

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณ-
รัฐประชาชนจีนบริเวณไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจ
ตลอดจนปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณ
ชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย

การศึกษาในครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการออกแบบสอบถามผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป
จากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย จำนวน
ทั้งสิ้น 29 ราย ค่าสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ จำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ผลการศึกษาพบว่า ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดน
ไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ส่วนใหญ่ดำเนินงานในลักษณะกิจการเจ้าของคนเดียว ดำเนิน
ธุรกิจนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นระยะเวลาดังแต่ 1-3 ปี มีร้านค้าสำหรับจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้า
และมีเหตุผลจูงใจในการทำธุรกิจนี้คือมีความถนัดในการทำธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การศึกษากิจการดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน
บริเวณไทย-พม่า อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงรายในแต่ละด้าน สรุปผลได้ดังนี้

ด้านการจัดการ ผู้นำเข้าส่วนใหญ่มีการวางแผนล่วงหน้าโดยจะวางแผนระยะสั้น มีโครงสร้าง
องค์การแบบง่ายไม่เป็นทางการ ผู้นำเข้าส่วนใหญ่คัดเลือกคนเข้าทำงานจากภายนอกกิจการโดยมี
หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคือการมีประสบการณ์ในการทำงาน ส่วนใหญ่ไม่มีการสอนงาน แต่
เรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงานจริง มีการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานเป็นค่าจ้างรายเดือน โดยมีวันลาหยุด
งานเพิ่มเติม ส่วนใหญ่มีการควบคุมการดำเนินงานโดยใช้คุณภาพงานหรือการบริการ

ด้านการผลิตหรือการจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้า ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั้งหมดมี
การจัดซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนโดยการขนส่งทางเรือ โดยส่วนใหญ่มีการวางแผนการจัดซื้อ
เสื้อผ้าสำเร็จรูปในลักษณะจัดซื้อตามปริมาณความต้องการของตลาดแต่ละช่วง(ตามฤดูกาล) ประเภท
เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จำหน่ายในร้านค้าส่วนใหญ่เป็นเสื้อกันหนาวสำหรับผู้หญิง โดยผู้นำเข้ามีการวางแผน
การจัดซื้อสินค้าโดยใช้หลักเกณฑ์ด้านคุณสมบัติ คุณภาพ และความทันสมัยของรูปแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่
กำลังนิยมมาเป็นตัวกำหนด แหล่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยตรง มีที่ตั้งอยู่ที่
เมืองคุนหมิง ส่วนใหญ่จะไม่มีการทำสัญญาซื้อขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป จะตกลงกันด้วยวาจาโดยใช้ราคา
เสื้อผ้าสำเร็จรูปอ้างอิงตามราคาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ตกลงกัน โดยชำระค่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป
เป็นเงินสด ผู้นำเข้าส่วนใหญ่สามารถทราบจำนวนสินค้าคงเหลือ ณ เวลาใดเวลาหนึ่งได้ทันที ผู้นำเข้า
ทั้งหมดมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปผ่านพิธีการนำเข้าของด่านศุลกากร ส่วนใหญ่มีบัตรประจำตัวผู้นำเข้า
เอกสารที่ใช้ในการติดต่อด่านศุลกากรคือหนังสือยื่นต่อด่านศุลกากรเพื่อปฏิบัติพิธีการนำเข้า ผู้นำเข้า
ส่วนใหญ่ถูกประเมินราคาสินค้าตามขั้นตอนการผ่านพิธีการนำเข้าโดยใช้หลักเกณฑ์ราคาของเสื้อผ้า
สำเร็จรูป เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้าทั้งหมดได้รับการตรวจสอบ ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ชำระภาษีนำเข้าในรูปแบบ
เงินสด และส่วนใหญ่ผู้นำเข้าไม่ได้เป็นผู้ชำระภาษีนำเข้าด้วยตนเอง แต่จ้างผู้ที่ทำอาชีพชำระภาษี
นำเข้าหรือส่งออกโดยเฉพาะชำระให้ โดยสาเหตุที่ไม่ได้เป็นผู้ชำระด้วยตนเอง เพราะไม่มีความเข้าใจ
ในเรื่องพิธีการในการเสียภาษีนำเข้า

ด้านการตลาด ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจัดอันดับความสำคัญสำหรับส่วนประสมทางการตลาด
คือด้านราคา ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ เสื้อผ้า
สำเร็จรูปที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่บางแบบมีตราสินค้าบางแบบไม่มีตราสินค้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป
มีความแตกต่างจากคู่แข่งในด้านความทันสมัย คุณภาพ และความหลากหลาย ราคาสินค้าที่จำหน่าย

จะมีราคาถูกใกล้เคียงกับคู่แข่งอื่น ผู้นำเข้าจะใช้ต้นทุนผลิตภัณฑ์เป็นหลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จำหน่าย ส่วนใหญ่มีทำเลที่ตั้งของร้านค้าในตลาดขายสินค้าจีน โดยให้ความสำคัญในเรื่องการเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้นำเข้าจะใช้วิธีการขายโดยใช้พนักงานขาย มากที่สุด

ด้านบัญชีและการเงิน ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ได้มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีแบบจัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก และบางแห่งจัดทำบัญชีโดยให้สำนักงานบัญชีจัดทำ ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ได้มีการวางแผนทางการเงินในด้านการพยากรณ์ทางการเงิน งบการเงินของธุรกิจที่จัดทำต้องบรายรับรายจ่ายและงบกำไรขาดทุน ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ใช้เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจเป็นเงิน 10,001-50,000 บาท ต่อเดือน เพื่อเป็นค่าสินค้า เงินเดือนและค่าน้ำค่าไฟ เป็นต้น ส่วนใหญ่มีโครงสร้างเงินทุนของธุรกิจเป็นเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก แหล่งเงินทุนระยะสั้นส่วนใหญ่มาจากผู้ขายสินค้า(การซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ) และแหล่งเงินทุนระยะยาวจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร

ปัญหาในการดำเนินงาน ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการจัดการ ซึ่งได้แก่ ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน ไม่มีการวางแผนการทำงานและผู้นำเข้าขาดความรู้ความชำนาญด้านการบริหารจัดการ ปัญหาด้านการผลิตหรือการจัดซื้อและการปฏิบัติพิธีการนำเข้าได้แก่ มีความเสี่ยงในการขนส่งสินค้า และระยะเวลาในการจัดส่งไม่ตรงเวลา ปัญหาด้านการตลาดได้แก่ การมีร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง ต้องลดราคาสินค้าลง และการไม่สามารถให้บริการเปลี่ยนคืนสินค้าบางอย่างได้ ปัญหาด้านบัญชีและการเงินได้แก่ การไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชีและการขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้

The objective of this independent study was to study the operation of importers in Thai-Myanmar border Area in Ampoe Mae Sai, Changwat Chiang Rai, who imported garments from the Republic of China, and to determine the problems of their operation.

The data was gathered from questionnaires distributed to 29 importers of garments from the Republic of China in Ampoe Mae Sai, Changwat Chiang Rai. Statistic values used in the analysis were percentage and weighted average.

The results of the study showed that most importers were sole owner of their business and had been in business for 1-3 years. They chose this business because they knew the business well. In each aspect, the results of the study were as followed.

In management, it was found that most importers did short-term business planing. The structure of their business was simple and informal. Most importers selected staff from their experiences. There was usually no training but the employees learned from doing the tasks. Remuneration was in the form of salary with extra leave days. The owners controlled their employees through the quality of their work and their services.

In production and purchasing, it was found that all importers bought ready-made garments from the Republic of China and the goods delivered by ship. The purchase was determined by the demand in each season. The majority of garments bought were warm clothes for women. The criteria for the purchase were features, quality, and fashionable styles. Importers bought from garment factories in Kunming. In most cases, there was no written contract when buying; the agreement was verbally done and the prices were according to the current exchange rate on the day of the purchase. The garments were paid for in the Chinese currency. Most importers were able to assess the amount of the garments left in their stock at any designated time.

In customs duty, it was found that garments were imported through the customhouse. Most importers held importer identification. They needed to file a customs document and prices of the goods assessed. The goods were checked and the duty was paid in cash. In most cases, importers didn't paid duty by themselves but hired people who especially worked on customer duty to managed the duty for them because the importers themselves did not have enough knowledge about customs duty.

In marketing, the mixed marketing factors that affected the importers were price, products, sale strategies, and marketing promotion, respectively. Some garments had labels but some did not. There were differences in trend, quality, and variety among rival manufactures. The prices of the goods that they sold were close to those of their rivals. Importers priced their goods according to the price they paid for them. The location of most importers' shops was in the Chinese-products market. They paid attention to customers' accessibility and marketing promotion. The mode of sale used the most was salespeople.

In accounting and financing, most importers did their own accounting in a notebook. Some employed accounting companies to do it for them. Most importers did financial prediction analysis in their financial planing. Their financial statements showed profits and losses, and sale and purchase. In most cases, the working capital was 10,001-50,000 Baht/month, which was spent on purchasing, salaries, water, and electricity. Most used their own capital and there was no external debt. The source of their short-term financing was their sellers (credit purchase) and their long-term financing was commercial banks.

The following were problems in their operation. Most importers faced management problem, such as the lack of job division, job planing, and knowledge and management skill. Product, purchasing, and customs problem included the shipping risk and late delivery. Marketing problems included the great number of garment shops of the same kind thus high competition, the need to give discounts, and the lack of return policy. Accounting and finance problems included the lack of proper accounting system and computer staff.