

บทที่ 5

สรุปผลการวิเคราะห์และข้อ เสนอแนะ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนามในบทที่ 4 ทำให้ทราบถึงลักษณะและโครงสร้างการดำเนินงานของอุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียม ตลอดจนปัญหาในด้านต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นซึ่งพอจะนำมาสรุปผลได้ดังต่อไปนี้

ลักษณะทั่วไปของกิจการในอุตสาหกรรม

กิจการที่สำรวจส่วนใหญ่อยู่ในรูปของบริษัทจำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นเป็นคนไทย และมีจำนวนทุนจดทะเบียนแรกเริ่มน้อยกว่า 1 ล้านบาท เปิดดำเนินงานมานานน้อยกว่า 5 ปี และมีกิจการจำนวนใกล้เคียงกันที่เปิดดำเนินงานตั้งแต่ 5-10 ปี จำนวนของพนักงานมากกว่า 60 คน มีอยู่ร้อยละ 36.37 ในขณะที่กิจการร้อยละ 27.27 มีพนักงานระหว่าง 21-40 คน พนักงานของกิจการส่วนใหญ่เป็นหญิงมากกว่าเป็นชาย โดยกิจการที่มีพนักงานชายน้อยกว่า 20 คน มีอยู่ถึงร้อยละ 63.64

โครงสร้างการจัดการของกิจการที่อยู่ในรูปบริษัท มีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือแบ่งการดำเนินงานออกเป็นฝ่ายสำนักงาน และฝ่ายโรงงาน ซึ่งมี 3 บริษัท ที่มีสำนักงานและโรงงานอยู่คนละแห่ง ในขณะที่ 3 บริษัท มีสำนักงานและโรงงานอยู่บริเวณเดียวกัน สำหรับกิจการขนาดเล็กที่ดำเนินงานในรูปห้างหุ้นส่วนและกิจการบุคคลคนเดียว ส่วนใหญ่จะมีสำนักงานอยู่หน้าร้านส่วนหลังร้านจะเป็นโรงงานผลิตสินค้าชนิดนี้

การดำเนินงานด้านการผลิต

สินค้าที่กิจการส่วนใหญ่ผลิตได้แก่ ต่างหู แหวน สร้อยคอและสร้อยข้อมือ โดยกิจการมี ยอดขายใน พ.ศ. 2526 อยู่ระหว่าง 500,000-1,000,000 บาท วัตถุดิบที่กิจการส่วนใหญ่ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ได้แก่ ชิ้นส่วนต่าง ๆ รองลงมา ได้แก่ พลอยกระฉก และน้ำยาเคมี ปริมาณการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศของกิจการส่วนใหญ่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด แสดงว่ากิจการส่วนใหญ่พยายามที่จะไม่ใช้วัตถุดิบจากต่างประเทศในปริมาณที่มากนัก แต่กิจการก็มีความจำเป็นต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ เนื่องจากสาเหตุสำคัญที่สุด คือ วัตถุดิบชนิดนั้นไม่มีในประเทศ สาเหตุที่สำคัญรองลงมาคือ แม้ว่าวัตถุดิบชนิดนั้นจะมีในประเทศแต่

มีคุณภาพล้นวัดจากต่างประเทศไม่ได้

การกำหนดปริมาณการผลิตของกิจการส่วนใหญ่จะกำหนดตาม คำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งในการผลิตทุกกิจการมีการควบคุมคุณภาพโดยกิจการส่วนใหญ่จะควบคุมคุณภาพ ในทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ได้สินค้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพ เป็นที่ เชื่อมถือของลูกค้า

ปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญของกิจการคือ

1. การขาดแคลนวัตถุดิบ โดยกิจการ 3 ราย หรือ ร้อยละ 25 ตอบว่าเป็นปัญหาสำคัญเนื่องจากสินค้าเครื่องประดับเทียมเป็นสินค้าแฟชั่น จึงมีความไม่แน่นอนในปริมาณความต้องการของลูกค้า ดังนั้นในบางขณะจะมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าในปริมาณที่สูงมาก และต้องการอย่างเร่งด่วน เพื่อให้ทันกับความนิยมในขณะนั้น กิจการจึงต้องทำการผลิตในระดับที่เกินคำสั่งการผลิต โดยที่ไม่สามารถหาซื้อวัตถุดิบที่ต้องการได้เพียงพอ จึงขาดแคลนวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต
2. วัตถุดิบที่สั่งซื้อจากต่างประเทศมีราคาสูง อันเนื่องมาจากอัตราภาษีสูง ดังกิจการจะต้องเสียภาษีในการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ ในอัตราเฉลี่ย ประมาณร้อยละ 60-70 ทำให้สินค้าของกิจการมีต้นทุนสูง ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่กิจการ จำนวน 3 ราย หรือ ร้อยละ 25 ประสบอยู่
3. การวางแผนการผลิตให้ทันกับความต้องการของลูกค้า ปัญหาที่นับเป็นปัญหาที่มีความสำคัญเท่ากับปัญหาในเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบ และปัญหาเรื่องต้นทุนวัตถุดิบที่สั่งจากต่างประเทศโดยมีสาเหตุเนื่องจากลักษณะของสินค้าเครื่องประดับเทียม ซึ่งเป็นสินค้าแฟชั่น ดังได้กล่าวมาแล้วในข้อ 1 ดังนั้น กิจการจึงประสบปัญหาการวางแผนการผลิตเพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้าซึ่งมีความนิยมในรูปแบบของสินค้าที่เหมือนกันในช่วงหนึ่ง โดยกิจการไม่สามารถที่จะคาดคะเน และวางแผนการผลิตล่วงหน้าได้อย่างถูกต้องนัก
4. ปัญหาอื่น ๆ เช่น ปัญหาวัตถุดิบในประเทศมีราคาสูง ซึ่งมีกิจการร้อยละ 16.67 ประสบปัญหานี้อยู่ นอกจากนี้ยังมีกิจการ 1 ราย ซึ่งประสบปัญหาค่าแรงขึ้นต่ำโดยให้ความเห็นว่ายู่ในระดับที่สูงและมีการปรับอัตราบ่อยเกินไป และจากการสอบถามมีกิจการ 1 ราย ซึ่งเป็นกิจการขึ้นแนวหน้าในอุตสาหกรรมนี้ ประสบปัญหาเรื่องเทคนิคการผลิต โดยให้ความเห็นว่าขณะมีกิจการยังมีเทคนิคการผลิตที่อยู่ในระดับไม่สูงพอที่จะผลิตสินค้าบางอย่าง ให้มีความสวยงามเหมือนสินค้า ของคู่แข่งอื่นในต่างประเทศได้ทั้งที่กิจการมีความต้องการจะผลิตสินค้าประเภทนั้น

จากกลุ่มมูดี้ฐานที่ได้ตั้งไว้ว่า การดำเนินงานของอุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียมมีปัญหาด้านการควบคุมวัตถุดิบ ซึ่งจากการสำรวจพบว่าเป็นไปตามกลุ่มมูดี้ฐานที่ได้ตั้งไว้ คือ มีกิจการ



ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 61.54 ที่ประสบปัญหา ในขณะที่กิจการส่วนน้อยหรือร้อยละ 38.46 ไม่ประสบปัญหานี้แต่อย่างใด ปัญหาการควบคุมวัตถุบอจแบ่งแยกได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

1. ปัญหาการเปิดใช้วัตถุบอจ เป็นปัญหาที่กิจการส่วนใหญ่ประสบปัญหามากที่สุดเนื่องจากวัตถุบอจของกิจการมีหลายชนิด แต่ละชนิดก็อาจมีความแตกต่างในเรื่องขนาด รูปร่างและคุณภาพ ดังนั้นในการเปิดใช้วัตถุบอจจึงต้องใช้ความละเอียดรอบคอบ เพื่อให้มีการเปิดใช้อย่างถูกต้องตรงตามใบคำสั่งการผลิต ซึ่งในบางกิจการมีไว้เพื่อกรอกรายละเอียดปริมาณการผลิต ปริมาณและชนิดของวัตถุบอจที่ต้องใช้แต่ละชนิด

2. ปัญหาการสกัดเก็บวัตถุบอจ เป็นปัญหาที่กิจการประเภทรองลงมา เนื่องจากวัตถุบอจที่ใช้มีหลายชนิด ดังนั้นการสกัดเก็บจึงจำเป็นต้องกำหนดสถานที่เก็บ ภาชนะที่เก็บโดยต้องเขียนป้ายหรืออาจต้องกำหนดรหัสประจำวัตถุบอจแต่ละชนิด เพื่อให้การสกัดเก็บภายหลังจากที่ได้สกัดซื้อวัตถุบอจหรือ การส่งวัตถุบอจที่เหลือจากการผลิตคืนคลัง เป็นไปอย่างถูกต้อง

3. ปัญหาการสกัดซื้อ ซึ่งกิจการน้อยมากที่ประสบปัญหา โดยมีสาเหตุจากกิจการไม่สามารถดำเนินการสกัดซื้อให้ทันกำหนดเวลา

ข้อเสนอนี้

1. ปัญหาการขาดแคลนวัตถุบอจ จะเกิดขึ้นในช่วงที่มีความต้องการสินค้าในปริมาณสูง ดังนั้นกิจการควรมีการวางแผนการผลิตโดยคาดคะเนความต้องการของตลาดในอนาคต โดยการติดตามข่าวคราวความเคลื่อนไหวในเรื่องแพย์นอยู่เสมอ และพยายามติดต่อสั่งซื้อวัตถุบอจจากผู้จำหน่ายให้เร็วที่สุด

2. รัฐบาลควรส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ผลิตวัตถุบอจที่ยังไม่มีการผลิตในประเทศ โดยพยายามผลิตให้มีคุณภาพทัดเทียมกับต่างประเทศ

3. รัฐบาลควรลดกำแพงภาษีของวัตถุบอจหรือขึ้นส่วนที่ผลิตไม่ได้ในประเทศให้ต่ำกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

4. กิจการควรจัดให้มีระบบการควบคุมวัตถุบอจอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการสกัดซื้อ การสกัดเก็บ และการเปิดใช้ โดยอาจกำหนดรหัสประจำวัตถุบอจนั้น ๆ โดยระบุเป็นตัวเลขหรือตัวอักษร ซึ่งแสดงถึง ชนิด ลักษณะ ขนาดของวัตถุบอจนั้น ๆ เช่น

กำหนดรหัส P - 211

P = ที่เสียบตุ้มหู

- 2 = ลีทอง
 1 = เส้นผ่าศูนย์กลาง 1 มิลลิเมตร
 1 = ความยาว 1 เซนติเมตร

เมื่อกำหนดรหัสประจำวัตถุเรียบร้อยแล้ว กิจกรรมจำเป็นต้องมีบัตรประจำวัตถุติด เพื่อลงรายการรับเข้าหรือเบิกใช้ และแสดงยอดคงเหลือในแต่ละครั้ง ภาชนะที่ใช้เก็บควรมีความแข็งแรงพอควร นอกจากนี้ควรแบ่งแยกหมวดหมู่ของสถานที่เก็บ โดยแบ่งเป็นคลัง ๆ ไป เช่น คลังสำรเคมี คลังตะกั่ว คลังชิ้นส่วนประกอบ เป็นต้น

การดำเนินงานด้านการตลาด

กิจการร้อยละ 45.45 มีความเห็นว่า มีการแข่งขันกันมากในตลาดภายในประเทศ ซึ่งเท่ากับจำนวนกิจการที่ให้ความเห็นว่า มีการแข่งขันระดับปานกลาง แต่กิจการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 72.73 เห็นว่า มีการแข่งขันปานกลางในตลาดต่างประเทศ การแข่งขันจะเป็นการแข่งขันในด้านราคาเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ การแข่งขันในรูปแบบของสินค้า กิจการทุกกิจการส่งสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศ ทวีปเอเชียและตะวันออกกลาง เป็นตลาดที่กิจการส่วนใหญ่ส่งสินค้าไปจำหน่าย แต่ไม่มีกิจการใดเลยที่มีสำนักงานขายในต่างประเทศ

ช่องทางการจำหน่ายในประเทศมักจะ เป็นไปโดยช่องทางจากผู้ผลิตผ่านผู้ค้าส่งผ่านผู้ค้าปลีกก่อนที่จะถึงมือผู้ใช้ แต่ช่องทางจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นช่องทางจากผู้ผลิต ขายสินค้าให้ตัวแทนจำหน่าย นำไปจำหน่ายให้ผู้ใช้ในต่างประเทศ

ปัญหาสำคัญด้านการตลาดที่กิจการส่วนใหญ่ประสบคือ ร้อยละ 83.34 ประสบปัญหาการเปลี่ยนแปลงรสนิยมในการใช้ เครื่องประดับ เข็มมอยู่ เล่มมอ ทำให้เกิดปัญหาในการออกแบบเพื่อสนองความต้องการของผู้ใช้ ซึ่งเป็นไปตามลัทธิฐานที่ได้ตั้งไว้

ข้อเสนอแนะ

แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้ใช้ เครื่องประดับ เข็มม เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่สิ่งหนึ่งที่กิจการน่าจะกระทำได้คือ การติดตามข่าวสาร ความเคลื่อนไหวในด้านรสนิยมของผู้ใช้สินค้าในแต่ละประเทศ พร้อมทั้งคาดคะเนความต้องการตลาดอย่างมีหลักเกณฑ์จากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ เช่น ศัพท์าภรณ์ของนักออกแบบชื่อดัง ของประเทศผู้ว่าด้านแฟชั่น นอกจากนี้กิจการอาจใช้วิธีการสร้างความต้องการ ในสินค้าประเภทที่ขึ้นมาเอง โดยออกแบบสินค้าให้สวยงามแปลกตา ซึ่งในเรื่องนี้จะต้องมอบหมายให้เป็นหน้าที่ของนักออกแบบที่มีพรสวรรค์ ซึ่งกิจการควรว่าจ้างไว้ในกิจการของงาน

มูลค่าการส่งออกสินค้า เครื่องประดับเทียมไปจำหน่ายในต่างประเทศ ใน พ.ศ. 2528 มีแนวโน้มสูงขึ้น คาดว่าจะเพิ่มเป็น 140 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2527 ประมาณร้อยละ 25 เนื่องจากผู้ประกอบการได้มีการพัฒนารูปแบบ และคุณภาพของสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้ใช้เครื่องประดับมากขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลยังได้สนับสนุนด้านการส่งออก โดยจัดหาข้อมูลทางการตลาดและการค้า การประชาสัมพันธ์ การจัดแสดงสินค้า เพื่อเผยแพร่สินค้าไทย ตลอดจนการกำหนดมาตรการต่าง ๆ เช่น มาตรการในด้านการเงิน การคลัง ฯลฯ เพื่อส่งเสริมให้มีการเร่งรัดการส่งออกมากยิ่งขึ้น

การดำเนินงานด้านการเงิน

กิจการส่วนใหญ่หรือร้อยละ 66.67 ดำเนินงานโดยใช้แหล่งเงินทุนที่มาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินในประเทศอันได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนต่าง ๆ โดยกิจการส่วนใหญ่มีสินทรัพย์ในการดำเนินงานมากกว่า 1,000,000 บาท ระยะเวลาการให้สินเชื่อที่กิจการส่วนใหญ่ให้แก่ลูกค้าอยู่ระหว่าง 1-3 เดือน และมีกิจการส่วนน้อยมากที่ขายเป็นเงินสด

กิจการส่วนมากประสบปัญหาทางด้านเงินทุนหมุนเวียน อันมีสาเหตุมาจากนโยบายการให้เครดิตของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงิน และการเก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ตามกำหนดเวลา

การที่ธนาคารแห่งประเทศไทยออกมาตรการจำกัดสินเชื่อ 18% ของธนาคารพาณิชย์ เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2527 และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารสูงถึง 19% ก่อให้เกิดความกระทบกระเทือนอย่างหนักแก่ธุรกิจโดยทั่วไป เนื่องจากเกิดปัญหาเงินทุนหมุนเวียนและการขยายกิจการ ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2527 รัฐบาลได้ประกาศยกเลิกมาตรการดังกล่าว

การปรับปรุงระบบการแลกเปลี่ยนเงินตรา โดยประกาศกระทรวงการคลัง ลงวันที่ 2 พฤศจิกายน 2527 ให้ใช้ค่าเงินบาทที่เทียบเท่ากับค่าของกลุ่มสกุลเงินของประเทศคู่ค้า ตามความสำคัญทางการค้ากับประเทศดังกล่าว โดยคำนึงถึงสภาวะทางเศรษฐกิจและการเงินของประเทศไทย และเพื่อให้การปรับปรุงระบบการแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นประโยชน์สัมความมุ่งหมาย จำเป็นต้องปรับปรุงค่าเงินบาทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทยพิจารณาแล้วเห็นว่า ระดับที่เหมาะสมในระยะเริ่มต้น คือ ดอลลาร์สหรัฐอเมริกาละ 27 บาท ในวันที่ 5 พฤศจิกายน 2527

จากการปรับปรุงค่าเงินบาทดังกล่าว กระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทย เชื่อว่านอกจากจะช่วยให้ฐานะการค้าและการชำระเงินของประเทศมั่นคงขึ้นแล้ว ยังจะเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจส่วนรวม และโดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อผู้ผลิตสินค้าเพื่อส่งออก โดยอาศัยความได้เปรียบ

จากอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้สินค้าไทยมีราคาถูกลงในสายตาผู้ซื้อในต่างประเทศ ทำให้สามารถที่จะแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดโลก ขณะเดียวกันเป็นการสกัดกั้นสินค้าจากต่างประเทศ โดยทำให้สินค้ามีราคาแพงขึ้น

อุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียมเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่เกิดสินค้าส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกันในการผลิตสินค้าก็จำเป็นต้องใช้วัตถุดิบ ชิ้นส่วนประกอบและเครื่องมือจากต่างประเทศ ดังนั้น กิจกรรมในอุตสาหกรรมนี้ย่อมได้รับผลกระทบจากการปรับรูปร่างค่าเงินบาท ซึ่งผลดีในแง่การส่งออก คือ คาดว่าการส่งออกจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้น แต่ผลเสียคือ การที่วัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศมีราคาสูงขึ้น กิจกรรมจำเป็นต้องหาเงินบาทจำนวนมากขึ้น เพื่อนำไปซื้อวัตถุดิบ เครื่องมือ และเครื่องจักรจากต่างประเทศ มีผลทำให้ต้นทุนของกิจการสูงขึ้น

ข้อเสนอแนะ

กิจการควรจะต้องมีการวางแผนทางการเงินที่ต้งใช้ในการดำเนินงาน โดยอาจจัดทำงบกระแสเงินสด ซึ่งมีบางกิจการ เช่น บริษัทชินฟลาวเวอร์ จำกัด กำลังทำอยู่ การทำงบกระแสเงินสดสามารถวางแผนการรับจ่ายเงินสด ในอนาคต โดยศึกษาว่า เงินที่เก็บได้จากลูกค้ามีพอไว้ใช้จ่ายในแต่ละงวดหรือไม่ ถ้าไม่พอก็ต้องวางแผนกู้เงินล่วงหน้า นอกจากนี้เพื่อขจัดปัญหาการเก็บเงินจากลูกค้าไม่ตรงกำหนดเวลา กิจกรรมจำเป็นต้องปรับปรุงระบบการตัดเก็บหนี้ให้รวดเร็วยิ่งขึ้นโดยกิจการอาจกำหนดเงื่อนไขการให้ส่วนลดเงินสด เพื่อให้ลูกค้านำเงินมาชำระเร็วขึ้น เช่น กำหนดเงื่อนไข 2/10, n/30 ซึ่งหมายความว่า ถ้าชำระเงินตามราคารูทริในใบกำกับสินค้าผู้ขายยินยอมให้ชำระภายใน 30 วัน แต่ถ้าชำระภายใน 10 วัน จะได้ส่วนลด 2% การดำเนินงานด้านบุคลากร

กิจการส่วนใหญ่มีพนักงานประเภทคนงานมากที่สุด นอกนั้นเป็นพวกช่างฝีมือ นักออกแบบ พนักงานขาย และผู้บริหาร มีกิจการเดียวเท่านั้นที่มีผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ

จากสัมมุติฐานที่ตั้งไว้ว่า การดำเนินงานของอุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียมมีปัญหาในด้านการจัดหาแรงงานที่ฝีมือ จากการสำรวจปรากฏว่าไม่เป็นไปตามสัมมุติฐานที่ตั้งไว้เนื่องมาจากกิจการเพียงร้อยละ 18.18 เท่านั้นที่ประสบปัญหาการขาดแคลนช่างฝีมือ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะกิจการสามารถพัฒนา บุคลากรประเภทนี้ โดยการสำรดิวิธีปฏิบัติงานและฝึกอบรม โดยลงมือทำงานจนให้เกิดทักษะความชำนาญ และความประณีตในการผลิตสินค้าชนิดนี้

ลัทธิสังคมนิยมและผลประโยชน์ที่ถือถือที่กิจการส่วนใหญ่ให้แก่พนักงาน ได้แก่ ค่ารักษาพยาบาล ซึ่งอาจจ่ายในรูปตัวเงินตามอัตราเงินเดือนของพนักงาน หรือเบิกได้เท่าที่เจ็บป่วยจริง นอกจากนี้บางกิจการให้โบนัส รถรับส่ง อาหารกลางวัน และเงินของขวัญในเทศกาลตรุษจีน จากการสำรวจจนถึงอัตราการเพิ่มเงินเดือนของกิจการพบว่า กิจการส่วนใหญ่เพิ่มเงินเดือนในอัตราที่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสามารถ ระยะเวลาและประสบการณ์ในการทำงาน

จากการสำรวจพบว่ายังไม่มีสหภาพแรงงานในอุตสาหกรรมเครื่องประดับ เข็มดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า ยังไม่มีการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นองค์กรฝ่ายลูกจ้าง เพื่อแสวงหาสิทธิและผลประโยชน์อันพึงได้จากนายจ้าง

ปัญหาด้านแรงงานที่กิจการส่วนใหญ่ประสบได้แก่ พนักงานของกิจการยังขาดความทุ่มเทกำลังกายและกำลังใจให้กับงาน ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากกิจการให้สิ่งจูงใจแก่พนักงานไม่เพียงพอหรือไม่ตรงกับความต้องการของพนักงาน การจูงใจนี้เป็นเรื่องทางพฤติกรรมศาสตร์ ในการที่จะศึกษาความต้องการของคนงานว่ามีความต้องการอย่างไร และกิจการต้องพยายามสนองตอบความต้องการนั้นเพื่อเป็นการจูงใจ ให้คนงานสนใจที่จะทำงานให้มีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กิจการต้องการ

ข้อเสนอแนะ

ผู้รับผิดชอบทางด้านบุคลากรของกิจการ จะต้องศึกษาถึงความต้องการของพนักงาน ศึกษาวิธีการจูงใจ หลังจากนั้นจึงจัดสิ่งจูงใจให้ตรงกับความต้องการของพนักงานแต่ละคน ซึ่งไม่เหมือนกัน เช่น พนักงานในระดับคนงาน มักจะมีความต้องการพื้นฐานทางด้าน ายภาพ และความมั่นคง ดังนั้นการจูงใจจะกระทำโดยให้ผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้เพียงพอ พร้อมทั้งให้สิทธิประกันในความมั่นคงในงาน ในขณะที่พนักงานระดับช่างฝีมือ และช่างทองมักมีความต้องการที่จะได้รับการยกย่องในฝีมือในการทำเครื่องประดับ ดังนั้นสิ่งจูงใจที่กิจการควรจะให้แก่พนักงาน นอกจากผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินแล้ว ก็คือการให้ความยกย่องชมเชยความสามารถและให้เขามีความรู้สึกว่า เขาเป็นบุคคลสำคัญในการผลิตสินค้าของกิจการ

บทบาทของรัฐบาลและทัศนคติของผู้ประกอบการ

ด้านภาษีอากร

กิจการส่วนใหญ่เห็นว่าภาษีที่รัฐบาลจัดเก็บจากผู้ประกอบการอยู่ในอัตราสูง ก่อให้เกิดปัญหาด้านต้นทุนของสินค้าสูง ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า อุปสรรคในการดำเนินงานของอุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียมเกิดจากต้นทุนสูงอันเนื่องมาจากปัญหาด้านอัตราภาษี ซึ่งจากการสำรวจพบว่ามีปัญหาดังต่อไปนี้

ก. ภาษีการค้าที่เก็บจากผู้ผลิต ซึ่งรัฐบาลเก็บในอัตราร้อยละ 9 ซึ่งเป็นอัตราต่ำสุด หลังจากประกาศขึ้นภาษีในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2526 จากอัตราที่เก็บเดิม คือ ร้อยละ 7 ทำให้ต้นทุนสินค้าสูงขึ้น

ข. ภาษีที่เก็บจากผู้นำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนต่าง ๆ ซึ่งผู้ส่งหรือนำเข้าในอุตสาหกรรมเครื่องประดับเทียมจะต้องเสียในอัตราเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 ซึ่งเป็นอัตราที่สูงมาก แต่มีวัตถุดิบบางชนิด เช่น พลอยกระจก ได้รับการยกเว้นภาษีขาเข้า

แม้ว่ากิจการจะประสบปัญหาด้านอัตราภาษีดังกล่าว แต่รัฐบาลก็ได้กำหนดมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการดังนี้

ก. ภาษีการค้าที่เก็บจากผู้ส่งออก สำหรับสินค้าเครื่องประดับเทียมส่งออก ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษี ตามประกาศกระทรวงการคลังว่าด้วยภาษีการค้า เรื่อง ให้ยกเว้นและลดอัตราภาษีการค้าสำหรับสินค้าบางประเภทที่ส่งออก ฉบับที่ 14 ลงวันที่ 20 ตุลาคม 2521 และฉบับที่ 21 ลงวันที่ 13 ตุลาคม 2524

ข. การคืนอากรขาเข้าวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนที่ผู้นำเข้า นำมาผลิตประกอบ หรือ บรรจุ ในประเทศแล้วส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ตามมาตรา 19 ทวิ พรบ.ศุลกากร พ.ศ. 2482 แม้จะมีมาตรการดังกล่าวกิจการก็ยังประสบปัญหาในเรื่องความล่าช้า ในการดำเนินการขอคืนอากร ซึ่งกินเวลาประมาณ 6-7 เดือน

ข้อเสนอแนะ

1. กิจการส่วนใหญ่ตระหนักถึงความสำคัญในการเก็บภาษีการค้า เพื่อหารายได้เข้ารัฐ เป็นการช่วยชาติโดยส่วนรวม แม้ว่าการขึ้นภาษีจะทำให้ต้นทุนของกิจการสูงขึ้นก็ตาม ดังนั้นเมื่อรัฐบาลเก็บภาษีในอัตราที่สูงแล้วก็ควรจะมีมาตรการที่รัดกุมในการดำเนินการเก็บภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ และอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการที่มาติดต่อกับทางราชการให้มากขึ้น

2. จากการวิเคราะห์ข้อมูลในบทที่ 4 จะเห็นได้ว่า กิจการพยายามที่จะสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศในปริมาณที่ไม่มากนัก การที่กิจการสั่งซื้อวัตถุดิบเข้ามาก็ ด้วยความจำเป็นโดยมีสาเหตุเนื่องจาก วัตถุดิบชนิดนั้นไม่มีในประเทศและแม้ว่าจะมี แต่คุณภาพก็สู้ของต่างประเทศไม่ได้ ดังนั้นการเก็บภาษีวัตถุดิบและขึ้นส่วนในอัตราที่สูง จึงไม่ใช่เป็นมาตรการที่ตรงจุดตรงประเด็นในการที่จะสนองนโยบายรัฐบาลที่จะสนับสนุนให้ใช้ของที่ผลิตได้ในประเทศ โดยการเก็บภาษีในอัตราที่สูง เพื่อลดการนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้นจึงขอเสนอแนะว่า รัฐบาลควรลดอัตราภาษีประเภทนี้ลงบ้าง เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการให้ผลิตสินค้าโดยใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และต้นทุนต่ำ อันจะก่อให้เกิดความนิยมในสินค้าประเภทนี้มากขึ้น นอกจากนี้ยังก่อให้เกิดข้อเสียดังกล่าวก็เป็นส่วนรวมด้วย

3. ข้อเสนอแนะในเรื่องปัญหาความล่าช้าในการขอคืนอากร คือ

ก. การประสานงานระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ภายในกรมศุลกากรควรกระทำโดยรีบด่วน และมีการติดตามผลอยู่เสมอ

ข. แก้ไขปรับปรุงพิธีการทางศุลกากรให้รวดเร็วและตัดขั้นตอนที่ล่าช้าออกไป เพื่อให้การคืนอากรรวดเร็วยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ผู้มาขอเข้าก็จะต้องให้ความร่วมมือกับกรมศุลกากรในแง่เอกสารจะต้องจัดส่งให้ครบถ้วนไม่ล่าช้า และเมื่อกรมศุลกากรต้องการให้ชี้แจงรายละเอียดประการใด ก็ต้องดำเนินการอย่างรีบด่วน

ที่ค้นคิดในเรื่องปัญหาที่สำคัญที่สุดในการดำเนินงาน

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด ซึ่งมีสาเหตุจากความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้ใช้เครื่องประดับเทียมอยู่เสมอ ทำให้เกิดปัญหาในด้านการออกแบบเพื่อสนองความต้องการของผู้ใช้

ข้อเสนอนี้

ผู้ประกอบการควรดำเนินการสำรวจความต้องการของตลาดสินค้า เครื่องประดับเทียม ในด้านปริมาณ รูปแบบ และคุณภาพ ทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยข้อมูลตลาดต่างประเทศ นั้น จำเป็นต้องพึ่งพาเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงานพาณิชย์ในแต่ละประเทศ ซึ่งควรจะทำหน้าที่จัดทำ และเสนอรายงานมายังกระทรวงพาณิชย์ โดยที่ทูตพาณิชย์เองก็ควรจะทำหน้าที่ของตนอย่างเต็มที่ ในฐานะเป็นนักการชาย ที่จะเสาะหาข้อมูลทางการตลาดที่ทันสมัยและเป็นประโยชน์ต่อการค้า ระหว่างประเทศไทย

ข้อเสนอนี้ดังกล่าวอยู่ในข้อจำกัดที่ว่า ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม จะให้ความสนใจที่จะลงทุนในการสำรวจตลาดหรือไม่เพียงใด แต่จะเห็นได้ว่าถ้าได้มีการร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันจะทำให้ประหยัดต้นทุนการสำรวจยิ่งขึ้น

สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการจากรัฐบาลในอันที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ให้เจริญยิ่งขึ้น

1. ลดภาษีขาเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วน
2. การคืนอากรขาเข้าตามมาตรา 19 ทวิ ให้มีการดำเนินการอย่างรวดเร็วขึ้น
3. ให้รัฐบาลช่วยหาตลาดในต่างประเทศให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้
4. รัฐบาลควรส่งเสริมการส่งออกของอุตสาหกรรมนี้ให้มากขึ้น หน่วยงานต่าง ๆ ที่รับผิดชอบควรมีการประสานงานกัน สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศควรมีบทบาทในด้านการหาข้อมูลทางการตลาดให้มากขึ้น

ความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม

กิจการบางแห่งไม่เห็นความจำเป็นในการร่วมมือกัน เนื่องจากคิดว่าแต่ละกิจการที่ทำการค้า ต่างก็ต้องการที่จะผลิตสินค้าแข่งขันกันเท่านั้น แต่กิจการบางแห่งก็ต้องการความร่วมมือจากผู้ประกอบการด้วยกันในด้านการผลิตและการตลาด

ข้อเสนอนี้

รัฐบาลควรทำหน้าที่สนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน ในอันที่จะร่วมมือในด้านการผลิต โดยอาจร่วมปรึกษาในเรื่องเทคนิคการผลิตและปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการผลิต ตลอดจนความร่วมมือในการหาข้อมูลทางการตลาดของตลาดต่างประเทศโดยทั่วไปโดยอาจจัดตั้งเป็นสมาคมผู้ประกอบการผลิตเครื่องประดับเทียม เพื่อให้ต่อสู้กับคู่แข่งจากประเทศอื่น ๆ ได้

ผลจากการร่วมมือในด้านการผลิตและการตลาดจะทำให้มีการพัฒนาในด้านการเทคนิคการผลิต คุณภาพและรูปแบบของสินค้า เพื่อให้เกิดความนิยมและความเชื่อต่อแก่ผู้ใช้สินค้า ดังนั้นรัฐบาลจึงควรประชาสัมพันธ์สินค้าประเภทนี้ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในลุ่มตลาดต่างประเทศโดยสามารถที่จะบอกได้อย่างเต็มภาคภูมิว่าเป็นสินค้า เครื่องประดับเกี่ยมที่ผลิตในประเทศไทย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย