมและปรับตัวต่อผลของการปรับลดอัตราภาษีนี้
การปรับตัว	พยายามสร้างตราสินค้าของตนเอง และออกแบบสินค้าให้มีคุณภาพสูงขึ้น เพื่อปรับจากฐานลูกค้าระดับกลางถึงล่าง มาเป็นลูกค้าระดับบนถึงกลาง เพราะมีกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง และขยายช่องทางการจัดจำหน่ายภายในประเทศให้เพิ่มขึ้น เพื่อบริการรับความไม่แน่นอนจากคำสั่งซื้อของ

ลูกค้าต่างประเทศ ออกแบบสินค้าเป็น Collection เพื่อเพิ่มปริมาณการ
สั่งซื้อจากลูกค้า และความหลากหลายของกระเป๋าให้มากยิ่งขึ้น

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม ไม่มี

คุณไพฑูรย์ ไชยทองศรี : เจ้าของกิจการ

ที่อยู่ : เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : -

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 18 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ รับผิดชอบกระเป๋าผ้าทุกชนิด ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และรับคำสั่งซื้อจาก
โรงงานผลิตกระเป๋าที่มีกำลังการผลิตไม่พอ ในอดีตเคยเป็นช่าง เย็บใน
โรงงานผลิตกระเป๋าและผันตนเองมาเป็นเจ้าของกิจการ

ช่องทางจำหน่าย ไม่มี

การผลิต - ซื้อวัตถุดิบภายในประเทศบางส่วน และบางส่วนซื้อจากโรงงานที่จ้าง
ผลิต
- ใช้แรงงานไทยทั้งหมด อบรมและสอนเทคนิคการเย็บกันเอง
- ไม่มีเทคโนโลยีในการผลิต ถ้าจำเป็นต้องใช้ก็ส่งไปให้โรงงานที่มีเครื่องจักร
ทำการผลิตชิ้นส่วนนั้น เฉพาะส่วนให้

การตลาด ไม่มี อาศัยรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเก่า และคอยรับงานจากโรงงานที่เกิด
กำลังการผลิต

ปัญหาทางการค้า ไม่ทราบ

สภาพการค้าปัจจุบัน ไม่ทราบ แต่กระป๋องน่าจะขายดี เพราะปีนี้มีคำสั่งซื้อและว่าจ้างให้ผลิต
ทั้งปี

ทัศนะต่อจีน จีนผลิตของถูก แต่ไม่มีคุณภาพ ผู้คนไทยไม่ได้ฝีมือแรงงานดีกว่า

ทัศนะต่อ ACFTA ไม่ทราบว่าคืออะไร

การปรับตัว ถ้าไม่มีการว่าจ้างให้ผลิต หรือคำสั่งซื้อ จากลูกค้าภายในประเทศ ก็ให้
คนงานกลับบ้านไปทำไร่นา ถ้ามีงานเข้าก็โทรเรียกกลับมาใหม่ ส่วน
ตนเองและครอบครัวก็จะหางานเล็กๆ น้อยๆ ทำ

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม ไม่มี

คุณใจสุตา พวกพูน : เจ้าของกิจการ

ที่อยู่ : บางบัวทอง นนทบุรี

โทรศัพท์ : -

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 18 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ

รับผลิตกระเป๋าผ้าทุกชนิด ในรูปแบบของกระเป๋าเป้ Outdoor ตามคำสั่งซื้อของๆ ลูกค้า โดยออกแบบกระเป๋าให้แก่ลูกค้า และลูกค้านำสินค้าไปเสนอห้าง หรือลูกค้าที่เป็นตัวแทนสินค้า Premium ถ้าผ่านก็มีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

ช่องทางจำหน่าย

ไม่มี เพราะลูกค้านำไปจำหน่ายต่อเอง

การผลิต

- ซื้อวัตถุดิบในประเทศทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นผ้า สายเป้ ซิป ห่วง แต่ไม่ทราบว่าเป็นของที่ผลิตในไทยหรือจีน
- ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมด มีปัญหาเรื่องค่าแรง และคุณภาพฝีมือแรงงาน เนื่องจากเป็นกระเป๋ที่ต้องใช้เทคนิค ในการเย็บค่าแรงจึงแพง แต่ไม่มีฝีมือ

การตลาด

ไม่มี อาศัยรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แต่พยายามที่จะออกแบบสินค้าให้มี ความทันสมัยให้ลูกค้าเลือกอยู่ตลอดเวลา

ปัญหาทางการค้า

บางครั้งไม่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเลย ทำให้กำลังการผลิต เหลือ เนื่องจาก กระเป๋านำเข้าจากจีนมีลั กษณะคล้ายใกล้เคียงกับกระเป๋ที่ตนผลิต ต่ออยู่ แต่ไม่สามารถสู้ราคากับสินค้านำเข้าจากจีนได้

สภาพการค้าปัจจุบัน

กระเป๋านำเข้ามีราคาถูกกว่ามาก อีกทั้งรูปแบบก็ ใกล้เคียงกัน ทำให้เสีย ลูกค้าไปบางส่วน แต่ที่ซื้อขายกันทุกวันนี้เพราะลูกค้าเชื่อในคุณภาพและ ฝีมือการตัดเย็บที่ดี

ทัศนะต่อจีน

คุณภาพสินค้าจากจีนคุณภาพไม่ดี ทุกอย่าง ดีอย่างเดียวคือราคาถูก

ทัศนะต่อ ACFTA

ทราบว่าของนำเข้าจากจีนราคาถูกลง แต่ไม่ทราบว่าเพราะอะไร

การปรับตัว

พยายามดูเทรนแฟชั่น โดยดูจากตราสินค้าชั้นนำ และรสนิยมผู้บริโภคใน การท่องเที่ยว เพื่อนำมาปรับในการออกแบบกระเป๋าให้ตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

ไม่มี

คุณจิรติศา แสงชะอุ่ม : บริษัท บอนนี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ที่อยู่ : บริษัท บอนนี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
215 ถ.ลำพู แขวงวัดสามพระยา เขตพระนคร กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 086 649 6070, 02 8815863-4

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 18 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ รับผลิตกระเป๋าเดินทางทุกชนิดที่ทำจาก ฝ้าย หนังเทียม EVA และ ABS มีตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ Bonny, Bonny Club, Polo World เป็น License ผลิตกระเป๋าตราชั้นนำระดับโลกอีกหลายตราสินค้า มี การจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างประเทศ

ช่องทางจำหน่าย ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และงานแฟร์ต่างๆ

การผลิต - ซื้อวัตถุดิบในประเทศบางส่วน และบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศ
- ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมด มีช่างฝีมือแรงงานที่สำหรับทำแพทเทิร์น และออกแบบสินค้า

- ใช้เทคโนโลยีการผลิตกระเป๋าแบบต่างๆ ไปแต่ได้รับการฝึกอบรมเทคนิคการเย็บ กระเป๋าจากลูกค้าต่างประเทศที่เข้ามาสอนช่างเย็บ เพื่อผลิตสินค้านี้

การตลาด ในด้านของตัวสินค้า นอกจากจะมีตราสินค้า Bonny แล้ว ยังมีตราสินค้าต่างๆ ที่มี License วางจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า และทำการจัดโปรโมชั่นหมุนเวียนตามพื้นที่ต่างๆ ของห้างฯ และมีการออกงานแฟร์ต่างๆ เช่น งานเครื่องหนัง และงานของขวัญและของตกแต่งบ้าน เป็นต้น

ปัญหาทางการค้า ไม่มี

สภาพการค้าปัจจุบัน ปัจจุบันมียอดจำหน่ายสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี เนื่องจากการสร้างตราสินค้าของตนเองจนเป็นที่ รับรู้ของตลาดในเรื่องของคุณภาพ และมีตราสินค้าชั้นนำไม่ต่ำกว่า 5 ตราสินค้าที่ทางบริษัทฯ นำมาจำหน่าย มีการจัดรายการส่งเสริมการขายตามสถานที่ต่างๆ หมุนเวียนสลับเปลี่ยนกันไป มีคำสั่งซื้อกระเป๋าสำเร็จรูปและกระเป๋าสั่งทำจากต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

ทัศนะต่อจีน ประเทศจีนเป็นประเทศที่มีกำลังการผลิตสูง ผลิตสินค้าได้คราวละมากๆ มีความได้เปรียบในแง่ของการส่งออกเพราะมีต้นทุนสินค้าต่ำ

ทัศนะต่อ ACFTA	อาจเป็นการดีที่มีการลดอัตราภาษีการส่งออกไปจีนทำให้สามารถส่งออกมากยิ่งขึ้น แต่บริษัทไม่ได้ค้าขายกับจีนในแง่ของการส่งออก แต่เป็น การนำเข้าวัตถุดิบบางชนิดและกระเป๋าสสำเร็จรูปที่เป็นตราสินค้าระดับโลกที่เข้าไปร่วมลงทุนในจีน ซึ่งบริษัทถือ License นี้อยู่ ก็จะได้รับประโยชน์ในแง่ของภาษีนำเข้า ซึ่งเป็นผลดีกับทางบริษัท
การปรับตัว	กระเป๋านำเข้าจากจีนส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทแฟชั่น ราคาถูก ซึ่งจะมีกระเป๋าดูเหมือนเหมือนกัน ทางบริษัทจึงพยายามผลิต สินค้าให้มีคุณภาพสูง เจาะตลาด ระดับบนและกลาง เพื่อหนีสินค้าจากจีนที่ด้อยคุณภาพกว่า และทำการส่งเสริมการขายภายในประเทศตลอดทั้งปี เพื่อกระตุ้นการซื้อของลูกค้าและสร้างการรับรู้ในตราสินค้าของบริษัท
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	ไม่มี

คุณปรีชา ทรัพย์โชติกุล : ประธานกรรมการ บริษัท ทรัพย์โชติ ลักเกจกรุ๊ป จำกัด

ที่อยู่	: บริษัท ทรัพย์โชติ ลักเกจกรุ๊ป จำกัด 338/25-28 หมู่ 4 ซ.ประชาธิปไตย 33 ถ.ประชาธิปไตย แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	: 02 873 3201, 02 8732301-3
วันที่สัมภาษณ์	: วันที่ 19 พฤศจิกายน 2552
ประเภทธุรกิจ	รับผลิตกระเป๋าดูเหมือนทุกชนิดที่ทำจาก ผ้า หนังเทียม EVA และABS ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง แต่เป็นผู้ผลิตให้แก่ตราสินค้าระดับโลก ได้แก่ NIKE, DISNEY, PUMA DIADORA และอื่นๆ อีกมากมาย รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าภายในประเทศและต่างประเทศ
ช่องทางจำหน่าย	จำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ไม่มีหน้าร้าน ผลิตตามคำสั่งซื้อลูกค้าเพียงอย่างเดียว
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบในประเทศบางส่วน และบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศ - ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมดในการผลิต - มีเทคโนโลยีในการผลิต คือ มีเครื่องอัดขึ้นรูปโฟม เพื่อใช้ทำหน้ากระเป๋าส ส่วนการหล่อขึ้นรูปโฟมเบอร์ จะจ้างขึ้นรูปอีกทอดหนึ่ง มีจักรคอมพิวเตอร์

การตลาด	มีการแนะนำสินค้า และรายละเอียดต่างๆ ผ่านทางเว็บไซต์ พยายามหาช่องทางการขายใหม่ๆ ลูกค้านิยมอยู่เสมอ ขณะเดียวกันก็พยายามรักษาคุณภาพสินค้าเพื่อสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าเก่า
ปัญหาทางการค้า	ไม่มี เนื่องจากมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้บางครั้งกำลังการผลิตไม่เพียงพอ
สภาพการค้าปัจจุบัน	มีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจากลูกค้า ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภายในประเทศ ปัจจุบันการส่งออกมีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น
ทัศนะต่อจีน	จีนสามารถผลิตสินค้าได้ราคาถูก ปริมาณมาก แต่ขาดคุณภาพ
ทัศนะต่อ ACFTA	เป็นผลดีในเรื่องของการนำเข้าวัตถุดิบจากจีนบางส่วนเท่านั้น เพราะส่วนใหญ่วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ทำกระเป๋า จะสั่งจากโรงงานในไทยเป็นส่วนใหญ่ ถ้าจะว่าไปแล้วมันดี กับอุตสาหกรรมที่ ส่งออกไปจีนมากกว่า กระเป๋าไม่ได้ส่งออกไปจีน แต่ส่งไป สหรัฐอเมริกา และยุโรป เป็นส่วนใหญ่ การนำเข้ากระเป๋าจากจีนน่าจะมีผลกระทบต่อผู้ผลิตที่ทำการผลิตและจำหน่ายปลีกมากกว่า การผลิตตามคำสั่งซื้อ
การปรับตัว	ทางบริษัทมีการแบ่งสายผลิตภัณฑ์ในการบริหารจัดการ เพื่อให้แต่ละฝ่ายมีความชำนาญในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ทำให้สินค้าที่ผลิตได้คุณภาพมาตรฐานที่ดี ยังไม่คิดเรื่องการมีตราสินค้าเป็นของตนเองเพราะต้องรับภาระในเรื่องของสต็อกสินค้า
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	ไม่มี

คุณสมพร มะโยธา : เจ้าของกิจการ บริษัท โปรมีเดีย กิฟ จำกัด

ที่อยู่ : บริษัท โปรมีเดีย กิฟ จำกัด
1/43 หมู่ 8 ซ.สองคุณจำ ถ.สุขาภิบาล 1 แขวงบางแค เขตบางแค
กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 02 802 2306-7

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 19 พฤศจิกายน 2552

ประเภทธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าผ้าและหนังเทียม ภายใต้ตราสินค้า Disney Princess, Doraemon เป็นต้น และจำหน่ายเครื่องเขียนทุกชนิด โดยเป็นสินค้าลิขสิทธิ์ลายการ์ตูน

ช่องทางจำหน่าย	แผนกเครื่องเขียนในห้างสรรพสินค้า ร้าน B2S ตลาดค้าส่งสำเพ็ง
การผลิต	- ซื้อวัตถุดิบในการทำกระเป๋าในประเทศ ศบางส่วน และบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศ สินค้าเครื่องเขียนนำเข้าจากจีนเป็นส่วนใหญ่ โดยเป็นผู้ว่าจ้างให้ผลิตตามแบบที่กำหนดให้ - ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมดในการผลิตกระเป๋า - ไม่มี เนื่องจากเป็นกระเป๋าดูเหมือนที่ทำจากผ้า และ PVC ส่วนใหญ่ต้องอาศัยฝีมือแรงงาน
การตลาด	มีการซื้อลิขสิทธิ์การ์ตูนใหม่ๆ อยู่ตลอด บางครั้งซื้อตามเทรนด์ที่จะเข้าฉาย เพื่อกระตุ้นยอดขายในช่วงนั้นๆ เป็นระยะสั้น
ปัญหาทางการค้า	ตอนนี้มีลิขสิทธิ์ใหม่ๆ เข้ามาอยู่ตลอดเวลา ทั้งที่เป็นตราระดับโลก และลายการ์ตูนที่ไม่มีลิขสิทธิ์ มีราคาถูกมาก ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น
สภาพการค้าปัจจุบัน	ยอดขายทั้งในห้างสรรพสินค้าและตลาดค้าส่ง ยังทรงตัวอยู่ มีการขยายช่องทางจำหน่ายไปยังร้านค้าปลีกขนาดใหญ่
ทัศนะต่อจีน	จีนสามารถลอกเลียนแบบสินค้าได้ทุกชนิด แต่ไม่มีคุณภาพ
ทัศนะต่อ ACFTA	ในเรื่องของการส่งออกน่าจะเป็นผลดี แต่ในแง่ของสินค้านำเข้า โดยเฉพาะกระเป๋าซึ่งมีผู้ใช้สิทธิประโยชน์นี้ นำเข้าสินค้าลายการ์ตูนจากจีนเข้ามาเป็นจำนวนมาก อีก ทั้งราคาขายก็ถูกกว่ามาก ทำให้ผู้ผลิตกระเป๋าขายย่อยอาจจะประสบปัญหานี้
การปรับตัว	ทางบริษัทมีการขยายช่องทางจำหน่ายไปยังร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ซึ่งมีหลายสาขาเป็นการกระจายสินค้าทางหนึ่ง และมีกำลังซื้ออยู่ตลอดเวลา
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	อยากให้รัฐควบคุมการนำเข้าและการผลิตสินค้านำเข้า กเลียนแบบ โดยเฉพาะสินค้าที่มีลิขสิทธิ์เพราะจะมีผลกระทบกับทางบริษัทฯ มาก

คุณสมบัติพจน ; เจ้าของกิจการ บริษัท พรีเม อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดิง จำกัด

ที่อยู่	:	บริษัท พรีเม อินเตอร์เนชั่นแนล เทรดิง จำกัด 67/39-40 หมู่ 6 ถ.รัตนาวี แขวงจอมทอง เขตจอมทอง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	:	02 875 0537-8
วันที่สัมภาษณ์	:	วันที่ 19 พฤศจิกายน 2552
ประเภทธุรกิจ	:	รับผลิตกระเป๋าทุกชนิดที่ทำจากผ้าและหนังเทียม

ช่องทางจำหน่าย	ไม่มี
การผลิต	- วัตถุดิบใช้จากในประเทศทั้งหมด อะไหล่บางอย่างลูกค้านำมาเข้ามาให้ - ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมด มีปัญหาเรื่องขาดแคลนแรงงานฝีมือ - ไม่มี ใช้จักรเย็บผ้าทั่วไปและจักรเย็บหนัง
การตลาด	ไม่มี เนื่องจากลูกค้าเป็นลูกค้าเก่า และทำการติดต่อขอรับคำสั่งซื้อจากโรงงานขนาดใหญ่ที่มีคำสั่งซื้อเกินกำลังการผลิตอยู่หลายราย
ปัญหาทางการค้า	มีบางช่วงที่ไม่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเก่าเลย และโรงงานก็ไม่มีงานป้อนเข้ามาให้ แต่ก็ยังเป็นเพียงช่วงระยะสั้นทุกปี ช่วงเดือน มิถุนายน-กรกฎาคม
สภาพการค้าปัจจุบัน	มีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ลูกค้ามีก ารหาแบบใหม่ๆ มาจ้างให้ผลิตอยู่ตลอด
ทัศนะต่อจีน	สินค้าจีนที่เข้ามาในไทย เจาะกลุ่มตลาดล่าง ราคาถูกแต่ด้วยคุณภาพ แต่ก็ควรระวังเพราะจีนมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา
ทัศนะต่อ ACFTA	ไม่ทราบว่ามีสิทธิประโยชน์จากข้อตกลงการค้านี้ แต่ถ้ามีก็คง ไม่ได้รับประโยชน์อะไรเท่าไร เนื่องจากทางบริษัทไม่มีการส่งออกและนำเข้า คิดว่ากระเป๋านำเข้า จากจีนน่าจะมีส่วนแบ่งในประเทศเกินครึ่งของปริมาณการซื้อขายแล้ว ณ ปัจจุบัน
การปรับตัว	พยายามปรับเรื่องการผลิตให้สนองตอบแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วที่สุด เพื่อการตัดสินใจสั่งซื้อของลูกค้า ผลิตสินค้า ให้มีคุณภาพ ในอนาคตอยากมีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง แต่ยังขาดความพร้อมในการทำ การตลาดและการออกแบบผลิตภัณฑ์
ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม	ไม่มี

คุณยิ่งเกียรติ เหล่าศรีศักดิ์กุล : กรรมการผู้จัดการ บริษัท หลิวเดอแซค จำกัด / อดีต
นายกสมาคมเครื่องหนังไทย 2 สมัย

ที่อยู่ : บริษัท หลิวเดอแซค จำกัด
66/4 หมู่ 12 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม

โทรศัพท์ : 02 811 9199

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 20 พฤศจิกายน 2552

ในฐานะเจ้าของกิจการ

ประเภทธุรกิจ

รับผลิตกระเป๋าเดินทางทุกชนิดที่ทำจาก ผ้า หนังเทียม และ EVA มีตราสินค้าเป็นของตนเอง คือ CARRY-ALL และ STAFF เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์กระเป๋า MICKEY & MINNIE MOUSE, LOONEY TUNSE, PUCCA และ SUPER HERO จำหน่ายสินค้าภายในประเทศและต่างประเทศ ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ภายในประเทศและมีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศบ้างเล็กน้อย

ช่องทางจำหน่าย

ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ตลาดค้าส่งทั่วประเทศ และงานแฟร์ต่างๆ มีการจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์

การผลิต

- ซื้อวัตถุดิบในประเทศบางส่วน และบางส่วนนำเข้า จากต่างประเทศทั้ง จีน ญี่ปุ่น และได้หวัน
- ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมด มีนักออกแบบดีไซน์ และช่างฝีมือสำหรับทำแพทเทิร์น

การตลาด

- ใช้เทคโนโลยีการผลิตกระเป๋าแบบต่างๆ แต่ที่แตกต่าง คือ ผ้าที่ใช้ผลิตกระเป๋า ส่วนใหญ่จะสั่งทอผ้าชนิดพิเศษ ซึ่งแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป การมีแบรนด์เป็นของตนเองที่เจาะตลาดกลุ่มบน คือ Carry-All และ Staff ซึ่งเจาะตลาดกลุ่มล่าง มีข้อดี คือ สามารถทำให้ลูกค้ารู้จักทั้งตราสินค้าและบริษัท มีการออกงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ฮองกง อินเดีย คูไบ เป็นต้น นอกจากนี้สินค้าลิขสิทธิ์ที่ถืออยู่เป็นแบรนด์สินค้าระดับโลกเจาะกลุ่มลูกค้าเด็กที่ปัจจุบันนิยมในการใช้กระเป๋าเปลี่ยนแปลงในการใช้ของแบรนด์เนมมากขึ้นในกลุ่มนี้

ปัญหาทางการค้า

มีในช่วงที่อุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศเลิกล้มกิจการ เนื่องจากทางบริษัทสั่งสั่งทอจากโรงงานเหล่านี้ ทำให้บางช่วงขาดวัตถุดิบในการผลิต หาวัตถุดิบมาทดแทนได้ยาก จึงทำให้ลูกค้าบางรายไม่พอใจในความล่าช้าจากการส่งมอบ และสินค้าไม่ได้คุณภาพ ส่วนในตลาดค้าส่ง ก็มีการนำเข้ากระเป๋าแฟชั่น กระเป๋าเป้ที่ลอกเลียนแบบ ขายในราคาถูก จึงทำให้ยอดขายตกลงเป็นอย่างมาก สินค้าสั่งทำในประเทศก็ลดลงช่วงปี 2006-2007 เพราะลูกค้าไปนำเข้ามาจากจีนเอง

สภาพการค้าปัจจุบัน	ยอดจำหน่ายของบริษัทเติบโตขึ้นทุกปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าสั่งทำมีลูกค้าเก่ากลับมาสั่งซื้อมากขึ้น และลูกค้าใหม่ก็ได้รับการบอกต่อเข้ามาสั่งซื้อ ส่วนสินค้าเด็กในตลาดค้าส่งมีการขยายตลาดออกสู่หัวเมืองใหญ่ๆ ตามภาคต่างๆ ของประเทศ
ทัศนะต่อจีน	จีนเป็นประเทศที่พัฒนาได้อย่างรวดเร็วในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา รสนิยมในการบริโภคเปลี่ยน ความเจริญมีมากขึ้น
ทัศนะต่อ ACFTA	จะเป็นผลดีกับผู้รู้ก่อนและปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นทางบริษัทก็ได้รับประโยชน์จากสิทธิทางภาษี โดยผ่านตัวแทนในการนำเข้าวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูปบางอย่าง ถึงแม้จะไม่ได้มีการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังจีน แต่ก็สามารถทำให้ต้นทุนสินค้าถูกลงสามารถแข่งขันได้
การปรับตัว	- พยายามพัฒนารูปแบบกระเป๋าให้ตรงกับเทรนด์การบริโภคของลูกค้า คือ ลูกค้าบริโภคเทคโนโลยีมากขึ้น นอกเหนือจากกระเป๋าเดินทางและเป้นักเรียน ก็พัฒนามา เป็นรับผลิตและออกแบบกระเป๋าสากลอัจฉริยะ เล่นสกีล่อง ขาตั้งล่อง ซึ่งเป็น กระเป๋าที่ต้องใช้เทคนิคในการเย็บเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังออกแบบกระเป๋าสีคอมพิวเตอร์ที่ต้องปรับไปตามขนาดคอมฯ ที่นิยมใช้ในปัจจุบัน ล่าสุดคือ เทรนแฟชั่นกระเป๋าสีโทรศัพท์มือถือ ที่ต้องมีสีสันแ ละขนาดเล็กบ้างใหญ่บ้าง ต้องทำการศึกษาเทรนแฟชั่นเหล่านี้ให้ดี - ไปเลือกหาวัตถุดิบที่หลากหลายจากจีน ได้แก่ อะไหล่ สิ่งทอ เพื่อมาพัฒนาแบบสินค้าสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้ นอกจากจะ มีราคาถูกลงแล้ว อะไหล่บางชนิดใน ประเทศไม่มีจำหน่าย แหล่งวัตถุดิบ คือ ที่กวางเจา ถนน อีเต๋อ ลู่ กุ้ยฮัวกั๊ว เหลินหมิงเนลู่ และจ่านเทียลู่ เป็นต้น - มีการนำเข้ากระเป๋าส่งสำเร็จรูปจากจีน โดยบริษัททำการออกแบบให้โรงงานในจีนผลิตเพราะทางจีนเองก็มีการปรับตัวในการรับคำสั่งซื้อจำนวนน้อยได้แล้ว คือ ส่งผลิตกระเป๋า 100 ใบ ทำได้ในเวลา 3 วัน เป็นต้น แต่ต้องเสียเวลาในการขนส่งประมาณ 10-15 วัน จึงต้องประมาณการดีๆ และต้องเน้นย้ำเรื่องคุณภาพเพราะบางครั้งการสื่อสารไม่ตรงกัน โดยเฉพาะเรื่องของสีผ้า ซึ่งในจีนมีความหลากหลายในภาษาที่ใช้เรียก

- มีการรวมกลุ่มเพื่อไปเปิดตลาดที่ประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง ได้แก่ พม่า ลาว กัมพูชา เวียดนาม เพราะทราบว่าประเทศเหล่านี้ มีความต้องการบริโภคสินค้า แฟชั่นสูงเนื่องจากมีการเปิดประเทศมากยิ่งขึ้น ยกตัวอย่างเช่น พม่า ที่เคยนำเข้า เสื้อ กิ๊ยมมาวางทางเกยขึ้นริมแม่น้ำ มี ห้างดังๆ อยู่หลายแห่ง โดยทางบริษัทได้รวมกลุ่มกับ ผู้ผลิต เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับ รายอื่นๆ ในการขอขออนุญาตจากกรมส่งเสริม การส่งออกในการเดินทางไปเปิดตลาดครั้งนี้ และได้ผลเป็นอย่างดี เพราะเป็นการเพิ่มยอดขาย ขยายตลาด และระบายสต็อกสินค้า สำเร็จรูป เพราะกำลังการซื้อยังมีไม่มากนัก

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม ในการเปิดเสรีการค้ามีทั้งคุณและโทษ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควร มีการศึกษาและรับข้อมูลข่าวสารต่างๆ เป็นสำคัญ เพื่อใช้เป็นข้อมูลใน การทำการตลาดต่อไป

ในฐานะอดีตนายกลสมาคมเครื่องหนังไทย

สมัยที่ดำรงตำแหน่งได้มีการศึกษาถึงการเปิดการค้าเสรีเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมรายสาขา รองเท้าและเครื่องหนัง ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐบาลในการศึกษาการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการสนับสนุนในเรื่องของกรุงเทพมหานคร แฟชั่น ซึ่งถ้าหากมีการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องน่าจะประสบความสำเร็จ

อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมเครื่องหนังได้รับการสนับสนุนจาก ภาครัฐมาเป็นระยะ เวลานาน มีทั้งการให้ความรู้ตั้งแต่การเลี้ยงสัตว์เพื่อให้ได้หนังสัตว์ที่มีคุณภาพดี การอบรมเทคนิค ขั้นตอนการฟอกย้อมและการตัดเย็บที่มีฝีมือเป็นที่ยอมรับในตลาดโลก เทรนแฟชั่นในอนาคต อีกทั้งยังมีการส่งออกไปยังประเทศจีนอีกจำนวนหนึ่งด้วย แต่ก็ไม่คว րประมาทจีนเพราะปัจจุบันนี้ ทราบมาว่าจีนก็มีการพัฒนาในการได้มาซึ่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพด้วยเช่นเดียวกัน

การส่วนในด้านของกระเป๋าที่ทำจากหนังเทียม ผ้า และไฟเบอร์ ของไทยไม่สามารถ แข่งขันกับจีนได้เลยในด้านการส่งออก เนื่องจากความพร้อมของจีนในทุกๆ ด้าน ถึงแม้จะมีปัญหา าด้านคุณภาพ แต่สินค้าจากจีนก็ได้รับการยอมรับในด้านของราคาซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่พอใจ เช่นนั้น เพราะเป็นสินค้าแฟชั่นไม่ต้องการความคงทนถาวร เพียงแต่ต้องทันสมัย ดูดี

ความตกลง ACFTA นี้ ส่งผลดีในเรื่องของการทำให้ต้นทุนวัตถุดิบลดลง แต่ผลเสียคือ มีการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ส่งผลให้ปริมาณการผลิตสินค้าลดลง โชคดี ที่บริษัทส่วนใหญ่ที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ และเป็นสมาชิกของกรมส่งเสริมการส่งออกได้รับข้อมูล

ข่าวสารตรงนี้ จึงคิดว่าผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมกระเป๋าน่าจะได้ใช้ประโยชน์จากการลดอัตราภาษี ไม่ว่าจะด้วยรูปแบบการค้าใดก็ตาม ขึ้นอยู่กับการปรับตัวของแต่ละองค์กร

คุณเนาวรัตน์ ทรงสวัสดิ์ชัย : กรรมการผู้จัดการ บริษัท อัมระรงค์ จำกัด / นายกสมาคมเครื่องหนังไทย

ที่อยู่ : สมาคมเครื่องหนังไทย
184/72 ชั้นที่ 16 อาคารฟอรั่ม ถ.รัชดาภิเษก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 02 645 3509

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 30 พฤศจิกายน 2552

ในฐานะเจ้าของกิจการ

ประเภทธุรกิจ ผลิตกระเป๋าถือสตรี กระเป๋าสะตางค์ ที่ใส่พวงกุญแจ ที่ใส่นามบัตร ทำจากหนังแท้ และหนังเทียม

ช่องทางจำหน่าย การออกงานแสดงสินค้า รับคำสั่งซื้อภายในประเทศ และรับคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ ไม่มีวางจำหน่ายทั่วไป

การผลิต

- ใช้วัตถุดิบหลักคือ หนังแท้จากในประเทศ และมีการนำเข้าอะไหล่บางชนิดจากต่างประเทศ
- ใช้แรงงานคนไทยทั้งหมด
- ในการผลิตเน้นการออกแบบสินค้าที่ทันสมัย

สภาพการค้าปัจจุบัน ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการประชาสัมพันธ์สินค้าของไทย ทำให้มีคำสั่งซื้อจากต่างประเทศจำนวนมาก และอาศัยการออกแบบสินค้าที่ทันสมัย มีคุณภาพ

ทัศนะต่อจีน เครื่องหนังของจีนได้รับการพัฒนาอย่างมากในด้านการผลิต แต่ปัจจุบันก็ยังต้องนำเข้าหนังฟอกจากไทย เนื่องจากมีคุณภาพที่ดีกว่า ทำให้ต้นทุนการผลิตกระเป๋าหนังแท้ของจีนมีสูงกว่าไทย

ทัศนะต่อ ACFTA มองในด้านของการสั่งซื้อวัตถุดิบจากจีนมากกว่าการนำเข้าสินค้ากระเป๋าสำเร็จรูปจะได้ประโยชน์มากจากการมีข้อตกลงการค้านี้ และควรมองช่องทางในการส่งออกสินค้าคุณภาพไปยังประเทศจีน เพราะคนจีนมีรายได้เพิ่มขึ้น รสนิยมเปลี่ยนต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ

การปรับตัว พยายามยกระดับมาตรฐานสินค้าให้เทียบเท่ากับตราสินค้าชั้นนำระดับโลก โดยมีการสร้างแบรนด์ของตนเอง คือ Eleganza

ในฐานะนายกสมาคมเครื่องหนังไทย

สมาชิกของทางสมาคมประกอบไปด้วยผู้ประกอบการที่ทำการผลิตกระเป๋าจากหนังแท้ หนังเทียม สิ่งทอ และไฟเบอร์ นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเครื่องหนังอื่นๆ เช่น เข็มขัด สายนาฬิกา เป็นต้น

ทางสมาคมฯ ได้มีการเซ็นสัญญาแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดความรู้กับสมาคมเครื่องหนังอิตาลี เพื่อนำเทคนิคทางการตลาด เทคโนโลยีการผลิต และข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมของไทย ทั้งนี้อยากให้สมาชิกมีการรวมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และข้อมูลซึ่งกันและกัน อันจะเป็นประโยชน์แก่เพื่อนสมาชิก และข้อเสนอแนะกับทางสมาคม เพื่อที่จะร่วมมือกับภาครัฐในการสนับสนุนและช่วยเหลือผู้ประกอบการ

เนื่องจากที่ผ่านมายอดขายหน้าเค รื่องหนังไทยลดลงเป็นอย่างมากอยากให้ทางภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือโดยผลักดันให้สถาบันการเงินพิจารณาสินเชื่อเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ อีกทั้งความรู้ต่างๆ ในการใช้เทคโนโลยีต่างๆ ที่ช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กประสบปัญหาคำสั่งซื้อของลูกค้าน้อยลง และอยากให้ผู้ประกอบการรายย่อยไปลงทะเบียนไว้กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อให้ทราบข้อมูลข่าวสารการค้าและการผลิต

จากการมีความตกลง ACFTA ส่งผลดีผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมฟอกหนังที่ส่งออกไปยังจีน และส่งผลดีกับการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อมาประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อจำหน่ายต่อ แต่ถ้าหากมีสินค้านำเข้าจากจีนมากเกินไปจนอาจทำให้เกิดผลกระทบทางการค้าภายในประเทศ ผู้ประกอบการรายเล็กต้องปิดกิจการลงอย่างแน่นอน

คุณนงเยาว์ จิรันดร : ผู้จัดการสมาคมของขวัญ ของข้าวสวยไทยและของตกแต่งบ้าน

ที่อยู่ : สมาคมของขวัญ ของข้าวสวยไทยและของตกแต่งบ้าน
540 ชั้นที่ 11 อาคารเมอริควี ถนนเพลินจิต เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 02 305 8755

วันที่สัมภาษณ์ : วันที่ 30 พฤศจิกายน 2552

ในฐานะผู้จัดการสมาคม

ทางสมาคมได้รวบรวมรายชื่อสมาชิกไว้มากมาย ทั้งในส่วนของ ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าก็ฟื้ชื้อปต่างๆ เช่น พวงกุญแจ สมุดบันทึก ร่ม กระเป๋า ฯลฯ และสินค้า

ของฝากของขวัญที่มีเอกลักษณ์ของไทย รวมถึงของตกแต่งบ้าน เช่น มู่ลี่ โคมไฟ ต้นไม้และดอกไม้ประดิษฐ์ เป็นต้น

ซึ่งทางสมาคมมิได้มีการเก็บตัวเลขทางการค้าของสมาชิกแต่อย่างใด แต่เป็นแหล่งรวมข้อมูลข่าวสารที่จะมีประโยชน์แก่สมาชิกของสมาคมเอง ได้แก่ ข้อมูลทางการค้าเกี่ยวข้องกับงานแสดงสินค้า ทั้งในและต่างประเทศ การให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนจากทางภาครัฐว่ามีอะไรบ้าง

ในเรื่องของการมีความตกลง ACFTA ส่วนใหญ่สมาชิกในสมาคมจะทราบเรื่องนี้ดี แต่ทางสมาคมไม่ทราบว่าสมาชิกได้ใช้ประโยชน์จากข้อตกลงนี้มากน้อยเพียงใด เพราะได้เคยมีการออกแบบสอบถามหรือสำรวจเลย เนื่องจากทางสมาคมได้มุ่งเน้นในเรื่องของการพัฒนาทักษะในเรื่องของการออกแบบและเทรนแพชั่น และการพัฒนาตลาดเพื่อการส่งออก โดยได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการส่งออกที่จะให้คำปรึกษาและเปิดอบรมอยู่เป็นระยะๆ

สำหรับสินค้าก็ฟร้อนในตลาดลำพังมีผู้ประกอบการได้รับผลกระทบจากสินค้านำเข้าจากจีนเป็นอย่างมาก แต่ทางสมาคมก็จะให้คำแนะนำในการพัฒนาสินค้าเพื่อส่งออก เพื่อเจาะตลาดระดับกลางขึ้นไป

นอกจากนี้ทางสมาคมทราบว่าผู้ประกอบการในไทย เดินทางเข้าจีนเพื่อไปร่วมงานแสดงสินค้าที่ กวางเจา กวางตุ้ง เพื่อไปเลือกหาวัตถุดิบใหม่ๆ ที่จีนได้มีการพัฒนาขึ้นทุกปี แต่จะมีการสั่งทำสินค้าสำเร็จรูปเข้ามาจำหน่ายในไทยหรือ Re-Export หรือไม่นั้น ไม่แน่ใจ เพราะเป็นข้อมูลที่ทางผู้ประกอบการไม่ได้เปิดเผยกับทางสมาคม