

**ชื่อวิทยานิพนธ์** ปัจจัยชี้วัดที่มีผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจสิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปขนาดกลางและขนาดย่อม  
: กรณีศึกษาวิสาหกิจที่บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมให้การค้ำประกันสินเชื่อ

**ผู้วิจัย** นางสาววันใหม่ ไม้แพ **ปริญญา** เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต **อาจารย์ที่ปรึกษา** (1) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. มนูญ ใต้ชยามา (2) อาจารย์ภักดิ์ ทองส้ม **ปีการศึกษา** 2547

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) วิเคราะห์ปัจจัยชี้วัดที่มีผลต่อการดำเนินงานของสถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยที่บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมให้การค้ำประกันสินเชื่อ (2) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินการผลิตทั้งภาพรวม และเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การศึกษาใช้ข้อมูลจากแหล่งปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวอย่างซึ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย และขนาดย่อม 10 ราย ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนกันยายน 2547

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถาม มีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาในส่วนของปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงานของกิจการ และวิเคราะห์ในเชิงปริมาณในส่วนของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของกิจการ โดยใช้วิธีวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis) จำนวน 49 ปัจจัย โดยแบ่งเป็น 4 กลุ่ม ตามเกณฑ์ของสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ คือ ด้านการบริหาร ด้านการบริหารการเงิน ด้านสถานภาพสถานประกอบการ และด้านผลิตภาพการผลิต

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นเชิงมูลค่าเพิ่มมี 28 ปัจจัย ดังนี้ (1) ด้านการบริหารต้นทุน มี 6 ปัจจัย ประกอบด้วย การเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงาน ค่าเสื่อมราคาในโรงงาน ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร ค่าใช้จ่ายในการขาย และต้นทุนการผลิตรวม (2) ด้านการบริหารการเงิน มี 10 ปัจจัย ประกอบด้วย การลงทุนในสินทรัพย์ การหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ การหมุนเวียนของวัตถุดิบ การหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์สภาพคล่อง การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร กำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน กำไรต่อส่วนทุน อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนทุน ดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย (3) ด้านสถานภาพสถานประกอบการ มี 3 ปัจจัย ประกอบด้วย มูลค่าสินค้าที่ผลิต มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ และมูลค่าเพิ่ม (4) ด้านผลิตภาพการผลิต มี 9 ปัจจัย ประกอบด้วย ผลิตภาพของแรงงาน จำนวนพนักงานต่อยอดขาย มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนตามลำดับ

ปัญหาที่พบมี 3 ปัญหาหลัก คือ (1) การขาดความตระหนักในความสำคัญของการเพิ่มผลิตภาพการผลิตของผู้ประกอบการ ซึ่งในปัญหานี้วิสาหกิจขนาดกลางมีความตระหนักมากกว่าขนาดย่อม (2) การใช้กำลังการผลิตไม่เต็มที่เกิดจากการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ขาดแคลนแรงงาน อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ลดลง ขาดมาตรฐานการผลิต และวัตถุดิบมีราคาสูง ตามลำดับ โดยปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางเป็นปัจจัยที่เกี่ยวกับแรงงาน เงินทุน และอุปสงค์ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมาจากปัจจัยด้านเงินทุน อุปสงค์ และแรงงาน ตามลำดับ และ (3) ปัญหาที่มีผลต่อการดำเนินการผลิตโดยรวมพบว่าเป็นปัญหาเกี่ยวกับการขาดการพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต การบริหารต้นทุนการผลิต และการกำหนดมาตรฐานการผลิต ตามลำดับ ซึ่งวิสาหกิจขนาดกลางซึ่งเกิดจากปัจจัยด้านต้นทุน ทักษะแรงงาน และมาตรฐานการผลิตที่ยังไม่ดีเพียงพอ ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมเห็นว่าเกิดจากปัจจัยด้านทักษะแรงงาน มาตรฐานการผลิต และต้นทุน ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อกิจการทั้งในภาพรวมและในแต่ละกลุ่มเหมือนกัน ได้แก่ ต้นทุนจากการกู้ยืม อัตรากำไรเงินได้นีตินุคคผล การศึกษาและคุณภาพของแรงงาน ตามลำดับ

**คำสำคัญ:** ปัจจัยชี้วัดที่มีผลต่อการดำเนินงาน ผลิตภาพการผลิต เสื้อผ้าสำเร็จรูป ประสิทธิภาพ มูลค่าเพิ่ม

**Thesis title** : FACTORS AFFECTING THE PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM GARMENT ENTERPRISES  
: CASE STUDY OF THE ENTERPRISES GUARANTEED BY SMALL INDUSTRY CREDIT GUARANTEE CORPORATION.

**Researcher:** Miss Wanmai Maiphac; **Degree:** Master of Economics; **Thesis advisors:** (1) Dr. Manoon Toyama, Assistant Professor; (2) Mr. Pak Tongsom; **Academic year:** 2004

#### ABSTRACT

The purposes of this study were to (1) analyze factors affecting the performance of the small and medium garment enterprises which had been guaranteed by the Small Industry Credit Guarantee Corporation, (2) study problems and barriers affecting the manufacturing of the enterprises as a whole and make a comparison between the small and medium firms. The study used data from both primary and secondary sources. The primary data were collected from 20 medium firms and 10 small firms during July and September 2004.

The tool of this study was a questionnaire. Descriptive analysis was used for analyzing problems and barriers affecting the manufacturing of the enterprises. Factor analysis was applied as a quantitative method to analyze 49 factors classifying into 4 aspects. These were based on the criteria of National Productivity Institute, i.e. cost management, financial management, firm performance, and productivity

The results of the study were that there were 28 influencing factors which could be classified into 4 aspects. Firstly, the cost of management comprising 6 factors: office building depreciation, plant depreciation, raw materials costs, sales and management costs, sales costs, and total production costs respectively. Secondly, the financial management which consisted of 10 factors : management capital turnover, raw materials turnover, inventory turnover, fixed assets turnover, liquidity assets, fixed assets to net worth, profit to operating costs, profit to net worth, total liabilities to net worth, interest and discount expenses to total sales, respectively. Thirdly, the firm performance which comprised 3 factors : value of outputs, value of machinery and equipment, and value added, respectively. Fourthly, the productivity which included 9 factors : labor productivity, employees per sales, operating value assets, fixed asset value per employee, operating asset compensation, machinery investment efficiency, labor cost productivity, fixed asset investment efficiency, and current asset investment efficiency respectively.

The three main problems found were as follows: a lack of the awareness on an importance of an increase on the productivity of the entrepreneurs. For this first problem, the medium firms had more awareness than the small ones. For the second problem, it was occurred by the financial and labor constraints, the decline of product demand, a lack of the production standard, and the rise of raw material prices, respectively. These problems of the medium firms were labor, financial and demand factors, while those of the small firms were financial, demand and labor factors, respectively. For the third problem, it occurred from the lacks of the development of labor's production skills and expertise, the cost of production management, and the specification of production standard respectively. The medium firms pointed out that these problems were emerged from cost, labor skill, and the low quality of production standard factor respectively. On the other hand, the problems of small firms raised from labor skills, production standard and the costs respectively. According to the barriers affected enterprise performance, both as a whole and in each group, they were borrowing costs, the rates of corporate income tax, and the education as well as quality of labor respectively.

**Keywords:** Factors Affecting the Performance, Productivity, Garment, Efficiency, Value added

## กิตติกรรมประกาศ

ในการศึกษาวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ได้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ด้วยความเอาใจใส่อย่างยิ่ง ในการให้คำปรึกษา แนะนำ ตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่อง และข้อเสนอแนะ จากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มณูญ โต้ะยามา และอาจารย์ภักดี ทองส้ม รวมทั้งได้รับข้อสังเกตที่ดียิ่งจากอาจารย์ ดร.อัทธ์ พิศาลวานิช

ผู้วิจัยขอขอบคุณคณาจารย์ทุกท่านของสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ที่ได้ประสาทความรู้ให้แก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณ ดร.กิติพงษ์ พรหมวงศ์ ฝ่ายวิจัยนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ที่กรุณาให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิตการผลิตผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม เจ้าหน้าที่สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บริษัทประกันสินเชื่อบุคคลขนาดย่อม สำนักส่งเสริมอุตสาหกรรม และกรมโรงงานกระทรวงอุตสาหกรรม ที่กรุณาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพื่อนำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ และคุณวรนิษฐ์ รุจิณาภรณ์ ที่ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อประสานงานกับอาจารย์ที่ปรึกษาให้สำเร็จด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ บิดา มารดา ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจ ความดีของวิทยานิพนธ์เล่มนี้ขอบมอบแต่ บิดา มารดา และผู้ที่มีพระคุณทุกท่าน หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขอรับแต่เพียงผู้เดียว

วันใหม่ ไม่แพ้

มิถุนายน 2548

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ฉ
สารบัญตาราง .....	ณ
สารบัญภาพ .....	ญ
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา .....	7
สมมติฐานของการวิจัย .....	7
ขอบเขตการวิจัย .....	10
ข้อจำกัดในการวิจัย .....	11
นิยามศัพท์เฉพาะ .....	11
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	12
บทที่ 2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและวรรณกรรม .....	13
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง .....	13
นิยาม ความหมายและแนวคิดเกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพ .....	13
ดัชนีที่ใช้ในการประเมินสถานภาพสถานประกอบการ .....	15
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	24
สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	35
บทที่ 3 ระเบียบและวิธีการวิจัย .....	38
แหล่งที่มาของข้อมูล .....	38
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....	38
เครื่องมือที่ใช้วิจัย .....	39
การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	40
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	41

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	50
สถานการณ์ทั่วไป การผลิต การจ้างงาน และการลงทุน .....	50
ผลิตภัณฑ์และ โครงสร้างต้นทุน .....	55
ตลาดส่งออกและนำเข้า .....	56
นโยบายส่งเสริมสนับสนุนจากภาครัฐ .....	62
หน่วยงานที่ภาครัฐจัดตั้งเพื่อสนับสนุน SMEs .....	66
แนวทางของประเทศไทยในอนาคต .....	69
บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล .....	70
ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	70
ส่วนที่ 2 การดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	74
ส่วนที่ 3 การดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	78
บทที่ 6 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	104
สรุป .....	104
อภิปรายผล .....	107
ข้อเสนอแนะ .....	117
บรรณานุกรม .....	120
ภาคผนวก .....	124
ก วิชาศึกษานานกลางและขนาดย่อม .....	125
ข เครื่องมือที่ใช้ประเมินสถานภาพสถานประกอบการ .....	140
ค บทสรุปแผนแม่บทอุตสาหกรรมสิ่งทอ .....	164
ง แบบสัมภาษณ์ .....	179
จ แผนพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย .....	202
ประวัติผู้วิจัย .....	216

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 สูตรคำนวณปัจจัยชีวิตด้านการบริหารต้นทุน .....	16
ตารางที่ 2.2 สูตรคำนวณปัจจัยชีวิตด้านการบริหารการเงิน .....	17
ตารางที่ 2.3 สูตรคำนวณปัจจัยชีวิตด้านสถานภาพสถานประกอบการ .....	18
ตารางที่ 2.4 สูตรคำนวณปัจจัยชีวิตด้านผลิตภาพ .....	22
ตารางที่ 3.1 สูตรคำนวณปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs กลุ่มตัวอย่าง ..	44
ตารางที่ 4.1 สินค้าส่งออกสำคัญ 10 รายการแรกของประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2543-2547 .....	52
ตารางที่ 4.2 โครงสร้างการกระจายตัวภาคการผลิตจำแนกตามขนาดกิจการ .....	53
และหมวดการผลิตปี 2546	
ตารางที่ 4.3 โครงสร้างการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	54
ตั้งแต่ปี 2540-2545	
ตารางที่ 4.4 สถิติการประกอบกิจการ โรงงานอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	54
ตารางที่ 4.5 โครงสร้างต้นทุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	56
ตารางที่ 4.6 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ตั้งแต่ปี 2542-2547 .....	58
ตารางที่ 4.7 ตลาดส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยตั้งแต่ปี 2542-2547 .....	59
ตารางที่ 4.8 มูลค่าการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปตั้งแต่ปี 2542-2547 .....	60
ตารางที่ 4.9 มูลค่าการส่งออกกลุ่มสินค้าแฟชั่นไทย .....	61
ตารางที่ 4.10 การอนุมัติให้การค้าประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ..	68
ตารางที่ 5.1 สรุปรูปภาพทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	73
ของกลุ่มตัวอย่าง	
ตารางที่ 5.2 การดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	76
ของกลุ่มตัวอย่าง	
ตารางที่ 5.3 ภาพรวมของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป .....	80
ของกลุ่มตัวอย่าง	

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 5.1 เปรียบเทียบดัชนีบริหารต้นทุนผู้ประกอบการ SMEs.....	86
สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง	
ภาพที่ 5.2 เปรียบเทียบดัชนีบริหารการเงินผู้ประกอบการ SMEs.....	94
สิ่งทอ ประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง	
ภาพที่ 5.3 เปรียบเทียบดัชนีที่มีผลต่อสถานประกอบการผู้ประกอบการ SMEs.....	98
สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง	
ภาพที่ 5.4 เปรียบเทียบดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิตภาพการผลิตผู้ประกอบการ SMEs.....	103
สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง	

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

วิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2540 ส่งผลให้ประเทศไทยต้องเผชิญกับปัญหาที่มีความซับซ้อนและมีผลกระทบที่รุนแรงในหลายด้านสะท้อนปัญหาเชิงโครงสร้างของประเทศที่อ่อนแอ การพลิกฟื้นเศรษฐกิจไทยให้กลับคืนสู่ความแข็งแกร่งจำเป็นต้องแก้ปัญหามิใช่เพียงการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจในบางส่วน ระบบให้ทำงานสอดคล้องและขับเคลื่อนไปพร้อมกัน สำหรับแนวทางแก้ไขและฟื้นฟูเศรษฐกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องใช้ศักยภาพของทรัพยากรภายในประเทศเป็นกำลังสำคัญ พร้อมทั้งพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises : SMEs) ให้เข้มแข็งซึ่งเป็นหนึ่งในนโยบายหลักของการปฏิรูปเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจาก SMEs มีความคล่องตัวในการปรับสภาพให้เข้ากับสถานการณ์ทั่วไปของประเทศ มีการใช้เงินทุนที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่และช่วยรองรับแรงงานจากภาคเกษตรกรรมรวมถึงเป็นแหล่งที่สามารถรองรับแรงงานที่เข้ามาใหม่เป็นการป้องกันการอพยพของแรงงานเข้ามาหางานทำในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ช่วยกระจายการกระจุกตัวของกิจการไปสู่ภูมิภาคก่อให้เกิดการพัฒนาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจทั้งในส่วนภูมิภาคและของประเทศอย่างยั่งยืนต่อไป

หากพิจารณาองค์ประกอบของเกณฑ์ปัจจัยเพื่อวิเคราะห์ถึงประสิทธิภาพของธุรกิจ SMEs ดังกล่าวภายใต้หลักการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด การปรับเปลี่ยนระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นประกอบไปด้วยเกณฑ์ปัจจัยย่อยต่างๆ (กระทรวงอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 2547: 5) ดังนี้

1. การบริหารต้นทุน (Cost Management) เป็นตัวบ่งชี้ถึงต้นทุนประเภทต่างๆ ของกิจการ ซึ่งนำไปเป็นแนวทางในการควบคุมต้นทุนการผลิตส่วนเกินที่ไม่จำเป็นของกิจการได้
2. การบริหารการเงิน (Financial Management) เพื่อประเมินฐานะทางการเงินของกิจการสามารถทำกำไรอย่างน้อยเพียงใด บอกลักษณะประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มผลิตภาพ
3. สถานภาพของสถานประกอบการ (Performance) เพื่อเพิ่มผลิตภาพการผลิตให้กับกิจการในเชิงมูลค่าเพิ่ม



4. การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตต่อปัจจัยที่ใช้ในการผลิต โดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

เกณฑ์ปัจจัยด้านประสิทธิภาพธุรกิจเป็นประเด็นและได้รับความสนใจมากขึ้นทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน เนื่องจากภายใต้สภาวะการแข่งขันของโลกในปัจจุบัน กลไกราคาคือกลไกสำคัญในการแข่งขัน สินค้าที่มีราคาต่ำกว่าย่อมได้เปรียบ สำหรับประเทศคู่แข่ง เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าจะได้เปรียบ นอกจากนี้คุณภาพสินค้าและนวัตกรรมก็ได้กลายมาเป็นกุญแจสำคัญที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ผู้ประกอบการ SMEs เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่ควรให้ความสำคัญต่อการเพิ่มผลิตภาพทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ปัจจุบันภาคธุรกิจของไทยประกอบด้วยวิสาหกิจทั้งสิ้นประมาณ 2.2 ล้านราย ในจำนวนนี้กว่าร้อยละ 99.7 จัดเป็น SMEs ซึ่งมีการจ้างงานไม่เกิน 200 คนต่อกิจการ และในกิจการนี้มีวิสาหกิจซึ่งมีขนาดเล็กมากอยู่นอกระบบไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยเฉพาะการจ้างงาน ซึ่งในปี 2547 มีแรงงานประมาณร้อยละ 80 อยู่ใน SMEs สำหรับด้านการส่งออกร้อยละ 20 ของวิสาหกิจไทยพึ่งพาตลาดส่งออกต่างประเทศ ซึ่งกิจการ SMEs ยังมีบทบาทต่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมส่งออกขนาดใหญ่ที่ใช้วัตถุดิบแปรรูปขั้นต้นและชิ้นส่วนที่ผลิตภายในประเทศ การเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ที่เป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกและ SMEs ที่รับช่วงการผลิตเพื่อการส่งออกจึงเป็นกุญแจสำคัญในการพัฒนาการส่งออกและการสร้างรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศในภาพรวม นอกจากนี้ SMEs ที่กระจายอยู่ทั่วภูมิภาคของประเทศเป็นทั้งผู้ซื้อผลผลิตและผู้ผลิตสินค้าและบริการสนองความต้องการของผู้บริโภคในท้องถิ่นห่างไกล จึงเป็นกลไกสำคัญยิ่งในการกระจายรายได้และความเจริญสู่ภูมิภาค

สำหรับปัญหาของ SMEs ที่สำคัญๆ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กองบรรณาธิการ 2547: 5 - 6) มีดังต่อไปนี้

1. ปัญหาด้านการตลาด เนื่องจาก SMEs ส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดภายในประเทศ ยังขาดความรู้ความสามารถในด้านการตลาดในวงกว้าง โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ขณะเดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่งตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้าทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับสินค้าในท้องถิ่นหรือประเทศที่ผลิตโดยกลุ่ม SMEs มากขึ้น

2. ปัญหาขาดแคลนแหล่งเงินทุน SMEs มักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน เพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุนหรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากไม่มีการทำบัญชีอย่างมีระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันทำให้ต้องกู้เงินนอกระบบที่ต้องจ่ายอัตราดอกเบี้ยที่สูง

3. ปัญหาด้านแรงงาน เนื่องจากแรงงานที่ทำงานใน SMEs จะมีปัญหาการเข้าออกสูง คือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้นก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอ การพัฒนาฝีมือไม่ต่อเนื่องส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพสินค้า

4. ปัญหาข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิต โดยทั่วไป SMEs มักใช้เทคนิคการผลิตไม่ซับซ้อน เนื่องจากการลงทุนต่ำ ผู้ประกอบการและพนักงานขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิคที่ทันสมัย จึงทำให้ขาดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

5. ปัญหาข้อจำกัดด้านการจัดการ พบว่า SMEs มักขาดความรู้ในการบริหารจัดการหรือการบริหารที่มีระบบ ใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้ โดยเรียนผิดเป็นหลัก อาศัยบุคคลในครอบครัวมาช่วยงาน การบริหารงานในลักษณะนี้มีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึงแต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัวหากไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้เป็นระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้

6. ปัญหาการเข้าถึงบริการการส่งเสริมของภาครัฐยังไม่ทั่วถึง มี SMEs จำนวนมากจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์ หรือทะเบียนการค้า ดังนั้นกิจการโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของภาครัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพแวดล้อมหรือรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนเช่นเดียวกัน แม้ว่าภาครัฐจะลดเงื่อนไขขนาดเงินทุนและการจ้างงานเพื่อจูงใจ แต่มีผู้ประกอบการ SMEs เพียงร้อยละ 8.1 เท่านั้น ที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ

7. ปัญหาข้อจำกัดด้านบริการส่งเสริมพัฒนาขององค์การภาครัฐและภาคเอกชน การส่งเสริมพัฒนา SMEs ที่ผ่านมามีดำเนินการโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ชพว.) หอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ตลอดจนสมาคมการค้าและอุตสาหกรรมต่างๆ แต่เนื่องจาก SMEs มีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วประเทศ ประกอบกับข้อจำกัดของหน่วยงานต่างๆ เช่น บุคลากร งบประมาณ จำนวนสำนักงานในส่วนภูมิภาคมีไม่เพียงพอ

8. ปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่างๆ ข้างต้น SMEs โดยทั่วไปจึงค่อนข้างมีจุดอ่อนในการรับรู้ข่าวสารด้านต่างๆ เช่น นโยบายและมาตรการของภาครัฐ ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด

สำหรับอุตสาหกรรมหลักของอุตสาหกรรมแฟชั่น ได้แก่ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งตลอดระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมาได้พัฒนามาจากการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้ามาสู่การผลิตเพื่อการส่งออก เฉพาะการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเพียงอย่างเดียวสามารถสร้างรายได้ให้ประเทศกว่าปีละ 2 แสนล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) มีแรงงานในระบบเป็นทางการประมาณ 1 ล้านคนหรือร้อยละ 21.29 ของการจ้างงานในอุตสาหกรรมทั้งระบบของประเทศ (ทศพร แก้วประพันธ์ 2547: 6)

ในปี 2546 โครงสร้างการกระจายตัวของอุตสาหกรรมหมวดเครื่องแต่งกาย มีบทบาทในภาคการผลิต รองมาเป็นอันดับ 3 โดยมีมูลค่าการผลิตเท่ากับ 181,079 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.7 ของมูลค่า GDP ในภาคการผลิต แบ่งเป็นมูลค่าที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดใหญ่เท่ากับ 124,533 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.0 ในขณะที่มูลค่าที่เกิดจาก SMEs เท่ากับ 56,527 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.7 โดยจำแนกเป็นมูลค่าที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดกลางเท่ากับ 28,564 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.4 และวิสาหกิจขนาดย่อม 27,963 ล้านบาท หรือร้อยละ 1.3 (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2547: 46 - 48)

นอกจากนี้อุตสาหกรรมสิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่รัฐบาลให้การสนับสนุนมาโดยตลอด ทั้งนี้เนื่องมาจาก

1. เป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ สามารถสร้างรายได้ให้แก่ประเทศและเป็นสินค้าส่งออก 10 รายการแรกของประเทศ ซึ่งในปี 2546 การส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอันดับ 4 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,762 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และในปี 2547 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 3,092 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ร้อยละ 12.0 สำหรับตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศสหราชอาณาจักร และประเทศญี่ปุ่น (กรมศุลกากร ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสาร 2547)

2. เป็นอุตสาหกรรมประเภทแรงงานเข้มข้น (Labour Intensive) ก่อให้เกิดการจ้างงานจำนวนมาก ซึ่งในปี 2546 มีการจ้างงานในระบบประมาณ 306,503 คน จำแนกเป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ จำนวน 121,907 คน และ SMEs จำนวน 184,596 คน หรือเป็นร้อยละ 60.2 ของ SMEs ประเภทอุตสาหกรรม หรือเป็นร้อยละ 19.2 ของ SMEs ในภาคการผลิต (สสว. 2547: 31 - 32)

3. เป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องอาศัยการตัดเย็บ การออกแบบและแพ้นั้นเป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสินค้า ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าการส่งออกสินค้าด้วย

4. เป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดความเกี่ยวเนื่อง เพราะอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอุตสาหกรรมขั้นสุดท้ายของระบบ โครงสร้างสิ่งทอที่มีการใช้วัตถุดิบจากอุตสาหกรรมปั่นด้าย ทอผ้า ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่อยู่ในประเทศ ทำให้ในปี 2546 มีการจ้างงานในระบบของอุตสาหกรรมสิ่งทอ จำนวน 552,091 คน อีกทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมที่ทำให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องขั้นต้น

ในระยะเริ่มต้นของการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปและได้ทวีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้นเป็นลำดับ เริ่มจากการเป็นสินค้าทดแทนการนำเข้าและพัฒนาจนมาเป็นสินค้าส่งออก เป็นแหล่งเงินตราต่างประเทศปีละมากๆ และยังคงรักษาส่วนแบ่งในตลาดโลกไว้ได้ เนื่องจากการมีระบบโควตาที่ช่วยคุ้มกันการส่งออกของกลุ่มอื่นๆ ให้ไม่สามารถแย่งส่วนแบ่งตลาดได้ นอกจากนี้ประเทศไทยได้รับการส่งออกเพิ่มขึ้นจากข้อตกลงสองฝ่ายและตามขั้นตอนความตกลงสิ่งทอ (Agreement on Textile and Clothing : ATC) อีกด้วย ถึงแม้ประเทศคู่แข่งจะมีประสิทธิภาพในการส่งออกที่สูงกว่าและราคาสินค้าที่ต่ำกว่าประเทศไทย แต่ยังไม่สามารถขยายการส่งออกได้มากกว่าโควตาที่ตนได้รับซึ่งเป็นโอกาสในการส่งออกของไทยในช่วงที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน

ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยจะดีขึ้นในระยะหลังจากวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต่างประเทศกลับพบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยประสบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย ทั้งที่มาจากปัจจัยภายในประเทศและปัจจัยภายนอกประเทศ กล่าวคือปัจจัยภายในประเทศ ได้แก่ ปัญหาค่าเงินบาท ปัญหาด้านการเงินและสภาพคล่อง ปัญหาประสิทธิภาพการผลิต ภาระต้นทุนการผลิตสูง และการขาดการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ส่วนปัจจัยภายนอกประเทศ ได้แก่ การใช้มาตรการกีดกันทางการค้าทั้งในรูปแบบอุปสรรคการค้า (Tariff Barrier) และที่มิใช่ภาษี (Non-Tariff Barrier) เช่น โควตา มาตรการต่อต้านการทุ่มตลาด มาตรการตอบโต้การอุดหนุน และการกำหนดมาตรฐานสินค้า เป็นต้น นอกจากนี้เหตุปัจจัยทั้งสองดังกล่าวแล้ว นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอของประเทศต่างๆ และกติกการค้าระหว่างประเทศ อาทิ การกำหนดกฎเกณฑ์ว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า (Rule of Origin) ของประเทศผู้นำเข้า เป็นต้นส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอไทยด้วยเช่นกัน การสร้างความสามารถในการแข่งขัน นอกจากหมายถึงประสิทธิภาพการผลิตแล้ว ยังรวมถึงองค์ประกอบอื่นๆ ที่จะทำให้ผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าและส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคได้ในมูลค่าที่สูงและในจำนวนที่มาก จากการสัมมนาผู้ประกอบการสิ่งทอต่างๆ ที่ผ่านมา ผู้อภิปรายที่เป็นผู้ซื้อต่างประเทศ ต่างเน้นความสำคัญของ

ประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพ ความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้า (Quick Response) ความรู้และความสามารถในการปรับตัวตามตลาด (Flexibility) การบริการลูกค้า (Customer Service) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม (Creative and Innovative) ความเปิดเผย (Openness) ความพร้อมที่จะปรับปรุง (Willingness to Improve) ทีมงานที่แข็งแกร่ง และความรับผิดชอบต่อสังคม แรงงาน และสิ่งแวดล้อมด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจในอนาคต ดังนั้น อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยจะพึ่งค่าแรงงานราคาต่ำ หรือการลงทุนจากต่างประเทศเหมือนในอดีตไม่ได้แล้ว และกล่าวได้ว่าสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ต้องให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ สำหรับอุตสาหกรรมอื่นในประเทศไทยด้วย (สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ 2546: 34)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและเพิ่มมูลค่า (Value Added) สร้างบุคลากรด้านการออกแบบและการตลาดที่สำคัญคือนโยบายการตลาดที่จะผลักดันให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางแฟชั่นภูมิภาค ภายใต้โครงการ “กรุงเทพเมืองแฟชั่น” เป็นการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอควบคู่กับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนัง รองเท้า อัญมณี และเครื่องประดับ โดยใช้แฟชั่นเป็นตัวนำ โดยเป็นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดจากเดิมที่รับจ้างผลิตตามแบบลูกค้า (Original Equipment Manufacturing : OEM) ไปสู่การเป็นผู้ออกแบบสินค้า (Original Design Manufacture : ODM) และมีการสร้างเครื่องหมายการค้า (Brand Name) เป็นของตนเอง (Original Brand Manufacture : OBM) พร้อมกับการปรับตัวยกระดับจากผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพต่ำถึงปานกลาง (Low End) ไปเป็นสินค้าที่มีคุณภาพระดับกลางถึงระดับสูง (High End) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Chain) ให้สูงขึ้น (ทศพร แก้วประพันธ์ 2547: 7) มีการประชาสัมพันธ์ให้สร้างเครื่องหมายการค้าที่ได้รับการยอมรับแล้วออกไปต่างประเทศซึ่งเป็นรูปแบบที่ประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันได้ในอนาคตมาเป็นการทำตลาดเชิงรุก คือออกแบบผลิตภัณฑ์และนำเสนอสินค้าให้ลูกค้า ถ้ามีการปฏิบัติตามแผนงานอย่างจริงจังและบรรลุผลสำเร็จตามนโยบาย จะช่วยให้สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยมีการพัฒนาและผลิตสินค้านรูปแบบใหม่ๆ พร้อมทั้งมีเครื่องหมายการค้าที่เป็นเอกลักษณ์ สินค้ามีความแตกต่างจากสินค้าของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และคู่แข่งอื่นๆ สามารถแข่งขันในระยะยาว ยกเว้นสินค้าไปสู่ตลาดระดับกลางถึงระดับบน และมีความพร้อมที่จะเผชิญกับอุปสรรคที่มีผลต่อการค้า เช่น การค้าสิ่งทอเสรีในปี 2548 การที่ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนเข้าเป็นสมาชิกขององค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) และมาตรการกีดกันทางการค้าต่างๆ เป็นต้น

จึงกล่าวได้ว่า SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยมีบทบาทสำคัญในการสร้างความมั่นคงให้แก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศในอนาคตและเพื่อให้การส่งเสริมเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

ควรจะมีการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปตั้งแต่ปี 2542 - 2546 เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำที่มีการลงทุนไม่สูง และเทคโนโลยีในการผลิตระดับกลางถึงสูงแต่ใช้แรงงานเข้มข้นและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ ดังนั้นประเทศที่มีค่าแรงค่อนข้างต่ำจึงมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกเป็นหลัก นอกจากนี้ยังเป็นกลุ่มเป้าหมายในแผนพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่กำหนดแนวทางในการพัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจแฟชั่นในเขตร้อนของโลก (World Tropical Fashion) ด้วยเหตุนี้การสร้างตัวชี้วัดให้ผู้ประกอบการ SMEs ใช้เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบประสิทธิผลของกิจการเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมไปจนถึงระดับประเทศ

เนื่องจาก SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ จากที่ผ่านมาแม้ว่ามูลค่าการส่งออกจะเพิ่มขึ้นทุกปี แต่เป็นอัตราการขยายตัวที่ลดลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อมูลค่า GDP ของประเทศ ทำให้ต้องศึกษาหาปัจจัยซึ่งสะท้อนถึงประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยแต่ละตัวที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศ และหาสาเหตุที่ทำให้ผลิตภาพคงที่เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาเพื่อให้อุตสาหกรรมนี้มีการเติบโตซึ่งจะทำให้เกิดความต่อเนื่องในตัวธุรกิจก่อให้เกิดการจ้างงานจำนวนมาก และส่งผลต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจการสามารถทำรายได้ให้ประเทศต่อไป

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 วิเคราะห์ปัจจัยชีวิตที่มีผลต่อการดำเนินงานของสถานประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย ที่ บสย. ให้การค้าประกัน

2.2 ศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการทำงาน of สถานประกอบการทั้งภาพรวมและเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมของ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย ที่ บสย. ให้การค้าประกัน

## 3. สมมติฐานของการวิจัย

ปัจจัยที่เป็นตัวชี้วัดผลการดำเนินงานซึ่งก็คือมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ของ SMEs ลิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศ เพื่อหาค่าผลิตภาพ (Productivity) ของสถานประกอบการ SMEs ลิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศของการวิจัยครั้งนี้ ใช้สมมติฐานการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพการผลิตโดยผลการศึกษาของสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ได้กำหนดว่าผลิตภาพการผลิตขึ้นอยู่กับปัจจัยดังต่อไปนี้

- 3.1 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม (% of Materials cost)
- 3.2 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม (% of Production Labour Cost)
- 3.3 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม (% of Depreciation)
- 3.4 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม (% of Total Labour Cost)
- 3.5 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม (% of Total Manufacturing Cost)
- 3.6 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม (% of Salaries & Allowance for Director and Officers)
- 3.7 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม (% of Promotion Expense)
- 3.8 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม (% of Interest Expense)
- 3.9 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม (% of Office Depreciation)
- 3.10 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ต่อต้นทุนรวม (% of Tax & Other Public Charges)
- 3.11 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม (% of Total Selling & Admin Expense)
- 3.12 อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน (Operating Profit to Management Capital Ratio)
- 3.13 อัตรากำไรต่อยอดขาย (Operating Profit to Sales Ratio)
- 3.14 อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Ordinary Profit to Net worth Ratio)
- 3.15 อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน (Ordinary Profit to Total Liabilities and Net worth Ratio)

- 3.16 อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (Gross Profit to Sales Ratio)
- 3.17 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ (Management Capital Turnover)
- 3.18 อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย (Selling Expenses to Sales Ratio)
- 3.19 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover)
- 3.20 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ (Accounts Receivables Turnover)
- 3.21 อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้ (Payables Turnover)
- 3.22 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover)
- 3.23 อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ (Raw materials Turnover)
- 3.24 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)
- 3.25 อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Acid Ratio)
- 3.26 อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย (Interest Expense to Sales Ratio)
- 3.27 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Fixed Assets to Net worth Ratio)
- 3.28 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว (Fixed Assets to Long-term Capital)
- 3.29 อัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net worth to Total Liabilities and At worth Ratio)
- 3.30 อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)
- 3.31 มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด (Amount of Production per Employee)
- 3.32 มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน (Amount of Processing per Employee)
- 3.33 มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Amount of Processing Ratio)
- 3.34 ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม (Personal Expense to Amount of Processing Ratio)
- 3.35 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Efficiency of Machinery Investment Ratio)
- 3.36 มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน (Value of Machines per Employee)
- 3.37 อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Material Cost to Production Value Ratio)



- 3.38 อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Labour Cost to Production Value Ratio)
- 3.39 ผลผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity)
- 3.40 ผลผลิตภาพทุน (Capital Productivity)
- 3.41 ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน (Wage Productivity)
- 3.42 มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม (Value Added to Sales Ratio)
- 3.43 ยอดขายรวมต่อพนักงาน (Sales Per Employees)
- 3.44 มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน (Capital Intensive Ratio)
- 3.45 มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน (Employees Equipment Ratio)
- 3.46 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน (Efficiency of Investment in Current Assets)
- 3.47 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Efficiency of Investment in Equipment)
- 3.48 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร (Machinery Efficiency Ratio)
- 3.49 ผลตอบแทนการลงทุนในสินทรัพย์ (Operating Capital Profit Ratio)

#### 4. ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษา SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย จากผู้ประกอบการที่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินในประเทศไทยแต่มีหลักประกันไม่เพียงพอจึงขอให้บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ค้ำประกันสินเชื่อในส่วนที่ขาดหลักประกันนั้น โดยเป็นการวิเคราะห์จากการออกแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ประกอบการและจากงบการเงินของกิจการตั้งแต่ปี 2542 - 2546 เพื่อศึกษาภาพรวมและเปรียบเทียบกิจการระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถแบ่งการวิเคราะห์เป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เป็นการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับ ที่ตั้งสถานประกอบการ ลักษณะผลิตภัณฑ์ คุณภาพสินค้า ด้านตลาด ระดับการศึกษาและอายุการทำงานพนักงาน

ส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาเกี่ยวกับระดับปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 3 เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของแต่ละดัชนี (Factor Analysis) เพื่อนำไปสู่สาเหตุของปัญหาหรือปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อดัชนีนั้น จำนวน 49 ตัว แบ่งเป็นดัชนีด้านการบริหารต้นทุน จำนวน 11 ตัว ดัชนีด้านการบริหารการเงิน จำนวน 19 ตัว ดัชนีวัดสถานภาพของสถานประกอบการ จำนวน 8 ตัว และดัชนีวัดการเพิ่มผลผลิตภาพ จำนวน 11 ตัว

## 5. ข้อจำกัดในการวิจัย

เป็นการศึกษาผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศ โดยที่ไม่ใช้ข้อมูลที่จัดเก็บจากหน่วยงานของราชการเนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากไม่ได้แจ้งผลประกอบการทั้งหมดให้กับหน่วยงานดังกล่าวในการจัดเก็บเป็นฐานข้อมูล ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาครั้งนี้จึงเป็นผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมให้การค้ำประกันผ่านสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการจะแจ้งผลการดำเนินงานทั้งหมดเพื่อขอให้สถาบันการเงินอนุมัติสินเชื่อ แต่เนื่องจากการวิเคราะห์ในเชิงลึกเกี่ยวกับงบการเงิน ประกอบด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ตั้งแต่ปี 2542-2546 แต่เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่การจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงินที่ผ่านมาไม่เป็นระบบเท่าที่ควรหรือมีการจัดเก็บเพียงย้อนหลังเพียงไม่กี่ปี โดยเฉพาะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม จึงทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีข้อมูลสมบูรณ์ที่จะทำการศึกษานี้มีจำนวนค่อนข้างน้อย นอกจากนี้ยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับช่วงเวลาเพียงช่วงสั้นๆ ในการรวบรวมข้อมูลนำไปใช้

## 6. นิยามศัพท์เฉพาะ

สำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ นิยามศัพท์เฉพาะ ดังต่อไปนี้

**6.1 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises : SMEs)** ให้จำนวนแรงงานเป็นเกณฑ์ในการกำหนดขนาด SMEs สามารถแบ่งได้ดังนี้ วิสาหกิจขนาดย่อมมีการจ้างงานไม่เกิน 50 คน และวิสาหกิจขนาดกลาง มีการจ้างงานตั้งแต่ 51 - 200 คน

**6.2 บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม : บสย. (Small Industry Credit Guarantee Corporation : SICGC)** เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐบาล ภายใต้การดูแลของ

กระทรวงการคลัง ทำหน้าที่ให้การค้ำประกันสินเชื่อผู้ประกอบการ SMEs ที่ขอสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินแต่มีหลักประกันไม่เพียงพอ

**6.3 ปัญหาในการดำเนินกิจการ** ในการวิจัยครั้งนี้ หมายถึงปัญหาที่เกิดจากปัจจัยภายในกิจการของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งสามารถควบคุมได้

**6.4 อุปสรรคในการดำเนินกิจการ** ในการวิจัยครั้งนี้ หมายถึงปัญหาหรือที่เกิดจากปัจจัยภายนอกกิจการของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอเสื้อผ้าสำเร็จรูป ไม่สามารถควบคุมได้

**6.5 เสื้อผ้าสำเร็จรูป** ครอบคลุมการผลิต จำแนกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

6.5.1 เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำจากผ้าทอ (*Garment : of wool, cotton, man-made fibre*)

6.5.2 เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำจากผ้ายัด (*Garment : knitted or crocheted of wool, cotton, man-made fibre*)

6.5.3 เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำจากการถักทอ (*Jerseys : pullovers, cardigans, knitted or crocheted*)

6.5.4 เสื้อผ้าเด็กอ่อน (*Babie's Garment*)

## 7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 ทำให้ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในการเพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity) ของสถานประกอบการ เพื่อให้ภาครัฐหรือภาคเอกชนสามารถส่งเสริมหรือให้การสนับสนุนได้ตามความสำคัญของปัจจัยแต่ละตัว เนื่องจากปัจจัยชีวิตจะบอกให้ทราบว่ากิจการขึ้นอยู่กับ จุดใด การใช้ทรัพยากรมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด กลุ่มค่ากับผลผลิตที่ได้หรือไม่ และบรรลุเป้าหมายคืออุปสงค์ของผู้บริโภคมากน้อยเพียงใด โดยสามารถนำข้อมูลของกิจการไปเปรียบเทียบกับกิจการอื่นๆ ได้ (Benchmarking) และหากมีการเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่องจะแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มผลการดำเนินธุรกิจ สามารถทำนายผลการดำเนินงานในอนาคตได้ระดับหนึ่ง นอกจากนี้ยังสามารถนำแนวโน้มดังกล่าวไปใช้วางแผนกลยุทธ์ของกิจการได้ และส่งผลที่ดีต่อเศรษฐกิจมหภาคอันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ดำเนินนโยบายของรัฐและเอกชน

7.2 ทำให้ทราบปัญหาและอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศ เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาและเพื่อหามาตรการ

สนับสนุนการพัฒนา SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย เพื่อก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสินค้า  
ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าการส่งออกสินค้าด้วย

## บทที่ 2

# ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและวรรณกรรม

### 1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

#### 1.1 นิยาม ความหมาย และแนวคิดการเพิ่มผลิตภาพ

เศรษฐศาสตร์เน้นการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ แนวคิดหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ คือ การนำแนวคิดผลิตภาพมาใช้เป็นกรอบคิดพื้นฐานของการใช้ปัจจัยการผลิตที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงผลิตภาพมาใช้ในอุตสาหกรรมภายในประเทศเพื่อให้การใช้ปัจจัยการผลิตอย่างคุ้มค่าที่สุด

คำว่า Productivity มีการแปลเป็นภาษาไทยหลายคำแต่ที่นิยมใช้ได้แก่ “การเพิ่มผลผลิต” หรือ “ผลิตภาพ”

“การเพิ่มผลผลิต” เป็นแนวคิดในมุมมองกว้างมีความหมายในเชิงการพัฒนาที่ดีขึ้น

“ผลิตภาพ” ใช้ในสภาวะหรือสภาพเป็นสิ่งที่คำนวณหรือเป็นอัตราส่วนในยุทธศาสตร์การเพิ่มผลผลิตของประเทศ (สุชาติ ยวดี 2545: 14)

คำว่า “Productivity” มีความเกี่ยวข้องกับความหมายที่สำคัญดังนี้

1. ผลิตภาพการผลิต (Productivity) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิตที่ได้จากการผลิตหรือการบริการต่อปัจจัยที่ใช้ในการผลิตนั้นๆ ซึ่งหมายถึงความมีประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ (แรงงาน ทรัพย์สิน ที่ดิน วัตถุดิบ และพลังงาน) ในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการตามที่ต้องการ (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ 2546) ดังสมการต่อไปนี้

$$\text{ผลิตภาพการผลิต} = \text{ผลผลิต} / \text{ปัจจัยการผลิต}$$

$$(\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input})$$

2. มูลค่าเพิ่ม (Value Added) คือมูลค่าที่เกิดจากความสามารถของพนักงานและผู้บริหารทุกคนในองค์กรในกระบวนการผลิตหรือแปรสภาพสิ่งๆที่ซื้อมาจากภายนอก (เช่น วัตถุดิบ เครื่องมือ เครื่องจักร พลังงาน และต้นทุนอื่นๆ) ให้เป็นสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องการ มีสูตรการคำนวณ 2 วิธี ดังนี้

## 2.1 วิธีบวก (Addition Method) สูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\text{มูลค่าเพิ่ม} = \text{ค่าใช้จ่ายพนักงาน} + \text{ค่าใช้จ่ายการเงิน} + \text{ค่าเช่า} / \text{ค่าเสื่อมราคา} \\ + \text{ภาษี} + \text{กำไรสุทธิ} + \text{ค่าใช้จ่ายอื่นที่จะส่งผลกระทบต่อการเงินงาน}$$

โดยที่

ค่าใช้จ่ายพนักงาน คือ เงินเดือน ค่าล่วงเวลา โบนัส และสวัสดิการ

ค่าใช้จ่ายการเงิน คือ ดอกเบี้ยจ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

กับการกู้ยืมเงิน

ภาษี คือ ภาษีเงินได้ ภาษีการค้า ภาษีนำเข้า และอากรอื่นๆ ที่เกี่ยวกับ

การดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ คือ ไม่ใช่ค่าใช้จ่ายในงวดนี้ แต่เกิดขึ้นหรือส่งผลกระทบต่อ

การดำเนินงานในงวดนี้

## 2.2 วิธีลบ (Subtraction Method) สูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\text{มูลค่าเพิ่ม} = \text{ขายสุทธิ} - \text{สิ่งที่ซื้อมาจากภายนอก (วัตถุดิบ พลังงาน ฯลฯ)} \\ + \text{การเปลี่ยนแปลงของสินค้าคงเหลือ}$$

## 3. ผลผลิตภาพการผลิต<sup>1</sup> มีค่าที่เกี่ยวข้องหลายค่า ดังนี้

3.1 ประสิทธิภาพ (Efficiency) หมายถึงความสูญเสียของทรัพยากรที่เข้าไปในระบบ แล้วมีความสูญเสียน้อยที่สุด สามารถแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$\text{ประสิทธิภาพ} = \text{ผลผลิต} / \text{ทรัพยากร}$$

$$(\text{Efficiency} = \text{Output} / \text{Input})$$

3.2 อัตราผลิตภาพ (Productivity) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิต (output) ต่อ ทรัพยากร (Input) ที่มีการใช้ในการก่อให้เกิดผลผลิต หรือเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$\text{อัตราผลิตภาพ} = \text{ผลผลิต} / \text{ทรัพยากร}$$

$$(\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input})$$

สำหรับแนวคิดการเพิ่มผลิตภาพการผลิต ประกอบด้วย 2 แนวคิด ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดด้านปรัชญา เป็นแนวคิดที่ปรับปรุงมาจากนิยามของสมาพันธ์การเพิ่มผลิตภาพ แห่งยุโรป (European Productivity Agency: EPA) ได้ดังนี้

---

<sup>1</sup> วันชัย วิจิตรวนิช (2543) ใช้คำว่า การเพิ่มผลผลิตในอุตสาหกรรม

การเพิ่มผลผลิตเป็นทัศนคติเชิงบวก ภายใต้แนวคิด “เหนือสิ่งอื่นใด ผลผลิตการผลิต คือ จิตสำนึกหรือเจตคติที่จะแสวงหาแนวทางปรับปรุงและสร้างสรรค์สิ่งต่างๆ ให้ดีกว่าเดิมอยู่เสมอเป็นความเพียรพยายามอย่างไม่มีที่สิ้นสุดที่จะปรับเปลี่ยนงานหรือกิจกรรมที่ทำให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ด้วยเทคนิควิธีการใหม่ๆ ผลผลิตการผลิตเป็นความเชื่อในความก้าวหน้าของมนุษย์”

2. แนวคิดทางเชิงเทคนิค (Technical Concept) ตามนิยามขององค์การสหภาพแรงงานนานาชาติ (International Labour Organization : ILO) นิยามไว้ดังนี้

“Productivity is efficiency in utilization of input elements” หรือ

“ผลผลิตการผลิต คือประสิทธิภาพของการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า”

2.1 ในภาคธุรกิจ การเพิ่มผลผลิต หมายถึงการผลิตสินค้าหรือบริการตามที่ถูกค้าต้องการ โดยใช้ปัจจัยการผลิตอย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพสูงสุดไม่มีของเสียระหว่างกระบวนการผลิต

2.2 ในภาคการผลิต ผลผลิตการผลิต วัดได้ดังนี้

ผลผลิตการผลิต = ผลผลิต / ทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิต

(Productivity = Output / Input)

โดยที่

ผลผลิต ได้แก่ สินค้า บริการ หรือผลงานที่เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อหรือผู้ใช้ ทรัพยากร ได้แก่ ปัจจัยที่ใช้เพื่อดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งผลผลิต

ปัจจัยการผลิต ได้แก่ ทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต (แรงงาน วัตถุดิบ พลังงาน เครื่องจักร เงินทุน และอื่นๆ)

## 1.2 ดัชนีที่ใช้ประเมินสถานภาพสถานประกอบการ

ภายใต้แผนปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมที่ศึกษาโดยสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติได้กำหนดดัชนีชี้วัดสถานภาพสถานประกอบการ โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ 2546) ดังนี้

ส่วนที่ 1 ดัชนีด้านการบริหารต้นทุน (Cost Management Ratios) เป็นสัดส่วนต้นทุนการผลิตแต่ละรายการทั้งในและนอกสายการผลิตกับต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกิจการ เพื่อบ่งชี้ถึงต้นทุนประเภทต่างๆ ของกิจการ และเป็นแนวทางในการปรับหรือควบคุมต้นทุนการผลิตส่วนเกิน และไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนการผลิต (Production Cost) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (Selling & Admin Expense) ดัชนีชี้วัดด้านนี้มี 18 ตัว (รายละเอียดตามตารางที่ 2.1)





ส่วนที่ 2 ดัชนีด้านการบริหารการเงิน (Financial Management Ratios) เพื่อใช้ประเมินฐานะการเงิน ประสิทธิภาพและความสามารถในการทำกำไรของกิจการ ดัชนีชี้วัด 23 ตัว แบ่งเป็น 4 กลุ่มคือ กลุ่มที่วัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) มี 9 ตัว กลุ่มวัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์ (Activity Ratios) มี 7 ตัว กลุ่มวัดสภาพคล่อง (Liquidity Ratios) มี 2 ตัว กลุ่มวัดความสามารถในการก่อหนี้ (Leverage Ratios) มี 5 ตัว (รายละเอียดตามตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2 สูตรคำนวณปัจจัยชี้วัดด้านการบริหารการเงิน

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
1. อัตรากำไรต่อต้นทุนการค้าดำเนินงาน	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ต้นทุนการจัดการทั้งหมด
2. อัตรากำไรต่อยอดขาย	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ยอดขายรวม
3. อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ส่วนของผู้ถือหุ้น
4. อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / มูลค่าการลงทุนรวม
5. อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	กำไรขั้นต้น / ยอดขายรวม
6. อัตรากำไรต่อรายรับรวม	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / รายรับรวม
7. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์	ยอดขาย / ต้นทุนการจัดการทั้งหมด
8. อัตราค่าใช้จ่ายและค่าตอบแทนการขายต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายจากการขายและบริหาร / ยอดขายรวมทั้งหมด
9. อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร / ยอดขายรวมทั้งหมด
10. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	ยอดขายรวม / สินทรัพย์ถาวร
11. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้	ยอดขายรวม / ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ
12. อัตราการหมุนเวียนของผู้ถือหุ้น	ยอดขายรวม / เงินปันผล
13. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ	ยอดขายรวม / สินค้าคงเหลือ
14. อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ	ยอดขายรวม / สินค้าสำเร็จรูป
15. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ระหว่างผลิต	ยอดขายรวม / สินทรัพย์ระหว่างผลิต
16. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป	ยอดขายรวม / สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ
17. อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
18. อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	(เงินสด + เงินฝาก + ลูกหนี้การค้า + ตัวเงินรับ) / หนี้สินหมุนเวียน
19. อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย	(ดอกเบี้ย + ส่วนลดจ่าย) / (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต + รายรับจากการขายสินค้าที่ซื้อเข้ามาจำหน่ายในสภาพเดิม + รายรับจากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น)
20. อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	สินทรัพย์ระยะยาว / ส่วนของผู้ถือหุ้น
21. อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว	สินทรัพย์ระยะยาว / (ส่วนของผู้ถือหุ้น + หนี้สินระยะยาว)
22. อัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	ส่วนของผู้ถือหุ้น / (หนี้สินรวม + ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม)
23. อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น

โดยที่ข้อ 1 - 9 วัดความสามารถในการทำกำไร ข้อ 10 - 16 วัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์ ข้อ 17 - 18 วัดสภาพคล่อง ข้อ 19 - 23 วัดความสามารถในการก่อหนี้

ส่วนที่ 3 ดัชนีวัดสถานภาพของสถานประกอบการ (Performance Ratio) สามารถได้แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ดัชนีการเพิ่มผลผลิตเชิงคุณค่า (Value Productivity Ratios) และดัชนีการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม (Value-added Productivity Ratios) ดัชนีชี้วัด มี 8 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2.3 สูตรคำนวณปัจจัยชี้วัดสถานภาพของสถานประกอบการ

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
1.มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด	รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด
2.มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน	รายรับจากการขายสินค้า - ค่าวัตถุดิบ-ค่าชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต-ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / จำนวนแรงงานทั้งหมด
3.มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต	(รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ-ค่าชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต
4.ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม	ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมด / (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ-ค่าชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต)
5.ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์	(รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต- ค่าวัตถุดิบ- ค่าชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
6.มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน	ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด
7.อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	ค่าวัตถุดิบ / มูลค่าสินค้าที่ผลิต
8.อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	(ค่าตอบแทนแรงงานประจำในโรงงาน + ค่าตอบแทนแรงงานชั่วคราว) / มูลค่าสินค้าที่ผลิต

#### ส่วนที่ 4 ดัชนีชี้วัดผลผลิตภาพการผลิต (Productivity Ratio)

ผลผลิตภาพการผลิต<sup>2</sup> เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิตที่ได้จากการผลิตหรือการบริการต่อปัจจัยที่ใช้ในการผลิตนั้นๆ ดังสมการต่อไปนี้

$$\text{ผลผลิตภาพการผลิต} = \text{ผลผลิต} / \text{ปัจจัยการผลิต}$$

<sup>2</sup> ผลผลิตภาพการผลิต สำหรับสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ใช้คำว่า การเพิ่มผลผลิต และวันชัย วิจิตรวนิช ใช้คำว่า อัตราผลิตภาพ

$$(\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input})$$

สำหรับผลิภาพการผลิตได้กำหนดเป็น 3 ประเภท (วันชัย วิจิตรวนิช 2543: 1-21) ดังนี้

1. **ผลิภาพการผลิตบางส่วน (Partial Rate of Productivity)** คืออัตราส่วนระหว่างผลผลิตต่อทรัพยากรที่ใช้ในแต่ละชนิด เช่น ผลิภาพวัตถุดิบ (Material Productivity) ผลิภาพแรงงาน (Labour Productivity) ผลิภาพค่าใช้จ่าย (Expense Productivity) ผลิภาพเงินลงทุน (Capital Productivity) ผลิภาพพลังงาน (Energy Productivity)

2. **ผลิภาพการผลิตรวม<sup>3</sup> (Total Factor Productivity: TFP)** คืออัตราส่วนผลผลิตสุทธิต่อผลผลิตรวมของทรัพยากรด้านเงินทุนและแรงงาน แทนค่าได้ดังนี้

$$\text{ผลผลิตสุทธิ} = \text{ผลผลิตรวม} - \text{ค่าวัสดุและค่าบริการที่ต้องซื้อ}$$

3. **ผลิภาพรวม (Total Productivity)** คืออัตราส่วนระหว่างผลผลิตต่อทรัพยากรที่ใช้ทั้งสิ้น การเพิ่มผลผลิตจากผลิภาพการผลิต มี 5 แนวทาง ดังนี้

1. การใช้ทรัพยากรเพิ่มขึ้น แต่ผลผลิตเท่าเดิม (Input เพิ่มขึ้น แต่ Output เท่าเดิม)
2. การใช้ทรัพยากรเพิ่มขึ้น แต่ผลผลิตลดลง (Input เพิ่มขึ้น แต่ Output ลดลง)
3. การใช้ทรัพยากรเพิ่มขึ้น แต่ผลผลิตเพิ่มขึ้นน้อยกว่า (Input เพิ่มขึ้น แต่ Output น้อยกว่า)
4. การใช้ทรัพยากรน้อยลง แต่ผลผลิตเท่าเดิม (Input น้อยลง แต่ Output เท่าเดิม)
5. การใช้ทรัพยากรน้อยลง แต่ผลผลิตน้อยลงกว่า (Input น้อยลง แต่ Output น้อยลงกว่า)

ซึ่ง วันชัย วิจิตรวนิช (2543) ได้ระบุถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิภาพการผลิต (Productivity Improvement) ประกอบด้วย

1. การลงทุน (Investment) ถ้ามีการเพิ่มทุน จะสามารถเพิ่มผลิภาพการผลิตได้
2. อัตราส่วนเงินทุนต่อแรงงาน (Capital / Labour) ถ้ามีค่าสูง จะสามารถเพิ่มผลิภาพการผลิตได้
3. การวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ถ้ามีการลงทุนใน R&D จะมีผลในการเพิ่มผลิภาพการผลิตในระยะยาว
4. การใช้เงินทุน (Capital Utilization) การใช้เงินทุนให้เหมาะสม จะกระตุ้นให้เกิดการเพิ่มผลิภาพการผลิตได้

---

<sup>3</sup> วันชัย วิจิตรวนิช ใช้คำว่า อัตราผลิภาพองค์ประกอบรวม

5. กฎระเบียบแห่งรัฐ (Government Regulation) ถ้ารัฐมีมาตรการเข้มงวดจะกระทบต่อการเพิ่มผลิตภาพ

6. อายุของโรงงานและเครื่องจักร (Age of Plant & Equipment) ถ้ามีอายุน้อย จะทำให้ประสิทธิภาพการผลิตสูง ซึ่งเป็นการเพิ่มผลิตภาพการผลิต

7. ต้นทุนพลังงาน (Energy Cost) ถ้ามีต้นทุนน้อย จะกระตุ้นให้เกิดการผลิต เพื่อเพิ่มผลิตภาพการผลิต

8. การผสมผสานของแรงงาน (Workforce Mix) ระหว่างแรงงานชำนาญกับแรงงานทั่วไป กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ ทำให้แรงงานมีความชำนาญเพิ่มขึ้น สามารถเพิ่มผลิตภาพการผลิตได้

9. จริยธรรมในงาน (Work Ethic) ถ้าทุกคนมีจริยธรรมหรือจิตสำนึก จะทำให้แรงงานมีความรับผิดชอบ ก่อให้เกิดการเพิ่มผลิตภาพการผลิต

10. การบริหารงาน (Management) ถ้ามีการบริหารงานที่ดี จะทำให้ผลิตภาพการผลิตเพิ่มขึ้น

11. อิทธิพลของสหภาพแรงงาน (Union's Influence) มีผลต่อการกระตุ้นให้เกิดการเพิ่มผลิตภาพการผลิต

12. ความหวั่นเกรงของแรงงานต่อการตกงาน (Worker's Fear about Loss of Job) มีผลให้แรงงานมีความรับผิดชอบ จะทำให้ผลิตภาพการผลิตเพิ่มขึ้น

สำหรับตัวชี้วัดผลิตภาพการผลิต<sup>4</sup> เชิงมูลค่าเพิ่ม จะมีประโยชน์ต่อธุรกิจ SMEs ในการวัดประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ 2546) ดังนี้

**ประสิทธิภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity : TFP)** คือ ผลผลิตที่ผลิตได้โดยใช้ปัจจัยการผลิตต่างๆ เช่น ปัจจัยแรงงาน ปัจจัยทุน (รวมที่ดิน) เขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$\text{ประสิทธิภาพการผลิตรวม} = \text{ผลผลิต} / (\text{แรงงาน} + \text{ทุน})$$

$$\text{หรือ TFP} = \text{Output} / (\text{Labour} + \text{Capital})$$

สำหรับการวัดประสิทธิภาพการผลิตรวม มี 2 แนวคิด คือ

1. การวัดประสิทธิภาพการผลิตในระดับเศรษฐกิจ มี 2 ระดับ คือ

1.1 การวิเคราะห์บัญชีการเจริญเติบโต (Growth Accounting Analysis) อยู่บนพื้นฐานของอัตราการเจริญเติบโตของปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถวัดได้ คือผลต่างของอัตราการเจริญเติบโตของผลผลิตทั้งหมดกับการเจริญเติบโตของปัจจัยการผลิตที่สามารถวัดได้

ในกรณีที่ปัจจัยการผลิตประกอบด้วยแรงงานและทุน เขียนเป็นสมการได้ดังนี้

---

<sup>4</sup> สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ใช้คำว่า การเพิ่มผลผลิต

TFP growth rate = GDP Growth rate – [(Share of labour input x Labour growth rate) + (Share of capital input x Capital growth rate)]

**1.2 การวิเคราะห์สมการถดถอย (Regression Analysis)** เป็นการประมาณค่าสัดส่วนของปัจจัยการผลิตโดยใช้สมการถดถอย ทำให้สามารถหาความสัมพันธ์ระหว่างค่า GDP กับปัจจัยการผลิตที่วัดได้ ซึ่งได้แก่ แรงงานและทุน และปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถวัดได้ หรือ TFP นั้นเอง สามารถแทนค่าด้วยสมการต่อไปนี้

$$GDP = \text{Weighted factor input} + TFP$$

ภายหลังการประมวลผลข้อมูล จะได้สมการถดถอยดังนี้

$$GDP = (a \times \text{Labour}) + (b \times \text{Capital}) + (c \times \text{Time})$$

สัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรด้านซ้ายของสมการ (a, b, c) จะแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการผลิตต่างๆ กับค่า GDP

โดยที่

1. สัมประสิทธิ์ของตัวแปรแรงงาน หมายถึง Weighted Growth in labour input
2. สัมประสิทธิ์ของตัวแปรทุน จะหมายถึง Weighted Growth in capital input
3. สัมประสิทธิ์ของตัวแปรเวลา จะหมายถึง Weighted Growth in time input

## 2. การวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับหน่วยธุรกิจ

เป็นการวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับองค์กร คือ อัตราส่วนของผลผลิตที่แท้จริงกับปัจจัยการผลิตที่แท้จริง แสดงดังสมการพื้นฐาน ดังต่อไปนี้

$$TFP = Y / (aL + bK + \dots\dots\dots)$$

โดยที่

Y หมายถึง ผลผลิตขององค์กร

L หมายถึงแรงงาน

K หมายถึง เงินลงทุน

a, b หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์ของแรงงานและทุนตามลำดับ

ในทางปฏิบัติการวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับองค์กร สามารถวัดได้ 3 ลักษณะ (Approach) ดังนี้

**2.1 วิธีการวัดจากดัชนีผลิตภาพ (Productivity Index Approach)** ใช้ข้อมูลอนุกรมเวลาของผลผลิตและปัจจัยการผลิตที่แท้จริง (มูลค่าผลผลิตและปัจจัยการผลิตซึ่งหักผลกระทบด้านราคาออก

แล้ว) ซึ่งดัชนีการวัดประสิทธิภาพของการผลิตรวมจะหมายถึง มูลค่าผลผลิตที่แท้จริงหารด้วยมูลค่าปัจจัยการผลิตที่แท้จริงนั่นเอง

**2.2 วิธีการวัดจากผลิตภาพ (Productivity Approach)** เป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของราคาของผลผลิตและปัจจัยการผลิตแยกจากกันโดยเด็ดขาด เรียกว่า การวัด Price Recovery ซึ่งไม่ต้องใช้การวัดมูลค่าที่แท้จริงเหมือนในวิธีแรก เขียนสมการต่อไปนี้

$$\text{มูลค่าผลผลิต} = \text{ปริมาณผลผลิต} \times \text{ราคาผลผลิต} \dots\dots\dots(a)$$

$$\text{มูลค่าปัจจัยการผลิต} = \text{ปริมาณปัจจัยการผลิต} \times \text{ราคาปัจจัยการผลิต} \dots\dots\dots(b)$$

$$(a)/(b)$$

$$\text{มูลค่าผลผลิต/มูลค่าปัจจัยการผลิต} = (\text{ปริมาณผลผลิต} / \text{ปริมาณปัจจัยการผลิต}) \times (\text{ราคาผลผลิต} / \text{ราคาปัจจัยการผลิต})$$

**2.3 วิธีการวัดจากส่วนที่เหลือ (Residual Approach)** วิธีนี้จะมีหลักการเดียวกับวิธีการเติบโตในทางบัญชี (Growth Accounting approach) ในการคำนวณ TFP ระดับมหภาค เป็นการคำนวณ TFP ในเชิงอัตราการเจริญเติบโตของผลผลิตลบด้วยอัตราการเติบโตของปัจจัยการผลิต ดังสมการต่อไปนี้

$$\text{TFP} = \sum [ (\text{Output price share}) \times (\text{Output growth rate}) ] - \sum [ (\text{Cost share of input } k) \times (\text{Growth rate of input } k) ]$$

สำหรับดัชนีชี้วัดระดับการเพิ่มผลิตภาพการผลิต มีทั้งหมด 19 ตัว ดังตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4 สูตรคำนวณปัจจัยชี้วัดด้านผลิตภาพการผลิต

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
1. ผลิตภาพแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / จำนวนพนักงาน
2. ผลิตภาพทุน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์รวม (หักเงินทุนในบริษัทอื่น และงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)
3. ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส สวัสดิการ และเงินสมทบกองทุนต่างๆ
4. มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม	มูลค่าเพิ่ม / ยอดขาย
5. ยอดขายรวมต่อพนักงาน	ยอดขายรวม / จำนวนพนักงาน
6. ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานต่อยอดขายรวม	ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส สวัสดิการ เงินสมทบกองทุนต่างๆ / ยอดขายรวม
7. มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน	สินทรัพย์รวม (หักเงินทุนในบริษัทอื่น งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน
8. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน	สินทรัพย์ถาวร (หักงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน
9. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียน

10. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียน
11. ประสิทธิภาพการลงทุนที่ดิน	มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าที่ดิน

## ตารางที่ 2.4 (ต่อ)

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
12. ประสิทธิภาพการลงทุนในโรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าอาคาร
13. ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร	มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์
14. ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน	ยอดขายรวม (หักต้นทุนขายและรายจ่ายในการขายและบริหาร) / สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่น งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)
15. การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสำหรับกิจการ	ยอดขายรวม (หักต้นทุนขายและรายจ่ายในการขายและบริหาร) / มูลค่าเพิ่ม
16. อัตราการหมุนของสินทรัพย์ในการดำเนินงาน	ยอดขายรวม / สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่น งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)
17. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย	รายจ่ายในการขายและบริหาร / ยอดขายรวม
18. ค่าใช้จ่ายต่อยอดขายรวม	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอื่นๆ / ยอดขายรวม
19. ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดอื่นๆ / ยอดขายรวม

ข้อ 1 - 13 เป็นดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลิตภาพในภาคอุตสาหกรรม สำหรับข้อ 1 - 7 และข้อ 14 - 19 เป็นดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลิตภาพในด้านการค้าและการบริการ

จากแนวคิดเรื่องผลิตภาพรวมที่กล่าวมาข้างต้นสามารถวิเคราะห์ดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิต (Analysis of Productivity Index) โดยแบ่งเป็น 3 รูปแบบ (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ 2546) ดังนี้

1. การวิเคราะห์สถานะในปัจจุบันของกิจการ เพื่อให้ผู้บริหารทราบจุดอ่อนจุดแข็งของตนเอง หาสาเหตุของปัญหาหรือจุดด้อยในกิจการเพื่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในอนาคต เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ Factor Analysis หรือการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของแต่ละดัชนี เพื่อนำไปสู่สาเหตุของปัญหาหรือปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อดัชนีนั้น

2. การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับข้อมูลในอดีต ทำให้ผู้บริหารทราบว่าการบริหารทรัพยากรของบริษัทในอดีตที่ผ่านมามีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพียงใด มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นหรือถดถอยอย่างไร นำมาเป็นเครื่องมือตัวหนึ่งในการคาดการณ์แนวโน้มของบริษัทได้อีกด้วย การวิเคราะห์แนวโน้ม โดยการใช้ข้อมูลในอดีต เปรียบเทียบโดยใช้ กราฟเส้น (Line Chart) กราฟพื้นที่ (Area Chart) หรือกราฟแท่ง (Bar Chart)

3. การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมหรือคู่แข่ง เพื่อให้บริษัทกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความสามารถแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ตนเองอยู่ได้ ทราบถึงสถานะของตนเองในกลุ่มอุตสาหกรรมว่าเป็นผู้นำหรือเป็นผู้ตามในด้านใดก็สามารถนำมากำหนดกลยุทธ์และวางแผนเพื่อสร้างศักยภาพการแข่งขันในอนาคตได้ เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะใช้กราฟเรดาร์ (Radar Chart) เป็นเครื่องมือในการพิจารณา

## 2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ฝ่ายวิจัยและระบบสารสนเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ของผู้ประกอบการ SMEs เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อใช้เป็นเกณฑ์เปรียบเทียบและประเมินศักยภาพสถานภาพกิจการ SMEs เพื่อวิเคราะห์สถานะในปัจจุบันของกิจการทั้งจุดอ่อนและจุดแข็ง หาสาเหตุของปัญหาหรือจุดด้อยในกิจการเพื่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในอนาคต ภายใต้ทฤษฎี

$$\text{ผลิตภาพการผลิต} = \text{ผลผลิต} / \text{ปัจจัยการผลิต}$$

สำหรับ ผลิตภาพการผลิต ซึ่งก็คือมูลค่าเพิ่มเชิงบวก สามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าเพิ่ม} = & \text{ค่าใช้จ่ายพนักงาน} + \text{ค่าใช้จ่ายการเงิน} + \text{ค่าเช่า/ค่าเสื่อมราคา} + \text{ภาษี} \\ & + \text{กำไรสุทธิ} + \text{ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน} \end{aligned}$$

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ การวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis) เป็นการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของแต่ละดัชนีเพื่อนำไปสู่สาเหตุของปัญหาหรือปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อดัชนีนั้น จากงบการเงิน ในปี 2543-2544 สำหรับปัจจัยชีวิตมี 14 ตัว ดังนี้

1) ปัจจัยชีวิตหลักเกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพ จำนวน 7 ตัว คือ ประสิทธิภาพการผลิตรวม ผลิตภาพแรงงาน ผลิตภาพทุน ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม ยอดขายรวมต่อพนักงาน และค่าใช้จ่ายด้านพนักงานต่อยอดขายรวม

2) ปัจจัยชีวิตประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ จำนวน 7 ตัว คือ มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงานต่อคน มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อคน ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน

---

<sup>5</sup> สูตรการคำนวณปัจจัยตามตารางที่ 2.4)



ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประสิทธิภาพการลงทุนในที่ดิน ประสิทธิภาพการลงทุนในโรงงาน และประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร

จากการศึกษาพบว่า การเพิ่มผลิตภาพของ SMEs เครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่ในระดับต่ำและมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางถดถอย สังกัดได้จากประสิทธิภาพการผลิตรวมซึ่งสะท้อนการใช้ปัจจัยการผลิตรวมทุกชนิดร่วมกัน ทั้งปัจจัยทุน ปัจจัยแรงงาน การบริหารจัดการ เทคโนโลยี มีการปรับตัวลดลง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดย่อม ถึงแม้ว่าผลิตภาพแรงงาน และยอดขายรวมต่อพนักงานจะมีการเปลี่ยนแปลงที่เพิ่มขึ้น สะท้อนให้เห็นว่า อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีการใช้แรงงานเข้มข้น แต่เป็นการเพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยชี้วัดอื่นๆ ที่ลดลง เมื่อวิเคราะห์ตัวชี้วัดประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงแปลงในทิศทางที่เพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นว่ากิจการสามารถใช้สินทรัพย์ให้เกิดประโยชน์หรือสร้างมูลค่าเพิ่มได้อย่างเต็มที่ ถึงแม้ว่าประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน และมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อคนจะมีการเปลี่ยนแปลงถดถอย

สำหรับทัศนคติของผู้ประกอบการ พบว่าส่วนใหญ่ไม่ได้ตระหนักถึงความสำคัญในการเพิ่มผลิตภาพและการปรับปรุงระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้ประกอบการร้อยละ 90 ไม่มีการจัดทำระบบคุณภาพมาตรฐานใดๆ ซึ่งให้เหตุผลว่าการรับรองมาตรฐานต้องใช้งบประมาณและกำลังคนในการรับผิดชอบ แต่พนักงานต่างมีภาระมากอยู่แล้ว และมีเพียงร้อยละ 8 ที่มีการจัดทำระบบมาตรฐานคุณภาพ ISO 9000 ในส่วนของการปรับปรุงคุณภาพการผลิตเพื่อเพิ่มผลิตภาพ พบว่าผู้ประกอบการที่ให้ความสำคัญมีเพียงร้อยละ 32 และกิจกรรมที่นิยมนำมาปฏิบัติคือ 5 ส และ QCC

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ พบว่าปัญหาที่สำคัญเกี่ยวกับแรงงาน ประมาณร้อยละ 40 มีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพ ทักษะและการศึกษาของแรงงานไม่สอดคล้องกับลักษณะของงานและความต้องการของนายจ้าง เนื่องจากแรงงานที่จบใหม่ยังขาดทักษะและความชำนาญในสายการผลิต ต้องได้รับการฝึกสอนใหม่และเรียนรู้เพิ่มเติมเพื่อให้สามารถรับผิดชอบงานได้ และปัญหาเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่กำหนด ร้อยละ 66 รองลงมาเป็นปัญหาด้านการวางแผนการผลิต และปัญหาเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพสินค้า สำหรับปัญหาอื่นๆ เกี่ยวกับความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจ เป็นปัญหาเพียงเล็กน้อย แต่ในส่วนของอัตราการจัดเก็บภาษี พิธีการศุลกากร กฎหมายแรงงาน และการจดทะเบียนไม่ได้ก่อให้เกิดปัญหา

**2.2 กิติพงษ์ พร้อมวงศ์ (PROMWONG, 2001)** เป็นการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพในภาคการผลิตซึ่งมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเป็นการเปรียบเทียบระหว่าง

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเน้นทุนเข้มข้น (Capital Intensive) กับอุตสาหกรรมสิ่งทอเน้นแรงงานเข้มข้น (Labour Intensive) โดยเป็นการศึกษาข้อมูลระหว่างเดือนธันวาคม 2541 ถึงเดือนกันยายน 2542 จากทฤษฎีต่างๆ เกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ดังนี้

**2.2.1 ประสิทธิภาพการผลิตรวม (TFP)** ศึกษาความแตกต่างระหว่างผลผลิต (Output) กับปัจจัยการผลิต (Input) แทนค่าสมการได้ดังนี้

$$TFP = Y - F \dots\dots\dots(1)$$

โดยที่

Y = ผลผลิต (Output)

F = ปัจจัยการผลิต (Inputs)

สำหรับ Y เป็นฟังก์ชันการผลิต ดังสมการต่อไปนี้

$$Y = f(L, K, R, Z, t) \dots\dots\dots(2)$$

โดยที่

Y = ผลผลิต

L = แรงงาน

K = ทุน

R = วัตถุดิบ

Z = การเพิ่มกำลังการผลิต

t = เวลา

สำหรับ F เป็นฟังก์ชันต้นทุน ดังสมการต่อไปนี้

$$\dot{F} = \sum_i S_i \dot{X}_i ; \quad \text{โดยที่ } i=L, K, R \dots\dots\dots(3)$$

โดยที่

S<sub>i</sub> = ต้นทุน

X<sub>i</sub> = ปริมาณปัจจัยการผลิต

i = ปัจจัยการผลิต (แรงงาน ทุน และ วัตถุดิบ)

**2.2.2 ฟังก์ชันการผลิต (production function)** เป็นการประยุกต์มาจากฟังก์ชันต้นทุน (cost function) โดยเน้นว่าขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีมาใช้เป็นสำคัญ จากสมการที่ (2) จะได้

$$C = g(P_i, Y, Z, t) \dots\dots\dots(4)$$

จากการศึกษาพบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงผลิตภาพการผลิตในรอบ 5 ปีเพียงเล็กน้อย แต่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับคู่แข่งต่างชาติที่มีมากมาย โดย 3 ปีที่ผ่านมาเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อทั้งจากลูกค้าและจากตลาดส่งออก และจำนวนบริษัทที่เกิดขึ้นใหม่ในประเทศต่างๆ เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มีต้นทุนค่าแรงงานถูกกว่าประเทศไทย และไม่มี การวางแผนการผลิตของผู้ประกอบการร้อยละ 85 สำหรับผู้ประกอบการที่เน้นการส่งออกร้อยละ 33.33 มีเพียงร้อยละ 50 ที่มีการวางแผนเพิ่มปริมาณการส่งออก แต่มีความเสี่ยงเกี่ยวกับเรื่องส่วนแบ่งตลาด และไม่มี การเพิ่มขึ้นของปริมาณการส่งออก ดังนั้นผู้ประกอบการ จึงมีแนวโน้มเน้นตลาดระดับบน ซึ่งต้องมีการพัฒนาในด้านต่างๆ สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อผลิตภาพการผลิต ดังนี้

1. เทคโนโลยี มีสัดส่วนการใช้เครื่องจักรน้อยกว่าร้อยละ 50 - 62 สำหรับเครื่องจักรที่ทันสมัยจะสั่งซื้อจากต่างประเทศโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย และเครื่องจักรเหล่านั้นไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือประยุกต์เครื่องจักร หรือมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ถึงร้อยละ 84

2. คุณภาพแรงงาน ใช้ระดับการศึกษาเป็นเกณฑ์วัดคุณภาพของแรงงาน โดยอุตสาหกรรมสิ่งทอ มีระดับการศึกษาที่ต่ำ ถึงร้อยละ 95 โดยเฉลี่ยการศึกษาไม่เกินระดับมัธยมศึกษา เนื่องจากใช้เทคโนโลยีเก่าและคนงานไม่มีความชำนาญเฉพาะด้าน แต่เป็นการเพิ่มความชำนาญและมีการพัฒนาโดยการฝึกอบรมระหว่างปฏิบัติงาน (On the job training) และการระดมสมอง (Brain Storming) ร้อยละ 30 รองลงมาคือ การอบรมหรือการเยี่ยมชมการผลิต ร้อยละ 18

3. การทำแผนวิจัยและพัฒนา (Reserve and Development : R&D) มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 6.67 ที่มีการทำ R&D เป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่เน้นการส่งออกร้อยละ 80 และได้รับมาตรฐานจาก ISO 9002 เป็นการทำให้ R&D ทั้งในด้านผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และต้องการปรับปรุงกระบวนการผลิต โดยที่การออกแบบผลิตภัณฑ์ มีการนำวิธีผลิตที่พิเศษมาใช้ มีการวางแผนออกแบบผลิตภัณฑ์ และนำเทคนิคและการควบคุมคุณภาพมาใช้ในการผลิต แต่การทำ R&D มีข้อจำกัดเกี่ยวกับเรื่องกระบวนการผลิตและคุณภาพการผลิต จะต้องมีการเพิ่มกระบวนการผลิตและคุณภาพการผลิตซึ่งเป็นการเรียนรู้จากการทำงานและจากประสบการณ์ ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่มีการทำ R&D ให้เหตุผลว่าไม่ได้ประโยชน์ และต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มและไม่ต้องการวางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ จึงทำให้มีส่วนแบ่งตลาดค่อนข้างต่ำ

4. แแบรนด์ (Brand Name) ผู้ประกอบการจะรับจ้างผลิตทั้งหมดจากแบรนด์ชื่อดังจากต่างประเทศ สาเหตุที่ไม่มีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม มีต้นทุนต่ำ และผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการออกแบบ

5. ผลผลิตภาพทุน เนื่องจากความต้องการเทคโนโลยีใหม่ ซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้มีต้นทุนที่สูง แต่เทคโนโลยีสมัยใหม่สามารถเพิ่มผลผลิตภาพได้มาก

6. การบริหารจัดการในภาคอุตสาหกรรม ในรอบ 10 ปีนี้มีการเติบโตของตลาดโลกกว่าครึ่งหนึ่งของอุตสาหกรรมสิ่งทอเน้นกลุ่มตลาดล่าง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอินโดนีเซียและประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ โดยร้อยละ 65 มีแผนจะการนำเข้าเทคโนโลยีและทำ R&D ในอนาคต สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI มีร้อยละ 25 ได้รับมาตรฐาน ISO 9000 และ ISO 9002 ร้อยละ 3.33 โดยเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่เน้นการส่งออก

7. การเติบโตของประสิทธิภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity Growth : TFPG) จะต้องแยกความแตกต่างระหว่างการเติบโตของยอดขายที่แท้จริง (Output) กับการเติบโตของอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่ม (Input) เป็นผลรวมของอัตราการเติบโตของการลงทุน และราคาต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต้นทุนแรงงาน สำหรับแนวโน้มโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรมสิ่งทอ ร้อยละ 32 ระหว่างปี 1991-1995 อยู่ระหว่างร้อยละ 0-(-10)

**2.3 คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2544)** เป็นการศึกษาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต ตามแผนปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม 12 สาขา (ยกเว้นอุตสาหกรรมปิโตรเคมี) ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2543 โดยวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากกรมโรงงานพร้อมจัดสัมมนาผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อศึกษาเจาะลึกเพิ่มเติมจากข้อมูลสถานะและปัญหาอุปสรรคของภาคการผลิตสาขาต่างๆ เน้นเชิงปริมาณเพื่อใช้กำหนดเป้าหมายการยกระดับขีดความสามารถและการขยายบทบาทของ SMEs ในระบบเศรษฐกิจของประเทศ รวมทั้งศึกษาทัศนคติและความพร้อมของ SMEs ในการปรับตัวตามกลยุทธ์ในแผนปรับโครงสร้าง

สูตรและแบบจำลองที่ใช้ในการคำนวณแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การคำนวณผลผลิตภาพ

ผลผลิตภาพ เป็นการวัดผลผลิตที่เกิดขึ้น โดยเปรียบเทียบกับทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตหนึ่งๆ ที่ใช้ในการผลิต โดยสูตรที่ใช้ในการคำนวณมี 2 วิธี คือ

1. การคำนวณผลผลิตภาพบางส่วนหรือเฉพาะส่วน (Partial Productivity) เป็นค่าผลผลิตต่อหนึ่งหน่วยปัจจัยการผลิตเฉพาะประเภท สามารถคำนวณได้ 2 รูปแบบ คือ

1.1 ผลผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity : LP) จะได้  $LP = Q/L$  หรือ  $V/L$

1.2 ผลผลิตภาพทุน (Capital Productivity : KP) จะได้  $KP = Q/K$  หรือ  $V/K$

โดยที่

Q = มูลค่าผลผลิต

V = มูลค่าเพิ่มของการผลิต

L = จำนวนแรงงานที่ใช้หรือชั่วโมงการทำงาน

K = ปัจจัยทุนที่ใช้

ส่วนการเปลี่ยนแปลงของผลิตภาพปัจจัยการผลิต (Partial Factor Productivity Growth) สามารถคำนวณได้จากสูตรต่อไปนี้

Labour Productivity Growth : LPG =  $Q'/Q - L'/L$  หรือ  $V/V-L'/L$

Capital Productivity Growth : KPG =  $Q'/Q - K'/K$  หรือ  $V/V-K'/K$

โดยที่ ' แสดงถึงการเปลี่ยนแปลง

2. ประสิทธิภาพการผลิตรวม (TFP) เป็นการวัดผลผลิตที่เกิดขึ้นกับทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต มี 2 วิธี ดังนี้

2.1 เป็นการศึกษารายปี ดังนี้

2.1.1 การรวมปัจจัยการผลิต (V) โดยวิธีเลขคณิต

1) ถ้าผลผลิตวัดด้วยมูลค่าเพิ่ม ประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต 2 ประเภท คือ แรงงาน (L) และทุน (K) จะได้

$$TFP = V / [aL + bK]$$

2) ถ้าผลผลิตวัดด้วยปริมาณหรือมูลค่าผลผลิต (Q) กระบวนการผลิตประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต 3 ประเภท คือ วัตถุดิบ (M) แรงงาน (L) ทุน (K) จะได้

$$TFP = Q / [aL + bK + yM]$$

เมื่อ a, b, y, คือส่วนแบ่งปัจจัยแรงงาน ปัจจัยทุน และปัจจัยวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

2.1.2 การรวมปัจจัยการผลิตโดยวิธีเรขาคณิต ในกรณีที่สมการฟังก์ชันการผลิตมีลักษณะเป็น Cobb-Douglas แล้ว สูตรการคำนวณ TFP จะเปลี่ยนไปอยู่ในรูป Exponential Function เช่น กรณีปัจจัยการผลิตมี 2 ประเภท จะได้สมการดังนี้  $TFP = V / [L^a K^b]$

2.2 เป็นการศึกษาแนวโน้ม จาก TFPG เป็นการวัดผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการใช้ปัจจัยการผลิตเท่าเดิม หรือความสามารถในการผลิตสินค้าปริมาณเท่าเดิมโดยใช้ปัจจัยการผลิตใช้ปริมาณที่ลดลง จากข้อมูลอนุกรมเวลาของผลผลิตและปัจจัยการผลิต ในการคำนวณออกมามี 2 วิธี คือ

2.2.1 Kendrick's Approach เป็นการหาสัดส่วนของ TFPG ภายใต้เงื่อนไขของการกระจายสมการที่มาจากฟังก์ชันการผลิตที่มีสมมติฐานเป็นสมการแบบ Homogenous Productivity Function ที่มีปัจจัยการผลิต 2 หรือ 3 ชนิด ดังนี้

1) หากฟังก์ชันการผลิตประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต 2 ชนิด คือ แรงงาน และ ทุน ผลผลิตจะวัดโดยตัวแปรมูลค่าเพิ่ม (Value-added) จะได้สูตรดังนี้

$$TFPG = [V(t) / V(t-1)] / [(aL(t) + bK(t)) / (aL(t-1) + bK(t-1))]$$

2) หากฟังก์ชันการผลิตประกอบด้วย ปัจจัยการผลิต 3 ชนิด คือ วัตถุดิบ แรงงาน และ ทุน จะได้สูตรดังนี้

$$TFPG = [Q(t) / Q(t-1)] / [(aL(t) + bK(t) + yM(t)) / (aL(t-1) + bK(t-1) + yM(t-1))]$$

โดยที่

TFPG = อัตราการขยายตัวของผลิตภาพของปัจจัยการผลิตรวม

Q = ผลิตภาพที่แท้จริง (Real Output)

V = มูลค่าเพิ่ม ณ ระดับราคาคงที่

M = วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ณ ระดับราคาคงที่

L = ปัจจัยแรงงาน

K = ปัจจัยทุน

a = ส่วนแบ่งผลผลิตของปัจจัยแรงงาน

b = ส่วนแบ่งผลผลิตของปัจจัยทุน

y = ส่วนแบ่งผลผลิตของปัจจัยวัตถุดิบ

t = เวลา

2.2.2 Solow's Approach ใช้ได้กับฟังก์ชันการผลิตประกอบด้วยปัจจัยการผลิต 2 หรือ 3 ชนิดเช่นเดียวกับ Kendrick's Approach แต่วิธีนี้สมมติว่าตลาดมีการแข่งขันสมบูรณ์ (Competitive Market) ผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ (Constant Returns to Scale) และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีมีลักษณะเป็นกลาง (Neutral Technological change) มีเงื่อนไขว่าจะต้องเป็นข้อมูลที่มีค่าต่อเนื่องหรือต้องปรับการใช้สมการนี้ใหม่ให้เหมาะสม

1) ฟังก์ชันการผลิตของผลผลิต วัดโดยมูลค่าผลผลิตที่แท้จริง (Q) ประกอบด้วยปัจจัยการผลิต 3 ชนิด จะได้

$$TFPG = Q'/Q - [a(L'/L) + b(K'/K) + y(M'/M)]$$

2) ฟังก์ชันการผลิตของผลผลิต วัดโดยมูลค่าเพิ่ม (V) ประกอบด้วยปัจจัยการผลิต 2 ชนิด จะได้

$$TFPG = V'/V - [a(L'/L) + b(K'/K)]$$

โดยที่

$Q'/Q$  = อัตราการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตที่แท้จริง

$V'/V$  = อัตราการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าเพิ่ม

$L'/L$  = อัตราการเปลี่ยนแปลงของแรงงาน

$K'/K$  = อัตราการเปลี่ยนแปลงของทุน

$M'/M$  = อัตราการเปลี่ยนแปลงของวัตถุดิบหรือสินค้าขั้นกลาง

ส่วนที่ 2 การคำนวณสัดส่วน จำนวน 18 ตัว ดังนี้

1. สัดส่วนของจำนวนวิสาหกิจ =  $[E_{ij} / \sum_i E_{ij}] \times 100$
2. สัดส่วนมูลค่าผลผลิต =  $[Q_{ij} / \sum_j Q_{ij}] \times 100$
3. สัดส่วนการจ้างงาน =  $[L_{ij} / \sum_j L_{ij}] \times 100$
4. สัดส่วนของปัจจัยทุน =  $[K_{ij} / \sum_j K_{ij}] \times 100$
5. สัดส่วนของมูลค่าเพิ่ม =  $[VA_{ij} / \sum_j VA_{ij}] \times 100$
6. สัดส่วนของค่าตอบแทน =  $[W_{lij} / \sum_j W_{lij}] \times 100$
7. มูลค่าผลผลิตต่อวิสาหกิจ =  $Q_{ij} / E_{ij}$
8. มูลค่าเพิ่มต่อวิสาหกิจ =  $VA_{ij} / E_{ij}$
9. จำนวนแรงงานต่อวิสาหกิจ =  $V_{ij} / E_{ij}$
10. ปัจจัยทุนต่อวิสาหกิจ =  $K_{ij} / E_{ij}$
11. สัดส่วนทุนจดทะเบียน =  $[E_{ijk} / \sum_{jk} E_{ijk}] \times 100$
12. สัดส่วนระยะเวลาดำเนินการผลิต =  $[E_{ijk} / \sum_j E_{ijk}] \times 100$
13. สัดส่วนการส่งออก =  $[E_{ijm} / \sum_{jm} E_{ijm}] \times 100$
14. สัดส่วนการลงทุนจากต่างประเทศ =  $[E_{ijn} / \sum_{jn} E_{ijn}] \times 100$
15. สัดส่วนการนำเข้า =  $[E_{ijn} / \sum_{jn} E_{ijn}] \times 100$
16. สัดส่วนประเภทการจ้างงาน =  $[E_{iqr} / \sum_r \sum_q E_{iqr}] \times 100$

$$17. \text{ ปัจจัยทุนต่อแรงงาน} = K_{ij} / L_{ij}$$

$$18. \text{ ต้นทุนแรงงานต่อผลิตภาพแรงงาน} = WL_{ij} / O_{ij}$$

โดยที่

E = จำนวนวิสาหกิจ

Q = มูลค่าผลผลิต

L = จำนวนแรงงาน

K = มูลค่าปัจจัยทุน

VA = มูลค่าเพิ่ม

WL = ค่าตอบแทนแรงงาน

i = ประเภทอุตสาหกรรม , i= 1, 2, ... ,n

j = ขนาดวิสาหกิจ, j = เล็ก, กลาง, ใหญ่

k = ระดับของจำนวนในทุนจดทะเบียน

m = ระดับมูลค่าการส่งออก

n = ระดับการลงทุนจากต่างประเทศ

p = ระดับมูลค่าการนำเข้า

q = ประเภทของการจ้างงาน

r = เพศ

จากการศึกษาพบว่า หลังจากปี 2538 สัดส่วนการผลิตของภาคอุตสาหกรรมขยายตัวในอัตราลดลง แต่เมื่อเทียบกับภาคเกษตรกรรมแล้วยังมีสัดส่วนการผลิตที่สูงและสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย ในภาคการผลิตอุตสาหกรรม SMEs มีจำนวนมากที่สุดประมาณร้อยละ 89.36 ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมด โดยปัญหาที่พบมากที่สุดในการดำเนินการผลิต คือ การขาดแคลนทุน การขาดแคลนแรงงาน ปัญหาด้านการตลาด การขาดแคลนวัตถุดิบ และปัญหาความไม่แน่นอนของนโยบายรัฐบาล สำหรับมาตรการที่ต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลมากที่สุด คือ การลดอัตราดอกเบี้ยหรือการปล่อยเงินกู้ การลดอัตราภาษีนำเข้า การส่งเสริมทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ

ผลิตภาพปัจจัยการผลิตโดยรวม (TFPG) ในช่วงปี 2534 - 2539 มีค่าเฉลี่ยติดลบร้อยละ 0.86 ต่อปี หมายความว่าเศรษฐกิจจะยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่องได้ในเวลานั้นเป็นผลจากการขยายตัวของปัจจัยทุนเป็นหลัก ในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรม TFGP มีบทบาทสูงโดยเฉพาะฮ่องกงและเกาหลีใต้มีการขยายตัวสูงกว่าลาตินอเมริกาซึ่งทำให้เศรษฐกิจสามารถขยายตัวในเกณฑ์ดีในช่วงก่อนวิกฤติการณ์ค่าดัชนี



มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และในช่วงวิกฤติการณ์ (2540/2539) ค่าดัชนีต่อจำนวนแรงงานลดลง แต่สำหรับกรณีเปรียบเทียบกับจำนวนชั่วโมงทำงานพบว่ายังคงสูงขึ้น และปรับลดลงในปี 2541 เนื่องจากมีแรงงานส่วนเกินจำนวนมากและแรงงานบางส่วนไม่สามารถทำงานได้อย่างเต็มความสามารถ เปรียบเทียบผลิตภาพแรงงานไทยกับต่างประเทศในปี 2535-2540 พบว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีผลิตภาพแรงงานสูงสุด และประเทศสิงคโปร์มีผลิตภาพสูงสุดในกลุ่มประเทศเอเชีย รองลงมาคือ ประเทศมาเลเซีย ประเทศไทย ประเทศฟิลิปปินส์ และประเทศอินโดนีเซีย ตามลำดับ ในปี 2542 ชีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยลดลงจากลำดับที่ 14 เป็น 32 ในด้านแรงงานนั้นกำลังแรงงานไทยมีระดับการศึกษาโดยเปรียบเทียบต่ำมากในกลุ่มอาเซียน ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนมีผลิตภาพแรงงานสูงกว่าไทย ดังนั้นศักยภาพในการแข่งขันจึงมีค่อนข้างสูงกว่าประเทศไทย

การประเมินผลิตภาพของ SMEs ประกอบด้วย

1. **ประสิทธิภาพการผลิตรวม<sup>6</sup> (TFP)** ของอุตสาหกรรมสิ่งทอมีอัตราการขยายของ TFP ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยทุนเป็นปัจจัยเกื้อหนุนหรือสนับสนุนต่อการขยายตัว การลงทุนจากต่างประเทศ และการส่งออกเป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนอัตราการขยายตัวของผลิตภาพปัจจัยการผลิต

2. **ผลิตภาพแรงงาน** พบว่ามีที่มาจากปัจจัยแรงงานเพียงร้อยละ 10 แรงงานยังคงอยู่ในภาคเกษตรกรรมและมีระดับการศึกษาต่ำ จึงต้องให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของแรงงานในประเทศให้เพิ่มสูงขึ้น สำหรับผลิตภาพที่คำนวณโดยสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2542) พบว่ากลุ่มสิ่งทอเป็นกลุ่มที่ใช้เครื่องจักรหรือปัจจัยทุนต่อแรงงานเป็นสัดส่วนที่สูง (1 ล้านบาทหรือมากกว่า)

3. **ผลการคำนวณผลิตภาพ SMEs จากข้อมูลสำนักงานสถิติแห่งชาติ ภาคอุตสาหกรรมไทย** พบว่า SMEs ใช้ปัจจัยทุนต่อแรงงาน ผลผลิตต่อจำนวนแรงงาน มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน และอัตราค่าจ้างแรงงานในสัดส่วนที่ต่ำกว่าของวิสาหกิจขนาดใหญ่ แต่มีผลผลิตต่อปัจจัยทุนสูง และ TFP ของ SMEs มีระดับผลิตภาพสูงกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่ เนื่องจาก SMEs มีผลิตภาพของปัจจัยทุนที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่

**2.4 สุชาติ ยุวดี (2545)** เป็นการศึกษาการทำงาน of สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติและศึกษาถึงสถานภาพ อุปสรรคและปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการตั้งแต่ปี 2541-2544 โดยศึกษาเกี่ยวกับการเลือกแนวทางในการใช้ทรัพยากรการผลิตที่มีอยู่อย่างจำกัดสำหรับผลิตสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ใช้แนวคิดและทฤษฎี ดังต่อไปนี้

<sup>6</sup> คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ใช้คำว่า ผลิตภาพปัจจัยการผลิตรวม

2.4.1 เศรษฐศาสตร์การจัดการ (Managerial Economics) เป็นการประยุกต์แนว เศรษฐศาสตร์จุลภาค ดังนี้

- 1) ขั้นตอนพื้นฐานในการพิจารณาตัดสินใจเรื่องต่างๆ มี 6 ขั้นตอนดังนี้
  - ขั้นที่ 1 การกำหนดปัญหา ผู้บริหารจะต้องทำความเข้าใจและรู้ว่าปัญหาที่ตน ต้องทำการตัดสินใจคืออะไร สาเหตุ และความจำเป็นที่จะต้องตัดสินใจในปัญหานั้น
  - ขั้นที่ 2 การกำหนดเป้าหมาย ผู้บริหารจะต้องรู้ว่าเป้าหมายของกิจการคืออะไร เพื่อให้การเสนอคำตอบของปัญหาสอดคล้องกับเป้าหมายของกิจการ
  - ขั้นที่ 3 การสำรวจทางเลือก เมื่อกำหนดปัญหาและเป้าหมายแน่นอนแล้ว ผู้บริหารจะเผชิญกับการเข้าสำรวจทางเลือกต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของกิจการ
  - ขั้นที่ 4 การทำนายผลที่จะเกิดขึ้น ผู้บริหารต้องทำการคำนวณผลได้สุทธิของแต่ละทางเลือก
  - ขั้นที่ 5 การตัดสินใจ เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ในแต่ละทางเลือกแล้ว ผู้บริหาร จะต้องตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดที่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้
  - ขั้นที่ 6 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของข้อสมมติที่ใช้ในการตัดสินใจ เป็นการพิจารณาว่าการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดแล้วนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่
- 2) แนวคิดเกี่ยวกับบัญชีและเศรษฐศาสตร์ในเรื่องต้นทุนและกำไร ดังนี้
  - (1) ต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อม
  - (2) ต้นทุนแจ้งชัดและต้นทุนไม่แจ้งชัด
  - (3) ต้นทุนค่าเสียโอกาสและต้นทุนในอดีต

2.4.2 แนวคิดเกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพกับรายได้ประชาชาติ ดังนี้

- 1) การเพิ่มผลิตภาพตามแนวคิดด้านปรัชญา ปรับปรุงมาจากหน่วยผลิต ภาพสหภาพยุโรป (European Productivity Agency : EPA) ซึ่งเป็นแนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติเชิงบวก คือ “เหนือสิ่งอื่นใดการเพิ่มผลผลิต คือจิตสำนึกหรือเจตคติที่จะแสวงหาแนวทางปรับปรุงและสร้างสรรค์สิ่ง ต่างๆ ให้ดีขึ้นกว่าเดิมอยู่เสมอ”
- 2) การเพิ่มผลผลิตตามแนวคิดในเชิงเทคนิค (Technical Concept) วัดได้ด้วย ผลิตภาพ คืออัตราส่วนของผลิตผลต่อทรัพยากรหรือปัจจัยที่ใช้ (Output/Input)
- 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงผลิตภาพ มี 2 กลุ่ม คือ
  - (1) ปัจจัยที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี ดังนี้

- ก. การเปลี่ยนแปลงการออกแบบผลิตภัณฑ์ (Change in Product Design)
- ข. การเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิต (Change in the Nature of Product)
- ค. การเปลี่ยนแปลงขนาดการผลิต (Change in Scale of Product)
- ง. การเปลี่ยนแปลงโดยการรวมตัวของการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ

(Change in the Effectiveness of Integrating Operation)

- จ. การเปลี่ยนแปลงคุณภาพของปัจจัยการผลิต (Change in the Quality of Input)

(2) ปัจจัยที่ไม่เกี่ยวกับเทคโนโลยี ดังนี้

- ก. การเปลี่ยนแปลงขอบข่ายการดำเนินการ (Change in Scope Operations)
- ข. การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนผลิตภัณฑ์ (Change in the Product Mix)
- ค. การเปลี่ยนแปลงอัตราการใช้กำลังการผลิต (Change in Capacity Utilization)

Utilization)

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ประสบปัญหาด้านต่างๆ ดังนี้

1. ต้นทุนการผลิตสูง มีปัญหาหลักคือ ผลิตภาพ<sup>7</sup> ต่ำมากที่สุด เช่น มีของเสีย แผนการผลิตไม่ชัดเจน เป็นปัญหาสูงถึงร้อยละ 100
2. ปัญหาคุณภาพ มีปัญหาหลัก คือพนักงานขาดจิตสำนึกด้านคุณภาพ เป็นปัญหาร้อยละ 75
3. ปัญหาขาดมาตรฐานการทำงาน มีปัญหาร้อยละ 15
4. ปัญหาการส่งมอบ มีปัญหาหลัก คือการประสานงานหรือการสื่อสารภายในองค์กร เป็นปัญหาร้อยละ 32

ปัญหาร้อยละ 32

แต่กลุ่มผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเครื่องจักรขัดข้องและประสิทธิภาพในการวางแผน

### 3. สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำหรับงานวิจัยทั้ง 4 ข้างต้นเป็นการศึกษาเกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพ ภายใต้ทฤษฎีเกี่ยวกับ

$$\text{ผลิตภาพ} = \text{ผลผลิต} / \text{ปัจจัยการผลิต}$$

$$(\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input})$$

<sup>7</sup> สุชาติ ยวดี ใช้คำว่า อัตราผลิตภาพ

โดยใช้ปัจจัยชี้วัดที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิต และมีวิธีการเหมือนกัน แตกต่างกันที่แหล่งข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างที่นำมาวิจัยมีความชัดเจนต่างกัน โดยเฉพาะเกี่ยวกับการจัดเก็บรายได้จากงบการเงินซึ่งมีความสำคัญต่อการคำนวณหาค่าปัจจัยที่มีผลต่อเพิ่มผลผลิตภาพของกิจการ สำหรับงานวิจัยของฝ่ายวิจัยและระบบสารสนเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2546) และงานวิจัยของคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2544) จะได้ข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงินจากการเก็บรวบรวมของกรมโรงงาน ซึ่งทำให้ได้รับข้อมูลเพียงบางส่วนเนื่องจากมีผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมากที่ไม่ได้แจ้งเกี่ยวกับผลประกอบการที่แท้จริงเนื่องจากสาเหตุต่างๆ กัน ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีการสอบถามข้อมูลด้านต่างๆ ประกอบการพิจารณาควบคู่กับการแทนค่าในคำนวณดังกล่าว และงานวิจัยของกิติพงศ์ พรหมวงศ์ (Promwong, 2546) จะมีความชัดเจนของข้อมูลมาก ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยจะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่เน้นการส่งออกทำให้มีการจัดเก็บข้อมูลเป็นระบบ อีกทั้งผู้ทำวิจัยได้รับข้อมูลโดยตรงจากผู้ประกอบการ ในส่วนของงานวิจัยของสุชาติ ยวดี (2545) เป็นเพียงการสอบถามปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าฝึกอบรมกับสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติเท่านั้น

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตภาพ ที่ผู้ทำวิจัยนำมาใช้เหมือนกันมี 3 ตัว ดังนี้

1. **ประสิทธิภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity : TFP)** ใช้วัดประสิทธิภาพโดยรวมของกิจการเพื่อสะท้อนถึงความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการใช้ปัจจัยการผลิต เช่น ปัจจัยทุน ปัจจัยแรงงาน ซึ่งถ้าดัชนีตัวนี้สูงแสดงถึงการใช้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
2. **ผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity)** ใช้วัดความสามารถของแรงงานในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้เกิดขึ้นกับกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงถึงแรงงานมีประสิทธิภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่ม
3. **ผลิตภาพทุน (Capital Productivity)** ใช้วัดประสิทธิภาพในการใช้เงินทุนในการดำเนินงานว่ามีความสามารถในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการได้มากน้อยเพียงใด ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงถึงการให้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับปัจจัยชี้วัดอื่นๆ เป็นปัจจัยที่เสริมหรือให้ทำให้การเพิ่มผลผลิตภาพการผลิตมีความชัดเจนมากขึ้น (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ไม่ได้ระบุปีที่จัดพิมพ์) ดังนี้

1. **ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน (Wage Productivity)** ใช้พิจารณาเกี่ยวกับผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity) แสดงให้เห็นว่าในค่าจ้างแรงงานหนึ่งบาทจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการได้มากน้อยเพียงใด
2. **มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม (Value Added to Sales Ratio)** เป็นการวัดประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนในการดำเนินงาน หากกิจการมีต้นทุนดำเนินงานสูงจะส่งผลให้มูลค่าเพิ่มต่ำลง

3. ยอดขายรวมต่อพนักงาน (Sales Per Employees) เป็นการวัดประสิทธิภาพในเชิงมูลค่าที่ต้องการ แสดงให้เห็นว่าพนักงาน 1 คน สามารถสร้างยอดขายให้กิจการเป็นมูลค่าเท่าไร ดังนั้นหากดัชนีนี้สูงหมายถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง

4. ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานต่อยอดขายรวม (Employees Income to Sales Ratio) เป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบว่ากิจการตอบแทนพนักงานได้เหมาะสมมากน้อยเพียงใดเมื่อเทียบกับยอดขายที่ทำได้ ถ้าดัชนีนี้สูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม หมายความว่ากิจการยังสามารถบริหารพนักงานที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพ โดยสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นได้อีก

5. มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน (Capital Intensive Ratio) หมายถึงความเข้มข้นของการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย

6. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน (Employees Equipment Ratio) เป็นตัวชี้วัดที่ใช้พิจารณาประกอบกับความเข้มข้นในการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงาน เป็นการพิจารณารายละเอียดว่าการลงทุนในสินทรัพย์ส่วนไหนที่มีมากเกินไป

7. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน (Efficiency of Investment in Current Assets) แสดงถึงประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายความว่ากิจการมีการเก็บสินค้าคงคลังที่มากเกินไป หรือเก็บหนี้ได้ช้า ส่งผลให้มีภาระต้นทุนสูงขึ้น และมูลค่าเพิ่มต่ำ

8. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Efficiency of Investment in Equipment) แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายความว่ากิจการมีลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป

9. ประสิทธิภาพการลงทุนในที่ดิน (Land Efficiency Ratio) แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทที่ดินของกิจการว่าเหมาะสมหรือไม่ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายความว่าการลงทุนในที่ดินมากเกินไป

10. ประสิทธิภาพการลงทุนในโรงงาน (Factor Efficiency Ratio) แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทอาคาร โรงงานและสิ่งก่อสร้างของกิจการว่าเหมาะสมหรือไม่ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายความว่าการใช้ประโยชน์จากอาคาร โรงงานไม่เต็มที่

11. ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร (Machinery Efficiency Ratio) แสดงถึงการใช้งจักรได้เต็มที่หรือไม่ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายความว่าเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

## บทที่ 3

### ระเบียบและวิธีการวิจัย

#### 1. แหล่งที่มาของข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

**1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)** เป็นการศึกษาค้นคว้ารวบรวมผลงานวิจัยเอกสารเผยแพร่ของส่วนราชการและหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวกับสิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปและอ้างอิงตัวเลขสถิติต่างๆ เช่น สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง กรมส่งเสริมการลงทุน กรมโรงงาน สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย กระทรวงอุตสาหกรรม

**1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)** มี 2 ส่วน ดังนี้

**1.2.1 จากงบการเงิน** ของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้การรับประกันสินเชื่อส่วนที่ขาดหลักประกันผ่านสถาบันการเงินที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ย้อนหลัง 5 ปี คือตั้งแต่ปี 2542 - 2546

**1.2.2 จากการสัมภาษณ์** กลุ่มตัวอย่างตามข้อ 1.2.1 เกี่ยวกับระดับปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงานหรือ การบริหารจัดการ รวมถึงวิธีการแก้ไขปัญหาเพื่อใช้อธิบายเพิ่มเติมจากผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินกิจการข้อ 1.2.1

#### 2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลของประชากรและวิธีสุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา ดังต่อไปนี้

**2.1 ประชากร** ในการวิจัยเชิงสำรวจครั้งนี้ ประชากรจะเป็นผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยที่ บสย. ซึ่งมีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจภายใต้การกำกับของ

กระทรวงการคลัง มีวัตถุประสงค์เพื่อให้การค้ำประกันสินเชื่อส่วนที่ขาดหลักประกันแก่ผู้ประกอบการ SMEs ที่ขอสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน สำหรับผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยที่ บสย. ให้การค้ำประกันสินเชื่อตั้งแต่ปี 2542-2546 รวมทั้งหมด 65 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 42 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 23 ราย

**2.2 วิธีการสุ่มตัวอย่าง** การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยที่ บสย. ค้ำประกัน เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศจำนวนมากมีการจัดทำข้อมูลไม่เป็นระบบเท่าที่ควร ทั้งนี้ส่วนหนึ่งจากการขาดความรู้เกี่ยวกับบัญชีและปัญหาเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษี ดังนั้นเพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับรายได้ทั้งหมดของกิจการ การวิจัยครั้งนี้จึงเลือกกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ที่ขอสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินและขอให้ บสย. ค้ำประกัน เนื่องจากผู้ประกอบการจะแจ้งรายได้ที่แท้จริง เพื่อให้สถาบันการเงินทราบถึงความสามารถในการชำระหนี้ภายหลังจากที่ได้รับอนุมัติวงเงินสินเชื่อ แต่เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs ประเภทนี้มีลักษณะโครงสร้างทางการเงินใกล้เคียงกันและเนื่องจากความสมบูรณ์ในการจัดเก็บข้อมูลที่ผ่านมาเกี่ยวกับผลการดำเนินการที่จัดเก็บย้อนหลังเพียง ไม่มีที่ปีโดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดเล็กยังไม่เป็นระบบเท่าที่ควร จึงทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในครั้งนี้เหลือเพียง 30 ราย แบ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย

### 3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการรวบรวมข้อมูลคือแหล่งข้อมูลทุติยภูมิและจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างตามแบบสอบถาม (Questionnaire) ทางโทรศัพท์ โดยที่แบบสอบถามจะมีคำถามแบบปลายปิด (Close-ended Question) และแบบปลายเปิด (Open-ended Question) (ดังแสดงในภาคผนวก ง) สำหรับขั้นตอนการจัดทำแบบสอบถามดังนี้

**3.1 การสร้างแบบสอบถาม** สำหรับแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลมีขั้นตอนในการสร้างดังนี้

**3.1.1 ศึกษาเอกสาร** งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และขอแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดกรอบ

**3.1.2 จัดสร้างแบบสอบถามตามกรอบที่กำหนด** โดยพิจารณารายละเอียดให้ครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์และลักษณะการวิจัย

### 3.1.3 นำแบบสอบถามไปเสนอผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณา เพื่อปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง

3.2 การทดสอบแบบสอบถาม ก่อนนำแบบสอบถามมาใช้จริง ได้นำไปทดสอบกับผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปหรือผู้ที่สามารถตอบคำถามเกี่ยวกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ จำนวน 20 ตัวอย่าง จากนั้นจึงนำแบบสอบถามมาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องทั้งเนื้อหาและสาระรวมทั้งถ้อยคำที่ใช้ เพื่อให้เป็นที่เข้าใจแก่ผู้ตอบแบบสอบถาม และตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยการปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ

## 4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้วิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย การเก็บข้อมูลทุติยภูมิจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่มี การเก็บรวบรวมไว้แล้ว และการออกแบบสอบถามพร้อมสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs กลุ่มตัวอย่างตามจำนวนที่กำหนดข้างต้น จากนั้นจึงรวบรวมเพื่อประมวลข้อมูลต่อไปตามลำดับ ข้อมูลที่ได้จึงประกอบด้วย 2 แหล่งดังต่อไปนี้

4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ได้จากการนำแบบสอบถามที่สมบูรณ์แล้ว ไปเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย โดยเนื้อหาในแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เกี่ยวกับสถานประกอบการ ลักษณะผลิตภัณฑ์ คุณภาพสินค้า ด้านตลาด ระดับการศึกษาของแรงงาน และอายุการทำงานของแรงงาน จากการประมวลผลแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับระดับปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินกิจการและการผลิตของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการเงิน ประกอบด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ของกลุ่มตัวอย่างตั้งแต่ปี 2542-2546

โดยที่ข้อมูลในส่วนที่ 3 เป็นส่วนที่สำคัญที่สุด เนื่องจากเป็นผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่นำมาแทนค่าในสูตรเพื่อใช้ในการคำนวณหาปัจจัยต่างๆ เพื่อนำปัจจัยทั้ง 49 ตัวที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตการผลิตของ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยนำปัจจัยดังกล่าวมาวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตในเชิงมูลค่าเพิ่มของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับข้อมูลในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 เป็นทัศนคติ



ของผู้ประกอบการ SMEs กลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นปัจจัยเสริมที่ทำให้ทราบความชัดเจนของปัจจัยดังกล่าวมากขึ้น

**4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data)** เป็นการรวบรวมผลงานวิจัย เอกสาร วารสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น

**4.2.1 ข้อมูลเบื้องต้น** เกี่ยวกับ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป จากวารสารอุตสาหกรรม รายเดือน วิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง

**4.2.2 ข้อมูลสถิติ** เกี่ยวกับสินค้าที่ส่งออกที่สำคัญ 10 รายการแรกของไทยตั้งแต่ปี 2543-2547 และ ตลาดส่งออกและนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทย ตั้งแต่ปี 2542-2547 ข้อมูลจากกรมศุลกากร

**4.2.3 โครงสร้างของการผลิต** ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ตั้งแต่ปี 2540-2547 ข้อมูลจากสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

**4.2.4 สถิติการประกอบกิจการ** ของโรงงานอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ข้อมูลจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม

**4.2.5 มูลค่าการส่งออกและมูลค่าการนำเข้า** ของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ตั้งแต่ปี 2542-2547 ข้อมูลจากสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

**4.2.6 เครื่องมือชี้วัดปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงาน** ของสถานประกอบการ SMEs เพื่อเพิ่มผลผลิตการผลิต ข้อมูลจากสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ

**4.2.7 โครงสร้างด้านต่างๆ** ของ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย รวมถึงสถานการณ์ในปัจจุบัน ข้อมูลจาก สสว.

เพื่อศึกษาสถานะและแนวโน้มต่างๆ ของ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย โดยนำข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับทั้งอุปสงค์ อุปทาน รวมทั้งนโยบายต่างๆ มาใช้ประกอบการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ SMEs ของกลุ่มตัวอย่าง จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาสรุปและเขียนรายงาน

## 5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

**5.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis)** เป็นการวิเคราะห์ถึงลักษณะโดยทั่วไปรวมทั้งศึกษาเกี่ยวกับระดับปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

SMEs ของกลุ่มตัวอย่าง จากข้อมูลในส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 ของแบบสอบถามตามรายละเอียดของแบบสอบถามที่สร้างขึ้นจากการสำรวจความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง (รายละเอียดแบบสอบถามจากภาคผนวก ง) ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการมีปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง มากน้อยเพียงใด เพื่อให้ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การช่วยเหลือและส่งเสริมธุรกิจของผู้ประกอบการดังกล่าวได้

ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพรวมถึงปัญหาและอุปสรรคได้จากการแปลงข้อมูลจากแบบสอบถามในส่วนที่ 1 และ ส่วนที่ 2 สำหรับการแปลงข้อมูลออกมาในรูปช่วงการวัด (Scale) เพื่อให้ทราบถึงภาพรวมของผู้ประกอบการ SMEs และเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อม ในด้านต่างๆ โดยมีวิธีการดังนี้

**5.1.1 รวบรวมผลที่ได้จากแบบสอบถามของผู้ประกอบการ SMEs** แต่ละราย และแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมซึ่งใช้เกณฑ์การกำหนดขนาดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตดังกล่าวมาแล้วในบทที่ 1 เพื่อศึกษาว่าผู้ประกอบการ SMEs แต่ละรายว่ามีปัญหาและอุปสรรคในด้านใดบ้างและในระดับความรุนแรงเท่าใด เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขหรือปรับปรุงต่อไป

**5.1.2 แปลงรูปแบบของแบบสอบถามที่แสดงถึงระดับปัญหาและอุปสรรค** ให้ออกมาในรูปของตัวเลข โดยกำหนดปัญหาเป็น 4 ระดับ ได้แก่ ระดับปัญหารุนแรง เท่ากับ 3 ระดับปัญหาปานกลาง เท่ากับ 2 ระดับปัญหาน้อย เท่ากับ 1 และไม่มีปัญหา เท่ากับ 0

**2.1.3 นำตัวเลขในแต่ละช่อง** ซึ่งแสดงถึงจำนวนกิจการที่เลือกปัญหาและอุปสรรคในแต่ละระดับมาคูณด้วยน้ำหนักของข้อจำกัดในแต่ละระดับ แล้วนำผลคูณที่ได้มารวมกัน หลังจากนั้นนำมารหารด้วยจำนวนกิจการทั้งหมดที่เลือกตอบปัญหาและอุปสรรค ตัวเลขที่ได้จากการคำนวณแสดงถึงระดับปัญหาและอุปสรรคในแต่ละด้านที่กระทบต่อการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ

**5.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis)** เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 49 ตัว ที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs ของกลุ่มตัวอย่าง จากข้อมูลส่วนที่ 3 ของแบบสอบถามเกี่ยวกับงบการเงินจากกลุ่มตัวอย่างแต่ละรายแยกตามขนาดตั้งแต่ปี 2542 - 2546 เพื่อนำมาวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของแต่ละปัจจัย (Factor analysis) โดยแทนค่าสูตรคำนวณเพื่อนำไปสู่สาเหตุของปัญหาและอุปสรรคที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในด้านต่างๆ นอกจากนี้เพื่อเป็นการศึกษาถึงปัจจัยชี้วัดแต่ละตัวที่มีผลต่อการดำเนินงานในสถานประกอบการในช่วงที่ผ่านมาจนกระทั่งถึงปัจจุบันได้มากน้อยเพียงใด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาปัจจัยดังกล่าวต่อไป

สำหรับการวิจัยครั้งนี้ ใช้แนวคิดในการวัดผลผลิตในเชิงมูลค่าเพิ่ม (Value-added Productivity) โดยวัดให้อยู่ในรูปของเงิน เช่น มูลค่าเพิ่มผลผลิต ยอดขายหรือมูลค่าเพิ่ม เนื่องจากมูลค่าเพิ่มเป็นผลผลิตที่แท้จริงที่จะสร้างความมั่งคั่งให้กับกิจการ มีความเที่ยงตรงมากที่สุด เพื่อความสะดวกในการวัดและเก็บข้อมูลผลผลิตที่เกิดขึ้นในแต่ละกิจการ รวมทั้งเป็นการวัดที่มีประสิทธิภาพในการบริหารทรัพยากรขององค์กร นอกจากนี้การคำนวณและการวิเคราะห์เกี่ยวกับการเพิ่มผลิตภาพเชิงมูลค่าเพิ่มสามารถนำข้อมูลมาจากงบการเงินของกิจการมาแทนค่า ซึ่งเป็นตัวเลขที่มีอยู่แล้ว

สำหรับประสิทธิภาพ (Efficiency) ในการใช้ปัจจัยการผลิตในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ต้องการ โดยการเพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity) ที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs ของกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ สามารถแทนค่าในสมการได้ดังนี้

$$\text{ผลิตภาพการผลิต} = \text{ผลผลิต} / \text{ทรัพยากร}$$

$$(\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input})$$

ภายใต้สมการดังกล่าวเป็นการใช้ปัจจัยการผลิตในกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มผลิตภาพ ซึ่งเป็นแนวคิดเดียวกับเศรษฐศาสตร์ที่เน้นการใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนั้นค่าประสิทธิภาพ คือการใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อเพิ่มผลิตภาพ โดยที่ผลิตภาพดังกล่าวได้จากการคำนวณ ซึ่งการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงาน ดังนี้

**5.2.1 รวบรวมงบการเงิน** ประกอบด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ตั้งแต่ปี 2542 - 2546 จากข้อมูลในส่วนที่ 3 ของแบบสอบถามของผู้ประกอบการ SMEs แต่ละราย และแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมซึ่งใช้เกณฑ์การกำหนดขนาดจากจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตดังกล่าวมาแล้วในบทที่ 1 โดยการคีย์ข้อมูลดังกล่าวลงในโปรแกรม Microsoft Excel ซึ่งเป็นการคีย์ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างลงในแผ่นงาน (Sheet) โดยผู้ประกอบการ 1 ราย ให้คีย์ลงใน 1 แผ่นงาน จนครบทั้ง 30 แผ่นงาน หลังจากนั้นจึงแทนค่าสูตรเพื่อหาผลรวมทั้งหมด เพื่อศึกษาถึงผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการแต่ละราย รวมทั้งในภาพรวม นอกจากนี้มีเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

**5.2.2 จากสูตรการคำนวณทั้งหมด** จากตารางที่ 3.1 นำมาแปลงค่าลงใน โปรแกรม Microsoft Excel เพื่อนำค่าจากข้อ 5.2.1 มาแทนค่าเพื่อประมวลหาค่าปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานแต่ละรายและในภาพรวม รวมทั้งเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สำหรับการคำนวณจากสูตรเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของสถานประกอบการซึ่งก็คือมูลค่าเพิ่มของ SMEs ถึงทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั้ง 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านการ

บริหารต้นทุน ด้านการบริหารการเงิน ด้านสถานภาพสถานประกอบการ และด้านผลิตภาพการผลิต รวมทั้งหมด 49 ตัว จากสูตรการคำนวณ ข้อ 1-11 เป็นดัชนีด้านการบริหารต้นทุน จำนวน 11 ตัว ตั้งแต่ข้อ 12-30 เป็นดัชนีด้านการบริหารการเงิน จำนวน 19 ตัว ตั้งแต่ข้อ 31-38 เป็นตัวชี้วัดด้านสถานภาพสถานประกอบการ จำนวน 8 ตัว และตั้งแต่ข้อ 39-49 เป็นดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิต จำนวน 11 ตัว รายละเอียดตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 สูตรคำนวณปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs ของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
1. มูลค่าเพิ่ม (V)	ค่าใช้จ่ายพนักงาน + ค่าใช้จ่ายการเงิน + ค่าเช่า/ค่าเสื่อมราคา + ภาษี + ค่าไรสุทธิ + ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อดำเนินงาน
2. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม	ค่าวัตถุดิบ / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
3. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม	[ค่าตอบแทนแรงงานประจำ + ค่าตอบแทนแรงงานชั่วคราว] / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
4. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม	ค่าเสื่อมราคาอาคาร โรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ในการผลิต / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
5. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม	ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
6. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม	ต้นทุนการผลิต / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
7. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม	ค่าตอบแทนแรงงานในสำนักงาน / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
8. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม	ค่าใช้จ่ายในด้านการขายและการตลาด / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
9. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม	ดอกเบี้ยและส่วนลดจ่าย / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
10. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม	ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์สำนักงาน / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
11. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆต่อต้นทุนรวม	ภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
12. ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม	[ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนในสำนักงานและผู้บริหาร] / [ต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งหมด]
13. อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ต้นทุนการจัดการทั้งหมด
14. อัตรากำไรต่อยอดขาย	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ยอดขายรวม
15. อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / ส่วนของผู้ถือหุ้น
16. อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน	กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี / มูลค่าการลงทุนรวม
17. อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	กำไรขั้นต้น / ยอดขายรวม
18. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์	ยอดขาย / ต้นทุนการจัดการทั้งหมด
19. อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร / ยอดขายรวมทั้งหมด
20. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	ยอดขายรวม / สินทรัพย์ถาวร
21. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้	ยอดขายรวม / ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ

### ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ปัจจัยชี้วัด	สูตรการคำนวณ
22. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้	ยอดขายรวม / เจ้าหนี้การค้า
23. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ	ยอดขายรวม / สินค้าคงเหลือ
24. อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ	ยอดขายรวม / สินค้าสำเร็จรูป
25. อัตราเงินทุนหมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน	สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
26. อัตราส่วนสินทรัพย์ต่อถาวร	(เงินสด + เงินฝาก + ลูกหนี้การค้า + ตัวเงินรับ) / หนี้สินหมุนเวียน
27. อัตราดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย	(ดอกเบี้ย + ส่วนลดจ่าย) / (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต + รายรับจากการขายสินค้าที่ซื้อมา จำหน่ายในสภาพเดิม + รายรับจากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น)
28. อัตราการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	สินทรัพย์ระยะยาว / ส่วนของผู้ถือหุ้น
29. อัตราการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว	สินทรัพย์ระยะยาว / (ส่วนของผู้ถือหุ้น + หนี้สินระยะยาว)
30. อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	ส่วนของผู้ถือหุ้น / (หนี้สินรวม + ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม)
31. 31.อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	หนี้สินรวม / ส่วนของผู้ถือหุ้น
32. มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด	รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด
33. มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน	รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าขึ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่ จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด
34. มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต	(รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าขึ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต
35. ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม	ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมด / (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าขึ้นส่วนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต)
36. ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์	(รายรับจากสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าขึ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่ จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต
37. มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน	ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด
38. อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	ค่าวัตถุดิบ / มูลค่าสินค้าที่ผลิต
39. อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่า สินค้าที่ผลิต	(ค่าตอบแทนแรงงานประจำในโรงงาน + ค่าตอบแทนแรงงานชั่วคราว) / มูลค่าสินค้าที่ผลิต
40. ผลผลิตภาพแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / จำนวนพนักงาน
41. ผลผลิตภาพทุน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่น และงานระหว่างก่อสร้างและ เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)
42. ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / (ค่าจ้างที่เป็นเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส สวัสดิการ และเงินสมทบกองทุน)
43. มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม	มูลค่าเพิ่ม / ยอดขาย
44. ยอดขายรวมต่อพนักงาน	ยอดขายรวม / จำนวนพนักงาน
45. มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน	สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่น งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่าง ติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน
46. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน	สินทรัพย์ถาวร (หักงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน
47. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียน
48. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียน
49. ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร	มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์
50. ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน	ยอดขายรวม (หักต้นทุนขายและรายจ่ายในการขายและบริหาร) / สินทรัพย์รวม (หัก เงินลงทุนในบริษัทอื่น งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)

### 5.2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยเพิ่มผลผลิตการผลิต

จากผลของการแทนค่าสูตรตามตารางที่ 3.1 เพื่อเพิ่มผลผลิตในเชิงมูลค่าเพิ่มให้สถานประกอบไม่มีการกำหนดเกณฑ์ออกมาชัดเจน ซึ่งงานวิจัยทั้ง 4 ข้างต้นใช้วิธีการพิจารณาแนวโน้มจากผลการคำนวณ ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้เป็นการพิจารณาแนวโน้มจากการคำนวณเช่นกัน แบ่งเป็น 3 ลักษณะ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ผลที่ได้มีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จำนวน 30 ตัว
  - (1) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม หมายถึงค่าตอบแทนแรงงานในโรงงานสูง เนื่องจากแรงงานในโรงงานมีประสิทธิภาพในการผลิต
  - (2) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม หมายถึงค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดสูง เนื่องจากแรงงานทั้งระบบมีประสิทธิภาพ
  - (3) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุน หมายถึงค่าตอบแทนแรงงานในสำนักงานสูง เนื่องจากแรงงานในสำนักงานมีประสิทธิภาพ
  - (4) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ต่อต้นทุนรวม หมายถึงกิจการมีรายได้มากสามารถนำมาจ่ายภาษีอากรได้
  - (5) อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน หมายถึงการบริหารสินทรัพย์ในการสร้างกำไรมีประสิทธิภาพ
  - (6) อัตรากำไรต่อยอดขาย หมายถึงการบริหารต้นทุนมีประสิทธิภาพ
  - (7) อัตรากำไรต่อส่วนของเจ้าของ หมายถึงความสามารถในการหาผลตอบแทนของกิจการในการทำกำไรจากการลงทุนมีประสิทธิภาพ
  - (8) อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน หมายถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ
  - (9) อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย หมายถึงความสามารถในการควบคุมต้นทุนขายได้
  - (10) ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ หมายถึงการลงทุนในสินทรัพย์มีความสอดคล้องกับยอดขาย
  - (11) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร หมายถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างยอดขายกลับมายังกิจการได้มาก

- (12) อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ หมายถึงมีการวางแผนใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ
- (13) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน หมายถึงกิจการมีสภาพคล่องทางการเงินสูง
- (14) อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว หมายถึงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นดี
- (15) มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด หมายถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง
- (16) มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน หมายถึงประสิทธิภาพแรงงานในการเพิ่มมูลค่าที่เกิดจากกระบวนการผลิตสูง
- (17) มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต หมายถึงประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการผลิต
- (18) ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม หมายถึงมูลค่าเพิ่มในกิจการถูกจัดสรรไปสู่พนักงานมาก
- (19) ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ หมายถึงการใช้เครื่องจักรเต็มกำลังการผลิต
- (20) ผลผลิตภาพแรงงาน หมายถึงประสิทธิภาพของแรงงานในการสร้างมูลค่าเพิ่มสูง
- (21) ผลผลิตภาพทุน หมายถึงประสิทธิภาพของสินทรัพย์ที่ใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มสูง
- (22) ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน หมายถึงค่าจ้างหนึ่งบาทสามารถสร้างมูลค่าให้กิจการได้มากกว่า
- (23) มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม ประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนในการดำเนินงาน
- (24) ยอดขายรวมต่อพนักงาน หมายถึงแรงงานหนึ่งคนสร้างยอดขายให้กิจการได้มาก
- (25) มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน หมายถึงการลงทุนด้านสินทรัพย์เหมาะสม
- (26) มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน หมายถึงการลงทุนในสินทรัพย์เพื่อใช้ดำเนินงานมีความเหมาะสม
- (27) ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน หมายถึงการเก็บสต็อกสินค้าเหมาะสม ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับลูกหนี้การค้า

(28) ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หมายถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเหมาะสม

(29) ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร หมายถึงใช้เครื่องจักร ได้เต็มกำลังการผลิต

(30) ผลตอบแทนการลงทุนในสินทรัพย์ หมายถึงมูลค่าเพิ่มในกิจการถูกจัดสรรไปสู่พนักงานมาก

2) ผลที่ได้มีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลง จำนวน 13 ตัว

(1) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม หมายถึงการบริหารวัตถุดิบมีประสิทธิภาพ

(2) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม หมายถึงการลงทุนสินทรัพย์ในการผลิตเหมาะสม

(3) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม หมายถึงการบริหารต้นทุนการผลิตมีประสิทธิภาพ

(4) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม หมายถึงสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายได้เหมาะสม

(5) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม หมายถึงสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารได้เหมาะสม

(6) อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย หมายถึงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสามารถสร้างยอดขายให้กิจการได้มาก

(7) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ หมายถึงความมีประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้ของกิจการ

(8) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้ หมายถึงกิจการมีเครดิตทางการค้าดี

(9) อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หมายถึงกิจการหาแหล่งเงินทุนได้เหมาะสม

(10) อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย หมายถึงมีความสามารถในการชำระหนี้ดีมาก

(11) มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน หมายถึงการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์มีความเหมาะสมกับจำนวนแรงงาน



(12) อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต หมายถึงกระบวนการจัดหาวัตถุดิบมีคุณภาพ

(13) อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต หมายถึงแรงงานมีประสิทธิภาพที่ดีเมื่อเปรียบเทียบกับผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น

3) ผลที่ได้ไม่สูงหรือต่ำเกินไปและมีแนวโน้มตามยอดขาย จำนวน 6 ตัว

(1) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม หมายถึงความสามารถในการก่อหนี้ในอนาคต

(2) ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม หมายถึงความเหมาะสมในการลงทุนในสินทรัพย์ในสำนักงาน

(3) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ หมายถึงมีการสต็อกสินค้าหรือวัตถุดิบได้เหมาะสมกับยอดขาย

(4) อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หมายถึงมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเหมาะสม

(5) อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว หมายถึงกิจการใช้แหล่งเงินทุนเหมาะสมกับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

(6) อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน หมายถึงกิจการมีสภาพคล่องทางการเงินเหมาะสม

5.2.4 ภายหลังจากการแทนค่าในสูตรคำนวณ ผลที่ได้จากการคำนวณนำมาเสนอในรูปแบบของตาราง และกราฟเพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างให้เห็นชัดเจนยิ่งขึ้น แบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ

1) การวิเคราะห์สถานะในอดีตจนถึงปัจจุบันของกิจการ เกี่ยวกับปัญหาปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่องในอนาคต

2) การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับข้อมูลในอดีต ทำให้ทราบว่าการบริหารทรัพยากรของผู้ประกอบการ SMEs ในอดีตที่ผ่านมามีประสิทธิภาพเพียงใด มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี

ขึ้นหรือถดถอยอย่างไร นำมาเป็นเครื่องมือตัวหนึ่งในการคาดการณ์แนวโน้มของผู้ประกอบการ SMEs ได้อีกด้วย การวิเคราะห์แนวโน้มโดยการใช้ข้อมูลในอดีต เปรียบเทียบโดยใช้ กราฟแท่ง (Bar Chart)

## บทที่ 4

# อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

### 1. สถานการณ์ทั่วไป การผลิต การจ้างงาน และการลงทุน

อุตสาหกรรมสิ่งทอมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย มีกระบวนการผลิตที่ครบวงจรก่อให้เกิดการจ้างงานเข้มข้น (Labour intensive) สามารถนำรายได้จากเงินตราต่างประเทศ สำหรับแนวโน้มที่ดีขึ้นนี้เนื่องจากภาครัฐและภาคเอกชนหันมากระตือรือร้นและส่งเสริมให้เกิดการปรับปรุงและพัฒนาประสิทธิภาพให้ประชาคมโลกได้รู้จักสินค้าไทยอย่างจริงจัง มีการจัดทำแผนแม่บทการพัฒนา SMEs (ภาคอุตสาหกรรม) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของ SMEs ที่เป็นผู้ผลิตเพื่อส่งออกและที่รับช่วงการผลิตจากผู้ส่งออก ลักษณะการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยเป็นการใช้แรงงานเข้มข้น โดยเฉพาะขั้นตอนการตัดเย็บ แต่มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ค่อนข้างล้ำสมัยและใช้งานมาเป็นเวลานาน การส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปประมาณร้อยละ 60 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด โดยเป็นการรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturing : OEM) ให้กับแบรนด์ (Brand Name) ชื่อต่างจากต่างประเทศ หรือผลิตตามคำสั่งซื้อและขายในราคาต่ำ (Mass Production) และเนื่องจากการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีค้ำเน้นแรงงานเข้มข้น จึงทำให้มีผู้ผลิตรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันได้ง่าย และเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก หรือวิสาหกิจขนาดย่อม เนื่องจากมีเครื่องจักรไม่กี่ตัวก็สามารถดำเนินกิจการได้ (ฝ่ายวิจัยและระบบสารสนเทศ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ 2546: 29)

ขณะที่การนำเข้าจะเป็นวัตถุดิบสำเร็จรูปที่มีคุณภาพสูงและไม่สามารถผลิตได้ในประเทศเพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าส่งออกที่มีรูปแบบที่ทันสมัย ดังนั้นอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่รัฐส่งเสริมเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ภาคอุตสาหกรรมไทยเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในอนาคต โดยการพัฒนากระบวนการผลิตทั้งในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ให้มีศักยภาพและเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันอย่างเต็มที่ มีการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูง สร้างเครื่องหมายการค้าของไทยให้มากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคากับประเทศที่มีต้นทุนต่ำ การส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา และการรักษาระดับคุณภาพของสินค้าให้สม่ำเสมอด้วย เพื่อเตรียมความพร้อมรับการเปิดเสรีทางการค้าทั้งจากข้อตกลงขององค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) และกลุ่มเศรษฐกิจอื่นๆ รวมทั้งส่งเสริมภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลด้านต่างๆ

สำหรับที่ผ่านมามูลค่าการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปสูงเป็นลำดับ 3 ในปี 2545 มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2,721.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือสูงเป็นลำดับ 4 รองจากมูลค่าการส่งออกเครื่องคอมพิวเตอร์ แผงวงจรไฟฟ้า รถยนต์และอุปกรณ์ แต่จากภาวะเศรษฐกิจโลกซบเซาลงทำให้ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศลดลง มีผลกระทบต่อสินค้าส่งออกของประเทศไทยเกือบทุกรายการ รวมถึงการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีอัตราการหดตัวเป็นร้อยละ 7.0 และ 6.6 ในปี 2544 และ 2545 ตามลำดับ แต่ในปี 2546 เศรษฐกิจโลกเริ่มปรับตัวดีขึ้นทำให้มูลค่าการส่งออกของไทยเริ่มมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ทำให้เสื้อผ้าสำเร็จรูปมีมูลค่าการส่งออก เท่ากับ 2,621.80 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.50 และในปี 2547 มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 3,092.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ร้อยละ 12.0 ถึงแม้ว่ามูลค่าการส่งออกจะเพิ่มขึ้น แต่ลำดับการส่งออกมาอยู่ที่ลำดับ 6 และลำดับ 7 ในปี 2546 และปี 2547 ตามลำดับ (รายละเอียดตามตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 สินค้าที่ส่งออกสำคัญ 10 รายการแรกของประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2543-2547

รายการ	มูลค่า : ล้านดอลลาร์สหรัฐ <sup>1</sup>					อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)				
	2543	2544	2545	2546	2547	2543	2544	2545	2546	2547
1.เครื่องคอมพิวเตอร์อุปกรณ์ส่วนประกอบ	8,670.7	7,947.5	7,430.3	8,189.6	9,302.7	1.1	(9.1)	(6.5)	10.2	13.6
2.รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	2,397.5	2,655.0	2,919.7	3,969.6	5,681.7	21.9	9.7	10.0	36.0	43.1
3.แผงวงจรไฟฟ้า	4,274.3	3,512.2	3,308.0	4,624.6	4,974.3	(13.6)	(21.7)	(5.8)	39.8	7.6
4.ยางพารา	1,498.4	1,326.0	1,740.2	2,787.7	3,432.5	(3.3)	(13.0)	31.2	60.2	23.1
5.เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ	1,894.8	1,692.8	2,094.6	2,501.8	3,230.5	(3.9)	(13.8)	23.7	19.4	29.1
6.เมล็ดพลาสติก	1,831.4	1,615.0	1,775.2	2,148.4	3,132.0	(3.4)	(13.4)	9.9	21.0	45.8
7.เสื้อผ้าสำเร็จรูป	3,117.8	2,914.4	2,721.5	2,761.8	3,092.1	4.0	(7.0)	(6.6)	1.5	12.0
8.ข้าว	2,182.7	1,582.7	1,631.7	1,833.9	2,694.6	6.9	(3.6)	3.1	12.4	46.9
9.อัญมณีและเครื่องประดับ	1,736.2	1,837.2	2,169.3	2,514.8	2,647.1	17.2	5.5	18.1	15.9	5.3
10.เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	1,331.5	1,091.4	1,249.7	1,687.2	2,517.5	(12.7)	(22.0)	14.5	35.0	49.2
รวมส่งออก 10 รายการ	28,935.5	26,174.2	27,040.2	33,019.4	40,705.0	-	(9.5)	3.3	22.1	23.3
อื่นๆ	39,337.9	39,009.1	41,116.1	47,030.0	56,996.2	-	(0.8)	5.4	14.4	21.2
รวมส่งออกทั้งสิ้น	68,273.4	65,183.3	68,156.3	80,049.4	97,701.2	-	(6.4)	4.6	17.4	22.1

ที่มา: ศูนย์การกร, กรม “รายงานสินค้าที่ส่งออกสำคัญ 20 รายการแรกของประเทศไทย ตั้งแต่ ปี 2543 – 2547” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 กุมภาพันธ์ 2548]

โครงสร้างการกระจายตัวภาคการผลิตจำแนกตามขนาดกิจการและหมวดการผลิต ในปี 2546 พบว่ามีมูลค่า GDP อยู่ที่ 2,089,434 ล้านบาท หรือร้อยละ 71.1 โดยเป็นมูลค่าที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดใหญ่ 1,485,195 ล้านบาท และเป็นมูลค่าที่เกิดจาก SMEs เท่ากับ 604,239 ล้านบาท หรือร้อยละ 28.9 เมื่อพิจารณาด้านสัดส่วนมูลค่า GDP ของหมวดเครื่องแต่งกาย เท่ากับ 181,079 ล้านบาท หรือร้อยละ 8.7 ของมูลค่า GDP ทั้งหมด โดยเป็นมูลค่าที่เกิดจากวิสาหกิจขนาดใหญ่ 124,553 ล้านบาท

หรือร้อยละ 6.0 ของมูลค่า GDP ทั้งหมด และเป็นมูลค่าที่เกิดจาก SMEs เท่ากับ 56,527 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 2.7 ของมูลค่า GDP ทั้งหมด ซึ่งมีมูลค่า GDP เป็นลำดับ 3 รองจาก หมวดอาหารและเครื่องดื่ม และหมวดเครื่องจักรและอุปกรณ์ไฟฟ้า (รายละเอียดตามตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 โครงสร้างการกระจายตัวภาคการผลิตจำแนกตามขนาดกิจการและหมวดการผลิต ปี 2546

หน่วย : ล้านบาท

สาขาอุตสาหกรรม	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง		รวม SMEs		ขนาดใหญ่		รวมทั้งหมด	
	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน	มูลค่า	สัดส่วน
1.อาหารและเครื่องดื่ม	57,024	2.7	78,371	3.8	135,576	6.5	225,053	12.2	390,629	18.7
2.เครื่องจักรและอุปกรณ์ไฟฟ้า	5,917	0.3	15,942	0.8	21,860	1.1	267,996	12.6	289,856	13.9
3.เครื่องแต่งกาย	27,963	1.3	28,564	1.4	56,527	2.7	124,553	6.0	181,097	8.7
4.อุปกรณ์การขนส่ง	13,808	0.7	39,439	1.9	53,247	2.6	119,850	5.7	173,096	8.3
5.ปิโตรเลียมและเชื้อเพลิง	1,348	0.1	4,214	0.2	5,562	0.3	139,260	6.7	144,822	6.9
6.สิ่งทอ	18,223	0.9	25,222	1.2	43,444	2.1	82,490	4.0	125,935	6.0
7.เคมี	13,063	0.6	28,417	1.4	41,480	2.0	52,937	2.5	94,417	4.5
8.ผลิตภัณฑ์จากแร่โลหะ	14,059	0.7	19,673	0.9	33,732	1.6	54,969	2.6	88,700	4.3
9.เครื่องจักรและอุปกรณ์	7,442	0.4	16,126	0.8	23,567	1.1	60,453	2.9	84,021	4.0
10.เครื่องหนังกระเป๋าและรองเท้า	7,520	0.4	18,654	0.9	26,174	1.3	49,469	2.4	75,643	3.6
รวม 10 รายการ	166,367	8.1	274,622	13.2	440,989	21.3	1,177,030	66.9	1,618,019	88.2
อื่นๆ	59,150	2.7	104,079	4.9	163,250	7.6	305,466	4.2	471,415	11.8
รวมทั้งหมด	225,537	10.8	378,701	18.1	604,239	28.9	1,485,196	71.1	2,089,434	100

ที่มา : ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สำนักงาน “เครื่องจักรภาวะเศรษฐกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2546 และ แนวโน้มปี 2547 กรุงเทพมหานคร เรดพีร่น ศรีเอเชีย 2547

หมายเหตุ : สัดส่วนหมายถึง สัดส่วนต่อ GDP ภาคการผลิตรวม

สำหรับข้อมูลการจดทะเบียนสถานประกอบการทั้งหมด พบว่าตั้งแต่ปี 2540 จำนวนโรงงานผลิตเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูปลดลงอย่างต่อเนื่อง แต่ปริมาณการลดไม่มากนักซึ่งส่งผลกระทบต่อปริมาณการจ้างงานและปริมาณเครื่องจักรที่มีปริมาณลดลง ซึ่งสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของโรงงาน แต่มีปริมาณลดลงเพียงเล็กน้อย ตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมาปริมาณเครื่องจักรเริ่มมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีการสั่งซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติมและเพื่อทดแทนเครื่องจักรเดิมที่มีอายุการใช้งานค่อนข้างนาน สำหรับปี 2545 มีโรงงานที่ขอจดทะเบียน จำนวน 2,648 โรงงาน เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2544 พบว่าอัตราการขยายตัวที่น้อยมากประมาณร้อยละ 0.003 ซึ่งจะส่งผลต่อการจ้างงานทั้งระบบเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยมีการจ้างงานเท่ากับ 840,850 คน (รายละเอียดตามตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 โครงสร้างการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ตั้งแต่ปี 2540-2545

อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป	2540	2541	2542	2543	2544	2545
1.1 จำนวนโรงงาน (โรง)	2,856	2,742	2,666	2,672	2,641	2,648
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(0.13)	(0.03)	0.002	(0.01)	0.003
1.2 จำนวนแรงงาน (คน)	857,930	849,570	843,030	843,200	840,460	840,850
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(0.01)	(0.01)	0.001	(0.003)	0.001
1.3 จำนวนเครื่องจักร (เครื่อง)	772,128	764,618	759,012	759,438	759,698	N/A
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(0.01)	(0.01)	0.001	0.001	N/A

ที่มา : พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “โครงสร้างการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 กุมภาพันธ์ 2548]

จากสถานการณ์อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ซบเซาตั้งแต่ปี 2540 แต่ในภาวะที่ซบเซาดังกล่าวนั้นกิจการสามารถปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้น สังเกตได้จากการประกอบกิจการโดยเฉพาะเสื้อผ้าสำเร็จรูปพบว่า จำนวนโรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการในปี 2545 ลดลงจากปี 2544 ร้อยละ 22.3 ทำให้จำนวนเงินลงทุนและการจ้างงานหดตัวลดลงถึงร้อยละ 28.21 และ 34.15 ตามลำดับ และโรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ขยายกิจการมีจำนวนเพิ่มขึ้น สำหรับโรงงานที่เลิกกิจการมีจำนวนลดลง ในกรณีของโรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ขยายกิจการเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 7.14 เมื่อเปรียบเทียบกับเงินลงทุนที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 84.95 และคนงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.62 สำหรับโรงงานที่มาขออนุญาตเลิกกิจการในปี 2545 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2544 ร้อยละ 52 แสดงให้เห็นว่าสถานประกอบการที่ยังสามารถเปิดดำเนินการอยู่นั้นมีแนวโน้มที่จะผลิตได้อย่างมีคุณภาพมากขึ้น มีการบริหารจัดการที่ดีขึ้น จนสามารถขยายกิจการเพื่อแข่งขันต่อไปได้ (รายละเอียดตามตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 สถิติการประกอบกิจการของโรงงานอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

โรงงาน	ปี 2544			ปี 2545		
	จำนวน (โรง)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	คนงาน (คน)	จำนวน (โรง)	เงินลงทุน (ล้านบาท)	คนงาน (คน)
1. โรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการ	152	1,206.6	12,428	118	886.3	8,189
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	N/A	N/A	(22.3)	(28.2)	(34.1)
2. โรงงานที่ได้รับอนุญาตให้ขยายกิจการ	28	1,204.3	10,744	30	2,226.8	13,711
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	N/A	N/A	7.14	84.9	27.6
3. โรงงานที่เลิกกิจการ	221	880	11,714	106	528.99	6,555
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	N/A	N/A	(52.0)	(39.9)	(44.0)

ที่มา : โรงงานอุตสาหกรรม, กรม “สถิติการประกอบกิจการของโรงงานอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม และเสื้อผ้าสำเร็จรูป” จาก <http://www.dip.go.th> [เข้าถึง 15 มีนาคม 2548]

## 2. ผลผลิตและโครงสร้างต้นทุน

โครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ประกอบด้วย

1. อุตสาหกรรมต้นน้ำ ได้แก่ อุตสาหกรรมเส้นใย และอุตสาหกรรมปั่นด้าย
2. อุตสาหกรรมกลางน้ำ ได้แก่ อุตสาหกรรมทอผ้า อุตสาหกรรมถักผ้า อุตสาหกรรมฟอกย้อมพิมพ์และแต่งสำเร็จ
3. อุตสาหกรรมปลายน้ำ ได้แก่ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป และอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สิ่งทอสำเร็จรูปอื่นๆ

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป แบ่งเป็น 2 ประเภท ประกอบด้วย

1. การทอ มีขั้นตอนหลัก คือ การแยกเมล็ดฝ้าย ต้ม ปั่น ผสม สาวใย กรอด้าย ทอผ้า ย้อมสี และตกแต่ง

2. เสื้อผ้าสำเร็จรูป มีขั้นตอนการผลิต 3 ขั้นตอน ดังนี้

2.1 ขั้นตอนก่อนการประกอบเย็บ (Pre-Assembly) ประกอบด้วย การออกแบบ การปรับขนาด หรือการขยายแบบ การวางแบบผ้า กล่าวคือ ผู้ออกแบบจะต้องออกแบบหรือนำแบบที่ลูกค้าส่งมาให้มาทำการวาดลงบนกระดาษแข็งแล้วนำแบบที่วาดมาจัดลงบนผ้า คือ วางแบบผ้าโดยให้ผ้าเหลือน้อยที่สุด แล้วนำมาทำการตัดตามแบบที่วาดไว้

2.2 ขั้นตอนการประกอบเย็บ (Assembly) เป็นขั้นตอนการนำผ้าที่ตัดไว้ตามข้อ 2.1 แต่ละชิ้นมาเย็บเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป การดำเนินงานจะมีขั้นตอนต่อเนื่องกันตั้งแต่ 10-100 ขั้นตอน จะมีการส่งต่อส่วนที่เย็บแล้วเป็นทอดๆ ซึ่งขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญ

2.3 ขั้นตอนแต่งสำเร็จ (Finishing) เป็นขั้นตอนการนำเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากข้อ 2.2 มาทำการตัดด้าย รีด ตรวจสอบ พับ และทำการบรรจุ แล้วเก็บไว้ในคลังสินค้าเป็นอันเสร็จสิ้น (นุชาดา เจริญพานิช 2541: 42)

สำหรับเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มที่ผลิตในประเทศ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ เสื้อผ้าที่ทำจากผ้าถัก ร้อยละ 60 และเสื้อผ้าที่ทำจากผ้าทอ ร้อยละ 40 โดยเป็นการรับจ้างผลิต และผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดรูปแบบการผลิตรวมถึงแหล่งวัตถุดิบด้วย

นอกจากนี้โครงสร้างต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขายและบริหาร ในปี 2542-2544 มูลค่าการลงทุนแบ่งเป็นต้นทุนการผลิตมากที่สุดกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าการลงทุน โดยภาพรวมต้นทุนการผลิตมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากเป็นร้อยละ 86.54, 87.73 และ 88.28 ในปี 2542 2543 และ 2544 ตามลำดับ โดยที่

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีอัตราเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดใหญ่มีอัตราลดลง ซึ่งเป็น  
 ต้นทุนวัตถุดิบเป็นหลัก ได้แก่ ผ้าถักและผ้าทอ ค้าย ชิบ และกระดุม กว่าร้อยละ 50 รองลงมาเป็น  
 ต้นทุนค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยร้อยละ 7 สำหรับต้นทุนด้านการขายและบริหารประมาณร้อยละ 11 เป็น  
 ต้นทุนค่าดอกเบี้ยจ่ายเป็นหลักร้อยละ 3 รองลงมาเป็นต้นทุนค่าใช้จ่ายในสำนักงานร้อยละ 2 และเป็น  
 ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ประมาณร้อยละ 1.3 (รายละเอียดตามตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 โครงสร้างต้นทุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป

หน่วย : ร้อยละ

โครงสร้างต้นทุน	ขนาดใหญ่			ขนาดกลาง			ขนาดเล็ก			ภาพรวม		
	2542	2543	2544	2542	2543	2544	2542	2543	2444	2542	2543	2544
1. ต้นทุนวัตถุดิบ	62.56	49.74	50.15	52.81	44.98	47.46	54.09	48.18	50.76	61.61	49.34	49.94
2. ต้นทุนการผลิตอื่นๆ	1.52	1.58	1.63	1.24	2.16	2.05	2.40	2.03	1.71	1.50	1.63	1.67
3. ต้นทุนการรับจ้างผลิต	0.33	0.16	0.18	0.33	0.40	0.24	0.48	0.29	0.36	0.33	0.18	0.18
4. ต้นทุนแรงงานภาคการผลิต	5.95	4.96	4.97	8.25	5.50	5.45	6.70	6.76	6.79	6.16	5.02	5.02
5. ต้นทุนค่าเสื่อมราคา	4.83	3.11	2.81	4.73	3.88	3.39	2.78	2.50	2.32	4.80	3.17	2.85
6. ค่าเช่าในโรงงาน	0.04	0.01	0.01	0.20	0.05	0.04	0.21	0.06	0.06	0.06	0.01	0.02
7. ต้นทุนค่าบำรุงรักษา	0.42	0.34	0.35	0.28	0.50	0.38	0.38	0.31	0.37	0.41	0.35	0.35
8. ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค/พลังงาน	2.89	7.63	7.97	2.67	7.87	7.76	3.33	6.61	6.08	2.87	7.64	7.94
9. ค่าจ้างแรงงานรวม	7.52	6.58	6.66	11.25	7.80	7.81	10.83	10.36	10.61	7.89	6.72	6.79
<b>ต้นทุนการผลิตรวม</b>	<b>86.95</b>	<b>88.14</b>	<b>88.65</b>	<b>82.74</b>	<b>83.74</b>	<b>84.74</b>	<b>82.96</b>	<b>82.6</b>	<b>82.64</b>	<b>86.54</b>	<b>87.73</b>	<b>88.28</b>
1. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1.58	1.63	1.69	2.99	2.29	2.36	4.13	3.61	3.82	1.73	1.7	1.76
2. ค่าระวางขนส่ง	1.06	1.00	0.95	1.07	1.22	1.23	0.86	1.20	1.36	1.06	1.02	0.98
3. ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา	1.21	1.26	1.27	2.15	1.91	1.79	2.37	1.51	1.65	1.31	1.32	1.31
4. ดอกเบี้ยจ่าย	4.09	2.87	2.24	5.47	4.44	3.98	2.85	4.01	2.93	4.2	3.00	2.38
5. ค่าเสื่อมราคาในสำนักงาน	0.5	0.61	0.53	0.72	0.81	0.77	1.14	0.93	1.01	0.52	0.63	0.56
6. ค่าภาษีและค่าธรรมเนียมอื่นๆ	0.68	0.57	0.59	0.58	0.84	0.82	0.55	0.96	0.78	0.67	0.59	0.61
7. ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา	0.02	0.22	0.32	0.04	0.12	0.11	0.01	0.03	0.03	0.02	0.21	0.3
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม</b>	<b>13.05</b>	<b>11.86</b>	<b>11.35</b>	<b>17.26</b>	<b>16.26</b>	<b>15.26</b>	<b>17.04</b>	<b>17.4</b>	<b>17.36</b>	<b>13.46</b>	<b>12.27</b>	<b>11.72</b>

ที่มา : พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “โครงสร้างต้นทุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป” จาก  
<http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 กุมภาพันธ์ 2548]

### 3. ตลาดส่งออกและนำเข้า

#### 3.1 การส่งออก

เสื้อผ้าสำเร็จรูปมีมูลค่าการส่งออกสูงเป็นอันดับ 4 และเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่า  
 การส่งออกอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมด มีการส่งออกตั้งแต่ตลาดระดับต่างจนถึง  
 ตลาดระดับบนเน้นการรับจ้างผลิตเป็นหลัก โดยจะผลิตตามคำสั่งว่าจ้างกำหนดทั้งในด้านการออกแบบ



เสื้อผ้าชนิดของวัตถุดิบและส่วนประกอบที่ใช้ในการตัดเย็บ รวมทั้งระบุจำนวนและแหล่งนำเข้าวัตถุดิบ ที่ผ่านมาประเทศไทยยังไม่สามารถพัฒนาแบรนด์ (Brand Name) ให้เป็นที่ยอมรับของตลาดโลก ซึ่งในปี 2543 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 10,579 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 9.30 แต่ในช่วงปี 2544 ประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดหลักของประเทศไทยประสบกับปัญหาการชะลอตัวทางเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อภาพรวมของการส่งออก ทำให้มูลค่าการส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มลดลงเล็กน้อยหรือใกล้เคียงกับมูลค่าการส่งออกปี 2543 สำหรับการชะลอตัวทางเศรษฐกิจในประเทศดังกล่าวทำให้ปริมาณความต้องการลดลง และเนื่องจากสภาพการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศสหภาพเวียดนาม ซึ่งเป็นประเทศคู่แข่งมีความได้เปรียบด้านแรงงานที่มีจำนวนมากและอัตราค่าจ้างที่ต่ำกว่าและมีขีดความสามารถในการแข่งขันมากกว่าทำให้ประเทศไทยต้องประสบภาวะการแข่งขันด้านตลาดซึ่งมีความรุนแรงมากขึ้นด้วย

สำหรับสินค้าที่ได้รับผลกระทบในด้านลบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ คือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น เสื้อยืด เสื้อกันหนาว กางเกง ทำให้มูลค่าการส่งออกลดลงติดต่อกัน 2 ปี โดยที่ในปี 2544 เท่ากับ 9,829 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือมีอัตราการหดตัวลดลงจากปี 2543 ร้อยละ 7.10 และในปี 2545 มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 9,574 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือมีอัตราการหดตัวจากปี 2544 ร้อยละ 3 และในปี 2546 มูลค่าการส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.10 เมื่อเทียบกับในปี 2545 โดยเพิ่มขึ้นทั้งการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าฝ้าย ผ้าใยสังเคราะห์ เคหะสิ่งทอ ผ้าปัก-ผ้าลูกไม้ และสิ่งทออื่นๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ (รายละเอียดตามตารางที่ 4.5) ตลอดจนมาตรการภาครัฐผ่านโครงการต่างๆ เช่น ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรใหม่ทดแทนเครื่องจักรเก่า ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรเก่า ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรเก่า เพื่อช่วยผ่อนคลายนโยบายการเปิดเสรีอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มตามกรอบของ WTO ในปี 2548 โดยเฉพาะข้อตกลงเกี่ยวกับการลดภาษีนำเข้าสินค้าสิ่งทอบางรายการที่ประเทศไทยสามารถแข่งขันกับประเทศที่เปิดเสรีการค้าระหว่างกัน สำหรับในปี 2547 มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 6,402 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ร้อยละ 17.10 หรือเพิ่มขึ้นถึง 3 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นในปี 2546 ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 6.30 และพบว่ามูลค่าการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าฝ้าย เส้นใยสังเคราะห์ รวมถึงเคหะสิ่งทอมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการต้องผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ (Demand) ของผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศในช่วงเทศกาลต่างๆ ทั้งคริสต์มาสและปีใหม่ และเกิดความตื่นตัวทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในการกระตุ้นเศรษฐกิจและสนับสนุนอุตสาหกรรมแฟชั่นควบคู่กันไป และอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหนึ่งในกลุ่มอุตสาหกรรมที่ได้รับการสนับสนุนเพื่อนำเงินตราเข้าสู่ประเทศอย่างต่อเนื่อง จึงมีการปรับตัวระบบการผลิตโดยการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมทั้งระบบ ขนาดการผลิตที่เหมาะสม บุคลากร โครงสร้าง

ภาษีที่เหมาะสมเอื้อต่อการแข่งขัน มีการพัฒนารูปแบบและสร้างแบรนด์ของตนเอง ระบบข้อมูลที่ทันสมัย มีช่องทางการจำหน่ายสินค้า รักษาตลาดเดิมและขยายสู่ตลาดใหม่ๆ (รายละเอียดตามตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ปี 2542-2547

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สาขาอุตสาหกรรม	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	5,080	5,115	5,586	5,265	5,143	5,467	6,042
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	0.7	9.2	(5.7)	(2.3)	6.3	17.1
2. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	3,157	3,105	3,373	2,914	2,722	2,762	3,092
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(1.6)	8.6	(13.6)	(6.6)	1.5	12.0
3. ผ้าผืน	848	828	866	833	804	875	1,035
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(2.4)	4.6	(3.8)	(3.5)	8.8	18.3
4. ผ้าใยและเส้นใยประดิษฐ์	303	299	353	439	465	540	681
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(1.3)	18.1	24.4	5.9	16.1	26.1
5. เส้นใยประดิษฐ์	171	198	250	224	248	292	416
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	15.8	26.3	(10.4)	10.3	18.2	42.5
6. เคหะสิ่งทอ	115	131	151	150	153	182	228
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	13.9	15.3	(0.7)	2.1	19.3	24.9
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>9,674</b>	<b>9,676</b>	<b>10,579</b>	<b>9,825</b>	<b>9,534</b>	<b>10,118</b>	<b>11,854</b>
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	0.1	9.3	(7.1)	(3.0)	6.1	14.2

ที่มา : พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ตั้งแต่ปี 2540-2547” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 18 กุมภาพันธ์ 2548]

จากข้อมูลสถิติของ WTO พบว่าในปี 2546 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกเป็นลำดับที่ 13 ของโลก โดยมีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 2.16 พันล้านเหรียญสหรัฐ และมูลค่าการส่งออกเครื่องนุ่งห่มเป็นลำดับที่ 11 ของโลก มีมูลค่าเท่ากับ 3.62 พันล้านเหรียญสหรัฐ และได้รับการจัดอันดับมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในตลาดหลัก คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในสหภาพยุโรป และประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ดังนี้

**ประเทศสหรัฐอเมริกา** มีการนำเข้าสิ่งทอจากประเทศไทยเป็นลำดับที่ 12 มูลค่า 323 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และนำเข้าเครื่องนุ่งห่มจากประเทศไทยลำดับที่ 9 มูลค่า 2,278 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

**ประเทศสหภาพยุโรป** มีการนำเข้าสิ่งทอจากประเทศไทยเป็นลำดับที่ 18 มูลค่า 282 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และนำเข้าเครื่องนุ่งห่มจากประเทศไทยลำดับที่ 14 มูลค่า 1,061 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

**ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน** มีการนำเข้าสิ่งทอจากประเทศไทยเป็นลำดับที่ 9 มูลค่า 139 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สำหรับมูลค่าการส่งออกมีการขยายเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.71 และ 9.25 ในปี 2542 และปี 2543 ตามลำดับ และมีอัตราการหดตัวเหลือร้อยละ 5.75 และ 2.32 ในปี 2544 และปี 2545 ตามลำดับ แต่มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.35 และ 17.10 ในปี 2546 และในปี 2547 ตลาดส่งออกที่สำคัญคือ ประเทศสหรัฐอเมริกา มีมูลค่าการส่งออกประมาณ 2,082.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ รองลงมาคือ ตลาดในประเทศสหภาพยุโรป มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 1,194.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (รายละเอียดตาม ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 ตลาดส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยตั้งแต่ปี 2542-2547

ประเทศ	มูลค่าการส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐ <sup>๑</sup> )						อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)					
	2542	2543	2544	2545	2546	2547	2542	2543	2544	2545	2546	2547
สหรัฐอเมริกา	1,848.3	2,108.9	2,031.1	1,959.7	1,868.6	2,082.9	0.84	14.10	(3.69)	(3.52)	(4.65)	11.47
ญี่ปุ่น	362.9	368.8	334.1	309.1	372.6	429.6	3.98	1.61	(9.34)	(7.48)	20.54	15.30
สหภาพยุโรป	1,009.7	846.5	951.9	918.2	1,018.2	1,194.4	(0.81)	(16.16)	12.45	(3.54)	10.89	17.31
จีน	263.6	301.5	252.5	273.4	352.9	457.7	(6.29)	14.38	(16.25)	8.28	29.08	29.70
อาเซียน	722.9	713.2	462.2	450.5	540.2	657.1	11.10	(1.34)	0.50	(2.53)	19.91	21.64
รวม	4,207.6	4,568.8	4,031.8	3,910.9	4,152.5	4,821.7	1.70	8.58	(41.43)	(2.99)	6.18	16.12
อื่นๆ	907.8	1,019.5	1,315.0	1,231.7	1,314.3	1,580.0	(3.65)	12.31	35.68	(0.09)	6.71	20.22
รวมทั้งหมด	5,115.3	5,588.3	5,264.6	5,142.6	5,466.8	6,401.7	0.71	9.25	(5.75)	(2.32)	6.30	17.10

Source : Department of Business Economics with Cooperation of The Customers Department.

### 3.2 การนำเข้า

การนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนมีบทบาทสำคัญเพิ่มขึ้นเนื่องจากประเทศดังกล่าวมีการพัฒนาการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปค่อนข้างเร็ว สามารถผลิตได้เป็นปริมาณมากด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศไทยประกอบกับได้รับความรู้และเทคโนโลยีสมัยใหม่จากบริษัทต่างชาติที่เข้าไปลงทุนมากขึ้น ทำให้ได้รับการยอมรับมากขึ้นในแถบเอเชียรวมทั้งประเทศไทย ซึ่งเป็นประเทศที่ประชากรส่วนใหญ่ยังนิยมบริโภคเสื้อผ้าสำเร็จรูปคุณภาพระดับปานกลางและระดับล่างจำนวนมาก ทำให้ในปี 2543 มีมูลค่าการนำเข้าสูงถึง 5,706 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2542 ถึงร้อยละ 26.9 เป็นการเพิ่มขึ้นในทุกประเภท โดยเฉพาะสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มการนำเข้าสูงถึง 3,163 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.3 รองลงมาเป็นผ้าฝืน มีมูลค่าการนำเข้า 999 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.9 เสื้อผ้าสำเร็จรูปเท่ากับ 116.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 43.2 ในปี 2544 มูลค่าการนำเข้ารวมลดลงร้อยละ 9.9 และหดตัวเกือบทุกประเภท ยกเว้นเส้นใยใช้ในการทอ เครื่องจักรสิ่งทอ และเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้น ในปี 2545 เท่ากับ 5,203 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือขยายเพิ่มขึ้นจากปี 2544 ร้อยละ 1.2 แต่มูลค่าการนำเข้าเสื้อผ้า

สำเร็จรูปกลับลดลงเหลือร้อยละ 1.6 นอกจากนี้มูลค่าการนำเข้าเส้นใยใช้ในการทอ ค้ายทอผ้าและค้ายเส้นเล็กลดลงด้วย ในปี 2546 ขยายตัวเพิ่มขึ้นในปี 2545 ร้อยละ 2.5 ส่วนเสื้อผ้าสำเร็จรูปขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.3 และในปี 2547 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.7 โดยกลุ่มผ้าฝ้ายเป็นกลุ่มที่นิยมนำเข้าสูงสุดเท่ากับ 1,054 ล้านดอลลาร์สหรัฐ รองลงมาเป็นเส้นใยที่ใช้สำหรับการทอ ค้ายทอผ้าและค้ายเส้นเล็ก เครื่องจักรสิ่งทอ และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ตามลำดับ ทั้งนี้พบว่ากลุ่มผ้าฝ้าย ค้ายทอผ้าและค้ายเส้นเล็ก และเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นจากปี 2546 ร้อยละ 10.3 โดยที่การนำเข้า ผ้าฝ้าย ค้ายทอผ้า และค้ายเส้นเล็ก เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อทำการส่งออก ซึ่งสอดคล้องกับยอดส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีอัตราการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ส่วนการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 27.2 เมื่อเทียบกับปี 2546 เนื่องจากมีการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นจำนวนมาก เพราะมีราคาถูกกว่า (รายละเอียดตามตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 มูลค่าการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปตั้งแต่ปี 2542-2547

		หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ						
สาขาอุตสาหกรรม	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547	
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	2,234	2,466	3,163	2,675	2,706	2,788	3,085	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	10.4	28.3	(15.4)	1.2	3.0	10.7	
2. ผ้าฝ้าย	720	826	999	920	942	957	1,054	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	15.0	20.9	(7.9)	2.4	1.6	10.1	
3. เส้นใยใช้ในการทอ	553	505	603	606	585	655	701	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(8.7)	19.4	0.5	(3.5)	12.0	7.0	
4. ค้ายทอผ้าและค้ายเส้นเล็ก	251	296	407	377	375	369	438	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	17.9	37.5	(7.4)	(0.5)	(1.6)	18.7	
5. เครื่องจักรสิ่งทอ	301	340	418	443	475	427	428	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	12.9	22.9	5.9	7.2	(10.1)	0.2	
6. เสื้อผ้าสำเร็จรูป	68	81	116	122	120	136	173	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	19.1	43.2	5.2	(1.6)	13.3	27.2	
รวม	4,127	4,494	5,706	5,143	5,203	5,332	2,879	
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	8.9	26.9	(9.9)	1.2	2.5	10.3	

Source : Department of Business Economics with Cooperation of The Customers Department.

### 3.3 กลุ่มสินค้าแฟชั่นไทย

การส่งออกในปี 2545 เท่ากับ 8,780 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีอัตราลดลงจากปี 2544 ร้อยละ 0.3 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกซบถตัวจึงกระทบต่ออุปสงค์ของผู้บริโภค และตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา มีอัตราการขยายตัวเพิ่มอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 7.2 และ 11.7 ในปี 2546 และปี 2547

ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ดีขึ้นและส่วนหนึ่งจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ (รายละเอียดในตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 มูลค่าการส่งออกกลุ่มสินค้าแฟชั่นไทย

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ประเภท	2544	2545	2546	2547
1. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	5,264.6	5,142.6	5,466.8	6,401.7
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(2.3)	6.3	17.1
2. อัญมณีและเครื่องประดับ	1,837.2	2,169.3	2,514.8	2,647.1
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	18.1	15.9	5.3
3. รองเท้าและเครื่องหนัง	1,705.3	1,468.1	1,433.8	1,466.0
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(13.9)	(2.3)	2.2
รวม	8,807.1	8,780.0	9,415.4	10,514.8
ร้อยละของอัตราการขยายตัว	N/A	(0.3)	7.2	11.7

ที่มา : พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “มูลค่าการส่งออกกลุ่มสินค้าแฟชั่นไทย” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 27 มกราคม 2548]

### 3.4 การแข่งขัน

การผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศมีการผลิตครบวงจรจัดเป็นปัจจัยหนึ่งที่น่าจะได้เปรียบคู่แข่งในเรื่องต้นทุนผลิต แต่ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถพัฒนาการผลิตให้มีมาตรฐานหรือมีความหลากหลาย โดยเฉพาะการฟอกย้อมพิมพ์และแต่งสำเร็จ และขาดการประสานงานกันระหว่างผู้ประกอบการแต่ละอุตสาหกรรม ทำให้ไม่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้เต็มที่จากการมีการผลิตครบวงจร

การยกเลิกระบบโควตาค้าด้วยสิ่งทอระหว่างประเทศ (Multi Fibre Arrangement: MFA) ภายในปี 2547 ตามผลการเจรจาของ GATT โดยให้ใช้ความตกลงว่าด้วยการค้าสิ่งทอและเสื้อผ้า (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) ในวันที่ 1 มกราคม 2548 ครอบคลุมสินค้า เส้นใยและด้าย ผ้าผืน เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยสิ่งทอ จะมีการปลดปล่อยสิ่งทอร้อยละ 51 ที่เหลือจะดำเนินการต่อไปในขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประสิทธิภาพการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นหลายประเทศมีการเตรียมความพร้อมทั้งการทำธุรกิจแบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เพื่อตัดพ่อค้าคนกลางลดระยะเวลาการส่งมอบ รวมทั้งจะมีการนำมาตรการกีดกันทางการค้ามาใช้ เช่น กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า มาตรการรักษาสิ่งแวดล้อม การตอบโต้การทุ่มตลาด การอุดหนุน การใช้แรงงาน รวมทั้งสวัสดิการแรงงาน และการรวมกลุ่มทางการค้ามากขึ้น

การที่ระบบโควตาได้ถูกยกเลิกไปหลังจากได้ใช้มาเป็นเวลากว่า 30 ปี ตามข้อกำหนดของ WTO โดยตกลงจะยกเลิกระบบโควตาการส่งออกเสื้อผ้าและสิ่งทอจากประเทศต่างๆ ที่เข้าไปจำหน่ายในประเทศสหรัฐอเมริกาและในประเทศสหภาพยุโรป ดังนั้นประเทศที่ถือเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย คือ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนและประเทศอินเดีย หลังการยกเลิกโควตาดังกล่าวพบว่าในปี 2547 ประเทศอินเดียมีการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปยังกลุ่มประเทศที่มีข้อตกลงตามโควตา (INSIDE FASHION, February 16-28, 2545) มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.86 หรือ 5.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.48 หรือ 1.25 พันล้านชิ้น สินค้าดังกล่าวส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 และประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ร้อยละ 17 ทั้งประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปเป็นตลาดหลักของประเทศไทย แม้ว่าการเปิดเสรีโควตาจะส่งผลกระทบต่อในแง่ของการแข่งขันที่ค่อนข้างเสรีและมีความรุนแรงขึ้น แต่ประเทศไทยยังคงสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้รวมทั้งมูลค่าการส่งออกก็ยังคงเพิ่มขึ้นได้ เนื่องจากผู้ประกอบการจะเปลี่ยนแปลงไปภายหลังการสิ้นสุดโควตาส่งทอและเตรียมพร้อมรับสภาพการณ์นี้ด้วย การพยายามปรับตัวในด้านต่างๆ ได้แก่ การพัฒนาบุคลากรด้านการออกแบบ การปรับปรุงเทคโนโลยีด้านการผลิต การพัฒนาระบบการจัดการในองค์กรเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งการทำตลาดเชิงรุก

เพื่อให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยสามารถนำเข้าเงินตราต่างประเทศอย่างต่อเนื่องจึงต้องมีการปรับตัวทั้งระบบการผลิตต้องมีประสิทธิภาพ โดยการเชื่อมโยงกันทั้งระบบอย่างรวดเร็ว ขนาดการผลิตที่เหมาะสม บุคลากรทุกขั้นตอนต้องมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพการผลิต โครงสร้างอัตราภาษีที่เหมาะสมเอื้ออำนวยต่อการแข่งขัน มีช่องทางการจำหน่ายที่ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อรักษาตลาดเดิมและขยายสู่ตลาดใหม่ มีการพัฒนารูปแบบและสร้างแบรนด์ของตนเองและมีข้อมูลที่ทันสมัยและสมบูรณ์

#### 4. นโยบายส่งเสริมสนับสนุนจากภาครัฐ

##### 4.1 นโยบายด้านอุตสาหกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรม<sup>1</sup>

ภาครัฐหันมากระตุ้นภาคการผลิต โดยเฉพาะภาคการผลิตที่มีมูลค่าการส่งออกอยู่ใน 10 ลำดับแรก และเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหนึ่งในภาคการผลิตที่รัฐให้การสนับสนุน ในช่วงปี 2544 - 2549 ดังนี้

---

<sup>1</sup> ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก ก.

#### 4.1.1 ด้านอุตสาหกรรม มี 2 มาตรการ ดังนี้

##### 1) มาตรการเร่งด่วนระยะสั้น มีแนวนโยบายดังนี้

- (1) จัดทำแผนปฏิบัติการโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ชุมชนนำภูมิปัญญาและศักยภาพของท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า สนับสนุนด้านความรู้สมัยใหม่ เทคนิคการผลิต การบริหารจัดการ รวมทั้งการทำตลาด
- (2) ร่วมผลักดันการจัดตั้งธนาคาร SMEs
- (3) ให้ความช่วยเหลือเพื่อลดต้นทุนการผลิต ให้การปรึกษาปรับปรุงกระบวนการผลิต การบริหารจัดการ การลดต้นทุนพลังงาน การประหยัดพลังงานและการใช้พลังงานทดแทน
- (4) สนับสนุนแก้ไขปัญหาสภาพคล่องด้วยการส่งเสริมการจดทะเบียนกรรมสิทธิ์เครื่องจักรเพื่อให้สามารถใช้เป็นหลักทรัพย์ในการกู้ยืม
- (5) เร่งรัดการปรับโครงสร้างภาษี เพื่อช่วยลดต้นทุนและข้อเสียเปรียบในการแข่งขัน
- (6) ปรับปรุงกฎหมายว่าด้วยโรงงานและมาตรฐานอุตสาหกรรมให้ทันสมัยเอื้อต่อการประกอบธุรกิจ
- (7) เร่งรัดการดำเนินงานเพื่อปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมทั้งด้านการผลิต การจัดการและการตลาด ให้บังเกิดผลอย่างแท้จริงและต่อเนื่อง
- (8) พัฒนาบุคลากรและองค์กรด้านเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย การจัดการสิ่งแวดล้อมความปลอดภัยและระบบการจัดการตามมาตรฐานสากล เช่น ISO 9000, ISO 14000
- (9) กำหนดมาตรการบรรเทาผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า

##### 2) มาตรการระยะยาว มีแนวนโยบายดังนี้

- (1) ปรับโครงสร้างการผลิตและส่งเสริมการลงทุนให้สอดคล้องกับเป้าหมายและยุทธศาสตร์ในการพัฒนาประเทศ
- (2) เสริมสร้างให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมพื้นฐาน และเชื่อมโยงอุตสาหกรรมต่อเนื่อง
- (3) สร้างศักยภาพ พัฒนาความรู้ความชำนาญ ส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารและแปรรูปสินค้าเกษตรอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพของโลก
- (4) พัฒนา SMEs ให้มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมของประเทศ
- (5) ส่งเสริมบทบาทของสถาบันการเงิน จัดตั้งกองทุนร่วมทุน ระบบการค้าประกันสินเชื่อ เพื่อพัฒนาธุรกิจ SMEs ให้เข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

- (6.) สนับสนุนและกำหนดมาตรฐานเพิ่มมูลค่าเพิ่มสินค้าอุตสาหกรรม
- (7.) สนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมในท้องถิ่น ชุมชน และภูมิภาค
- (8.) ส่งเสริมการรับช่วงและเชื่อมโยงการผลิตระหว่างกิจการอุตสาหกรรม
- (9.) กำกับดูแลสถานประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความเสี่ยงภัยและมีมลภาวะสูง
- (10.) พัฒนาระบบสารสนเทศสถานะอุตสาหกรรม กฎระเบียบมาตรการทางการค้า
- (11.) เร่งรัดการจัดตั้งสถาบันอิสระ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมในแต่ละสาขา
- (12.) ส่งเสริมและขยายความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมและการลงทุนกับต่างประเทศ

#### 4.2 นโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ปีงบประมาณ 2547 มี 3 ด้าน<sup>2</sup> ดังนี้

##### 4.2.1 งานจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด มี 2 โครงการ ดังนี้

1) งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ เช่น งานแสดงสินค้าแฟชั่นและแสดงสินค้าเครื่องหนัง 2547 งาน Interstoff Asia Autumn, Hong Kong (สินค้า textile) งาน Texworld Spring 2004, Paris

2) การส่งเสริมการขายร่วมกับห้างในต่างประเทศ เช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม ส่งเสริมสินค้าที่มีแบรนด์สำหรับเสื้อผ้าสำเร็จรูป

4.2.2 งานผลักดันตลาดเชิงรุก โครงการ Intertrader และศูนย์กระจายสินค้าในต่างประเทศ โดย จัดสัมมนา กลยุทธ์การส่งออกสินค้าแฟชั่น Intertrader จำนวน 3 ครั้ง โดยจัดสัมมนาที่ กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ และขอนแก่น

##### 4.2.3 งานสนับสนุนการส่งออก มี 2 โครงการ ดังนี้

1) การพัฒนาสินค้า เช่น การจัดแสดงผลงานการออกแบบแฟชั่นของนักออกแบบรุ่นใหม่ การประกวดนักออกแบบแฟชั่นไทยสู่ตลาดโลก

2) งานสร้างภาพลักษณ์ เช่น ประชาสัมพันธ์เตรียมการจัดงาน BIFF'2005

#### 4.3 โครงการส่งเสริมส่งออกสำหรับสินค้าสิ่งทอประจำปีงบประมาณ 2547 (สำนักบริการส่งออก 2547) ดังนี้

<sup>2</sup> ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก จ.



#### 4.3.1 โครงการพัฒนาผ้าผืนไทยสู่ตลาดโลก ปี 2544-2548 ดังต่อไปนี้

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี (Mitor Textile Consultancy Service)
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ Collection Autumn/Winter 2005/6 คือ งานแสดงสินค้า Texworld Autumn 2004 และ Intertextile Shanghai 2004
- 3) การสัมมนา “แนวโน้มแฟชั่นและเทคโนโลยีการผลิต” โดยผู้เชี่ยวชาญและผู้เข้าร่วมโครงการ
- 4) การประชาสัมพันธ์ จัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอ พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ สนับสนุนสำหรับการจัดแสดงแฟชั่น โชว์ให้แก่กลุ่มนักออกแบบแฟชั่นของไทย

#### 4.3.2 โครงการพัฒนาและส่งเสริมการตลาดสินค้าแฟชั่นแบรนด์ไทย ปี 2546-2548 ดังนี้<sup>3</sup>

- 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ
- 3) การสัมมนา “แนวโน้มแฟชั่น”
- 4) ประชาสัมพันธ์ แสดงตัวอย่างสินค้าพร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อทั้งในและต่างประเทศ

#### 4.3.3 โครงการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกผ้าไหมไทย ตั้งแต่ 2546-2548 ดังนี้

- 1) พัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ Collection Autumn/Winter 2005/6 คือ งานแสดงสินค้า Tex world Autumn 2004 และงานแสดงสินค้า Inter textile Shanghai 2004 Collection Spring/Summer 2006 คือ งานแสดงสินค้าแฟชั่นปี 2548 (BIFF'05) งานแสดงสินค้า Tex world Spring 2005 และงานแสดงสินค้า Inter staff Asia Spring 2005

---

<sup>3</sup> ดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ภาคผนวก จ.

3) การสัมมนา “แนวโน้มแฟชั่นและเทคนิคการผลิต” (สิงหาคมและธันวาคม 2547) โดยผู้เชี่ยวชาญและผู้เข้าร่วมโครงการ (ร่วมกับโครงการพัฒนาผ้าฝ้ายไทยสู่ตลาดโลก)

4) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอ พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

#### 4.3.4 โครงการส่งเสริมการตลาดตราสินค้าผ้าฝ้ายไทย ตั้งแต่ปี 2547-2549 ดังนี้

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ
- 3) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้า พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

## 5. หน่วยงานที่ภาครัฐจัดตั้งเพื่อสนับสนุน SMEs <sup>4</sup> ดังนี้

### 5.1 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

จัดตั้งขึ้นตาม พ.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 เป็นนิติบุคคล และเป็นหน่วยงานของรัฐที่ไม่เป็นส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจ มีปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นประธานกรรมการ มีความคืบหน้า ดังนี้

**5.1.1 จัดทำนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs** ต่อจากที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยเพิ่มขอบเขตของแผนให้ครอบคลุมทั้งภาคการผลิต การค้าและบริการและจัดทำร่างแผนแม่บทสัมมนาพิจารณาหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้ประกอบการทั่วประเทศ

**5.1.2 การจัดทำรายงานสถานการณ์ SMEs** รายไตรมาส จ้างที่ปรึกษาจาก TDRI มาร่วมกับเจ้าหน้าที่ของสำนักงานในการจัดทำรายงานสถานการณ์ SMEs เพื่อนำเสนอต่อรัฐบาล รัฐสภา และประชาชนทั่วไป จัดทำดัชนีชี้วัดภาวะ SMEs รายไตรมาสด้วย

**5.1.3หารือร่วมกัน** กับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตในการปรับปรุงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับ SMEs

**5.1.4 ติดตามความคืบหน้าการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs** จากผลการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเมื่อวันที่ 8-9 มิถุนายน 2544 เป็นภารกิจที่ต่อเนื่องจากกรมส่งเสริม

---

<sup>4</sup> รายละเอียดเพิ่มเติมในภาคผนวก ก

อุตสาหกรรม มีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนรายงานความคืบหน้า รวม 34 หน่วยงานเป็นการดำเนินงานในรูปโครงการรวม 48 โครงการ และเป็นงานประจำ 45 กิจกรรม

**5.1.5 จัดสัมมนาระดมสมอง** เรื่อง “แนวทางการใช้เวที APEC แก้วกฤต SMEs ไทย” เพื่อรวบรวมความเห็นจากองค์กรด้านส่งเสริมและพัฒนา SMEs เกือบ 100 องค์กร มาเป็นข้อมูลจัดทำหลักและหัวข้อย่อยของการประชุม APEC SMEs 2003 เสนอต่อรัฐบาล

**5.1.6 ดำเนินโครงการจัดตั้ง “ฐานข้อมูล SMEs แห่งชาติ”** โดยให้สำนักงานจัดตั้งฐานข้อมูล SMEs แห่งชาติขึ้นเพื่อให้ทุกฝ่ายในประเทศมีข้อมูล SMEs ที่สามารถค้นหาได้สะดวกในการวางแผนและทำธุรกิจได้ จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อวางรูปแบบการเชื่อมโยงข้อมูลซึ่งกันและกัน เพื่อให้การใช้ทรัพยากรของประเทศเกิดประโยชน์สูงสุด

## 5.2 ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.)

การจัดตั้ง ธพว. เป็นธนาคาร SMEs ที่ให้บริการทางการเงินครบวงจรใกล้เคียงกับธนาคารพาณิชย์ อาทิ การรับฝากและโอนเงินทางบัญชีกระแสรายวัน บริการสินเชื่ออื่น เช่น การทำแฟคตอริ่งและลิสซิ่ง ทำธุรกิจเงินตราต่างประเทศเพื่อให้บริการแก่ SMEs ที่มีธุรกิจด้านการส่งออกและการค้ากับต่างประเทศสามารถเข้าร่วมทุนในกิจการวิสาหกิจที่มีศักยภาพ ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำและการให้บริการอื่นๆ เพื่อเป็นความช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ได้อย่างทั่วถึงและมากยิ่งขึ้น มีโครงการสนับสนุน SMEs ในปี 2546 จำนวนรวม 6,197 ราย จำนวนรวม 27,372 ล้านบาท (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2547: 183-184) รายละเอียดดังนี้

**5.2.1 สินเชื่อทั่วไป** เพื่อช่วยเหลือในการจัดตั้ง การขยาย และการปรับปรุงกิจการ และยกระดับมาตรฐานการจัดการของกิจการ ในปี 2546 จำนวน 957 ราย วงเงิน 10,674 ล้านบาท

**5.2.2 สินเชื่อเครดิตการค้า** จำนวน 701 ราย วงเงิน 11,495 ล้านบาท

**5.2.3 สนเชื่อโครงการหรือนโยบาย** เช่น เสริมแกร่งส่งออก สินเชื่อค้าปลีก-ค้าส่ง สินเชื่อธุรกิจท่องเที่ยว สินเชื่อแฟรนไชส์ จำนวน 4,539 ราย วงเงิน 5,203 ล้านบาท

## 5.3 บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม (บสย.)

เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐบาล ภายใต้การดูแลของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นตาม พ.ร.บ.บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม พ.ศ.2534 เพื่อรับโอนกิจการและการดำเนินงานทั้งหมดของกองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (กสย.) ตั้งแต่วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2535 เป็นต้นมา

### 5.3.1 วัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง

- 1) เพื่อช่วยเหลือภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ให้ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินจำนวนมากขึ้น
- 2) เพื่อช่วยให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจในการให้สินเชื่อแก่ภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมมากยิ่งขึ้น
- 3) เร่งการกระจายสินเชื่อไปยังแก่ภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วประเทศ ได้เร็วขึ้น
- 4) เพื่อช่วยให้การพัฒนาภาคอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม บรรลุเป้าหมายตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

### 5.3.2 ลักษณะการค้าประกันสินเชื่อของ บสย.

- 1) การขอค้าประกันสินเชื่อ โครงการรับความเสี่ยงร่วมกัน
- 2) การขอค้าประกันสินเชื่อ โครงการความร่วมมือจัดสรรวงเงิน
- 3) การขอค้าประกันสินเชื่อ โครงการปกติ โครงการหนี้มีปัญหา
- 4) งานโครงการที่ได้รับมอบหมาย ตามนโยบายรัฐบาลหรือกรรมการ บสย.
  - (1) การค้าประกันสินเชื่อโครงการ Fast Track ของ ธพว.
  - (2) การค้าประกันสินเชื่อโครงการครัวไทยสู่โลก
  - (3) การค้าประกันสินเชื่อโครงการหนี้สินภาคประชาชน
  - (4) การค้าประกันสินเชื่อโครงการช่วยเหลือผู้ประกอบการพิบัติภัยในพื้นที่ 6 จังหวัดภาคใต้

ตารางที่ 4.10 การอนุมัติให้การค้าประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

ปีที่ค้าประกัน	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม			SMEs ทั้งหมด	
	จำนวน (ราย) <sup>1/</sup>	อนุมัติค้าฯ (พันบาท)	% ของทั้งหมด	จำนวน (ราย) <sup>1/</sup>	อนุมัติค้าฯ (พันบาท)
2542	3	6,500	8.78	29	73,990
2543	11	23,101	2.90	267	796,601
2544	32	97,619	3.95	783	2,473,084
2545	65	259,279	6.38	1,095	4,064,625
2546	84	177,301	4.23	1,955	4,192,233
2547	74	162,505	3.68	2,457	4,411,201
2548 (ม.ค.-17 ก.ค.)	55	81,319	1.98	2,003	4,109,284
<b>รวม</b>	<b>324</b>	<b>807,624</b>	<b>4.01</b>	<b>8,589</b>	<b>20,121,018</b>

หมายเหตุ 1/ ตามข้อเท็จจริง จำนวนรายที่ระบุเป็นการนับตามจำนวนครั้งที่ SMES ขอให้ บสย. คำ  
ประกัน ซึ่งบางรายมีการขอให้บสย.คำประกันหลายครั้ง  
ที่มา : บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม “การอนุมัติให้การค้ำประกันของบริษัทประกัน  
สินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม” จาก <http://www.sicgc.go.th> [เข้าถึง 30 กรกฎาคม 2548]

## 6. แนวทางของประเทศไทยในอนาคต

6.1 เปลี่ยนการรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturing OEM) เป็นผู้ออกแบบ  
สินค้า (Original Design Manufacture : ODM) โดยเพิ่มมูลค่าในสินค้าด้วยการออกแบบลดต้นทุนการ  
ผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การบริหารจัดการ ยืดหยุ่น การตลาดเชิงรุก และพัฒนาบุคลากร

6.2 แบรินด์ (Brand) เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยไม่ต้องรอคำสั่งซื้อจากผู้นำเข้าและไม่  
ต้องถูกกดราคา แต่ต้องรู้จักผู้บริโภคเป็นอย่างดี การสร้างแบรนด์ และการรักษาแบรนด์

6.3 ตัวแทนจำหน่าย (Treaders) เป็นผู้ประสานเชื่อมโยง

6.4 โอกาสใหม่ สินค้าด้วยนวัตกรรม (Innovation) เช่น

6.4.1 *Functional Clothing* เครื่องนุ่งห่มไม่ได้มีแต่แฟชั่น ประโยชน์ใช้สอยเฉพาะ  
ด้านซึ่งใช้เทคโนโลยีที่พัฒนาใหม่ๆ ขึ้นมาตลอดเวลา และนำมาผสมกับแฟชั่น พัฒนาทั้งด้านวัตถุดิบ  
เทคโนโลยีการผลิต การออกแบบ

6.4.2 *เครื่องจักร* เดิมประเทศพัฒนาแล้วจะผลิตและส่งออก และขณะนี้ประเทศใน  
ทวีปเอเชียเริ่มผลิตเครื่องจักรและส่งออก ได้แก่ สาธารณรัฐไต้หวัน ประเทศสาธารณรัฐเกาหลี ประเทศ  
สาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศอินเดีย ประเทศอินโดนีเซีย จำหน่ายทั้งในทวีปเอเชีย ประเทศ  
สหรัฐอเมริกาและประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป

6.5 ตลาดใหม่ ประกอบด้วย

6.5.1 *ประเทศใหม่* นอกเหนือจากประเทศเดิมที่เป็นตลาดหลัก เช่น ประเทศใน  
ตะวันออกกลาง

6.5.2 *ลูกค้าใหม่* กลุ่มกำลังซื้อสูง จากตลาดระดับล่างเป็นตลาดระดับสูง

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์ข้อมูล

จากการสำรวจผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ บสย. ให้การค้ำประกันสินเชื่อส่วนที่ขาดหลักประกัน จำนวน 30 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย การวิเคราะห์แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นการวิเคราะห์ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่างๆ ประกอบด้วย ลักษณะการผลิต คุณภาพการผลิต ขนาดของผู้ประกอบการ ที่ตั้งสถานประกอบการ อายุการทำงานของพนักงาน ระดับการศึกษาของพนักงาน การเป็นเจ้าของ และด้านตลาด

ส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงาน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ SMEs

ส่วนที่ 3 เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 49 ตัว มี 4 ด้าน คือ ด้านการบริหารต้นทุน 11 ตัว ด้านการบริหารการเงิน 19 ตัว ด้านสถานภาพสถานประกอบการ 8 ตัว และด้านการเพิ่มผลิตภาพ 11 ตัว โดยเป็นการนำข้อมูลจากงบการเงินมาแทนค่าในสูตรคำนวณเพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

จากกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาศึกษาสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

#### ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

##### 1. ลักษณะการผลิต จากการศึกษพบว่า แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

**1.1 กลุ่มที่ผลิตเอง (Producing)** หรือมีแบรนด์ (Brand Name) เป็นของตนเองมีทั้งหมด 16 ราย หรือร้อยละ 53.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 14 ราย หรือร้อยละ 46.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 2 ราย หรือร้อยละ 6.7

**1.2 กลุ่มที่รับจ้างผลิต (OEM)** มีทั้งหมด 14 ราย หรือร้อยละ 46.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 6 ราย หรือร้อยละ 20.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 8 ราย หรือร้อยละ 26.7

##### 2. คุณภาพการผลิต จากการศึกษพบว่า แบ่งเป็น 3 เกรด ดังนี้

2.1 **สินค้าคุณภาพดีหรือสินค้าเกรด A** มีทั้งหมด 7 ราย หรือร้อยละ 23.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลางทั้งหมด

2.2 **สินค้าคุณภาพปานกลางหรือสินค้าเกรด B** มีทั้งหมด 15 ราย หรือร้อยละ 50 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 8 รายหรือร้อยละ 26.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 7 ราย หรือร้อยละ 23.3

2.3 **สินค้าคุณภาพต่ำหรือสินค้าเกรด C** มีทั้งหมด 8 ราย หรือร้อยละ 26.70 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 5 ราย หรือร้อยละ 16.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 2 ราย หรือร้อยละ 6.7

3. **ขนาดของผู้ประกอบการ SMEs** ใช้จำนวนแรงงานเป็นเกณฑ์กำหนด จากการศึกษาพบว่า เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย หรือร้อยละ 66.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย หรือร้อยละ 33.3

4. **ที่ตั้งสถานประกอบการ** จากการศึกษาพบว่า

4.1 **สถานประกอบการตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร** มีทั้งหมด 13 ราย หรือร้อยละ 43.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 9 ราย หรือร้อยละ 30.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 4 ราย หรือร้อยละ 13.3

4.2 **สถานประกอบการตั้งอยู่ต่างจังหวัด** มีทั้งหมด 17 ราย หรือร้อยละ 56.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 11 ราย หรือร้อยละ 36.7 และเป็นวิสาหกิจขนาดย่อม 6 ราย หรือร้อยละ 20.0

5. **อายุการทำงานเฉลี่ย** จากการศึกษา แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

5.1 **พนักงานในสำนักงาน** พบว่า

5.1.1 **มีอายุการทำงานระหว่าง 1-5 ปี** จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 13.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 3 ราย หรือร้อยละ 10.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย หรือร้อยละ 43.3

5.1.2 **อายุการทำงานระหว่าง 6-10 ปี** จำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 56.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 11 ราย หรือร้อยละ 36.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 6 ราย หรือร้อยละ 20.0

5.1.3 **อายุการทำงานตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป** จำนวน 9 ราย หรือร้อยละ 30 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 6 ราย หรือร้อยละ 20.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

5.2 **พนักงานในโรงงาน** พบว่า

5.2.1 **มีอายุการทำงานระหว่าง 1-5 ปี** จำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 26.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 5 ราย หรือร้อยละ 16.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

5.2.2 **อายุการทำงาน ระหว่าง 6-10 ปี** จำนวน 22 ราย หรือร้อยละ 73.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 15 ราย หรือร้อยละ 50.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 7 ราย หรือร้อยละ 23.3

6. ระดับการศึกษาของพนักงาน จากการศึกษา แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

6.1 พนักงานในสำนักงาน สามารถแบ่งการศึกษาโดยเฉลี่ยเป็น 4 ระดับ คือ

6.1.1 ระดับบัณฑิตศึกษา พบว่ามีทั้งหมด 13 ราย หรือร้อยละ 43.4 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 8 ราย หรือร้อยละ 26.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 5 ราย หรือร้อยละ 16.7

6.1.2 ระดับ ปวช. และหรือ ปวส. พบว่ามีทั้งหมด 12 ราย หรือร้อยละ 40 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 9 ราย หรือร้อยละ 30.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

6.1.3 ระดับมัธยมปลาย พบว่ามีทั้งหมด 2 ราย หรือร้อยละ 6.6 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง และวิสาหกิจขนาดย่อม อย่างละ 1 ราย

6.1.4 ระดับมัธยมต้น พบว่ามีทั้งหมด 3 ราย หรือร้อยละ 10 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 2 ราย หรือร้อยละ 6.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

6.2 พนักงานในโรงงาน สามารถแบ่งการศึกษาโดยเฉลี่ยเป็น 3 ระดับ คือ

6.2.1 ระดับมัธยมปลาย พบว่าเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

6.2.2 ระดับมัธยมต้น พบว่ามีทั้งหมด 16 ราย หรือร้อยละ 53.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 9 ราย หรือร้อยละ 30.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 7 ราย หรือร้อยละ 23.3

6.2.3 ระดับประถม พบว่ามีทั้งหมด 13 ราย หรือร้อยละ 43.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 10 ราย หรือร้อยละ 33.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

7. การเป็นเจ้าของ จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นเจ้าของกิจการ การบริหารจัดการเน้นเป็นแบบครอบครัว มีลักษณะการดำเนินการเป็นดังนี้

7.1 เป็นบริษัทจำกัด มีทั้งหมด 20 ราย หรือร้อยละ 66.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 14 ราย หรือร้อยละ 46.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 6 ราย หรือร้อยละ 20.0

7.2 เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด มีทั้งหมด 3 ราย หรือร้อยละ 10.0 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 2 ราย หรือร้อยละ 3.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

7.3 เป็นบุคคลธรรมดา มีทั้งหมด 7 ราย หรือร้อยละ 23.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 4 ราย หรือร้อยละ 13.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

8. ด้านการตลาด จากการศึกษา แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

8.1 ผลิตเพื่อส่งออกทั้งหมด พบว่าเป็นวิสาหกิจขนาดกลางทั้งหมด 5 ราย หรือร้อยละ 16.7

8.2 ผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ พบว่ามีทั้งหมด 19 ราย หรือร้อยละ 63.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 10 ราย หรือร้อยละ 33.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 9 ราย หรือร้อยละ 30.0



8.3 ผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศทั้งหมด พบว่ามีทั้งหมด 6 ราย หรือร้อยละ 20.0 เป็น  
วิสาหกิจขนาดกลาง 5 ราย หรือร้อยละ 16.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 รายหรือร้อยละ 3.3

ตารางที่ 5.1 สรุปสภาพทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

สภาพทั่วไป	Small (ราย)	ร้อยละ	Medium (ราย)	ร้อยละ	รวม (ราย)	ร้อยละ
<b>1. ลักษณะการผลิต</b>						
1.1 มีเครื่องหมายการค้าของตนเอง	2	6.7	14	46.7	16	53.3
1.2 รับจ้างผลิต	8	26.7	6	20.0	14	46.7
<b>2. คุณภาพการผลิต</b>						
2.1 คุณภาพดี	-	-	7	23.3	7	23.3
2.2 คุณภาพปานกลาง	7	23.3	8	26.7	15	50.0
2.3 คุณภาพต่ำ	3	10.0	5	16.7	8	26.7
<b>3. ที่ตั้งสถานประกอบการ</b>						
3.1 กรุงเทพมหานคร	4	13.3	9	30.0	13	43.3
3.2 ต่างจังหวัด	6	20.0	11	26.7	17	56.7
<b>4. อายุการทำงานของแรงงาน</b>						
4.1 ในสำนักงาน						
4.1.1 ตั้งแต่ 1-5 ปี	1	3.3	3	10.0	4	13.3
4.1.2 ตั้งแต่ 6-10 ปี	6	20.0	11	36.7	17	56.7
4.1.3 ตั้งแต่ 11 ปีขึ้นไป	3	10.0	6	20.0	9	30.0
4.2 ในโรงงาน						
4.2.1 ตั้งแต่ 1-5 ปี	3	10.0	5	16.7	8	26.7
4.2.2 ตั้งแต่ 6-10 ปี	7	23.3	15	50.0	22	73.3
<b>5. การศึกษาของแรงงาน</b>						
5.1 ในสำนักงาน						
5.1.1 บัณฑิตศึกษา	5	16.7	8	26.7	13	43.3
5.1.2 ปวช./ปวส.	3	10.0	9	30.0	12	40.0
5.1.3 มัธยมปลาย	1	3.3	1	3.3	2	6.7
5.1.4 มัธยมต้น	1	3.3	2	6.7	3	10.0
5.2 ในโรงงาน						
5.2.1 มัธยมปลาย	-	-	1	3.3	1	3.3
5.2.2 มัธยมต้น	7	23.3	9	30.0	16	53.3
5.2.3 ประถม	3	10.0	10	33.3	13	43.3

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

สภาพทั่วไป	Small (ราย)	ร้อยละ	Medium (ราย)	ร้อยละ	รวม (ราย)	ร้อยละ
<b>6. ความเป็นเจ้าของ 100%</b>						
6.1 เป็น บจก.	6	20.0	14	46.7	20	66.7
6.2 เป็น หจก.	1	3.3	2	6.7	3	10.0
6.3 บุคคลธรรมดา	3	33.3	4	13.3	7	23.3
<b>7. ด้านการตลาด</b>						
7.1 จำหน่ายต่างประเทศทั้งหมด	-	-	5	16.7	5	16.7
7.2 จำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ	9	30.0	10	33.3	19	63.3
7.2 จำหน่ายในประเทศทั้งหมด	1	3.3	5	16.7	6	20.0

**ส่วนที่ 2 ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs ถึงทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง**

1. แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของผลการดำเนินงานในปี 2547 จากการศึกษาพบว่า อัตราการขยายตัวของยอดขายในปี 2547 เพิ่มขึ้นทั้งหมด และต้นทุนการดำเนินงานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นตามยอดขาย ซึ่งมีผลกระทบต่อกำไร โดยผู้ประกอบการ SMEs ที่มีกำไรสุทธิ จำนวน 28 ราย หรือร้อยละ 93.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 18 ราย หรือร้อยละ 60.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย หรือร้อยละ 33.3 และมีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิเป็นวิสาหกิจขนาดกลางทั้ง 2 ราย หรือร้อยละ 6.7 สาเหตุมาจากอัตราดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มขึ้นและอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่สูง

2. การให้ความสำคัญเกี่ยวกับผลิตภาพของผู้ประกอบการ จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการ SMEs ให้ความสำคัญกับการเพิ่มผลิตภาพ มีระดับแตกต่างกัน แบ่งเป็น 4 ระดับ ดังนี้

2.1 ให้ความสำคัญมากที่สุด มีทั้งหมด 11 ราย หรือร้อยละ 36.7 แบ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 7 ราย หรือร้อยละ 23.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 4 ราย หรือร้อยละ 13.3

2.2 ให้ความสำคัญมาก มีทั้งหมด 14 ราย หรือร้อยละ 46.7 แบ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 10 ราย หรือร้อยละ 33.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 4 ราย หรือร้อยละ 13.3

2.3 **ให้ความสำคัญปานกลาง** มีทั้งหมด 4 ราย หรือร้อยละ 13.3 แบ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 3 ราย หรือร้อยละ 10.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

2.4 **ให้ความสำคัญน้อย** เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม มีเพียง 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

### 3. การรับรองคุณภาพและมาตรฐานต่างๆ จากการศึกษาพบว่า

3.1 **ได้รับมาตรฐานต่างๆ** หรือได้รับการรับรองคุณภาพ มีทั้งหมด 23 ราย หรือร้อยละ 76.7 ซึ่งได้รับมาตรฐานรองรับด้านต่างๆ ดังนี้

3.1.1 **ได้รับมาตรฐานรองรับเกี่ยวกับ QCC** พบว่ามีทั้งหมด 13 ราย หรือร้อยละ 43.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 10 ราย หรือร้อยละ 33.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

3.1.2 **ได้รับมาตรฐานรองรับเกี่ยวกับ TQM/TQC** พบว่ามีทั้งหมด 7 ราย หรือร้อยละ 23.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 4 ราย หรือร้อยละ 13.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

3.1.3 **ได้รับมาตรฐานรองรับจาก มอก.** มีทั้งหมด 3 ราย หรือร้อยละ 10.0 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 2 ราย หรือร้อยละ 6.7 และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย หรือร้อยละ 3.3

3.1.4 **ได้รับการรับรองจาก BOI** เป็นวิสาหกิจขนาดกลางทั้งหมด มี 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

3.2 **ไม่ได้รับมาตรฐานรองรับด้านใดเลย** มีทั้งหมด 7 ราย หรือร้อยละ 23.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 4 ราย หรือร้อยละ 13.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม 3 ราย หรือร้อยละ 10.0

4. สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิต ในช่วงปี 2542-2546 จากการศึกษาพบว่ามีสาเหตุมาจาก ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ขาดแคลนแรงงาน อุปสงค์ของสินค้าและบริการลดลง การผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน วัตถุดิบมีราคาสูง ผู้ผลิตเลือกกลุ่มลูกค้า และข้อจำกัดเกี่ยวกับฤดูกาล ตามลำดับ

5. **มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์** ในช่วงปี 2542-2546 จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการ SMEs มีมูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์รวมทั้งสิ้น 132,823,000 บาท เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 87 และวิสาหกิจขนาดย่อม ร้อยละ 13 โดยวิสาหกิจขนาดกลาง มีการลงทุนมากที่สุดในปี 2545 ถึงร้อยละ 41.91 และวิสาหกิจขนาดย่อม มีการลงทุนมากที่สุดในปี 2546 ร้อยละ 6.17

6. **แหล่งที่มาของเงินทุน** จากการศึกษาพบว่า เป็นเงินทุนของตนเองเป็นหลัก รองลงมาเป็นเงินกู้ยืมจากธนาคาร (โดยมี บสย. คำประกันสินเชื่อบางส่วน) กำไรสุทธิที่ยังไม่ได้จัดสรรของกิจการ และกู้ยืมจากญาติหรือเพื่อน ตามลำดับ

7. ปัญหาการดำเนินงานที่ผู้ประกอบการ SMEs จากการศึกษาพบว่า ปัญหาที่มีระดับรุนแรงที่สุดเป็นปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต มีทั้งหมด 5 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 4 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย รองลงมาเป็นปัญหาเกี่ยวกับการบริหารต้นทุนการผลิต มีทั้งหมด 4 ราย และปัญหาการกำหนดมาตรฐานการผลิต ซึ่งเป็นปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลาง สำหรับปัญหาด้านอื่นๆ มีระดับความรุนแรงปานกลางและเล็กน้อยเป็นปัญหาเกี่ยวกับการตรวจสอบมาตรฐานการผลิต การควบคุมคุณภาพของสินค้าการผลิต ความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า การดูแลเครื่องจักรและอุปกรณ์ การดูแลเรื่องอุบัติเหตุความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน ตามลำดับ

8. ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs จากการศึกษาพบว่า มีระดับความรุนแรงมากที่สุดเกี่ยวกับต้นทุนการกู้ยืมทั้งหมด 23 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 16 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 7 ราย เนื่องจากการผ่อนชำระหนี้ที่ค่อนข้างสูง และบางรายมีปัญหาเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยจ่ายที่ค่อนข้างสูง สำหรับปัญหารองลงมาเกี่ยวกับอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งหมด 19 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 10 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 9 ราย เนื่องจากการจ่ายอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลที่สูง ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs บางรายเลี่ยงการจ่ายภาษีด้วยการเหมาจ่าย หรือแจ้งรายได้ต่ำกว่ารายได้ที่ได้รับจริง และปัญหาเกี่ยวกับการศึกษาและคุณภาพของแรงงานทั้งหมด 5 ราย เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 4 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 1 ราย สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางหลายรายมีการจัดงบประมาณเพื่ออบรมพนักงาน แต่ส่วนมากพบว่าความชำนาญของผู้ประกอบการเกิดจากการปฏิบัติงาน สำหรับแรงงานในส่วนของวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่าจะไม่เน้นการพัฒนาคุณภาพแรงงาน แต่จะเน้นคุณภาพสินค้าโดยกำหนดจากการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและเหมาจ่ายเป็นรายชิ้น สำหรับระดับอุปสรรคที่น้อยหรือไม่มีเลย เกี่ยวกับการสื่อสาร โทรคมนาคม การจดทะเบียน/ขออนุญาตดำเนินธุรกิจ การขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ คอรัปชั่น และการผูกขาดในธุรกิจ

ตารางที่ 5.2 การดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ผลการดำเนินงาน	Small (ราย)	ร้อยละ	Medium (ราย)	ร้อยละ	รวม (ราย)	ร้อยละ
<b>1. แนวโน้มปี 2547</b>						
1.1 กำไรสุทธิ	10	33.3	18	60.0	28	93.3
1.2 ขาดทุนสุทธิ	-	-	2	6.7	2	6.7
<b>2. มาตรฐานรองรับ</b>						
2.1 ได้รับมาตรฐาน	7	23.3	16	53.3	23	76.7
2.2 ไม่ได้รับมาตรฐาน	3	10.0	4	13.3	7	23.3

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ผลการดำเนินงาน	Small (ราย)	ร้อยละ	Medium (ราย)	ร้อยละ	รวม (ราย)	ร้อยละ
<b>3. ให้ความสำคัญกับผลผลิตการผลิต</b>						
3.1 มากที่สุด	7	13.3	7	23.3	11	36.7
3.2 มาก	4	13.3	10	33.3	14	46.7
3.3 ปานกลาง	1	3.3	3	10.0	4	13.3
3.4 น้อย	1	3.3	-	-	1	3.3
<b>4. สาเหตุที่ผลิตไม่ได้เต็มกำลังการผลิต</b>						
4.1 ขาดเงินทุนหมุนเวียน	8	26.7	14	46.7	22	73.3
4.2 ขาดแคลนแรงงาน	3	10.0	15	50.0	18	60.0
4.3 อุปสงค์ในสินค้าลดลง	1	3.3	2	6.7	3	10.0
4.4 วัตถุดิบมีราคาสูง	-	-	1	3.3	1	3.3
<b>5. ปัญหาในการดำเนินการผลิต</b>						
5.1 ในกระบวนการผลิต						
5.1.1 การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญ	1	3.3	4	13.3	5	16.7
5.1.2 การบริหารต้นทุนการผลิต	-	-	4	13.3	4	13.3
5.1.3 การกำหนดมาตรฐานการผลิต	1	3.3	2	6.7	3	10.0
5.1.4 การควบคุมคุณภาพการผลิต	1	3.3	1	3.3	2	6.7
5.2 การบริหารจัดการ						
5.2.1 การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญ	2	6.7	2	6.7	4	13.7
5.2.2 การบริหารสภาพคล่อง	1	3.3	2	6.7	3	10.0
5.2.3 การติดตามผลการปฏิบัติงาน	3	10.0	-	-	3	10.0
<b>6. อุปสรรคในการดำเนินการผลิต</b>						
6.1 ต้นทุนการกู้ยืม	7	23.3	16	53.3	23	76.7
6.2 อัตราภาษีนิติบุคคล	7	23.3	12	40.0	19	63.3
6.3 ทักษะ/การศึกษา/คุณภาพแรงงาน	4	13.3	6	20.0	10	33.3
6.4 เศรษฐกิจขาดเสถียรภาพ	2	6.7	5	16.7	7	23.3
6.5 การชำระภาษีอากร	-	-	6	20.0	6	20.0
6.6 กฎระเบียบ/พิธีการทางศุลกากร	-	-	5	16.7	5	16.7
6.7 การขนส่งสินค้า	1	3.3	3	10.0	4	13.3

### ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ถึงการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป ของกลุ่มตัวอย่าง

จากงบการเงินของผู้ประกอบการในปี 2542 - 2546 สรุปดังนี้

#### 1. สภาพทั่วไปของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่าผู้ประกอบการ SMEs มีรายได้ในปี 2543 เท่ากับ 1,721,048 พันบาท หรือมีอัตรากำไรสุทธิลดลงจากปี 2542 ร้อยละ 4.24 ส่วนหนึ่งเนื่องจากยอดสั่งซื้อลดลงจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ตกต่ำ และยอดขายมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเป็น 4.10, 19.66 และ 6.30 ในปี 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมียอดขายในปี 2543 เท่ากับ 1,346,806 พันบาท ซึ่งลดลงจากปี 2542 ร้อยละ 8.22 เนื่องจากมีผู้ประกอบการร้อยละ 16.70 ของกลุ่มตัวอย่างที่จำหน่ายต่างประเทศทั้งหมด ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลกและตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา ยอดขายมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.03 22.03 และ 1.92 ในปี 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมียอดขายขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 16.41 17.40 10.51 และ 20.38 ในปี 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ แม้ว่าจะเกิดภาวะเศรษฐกิจโลกตกต่ำ ซึ่งมีผลทำให้อุปสงค์จากต่างประเทศลดลง แต่มีผู้ประกอบการหลายรายพยายามเพิ่มยอดขายในประเทศโดยแย่งส่วนแบ่งตลาดในประเทศ (รายละเอียดตามตารางที่ 5.3)

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่าในปี 2543 มีกำไรสุทธิเท่ากับ 123,703 พันบาท หรือมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปี 2542 ร้อยละ 203.58 ถึงแม้ว่ายอดขายในปีดังกล่าวจะลดลงเนื่องจากมีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ และตั้งแต่ปี 2544 จะมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นทุกปีแต่อัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นลดลงเป็นร้อยละ 20.77, 34.84 และ 2.37 ในปี 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีอัตรากำไรสุทธิลดลง แต่มีกำไรสุทธิทุกปี ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมพบว่ากำไรสุทธิในปี 2543 และตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา จะประสบกับปัญหาขาดทุนสุทธิ ซึ่งพบว่าบางรายเกิดจากต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูง โดยเฉพาะเกี่ยวกับการผ่อนชำระหนี้และการจ่ายภาษีนิติบุคคล ในปี 2545 ภาครัฐมีนโยบายที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม และเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหนึ่งในห้าสินค้าที่ภาครัฐให้การสนับสนุน และมีการจัดทำแผนรองรับตลาดปีอย่างต่อเนื่องทั้งในเรื่องเผยแพร่สินค้าไปยังตลาดต่างประเทศหรือสนับสนุนให้มีการสร้างเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง หรือพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการ SMEs (รายละเอียดตามตารางที่ 5.3)

การจ้างงานรวมมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 4.93, 8.34, 0.77 และ 8.79 ในปี 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในปี 2546 การจ้างงานรวม 12,153 คน เป็นการจ้างงานของวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 68.77 และวิสาหกิจขนาดย่อมร้อยละ 31.23 (รายละเอียดตามตารางที่ 5.3)

มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 6.09, 10.45, 2.52 ในปี 2543 2544 และ 2545 ตามลำดับ แต่ในปี 2546 มีการลงทุนรวม 204,953 พันบาท หรือขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2545 เป็นร้อยละ 44.97 เป็นการลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 78.67 และวิสาหกิจขนาดย่อมร้อยละ 21.33 (รายละเอียดตามตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 ภาพรวมของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

	SMEs จำนวน 30 ราย					วิสาหกิจขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					วิสาหกิจขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
รายได้รวม (พันบาท)	1,797,255	1,721,048	1,791,612	2,143,783	2,278,841	1,467,408	1,346,806	1,346,862	1,643,634	1,675,208	314,849	366,505	430,264	475,464	572,349
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(4.24)	4.10	19.66	6.30	N/A	(8.22)	22.03	22.03	1.92	N/A	16.41	17.40	10.51	20.38
กำไรสุทธิ (พันบาท)	39,945	123,703	98,007	63,858	62,342	22,883	140,309	128,120	57,456	15,030	(8,184)	1,369	(2,596)	(5,991)	(7,362)
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	209.68	(20.77)	(34.84)	(2.37)	N/A	512.33	(8.69)	(55.16)	(73.84)	N/A	83.27	(289.63)	(130.78)	(22.88)
การจ้างงาน (คน)	9,734	10,214	11,086	11,171	12,108	6,865	7,297	8,100	8,017	8,313	2,821	2,870	2,938	3,105	3,795
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	4.93	8.54	0.77	8.79	N/A	6.29	11.01	1.03	3.69	N/A	1.74	2.37	5.68	22.22
มูลค่าเครื่องจักร (พันบาท)	172,462	161,962	145,036	141,379	204,953	136,232	127,415	113,634	110,890	162,571	38,130	36,354	33,029	31,954	43,701
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(6.09)	(10.45)	(2.52)	44.97	N/A	(6.47)	(10.82)	(2.42)	46.61	N/A	(4.66)	(9.15)	(3.26)	36.76

ที่มา : ประมวลผลจากคํานวณจากงบการเงินของกลุ่มตัวอย่าง (จากภาคผนวก ง)



## 2. การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภท เสื้อผ้าสำเร็จรูปกลุ่มตัวอย่าง จากปัจจัย 49 ตัว แบ่งเป็น 4 ด้าน ดังนี้

2.1 *ดัชนีด้านการบริหารต้นทุน* หมายถึงสัดส่วนต้นทุนในการผลิตแต่ละรายการทั้งที่อยู่ในและนอกสายการผลิตเปรียบเทียบกับต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกิจการ ดัชนีชี้วัดมี 11 ตัว ดังนี้

2.1.1 *ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม* เป็นการวัดค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดในกิจการ เนื่องจากวัตถุดิบเป็นต้นทุนผันแปรที่สำคัญในการผลิตและมีผลกระทบต่อมูลค่าเพิ่มของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยกว่าได้ว่ากิจการมีการบริหารวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.68, 0.66, 0.66, 0.69, 0.70 และ 0.70 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 0.69, 0.66, 0.71 และ 0.71 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 0.66, 0.66, 0.65, 0.67 และ 0.67 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.2 *ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม* เป็นการวัดค่าตอบแทนแรงงานในส่วนของโรงงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงจะส่งผลถึงประสิทธิภาพของกิจการในด้านอื่นได้ วัดความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานและใช้วัดความเข้มข้นของการใช้แรงงานในกิจการได้ด้วย

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 0.10, 0.12, 0.11 และ 0.10 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย เป็นร้อยละ 0.10, 0.12, 0.12, 0.10 และ 0.10 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย เป็นร้อยละ 0.10, 0.11, 0.11, 0.11 และ 0.10 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.3 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดการใช้เครื่องจักรมีประสิทธิภาพหรือไม่ กิจการลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตมากแต่ใช้ไม่เต็มที่จะส่งผลให้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยผลิตสูง และส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นด้วย

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่เฉลี่ยตั้งแต่ปี 2542-2546 ประมาณร้อยละ 0.03 และทั้งสองกลุ่มมีค่าเท่ากัน โดยมีค่าเฉลี่ยร้อยละ 0.03 (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.4 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดค่าตอบแทนแรงงานและสวัสดิการต่างๆ ของกิจการทั้งหมดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ดัชนีนี้ใช้พิจารณาถึงความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการและกำหนดนโยบายค่าจ้างแรงงานของกิจการ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วงแรกแต่ภายหลังลดลงเป็นร้อยละ 0.16, 0.17, 0.18, 0.16 และ 0.16 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.16, 0.18, 0.19, 0.16 และ 0.16 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.15, 0.15, 0.16, 0.17 และ 0.15 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในตารางที่ 5.1)

2.1.5 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดต้นทุนการผลิตกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ดัชนีนี้จะให้ภาพกว้างๆ ของกิจการเปรียบเทียบระหว่างสัดส่วนต้นทุนที่ใช้ในการผลิตและต้นทุนการขายและบริหาร บอกถึงประสิทธิภาพแรงงานของกิจการได้

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.87, 0.86, 0.84, 0.86 และ 0.86 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.87, 0.86, 0.84, 0.87 และ 0.87 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.84, 0.84, 0.84, 0.87 และ 0.85 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.6 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดค่าตอบแทนแรงงานในสำนักงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อย และมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.06, 0.06, 0.07, 0.06 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.06, 0.06, 0.07, 0.07 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.05, 0.05, 0.05, 0.05 และ 0.05 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.7 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม เป็นดัชนีค่าใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่เป็นร้อยละ 0.05, 0.06, 0.06, 0.05, 0.05 และ 0.04 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.04, 0.06, 0.05, 0.04 และ 0.05 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.06, 0.06, 0.06, 0.05 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.8 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดค่างบการเงินและส่วนลดจ่ายกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการก่อหนี้ของกิจการในอนาคตและสภาพคล่องของกิจการได้

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่เฉลี่ยตั้งแต่ปี 2542-2546 ร้อยละ 0.02 กล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ขาดสภาพคล่องทางการเงิน 0.018, 0.020, 0.022, 0.023 และ 0.024 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.017, 0.023, 0.024, 0.024 และ 0.026 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.025, 0.023, 0.017, 0.019 และ 0.02 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.9 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานและอุปกรณ์สำนักงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ หากกิจการลงทุนในอุปกรณ์สำนักงานมากเกินไปจะส่งผลให้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยผลิตสูง และส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นด้วย และดัชนีนี้ควรมีค่าน้อยกว่าค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์ในส่วนของโรงงานด้วย

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่ตั้งแต่ปี 2542-2546 ประมาณร้อยละ 0.01 โดยทั้งสองกลุ่มมีค่าเท่ากันตั้งแต่ปี 2542 – 2546 เป็นร้อยละ 0.01 (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

2.1.10 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นการวัดค่าภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ กับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ การจัดสรรภาษีและค่าธรรมเนียมเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการดำเนินงานที่จะต้องจ่ายให้ภาครัฐ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.03, 0.02, 0.03, 0.03 และ 0.03 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.02, 0.02, 0.03, 0.03 และ 0.02 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.04, 0.04, 0.04, 0.04, และ 0.04 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)

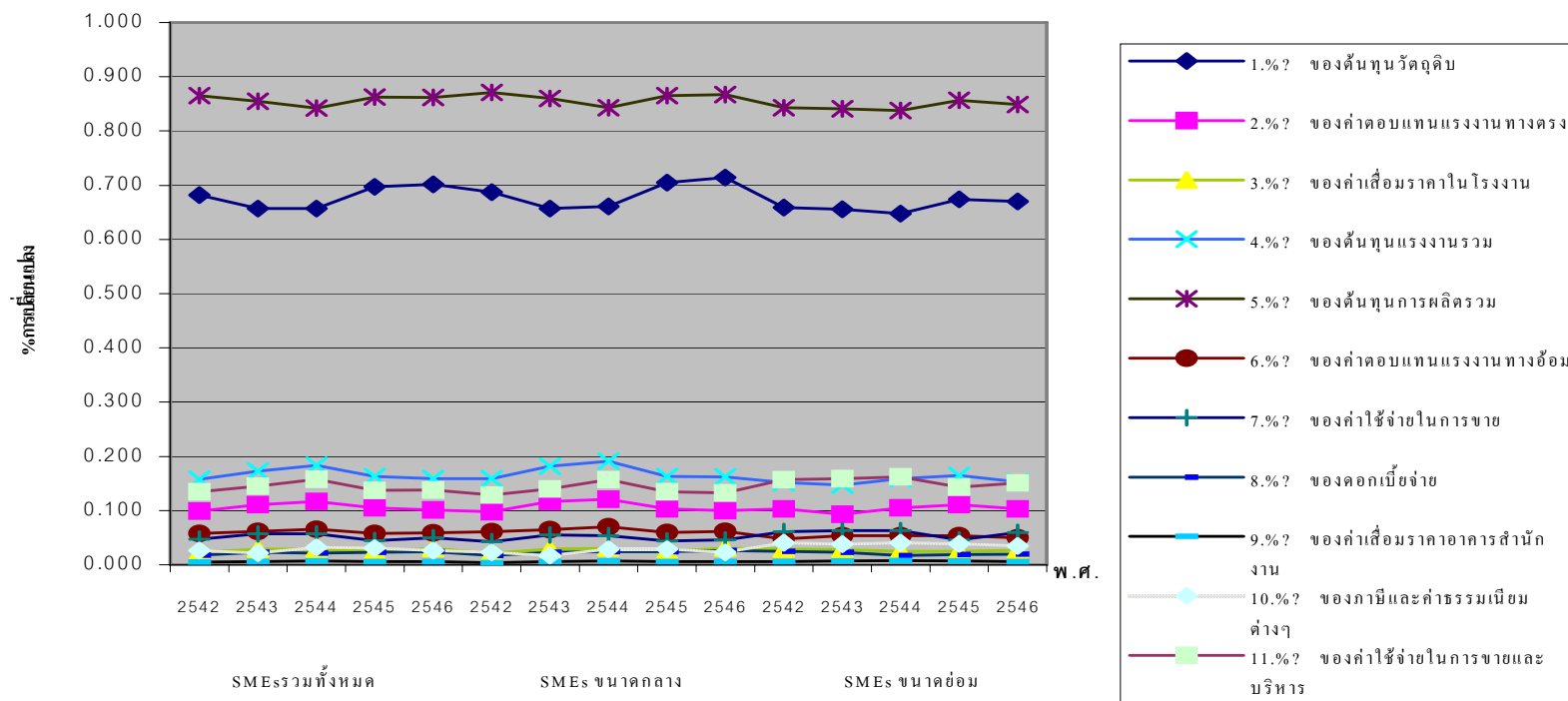
2.1.11 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม เป็นการวัดค่าใช้จ่ายในส่วนของการขายและบริหารทั้งหมดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ เป็นค่าใช้จ่ายที่สามารถควบคุมได้ เช่น ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าเช่าสำนักงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้าในสำนักงาน หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในช่วงแรกและลดลงในช่วงหลังเป็นร้อยละ 0.14, 0.15, 0.16, 0.14 และ 0.14 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.13, 0.14, 0.16, 0.14 และ 0.13 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546

ตามลำดับ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.16, 0.16, 0.16, 0.14 และ 0.15 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.1)



ภาพที่ 5.1 เปรียบเทียบดัชนีบริหารจัดการต้นทุนผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป



ที่มา : จากการคำนวณดัชนีด้านการบริหารต้นทุนของกลุ่มตัวอย่าง (ในภาคผนวก ง)

**2.2 ดัชนีด้านการบริหารการเงิน** ใช้ประเมินฐานะการเงิน ประสิทธิภาพ และความสามารถในการทำกำไรของกิจการ สำหรับตัวชี้วัดมี 19 ตัว ดังนี้

**2.2.1 อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน** เป็นการวัดค่ากำไรที่เกิดจากการดำเนินงาน (ไม่รวมรายได้อื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน) หมายถึงผลตอบแทนจากการลงทุน หรือสินทรัพย์ทุนที่ลงทุนไปในการดำเนินงาน สามารถนำมาสร้างกำไรกลับคืนมาให้กิจการได้คุ้มค่าน้อยเพียงไร

จากการศึกษาอัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.65, 1.22, 1.02, 0.97 และ 0.64 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.98, 1.30, 1.01, 0.95 และ 0.85 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.65, 0.78, 0.83, 0.72 และ 0.86 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2 )

**2.2.2 อัตรากำไรต่อยอดขาย** เป็นดัชนีระหว่างกำไรที่เกิดจากการดำเนินงานในรูปของการขายสินค้าและบริการ (ไม่รวมรายได้อื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน) ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงกิจการมีระบบการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาอัตรากำไรต่อยอดขาย พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.05, 0.12, 0.10, 0.06 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.05, 0.14, 0.12, 0.07 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.01, 0.03, 0.01, 0.01 และ 0.01 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2 )

**2.2.3 อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** เป็นการวัดความสามารถในการหาผลตอบแทนของกิจการจากเงินลงทุนเฉพาะส่วนของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นว่าได้มากน้อยเพียงใด หรือเป็นการวัดประสิทธิภาพในการทำกำไร

จากการศึกษาอัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.65, 1.22, 1.02, 0.97 และ 0.94 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.98, 1.30, 1.01, 0.95 และ 0.86 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.66, 0.78, 0.83, 0.72 และ 0.86 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2 )



2.2.4 อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน เป็นการวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ เป็นการวัดประสิทธิภาพการทำกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าสินทรัพย์ของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมีการใช้แหล่งเงินทุนไม่เหมาะสม มีต้นทุนสูงเกินกว่ากำไรที่เกิดขึ้น

จากการศึกษาอัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน พบว่ามีค่าน้อยแต่มีแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.19, 0.29, 0.26, 0.28 และ 0.26 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.20, 0.31, 0.26, 0.27 และ 0.25 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.12, 0.19, 0.18, 0.22 และ 0.23 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.5 อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไร โดยพิจารณาจากส่วนต่างของยอดขายกับต้นทุนขาย หากดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงกิจการมีความสามารถในการควบคุมต้นทุนขายได้ดีส่งผลให้มีกำไรขั้นต้นต่อหน่วยสูง ดัชนีนี้สะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการผลิต แต่จะไม่ครอบคลุมไปถึงการวัดการเปลี่ยนแปลงของราคาหรือ การเปลี่ยนแปลงของปริมาณขาย

จากการศึกษาอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.18, 0.25, 0.24, 0.19 และ 0.19 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.17, 0.26, 0.26, 0.19 และ 0.16 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.16, 0.18, 0.17, 0.15 และ 0.16 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.6 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ เป็นการวัดการลงทุนในสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกิจการว่าใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ให้สามารถสร้างยอดขายได้เต็มที่หรือไม่ ใช้วัดการลงทุนในสินทรัพย์มีความสอดคล้องกับยอดขายหรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการอาจมีการลงทุนในสินทรัพย์มากเกินไปหรือใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ

จากการศึกษาประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.65, 4.89, 4.23, 5.04 และ 4.94 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 5.61, 4.94, 3.95, 4.92 และ 4.60 ในปี 2542 2543

2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 4.22, 4.24, 4.80, 4.80 และ 5.50 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในตารางที่ 5.2)

2.2.7 อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย พิจารณาเพียงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารว่าเป็นสัดส่วนเท่าไรเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ควรพิจารณาพร้อมกับอัตราการเติบโตของยอดขายของกิจการว่าไปในทิศทางเดียวกันหรือไม่

จากการศึกษาอัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 0.13, 0.12, 0.14, 0.12 และ 0.13 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.12, 0.12, 0.13, 0.12 และ 0.12 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.15, 0.15, 0.16, 0.14 และ 0.15 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.8 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร เป็นการวัดว่าสินทรัพย์ถาวรที่กิจการใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างยอดขายกลับมายังกิจการได้กี่เท่า หากดัชนีนี้มีค่าน้อยเกิดจากลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไปไม่เหมาะสมกับยอดขาย

จากการศึกษาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 1.07, 1.16, 1.05, 1.42 และ 1.37 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.14, 1.18, 1.04, 1.38 และ 1.31 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.78, 1.05, 1.06, 1.49 และ 1.47 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.9 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ เป็นการวัดประสิทธิภาพของนโยบายการจัดเก็บหนี้ของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมียอดลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับจำนวนมากหรือกิจการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมาก นั่นคือผู้ประกอบการ SMEs มีนโยบายการจัดเก็บหนี้มีประสิทธิภาพ แต่ไม่ควรมีค่าน้อยเกินไปเนื่องจากหากเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจะกระทบต่อการเก็บหนี้ไปไม่ได้

จากการศึกษาอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.35, 4.32, 3.76, 6.96 และ 6.54 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 3.67, 4.46, 3.73, 6.68 และ 6.55 ในปี 2542 2543 2544 2545

และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 2.32, 3.89, 3.80, 7.96 และ 6.29 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.10 อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้ ใช้วัดระดับของหนี้สินทางการค้าของกิจการ เมื่อเทียบกับยอดขาย หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมีการซื้อวัตถุดิบสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมาก กิจการมีเครดิตทางการค้าที่ดีแต่ต้องไม่มากเกินไป

จากการศึกษาอัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้ พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.57, 3.76, 2.87, 6.33 และ 5.40 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 2.71, 3.62, 2.70, 5.61 และ 5.03 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 2.01, 4.25, 3.42, 10.49 และ 6.45 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.11 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงเหลือของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมีสินค้าคงเหลือ ประกอบด้วย วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิตและสินค้าสำเร็จรูปเป็นจำนวนมาก และสินค้าเหล่านี้ยังไม่สามารถหมุนเวียนสร้างเป็นยอดขายให้แก่กิจการได้ ถ้าดัชนีนี้บ่งบอกถึงต้นทุนจมที่กิจการเผชิญในการจัดเก็บสินค้าคงเหลือ แต่ถ้าดัชนีนี้มีค่ามากเกินไปแสดงถึงการสูญเสียโอกาสในการสร้างยอดขายเนื่องจากการบริหารสินค้าคงเหลือที่ไม่มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 4.44, 4.77, 3.83, 4.82 และ 4.84 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 4.82, 4.94, 3.80, 4.68 และ 4.81 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 3.17, 4.17, 3.77, 5.05 และ 4.68 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.12 อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการวัตถุดิบ ใช้วัดประสิทธิภาพการบริหารการผลิตของผู้ผลิตได้ระดับหนึ่ง หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมีการสต็อกวัตถุดิบจำนวนมาก การวางแผนการผลิตไม่มีประสิทธิภาพ หรือมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น

จากการศึกษาอัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ พบว่ามีค่าไม่สูงมากและมีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 1.59, 1.80, 1.75, 1.58 และ 1.57 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.57, 1.84, 1.78, 1.57 และ 1.55 ในปี 2542 2543

2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 1.57, 1.62, 1.61, 1.54 และ 1.55 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.13 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน เป็นเครื่องชี้ฐานะทางการเงินระยะสั้นของกิจการ ในเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นหรือสภาพคล่องของกิจการได้ระดับหนึ่ง

จากการศึกษาอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.02, 0.04, 0.03, 0.04 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.02, 0.04, 0.03, 0.04 และ 0.07 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.03, 0.05, 0.05, 0.07 และ 0.06 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.14 อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว ใช้วัดความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น เช่นเดียวกับอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน

จากการศึกษาอัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.84, 0.87, 0.96, 0.91 และ 0.99 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.82, 0.85, 0.94, 0.91 และ 1.00 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.92, 0.94, 1.03, 0.97 และ 0.99 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.15 อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย วัดความสามารถในการชำระค่าใช้จ่ายทางการเงินอันเนื่องมาจากการใช้เงินทุนโดยวิธีการก่อกำหนดหรือภาระผูกพันกับสถาบันการเงินไม่รวมภาระผูกพันอื่นเทียบกับยอดขาย ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงการจ่ายดอกเบี้ยอาจจะมีปัญหา และหมายถึงความสามารถในการก่อกำหนดในอนาคตของกิจการด้วย

จากการศึกษาอัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.017, 0.019, 0.020, 0.021 และ 0.022 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.016, 0.019, 0.021, 0.022 และ 0.023 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.024, 0.022, 0.017, 0.019 และ 0.019 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.16 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นอัตราส่วนระหว่างสินทรัพย์ระยะยาวของกิจการกับส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าดัชนีมีค่าต่ำหมายถึงกิจการมีส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าสินทรัพย์ถาวร โดยทั่วไปแล้วดัชนีนี้ไม่ควรเกิน 1 หรือ ร้อยละ 100

จากการศึกษาอัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้นพบว่า มีค่าไม่สูงมากนัก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 1.30, 1.74, 1.41, 1.51 และ 1.51 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.93, 1.76, 1.38, 1.54 และ 1.55 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 1.82, 1.57, 1.42, 1.31 และ 1.30 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.17 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว ใช้วัดแหล่งที่มาของเงินทุนว่าเหมาะสมกับการลงทุนในสินทรัพย์ระยะยาวของกิจการหรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่ามากหมายถึงสินทรัพย์ระยะยาวของบริษัทมาจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นซึ่งจะไม่สอดคล้องกันระหว่างแหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนของกิจการ แต่ถ้าหากดัชนีนี้มีค่าน้อยอาจมองไปถึงการขายการลงทุนในเครื่องจักร ต้องพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคตประเภทของธุรกิจว่าเหมาะสมหรือมีความจำเป็นกับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือไม่

จากการศึกษาอัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 0.97, 1.07, 1.02, 1.17 และ 0.97 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 2.71, 3.62, 2.70, 5.61 และ 5.03 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 2.01, 4.25, 3.42, 10.49 และ 6.45 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.18 อัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นการเปรียบเทียบระหว่างแหล่งใช้ไปของเงินทุนของกิจการว่าเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้นเท่าไร ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงมากอาจมองได้ว่าเป็นกิจการครอบครัวยังใช้แหล่งเงินจากเจ้าของกิจการอยู่หรือไม่มีประสิทธิภาพในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำกว่านี้ได้หรือเครดิตของกิจการ

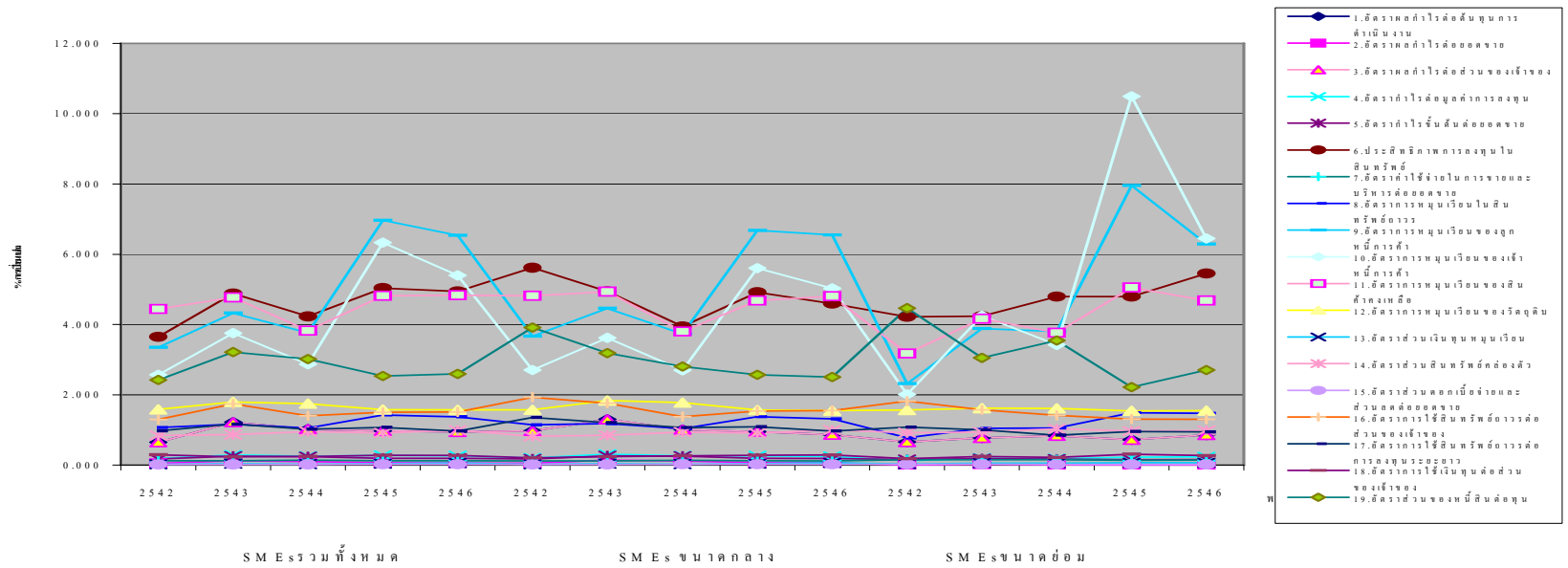
จากการศึกษาอัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 0.29, 0.24, 0.25, 0.28 และ 0.28 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.20, 0.24, 0.26, 0.28 และ 0.29 ในปี 2542

2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.18, 0.25, 0.22, 0.31 และ 0.27 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

2.2.19 อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน เป็นการวัดเงินทุนรวมของกิจการที่จัดหามาในรูปของหนี้ เป็นการก่อหนี้ของกิจการมีขีดจำกัดและปัจจัยที่เป็นข้อจำกัดนี้มีหลายปัจจัยด้วยกัน เช่น เสถียรภาพของยอดขาย ความคล่องตัวของสินทรัพย์ที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสด ถ้าดัชนีนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะเป็นอันตรายต่อเจ้าหนี้และตัวกิจการเอง ในกรณีตรงกันข้าม การที่กิจการมีอัตราส่วนหนี้ต่ำเกินไปก็ไม่เป็นผลดีเช่นกัน เพราะแสดงถึงเครดิตของกิจการไม่ดีแล้วยังทำให้การขยายตัวเป็นไปได้ยาก

จากการศึกษาอัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.43, 3.22, 3.02, 2.54 และ 2.59 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 3.92, 3.19, 2.81, 2.57 และ 2.51 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 4.47, 3.05, 3.55, 2.22 และ 2.70 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.2)

ภาพที่ 5.2 เปรียบเทียบดัชนีด้านการบริหารการเงินผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป



ที่มา :ประมวลผลจากการคำนวณดัชนีด้านการบริหารการเงินของกลุ่มตัวอย่าง (ในภาคผนวก ง)

## 2.3 ดัชนีวัดสถานภาพของสถานประกอบการ มี 8 ตัว ประกอบด้วย

2.3.1 มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด เป็นการวัดประสิทธิภาพแรงงานในเชิงมูลค่า แสดงถึงประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานแต่ละคนเทียบกับมูลค่าขายของสินค้าที่ผลิตได้ ดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง

จากการศึกษามูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 184.64, 168.50, 161.61, 191.91 และ 187.51 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 520.17, 469.27, 458.43, 529.35 และ 441.43 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 45.86, 50.23, 53.12, 59.31 และ 68.85 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

2.3.2 มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน วัดประสิทธิภาพของแรงงานหนึ่งหน่วยในการทำให้เกิดผลประโยชน์ที่เกิดจากกระบวนการผลิตหลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องออกแล้ว ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงประสิทธิภาพของแรงงานต่อมูลค่าที่เกิดจากกระบวนการผลิตสุทธิสูง

จากการศึกษามูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงแต่มีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 8.98, 20.58, 15.79, 12.12 และ 11.44 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 25.89, 67.11, 53.09, 34.75 และ 27.44 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ (0.10) , 1.35, 0.57, 0.36 และ 0.43 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

2.3.3 มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต วัดประสิทธิภาพในการบริหารค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ถ้าดัชนีนี้มีค่ามากแสดงถึงกิจการมีประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่ายดังกล่าว

จากการศึกษามูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 0.02, 0.07, 0.06, 0.03 และ 0.03 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.02, 0.10, 0.10, 0.04 และ 0.01 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ (0.03), 0.004, (0.006), (0.013) และ (0.013) ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)



2.3.4 ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม เป็นส่วนแบ่งของพนักงานที่ได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงมูลค่าเพิ่มในกิจการถูกจัดสรรไปสู่พนักงานมาก ซึ่งก็หมายถึงว่าส่วนของการดำเนินงานหรือส่วนที่เจ้าของทุนได้รับจะต่ำ อาจใช้ดัชนีนี้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเรื่องนโยบายค่าจ้างแรงงานของกิจการได้

จากการศึกษาค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มคงที่เป็นร้อยละ 0.15, 0.15, 0.16, 0.15 และ 0.14 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.15, 0.15, 0.16, 0.15 และ 0.15 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.15, 0.14, 0.15, 0.16 และ 0.15 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

2.3.5 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด หรือมีการใช้เครื่องจักรได้เต็มที่หรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อย หมายถึงเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือเกิดจากการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์มากเกินไปกว่าการผลิตจริง หรือมีการจัดการเครื่องจักรและอุปกรณ์ไม่ดีพอ หรือใช้ไม่ถูกวิธีจึงทำให้ผลิตได้ไม่เต็มที่ ต้องพิจารณาประกอบกับการหมุนเวียนของเครื่องจักรและอุปกรณ์และดัชนีตัวอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงแต่มีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 1.85, 2.66, 2.98, 2.93 และ 2.13 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.85, 2.79, 3.02, 2.86 และ 1.93 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 1.29, 1.85, 2.26, 2.24 และ 2.07 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

2.3.6 มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน แสดงถึงความสัมพันธ์ของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานต่อจำนวนพนักงานว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอุตสาหกรรมที่เน้นทุนเข้มข้น จะมีค่าของดัชนีตัวนี้สูงกว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอที่จัดเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นแรงงานเข้มข้น

จากการศึกษามูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 17.72, 15.86, 13.08, 12.66 และ 19.86 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 48.29, 44.40, 38.68,

35.71 และ 42.84 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 5.55, 4.98, 4.08, 3.99 และ 5.26 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

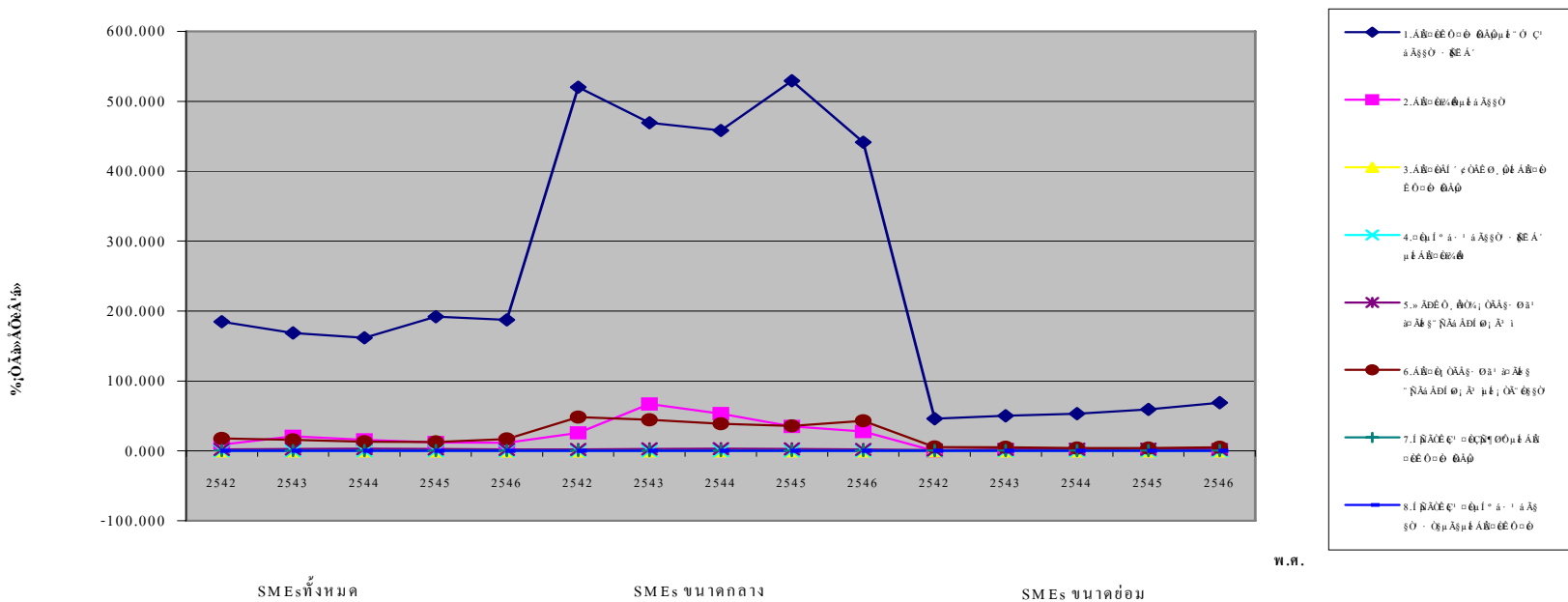
2.3.7 อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต คำนี้นี้มีค่าสูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขในอดีตหรือค่าเฉลี่ยของกิจการ อาจเกิดจากกระบวนการจัดหาวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือมีความเสียหายจากการจัดเก็บไม่ถูกต้อง

จากการศึกษาอัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นร้อยละ 0.63, 0.56, 0.57, 0.63 และ 0.64 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.64, 0.54, 0.56, 0.64 และ 0.65 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.64, 0.62, 0.62, 0.65 และ 0.64 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

2.3.8 อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต บอถึงความเข้มข้นของแรงงานในกระบวนการผลิตได้ พิจารณาคู่กับมูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน โดยการเพิ่มขึ้นของอัตราค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าของสินค้าที่ผลิตและน้อยกว่าการเพิ่มขึ้นมูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงานถือว่ากิจการมีประสิทธิภาพของแรงงานที่ดีเมื่อเปรียบเทียบกับค่าแรงที่เพิ่มขึ้น

จากการศึกษาอัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต พบว่ามีค่าน้อยและแนวโน้มค่อนข้างคงที่เป็นร้อยละ 0.092, 0.094, 0.102, 0.095 และ 0.091 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.091, 0.097, 0.103, 0.094, และ 0.090 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.100, 0.088, 0.100, 0.107 และ 0.099 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.3)

ภาพที่ 5.3 เปรียบเทียบดัชนีวัดสถานประกอบการผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป



ที่มา :ประมวลผลจากการคำนวณดัชนีวัดสถานภาพสถานประกอบการของกลุ่มตัวอย่าง (ในภาคผนวก ง)

## 2.4 ดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิต มี 11 ตัว ประกอบด้วย

2.4.1 *ผลิตภาพแรงงาน* เป็นดัชนีที่สำคัญที่สุด เนื่องจากบอถึงประสิทธิภาพของพนักงานแต่ละคนในการสร้างมูลค่าเพิ่มในกิจการ หากดัชนีนี้มีค่ามากหมายถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง

จากการศึกษาผลิตภาพแรงงาน พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 184.64, 168.50, 161.61, 191.91 และ 187.51 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 515.82, 477.42, 471.51, 531.50 และ 433.37 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 45.86, 50.23, 53.12, 59.31 และ 68.85 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.2 *ผลิตภาพทุน* แสดงถึงประสิทธิภาพของสินทรัพย์ทุนที่ใช้ดำเนินงานว่ามีความสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการได้เท่าไร นอกจากนี้ยังแสดงถึงประสิทธิภาพในการจัดการด้านการลงทุนของกิจการว่ามีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใดอีกด้วย หากดัชนีนี้มีค่ามากหมายถึงประสิทธิภาพในการบริหารของสินทรัพย์สูง

จากการศึกษาผลิตภาพทุน พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 1.07, 1.16, 1.06, 1.47 และ 1.37 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.13, 1.20, 1.07, 1.44 และ 1.29 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 0.77, 1.05, 1.06, 1.49 และ 1.47 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.3 *ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน* ใช้พิจารณาควบคู่ไปกับผลิตภาพแรงงาน แสดงให้เห็นว่าค่าจ้างหนึ่งบาทจะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการได้มากน้อยเพียงใด นอกจากนี้ใช้วัดความสามารถทางการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการ

จากการศึกษาผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 6.86, 6.80, 6.29, 6.73 และ 6.93 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 6.74, 6.77, 6.31, 6.80 และ 6.72 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 6.81, 7.23, 6.58, 6.29 และ 6.79 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.4 มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนในการดำเนินงาน หากกิจการมีต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น เช่น ค่าวัตถุดิบ หรือค่าจ้างแรงงาน จะส่งผลให้มูลค่าเพิ่มต่ำลง นอกจากนี้ยังสามารถวัดความได้เปรียบในการแข่งขันของกิจการประเภทเดียวกับด้วย

จากการศึกษามูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม พบว่ามีค่าเท่ากับ 1 โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 0.99, 1.02, 1.03, 1.04 และ 0.98 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมตั้งแต่ปี 2542-2546 มีค่าเป็นร้อยละ 1 (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.5 ยอดขายรวมต่อพนักงาน เป็นการวัดประสิทธิภาพในเชิงมูลค่าที่ต้องการ แสดงให้เห็นว่าพนักงาน 1 คน สามารถสร้างยอดขายให้กิจการเป็นมูลค่าเท่าไร หากดัชนีนี้มีค่าสูงหมายถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง โดยปกติแล้วอัตราส่วนของยอดขายต่อจำนวนพนักงานกับตัวชี้วัดผลิตภาพแรงงานจะไปในทิศทางเดียวกัน

จากการศึกษายอดขายรวมต่อพนักงาน พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 168.50, 161.61, 191.91 และ 187.51 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 520.17, 469.27, 458.43, 529.35 และ 441.43 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 45.86, 50.23, 53.12, 59.31 และ 68.85 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.6 มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน แสดงถึงความเข้มข้นของการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย

จากการศึกษามูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงาน พบว่ามีค่าสูงมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 173.08, 145.29, 152.85, 130.17 และ 136.43 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 454.93, 397.70, 440.52, 367.99 และ 336.49 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 59.41, 47.89, 50.36, 38.80 และ 46.79 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

2.4.7 มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน ใช้พิจารณาประกอบกับความเข้มข้นในการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงาน เป็นการพิจารณารายละเอียดว่าการลงทุนในสินทรัพย์ส่วนไหนที่มีมากเกินไป

จากการศึกษามูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน พบว่ามีค่าสูงมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 65.33, 59.89, 53.20, 52.76 และ 57.50 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 178.43, 167.22, 158.57, 148.93 และ 148.83 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 19.78, 18.49, 15.66, 16.19 และ 16.44 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

*2.4.8 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน* แสดงถึงประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมีการเก็บสินค้าคงคลังที่มากเกินไป หรือมีการเก็บหนี้ได้ช้า ส่งผลให้กิจการมีภาระต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้นและมูลค่าเพิ่มต่ำ

จากการศึกษาประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลงเป็นร้อยละ 1.79, 2.07, 1.68, 2.58 และ 2.40 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 1.94, 2.16, 1.72, 2.51 และ 2.38 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 1.21, 1.82, 1.61, 2.69 และ 2.37 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

*2.4.9 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร* แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมีลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป

จากการศึกษาประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 2.82, 2.81, 3.01, 3.35 และ 3.26 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 2.88, 2.85, 2.94, 3.21 และ 2.91 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 2.32, 2.69, 3.39, 3.66 และ 4.19 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

*2.4.10 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร* แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทเครื่องจักรอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด หรือมีการใช้เครื่องจักรได้เต็มที่หรือไม่ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่าเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

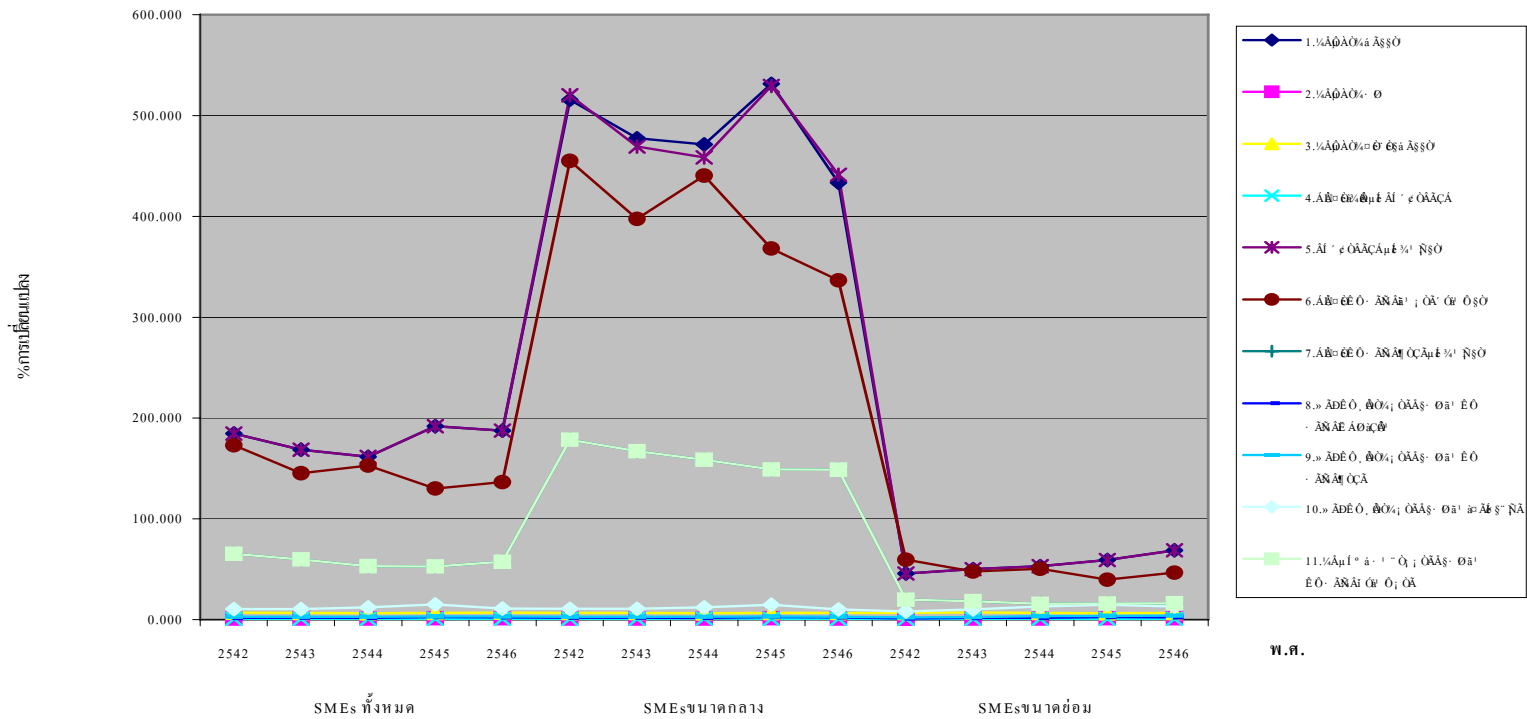
จากการศึกษาประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแต่มาลดลงในปี 2546 เป็นร้อยละ 10.42, 10.63, 12.35, 15.16 และ 11.12 ในปี 2542 2543

2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 10.68, 10.75, 12.19, 14.88 และ 10.12 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 8.26, 10.08, 13.03, 14.88 และ 13.10 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

*2.4.11 ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน แสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุนหรือสินทรัพย์ที่ลงทุนไปในการดำเนินงาน สามารถนำมาสร้างกำไรกลับคืนมาให้กิจการได้คุ้มค่ามากน้อยเพียงใด ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่าสินทรัพย์ทุนที่ใช้ในการดำเนินงานไม่สามารถสร้างกำไรในอัตราที่เหมาะสมกลับคืนมายังกิจการ*

จากการศึกษาผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 65.33, 59.88, 53.20, 52.76 และ 57.50 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเป็นร้อยละ 178.43, 167.22, 158.57, 148.93 และ 148.83 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเป็นร้อยละ 19.78, 18.49, 15.66, 16.19 และ 16.44 ในปี 2542 2543 2544 2545 และ 2546 ตามลำดับ (ดูรายละเอียดประกอบในภาพที่ 5.4)

ภาพที่ 5.4 เปรียบเทียบดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลิตภาพผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป



ที่มา :ประมวลผลจากการคำนวณดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลิตภาพของกลุ่มตัวอย่าง(ในภาคผนวก ง)



## บทที่ 6

### สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นสินค้าส่งออก 10 รายการแรกของประเทศ ดังนั้นจึงมีบทบาทสำคัญในการสร้างความมั่นคงให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต และเพื่อให้มีการส่งเสริมอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม และเปลี่ยนจากการรับจ้างผลิตมาเป็นออกแบบภายใต้แบรนด์ของตนเอง ดังนั้นจึงต้องศึกษาโครงสร้างและปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานเพื่อเพิ่มผลิตภาพของสถานประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและปรับปรุงอย่างต่อเนื่องต่อไป เพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันและเตรียมพร้อมในการเปิดเสรีทางการค้าในปี 2548

#### 1. สรุปการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานเพื่อเพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity) ในเชิงมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศจากผู้ประกอบการ SMEs ที่ขอสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินแต่มีหลักประกันไม่เพียงพอที่จะขอสินเชื่อ จึงขอให้บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ซึ่งเป็นองค์กรของรัฐเข้ามาประกันหนี้ให้การค้าประกันในส่วนที่ขาดหลักประกัน จำนวน 30 ราย แบ่งเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง 20 ราย และวิสาหกิจขนาดย่อม 10 ราย โดยการประมวลผลจากแบบสอบถามทั้ง 3 ส่วน ซึ่งแบบสอบถามในส่วนที่ 1 และ 2 เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับทัศนคติของผู้ประกอบการรวมทั้งปัญหาและอุปสรรคโดยการแปลงข้อมูลออกมาในรูปช่วงการวัด (Scale) เพื่อให้ทราบถึงภาพรวมของผู้ประกอบการ SMEs และเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อม สำหรับส่วนที่ 3 เป็นการแทนค่าสูตรและประมวลผลเพื่อหาปัจจัยชี้วัดทั้ง 49 ตัว จากงบการเงินของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างตั้งแต่ปี 2542-2546 เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพการผลิต นอกจากนี้ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างรวมทั้งนโยบายหรือแผนส่งเสริมจากภาครัฐเพื่อรองรับการเปิดตลาดการค้าเสรี

จากการศึกษาพบว่า

**1.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินงานของสถานประกอบการ SMEs**  
สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้อยู่จำนวน 49 ตัว แบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

**1.1.1 ปัจจัยที่เพิ่มผลิตภาพการผลิตในการวิจัยครั้งนี้ จำนวน 28 ตัว ดังนี้**

1) **ด้านการบริหารต้นทุน** มี 6 ตัว เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคา อาคารสำนักงาน ค่าเสื่อมราคาในโรงงาน ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร ค่าใช้จ่ายในการขาย และต้นทุนการผลิตรวม ตามลำดับ

2) **ด้านการบริหารการเงิน** มี 10 ตัว เกี่ยวกับการลงทุนในสินทรัพย์ การหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ การหมุนเวียนของวัตถุดิบ การหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์สภาพคล่อง การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร กำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน กำไรต่อส่วนทุน อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนทุน ดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย ตามลำดับ

3) **ด้านสภาพสถานประกอบการ** มี 3 ตัว เกี่ยวกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ และมูลค่าเพิ่ม ตามลำดับ

4) **ด้านผลิตภาพการผลิต** มี 9 ตัว เกี่ยวกับผลิตภาพของแรงงาน จำนวนพนักงานต่อยอดขาย มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ตามลำดับ

**1.1.2 ปัจจัยที่ไม่ช่วยเพิ่มผลิตภาพในการวิจัยครั้งนี้ จำนวน 21 ตัว ดังนี้**

1) **ด้านการบริหารต้นทุน** มี 5 ตัว เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ต้นทุนแรงงานรวม ค่าตอบแทนแรงงานทางตรง ค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อม ตามลำดับ

2) **ด้านการบริหารการเงิน** จำนวน 9 ตัว เกี่ยวกับการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อ ส่วนของเจ้าของ อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน กำไรต่อยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อ ยอดขาย กำไรขั้นต้นต่อยอดขาย กำไรต่อมูลค่าการลงทุน หนี้สินต่อทุน การหมุนเวียนของเจ้าหนี้ การหมุนเวียนของลูกค้าหนี้ ตามลำดับ

3) **ด้านสภาพสถานประกอบการ** จำนวน 5 ตัว เกี่ยวกับมูลค่ายอดขาย สุทธิต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต ค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม ค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและ อุปกรณ์ ตามลำดับ

4) ด้านผลิตภาพการผลิต จำนวน 2 ตัว เกี่ยวกับผลิตภาพทุน ค่าเพิ่มต่อ ยอดขายรวม ตามลำดับ

## 1.2 ปัญหาที่พบจากการดำเนินงานมี 3 ปัญหาหลัก ดังนี้

### 1.2.1 ภาระหนักในความสำเร็จของการเพิ่มผลิตภาพการผลิตของผู้ประกอบการ ดังนี้

1) ให้ความสำคัญมากที่สุด ร้อยละ 36.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 23.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม ร้อยละ 13.3

2) ให้ความสำคัญมาก ร้อยละ 46.7 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 33.3 และวิสาหกิจขนาดย่อม ร้อยละ 13.3

3) ให้ความสำคัญปานกลาง ร้อยละ 13.3 เป็นวิสาหกิจขนาดกลาง ร้อยละ 10.0 และวิสาหกิจขนาดย่อม ร้อยละ 3.3

4) ให้ความสำคัญน้อย เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม มีเพียงร้อยละ 3.3

1.2.2 การใช้กำลังการผลิตไม่เต็มที่ เกิดจากการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ขาดแคลนแรงงาน อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ลดลง และวัตถุดิบมีราคาสูง ตามลำดับ โดยปัญหาของกิจการขนาดกลาง เป็นปัจจัยที่เกี่ยวกับขาดแคลนแรงงาน ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ลดลง และวัตถุดิบมีราคาสูง ตามลำดับ ในขณะที่ปัญหาของกิจการขนาดย่อมมาจากขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ขาดแคลนแรงงาน และวัตถุดิบมีราคาสูง ตามลำดับ

### 1.2.3 การดำเนินการผลิตโดยรวม แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1) ปัญหาต่อการดำเนินการผลิต โดยรวมพบว่าเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต การบริหารต้นทุนการผลิต การกำหนดมาตรฐานการผลิต และการบริหารสภาพคล่อง ตามลำดับ ซึ่งกิจการขนาดกลางซึ่งเกิดจากปัจจัยเช่นเดียวกับภาพรวม ในส่วนของกิจการขนาดเล็กเห็นว่าเกิดจากปัจจัยด้านทักษะแรงงาน มาตรฐานการผลิต และต้นทุน ตามลำดับ

2) ส่วนปัจจัยที่เป็นอุปสรรคกระทบต่อกิจการ ทั้งในภาพรวมและในแต่ละกลุ่มเหมือนกัน ได้แก่ ต้นทุนจากการกู้ยืม อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล การศึกษาและคุณภาพของแรงงาน ตามลำดับ

## 2. อภิปรายผล

จากการศึกษาปัจจัยชีวิตที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตภาพในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 49 ตัว

### 2.1 สามารถวิเคราะห์ปัจจัยชีวิตทั้ง 49 ตัว ได้ดังต่อไปนี้

**2.1.1 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม** พบว่ามีค่าน้อยมากแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการบริหารวัตถุดิบมีประสิทธิภาพ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการบริหารต้นทุนวัตถุดิบได้ดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.2 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม** พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าค่าตอบแทนแรงงานในโรงงานค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดในกิจการ โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางได้รับค่าตอบแทนที่ดีกว่าแรงงานในวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.3 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม** พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่ ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs เน้นลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์มากกว่าการลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งพบว่าทั้งสองกลุ่มมีการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้พบว่าผู้ประกอบการบางรายซื้อเครื่องจักรให้แรงงานในหมู่บ้านผลิตตามแบบที่กำหนดให้โดยคิดค่าจ้างตามจำนวนงานที่ผลิตได้

**2.1.4 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม** พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ให้ผลตอบแทนแรงงานค่อนข้างน้อย ส่วนหนึ่งเป็นการจ้างผลิตตามชิ้นงาน และอีกส่วนหนึ่งเป็นการจ้างตามอัตราค่าจ้างแรงงานที่กฎหมายกำหนด โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางได้รับผลตอบแทนสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม เนื่องจากแรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางได้รับการอบรมทุกปี ทำให้มีประสิทธิภาพสูงกว่าจึงได้รับค่าตอบแทนสูงกว่า

**2.1.5 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม** พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มลดลง ดังนั้นกล่าวได้ว่าการบริหารต้นทุนการผลิตรวมของผู้ประกอบการ

SMEs มีประสิทธิภาพ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนรวมดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

#### **2.1.6 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม**

พบว่ามีย่านค่าค่อนข้างน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าค่าตอบแทนแรงงานในสำนักงานน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนทั้งหมดในกิจการ และค่าตอบแทนแรงงานในสำนักงานของวิสาหกิจขนาดกลางสูงกว่าของวิสาหกิจขนาดย่อม

#### **2.1.7 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม**

พบว่ามีย่านค่าเล็กน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายมีประสิทธิภาพ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีการควบคุมค่าใช้จ่ายมีประสิทธิภาพดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

#### **2.1.8 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม**

พบว่ามีย่านค่าเล็กน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ขาดสภาพคล่องทางการเงินหรือความสามารถในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินน้อยมาก ส่วนหนึ่งเนื่องจากขาดหลักประกันในการค้ำประกันสินเชื่อ แต่พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีสภาพคล่องทางการเงินดีกว่าหรือสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินได้ดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

#### **2.1.9 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม**

พบว่ามีย่านค่าเล็กน้อยและมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าประสิทธิภาพการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางสูงกว่า และเมื่อพิจารณาการเปลี่ยนแปลงค่าเสื่อมราคาในสำนักงานจะมีค่าน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงค่าเสื่อมราคาในโรงงาน กล่าวได้ว่าการใช้ทรัพยากรในสำนักงานมีประสิทธิภาพที่ค่อนข้างดี

#### **2.1.10 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่อต้นทุนรวม**

พบว่ามีย่านค่าเล็กน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีสัดส่วนกำไรขั้นต้นที่ได้รับน้อยจึงทำให้จ่ายภาษีและค่าธรรมเนียมให้ภาครัฐได้น้อย แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีต้นทุนค่าใช้จ่ายโดยรวมที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดกลางทำให้มีกำไรค่อนข้างมากกว่าจึงทำให้สัดส่วนกำไรขั้นต้นที่จะต้องนำมาจ่ายภาษีและค่าธรรมเนียมให้ภาครัฐสูงกว่าด้วย

### **2.1.11 ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุน**

รวม พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการบริหารจัดการที่ดีสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมีการบริหารจัดการที่ดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

### **2.1.12 อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน**

พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ดังนั้นกล่าวได้ว่าการบริหารต้นทุนไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควรและมีประสิทธิภาพลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

### **2.1.13 อัตรากำไรต่อยอดขาย**

พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มค่อนข้างคงที่ ดังนั้นกล่าวได้ว่าประสิทธิภาพในการจัดระบบบริหารต้นทุนค่อนข้างน้อยแต่มีการพัฒนาประสิทธิภาพดีขึ้น มีผู้ประกอบการหลายรายนำระบบควบคุมการผลิตมาใช้ เช่น นำระบบ QCC, TQC มาใช้ใน กิจการ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีระบบการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

### **2.1.14 อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น**

พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าประสิทธิภาพในการทำกำไรไม่มากนักและประสิทธิภาพลดลง โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพในการทำกำไรดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

### **2.1.15 อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน**

พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าและมีแนวโน้มลดลง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นกล่าวได้ว่าการใช้สินทรัพย์ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร มีการใช้แหล่งเงินทุนไม่เหมาะสม มีต้นทุนสูงเกินกว่ากำไรที่เกิดขึ้น เนื่องจากอัตรากำไรก่อนชำระหนี้ค่อนข้างสูงและบางส่วนต้องจ่ายภาษีที่ค่อนข้างสูง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีการใช้สินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการพัฒนาการใช้สินทรัพย์ให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น

### **2.1.16 อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย**

พบว่ามีค่าน้อยและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีประสิทธิภาพในการควบคุมการผลิตน้อยและลดลง แม้ว่าผู้ประกอบการหลายรายจะมีการนำระบบ

QCC , TQC มาใช้ในกระบวนการผลิต โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพในการควบคุมการผลิตที่ดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.17 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนั้นกล่าวได้ว่ามีการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพแต่ประสิทธิภาพลดลง และวิสาหกิจขนาดย่อมมีการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.18 อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย** พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการใช้จ่ายในการขายและบริหารสอดคล้องกับรายได้ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.19 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการใช้สินทรัพย์ถาวรในการสร้างยอดขายกลับมายังกิจการได้มีอย่างมีประสิทธิภาพ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการใช้สินทรัพย์ถาวรได้ดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.20 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีนโยบายการจัดเก็บหนี้ไม่มีประสิทธิภาพ และวิสาหกิจขนาดย่อมมีนโยบายการจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพกว่าวิสาหกิจขนาดกลางที่ให้ระยะเวลาเครดิตค่อนข้างนาน ประมาณ 90-150 วัน

**2.1.21 อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้** พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีนโยบายการซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสดมากกว่าซื้อเป็นเงินเชื่อเนื่องจากเครดิตทางการค้าไม่ดีนัก โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมากหรือได้รับเครดิตทางการค้าดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม โดยระยะเวลาเครดิต ประมาณ 60-120 วัน

**2.1.22 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ** พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการสร้างยอดขายเนื่องจากมีการบริหารสินค้าคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีต้นทุนจมที่กิจการเผชิญในการจัดเก็บสินค้าคงเหลือน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.23 อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ** พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการหมุนเวียนวัตถุดิบพอใช้ การวางแผนการผลิตมีประสิทธิภาพดี โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพการบริหารการผลิตที่ดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.24 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน** พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นหรือกิจการไม่มีสภาพคล่องเท่าที่ควร โดยที่วิสาหกิจขนาดกลางมีสภาพคล่องทางการเงินดีกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.25 อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว** พบว่ามีค่าน้อยแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลงขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีสภาพคล่องน้อย แต่มีประสิทธิภาพดีขึ้นตามลำดับ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีสภาพคล่องดีกว่าในระยะแรกแต่ภายหลังวิสาหกิจขนาดกลางมีสภาพคล่องดีกว่า

**2.1.26 อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย** พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ไม่มีปัญหาเรื่องการจ่ายดอกเบี้ยและส่วนลดจ่าย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีความสามารถจ่ายดอกเบี้ยจ่ายได้ดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลางเล็กน้อย

**2.1.27 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไปเมื่อเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้ผู้ประกอบการประสบกับปัญหาการผ่อนชำระหนี้และดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรดีกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.28 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว** พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาวอย่างเหมาะสม โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการใช้สินทรัพย์ถาวรเหมาะสมกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.29 อัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่า



ผู้ประกอบการ SMEs สามารถหาแหล่งเงินทุนของกิจการจากสถาบันการเงินส่วนหนึ่งและเงินทุนของตัวเองส่วนหนึ่ง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมใช้เงินส่วนตัวลงทุนสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.30 อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน** พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีหนี้สินค่อนข้างสูง ซึ่งเสี่ยงต่อการเป็นหนี้สูญ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีหนี้สินค่อนข้างสูงซึ่งเสี่ยงต่อการเป็นหนี้สูญสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.31 มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด** พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลง ดังนั้นกล่าวได้ว่าแรงงานใน SMEs มีประสิทธิภาพสูง โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพสูงกว่า แต่แรงงานงานในวิสาหกิจขนาดย่อมมีการพัฒนาแรงงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

**2.1.32 มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน** พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงแต่มีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่ามีประสิทธิภาพของแรงงานต่อมูลค่าที่เกิดจากกระบวนการผลิตสุทธิมีน้อยและมีประสิทธิภาพลดลง โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพที่เกิดจากกระบวนการผลิตค่อนข้างสูง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมนั้นแรงงานมีประสิทธิภาพน้อยมาก

**2.1.33 มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต** พบว่ามีค่าน้อยมากและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ยังขาดประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารค่าใช้จ่าย พบว่ามีผู้ประกอบการบางรายต้องจ่ายชำระหนี้สูงมาก นอกจากนี้ต้องมาจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ค่อนข้างสูงซึ่งเป็นปัญหาที่มีระดับรุนแรงสำหรับผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.34 ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม** พบว่ามีค่าค่อนข้างน้อยและมีแนวโน้มคงที่ โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการจัดสรรผลตอบแทนให้กับแรงงานน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ เนื่องจากผู้ประกอบการจ่ายค่าจ้างให้ตามคุณภาพของชิ้นงาน โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางได้รับค่าตอบแทนสูงกว่าแรงงานในวิสาหกิจขนาดย่อมเล็กน้อย

**2.1.35 สิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์** พบว่ามีค่าค่อนข้างสูงแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่า

ผู้ประกอบการ SMEs มีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลาง แม้ว่าจะมีประสิทธิภาพในการลงทุน แต่มีบางรายมีการจัดการเครื่องจักรและอุปกรณ์ไม่ดีนักบางรายมีการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ไม่ถูกวิธี เนื่องจากแรงงานมีการเปลี่ยนย้ายบ่อยจนขาดความชำนาญ

**2.1.36 มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับแรงงาน โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลาง เนื่องจากมีการซื้อเครื่องจักรจากต่างประเทศเพื่อนำมาเน้นคุณภาพและความทันสมัย

**2.1.37 อัตราส่วนค่าวัสดุต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต** พบว่ามีค่าน้อยแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่ทั้งสองกลุ่มมีค่าใกล้เคียงกัน ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีกระบวนการจัดหาวัสดุที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

**2.1.38 อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต** พบว่ามีค่าน้อยและแนวโน้มค่อนข้างคงที่ โดยที่ทั้งสองกลุ่มมีค่าใกล้เคียงกัน ดังนั้นกล่าวได้ว่าแรงงานได้รับผลตอบแทนน้อยมากเมื่อเทียบกับมูลค่าสินค้าที่ผลิตได้ โดยที่ผลตอบแทนแรงงานทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน

**2.1.39 ผลผลิตภาพแรงงาน** พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากแต่มีแนวโน้มลดลง ดังนั้นกล่าวได้ว่าแรงงานใน SMEs มีประสิทธิภาพสูง โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพสูงกว่าแรงงานในวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.40 ผลผลิตภาพทุน** มีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลง โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าในระยะแรกแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจนกระทั่งมีค่าสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการจัดการด้านการลงทุนของกิจการยังไม่เหมาะสมและประสิทธิภาพในการบริหารของสินทรัพย์ลดลง แต่เมื่อพิจารณาจะเห็นว่าการบริหารสินทรัพย์ในวิสาหกิจขนาดย่อมมีประสิทธิภาพดีกว่าในวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.41 ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่ทั้งสองกลุ่มมีค่าใกล้เคียงกัน ดังนั้นกล่าวได้ว่าค่าจ้างงานสามารถสร้างมูลค่าได้เพิ่มให้กิจการคุ้มค่าและใกล้เคียงกันทั้งในวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.42 มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม** พบว่ามีค่าเท่ากับหนึ่งและมีแนวโน้มคงที่ ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานมีประสิทธิภาพ โดยที่ทั้ง

สองกลุ่มใกล้เคียงกัน แต่วิสาหกิจขนาดกลางจะมีประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนที่ลดลง ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมจะมีประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนคงที่

**2.1.43 ยอดขายรวมต่อพนักงาน** พบว่ามีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย ดังนั้นกล่าวได้ว่าแรงงานมีประสิทธิภาพสามารถสร้างยอดขายให้กิจการเป็นมูลค่าสูงมาก โดยที่แรงงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพในการสร้างยอดขายสูงกว่าในวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.44 มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน** พบว่ามีค่าสูงมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่ามากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานมีความเหมาะสม โดยมีลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพสูงกว่าในวิสาหกิจขนาดย่อม แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการพัฒนาการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

**2.1.45 มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน** พบว่ามีค่าสูงมากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงมากแต่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานต่อพนักงานสูงมาก โดยที่การลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพสูงกว่าการลงทุนในวิสาหกิจขนาดย่อมแต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีการพัฒนาการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

**2.1.46 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน** พบว่ามีค่าไม่สูงมากนักและมีแนวโน้มลดลง โดยที่ทั้งสองกลุ่มมีค่าใกล้เคียงกัน ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการเหมาะสม โดยที่การลงทุนทั้งสองกลุ่มมีประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการใกล้เคียงกัน

**2.1.47 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร** พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ SMEs มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเหมาะสม โดยที่การลงทุนในสินทรัพย์ถาวรในวิสาหกิจขนาดกลางมีประสิทธิภาพกว่าในวิสาหกิจขนาดย่อม

**2.1.48 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร** พบว่ามีค่ามากและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแต่มาลดลงในปี 2546 โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่ามากกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนั้นกล่าวได้ว่า

ผู้ประกอบการ SMEs นำเครื่องจักรที่มีอยู่มาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้เต็มที่ โดยที่การใช้เครื่องจักรในวิสาหกิจขนาดย่อมมีประสิทธิภาพสูงกว่าในวิสาหกิจขนาดกลาง

**2.1.49 ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน** พบว่ามีค่าสูงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าน้อยกว่าแต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าสูงมากกว่าแต่มีแนวโน้มลดลง ดังนั้นกล่าวได้ว่าสินทรัพย์ทุนที่ผู้ประกอบการ SMEs ใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างกำไรในอัตราที่เหมาะสม โดยที่สินทรัพย์ทุนที่วิสาหกิจขนาดกลางใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างกำไรในอัตราที่สูงกว่าในวิสาหกิจขนาดย่อม

## 2.2 จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นสามารถสรุปได้ดังนี้

**2.2.1 ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินการของผู้ประกอบการ** จำนวน 28 ตัว ประกอบด้วย

1) **การบริหารต้นทุน** เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคาร สำนักงาน ค่าเสื่อมราคาในโรงงาน ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร ค่าใช้จ่ายในการขาย และต้นทุนการผลิตรวม ตามลำดับ

2) **การบริหารการเงิน** เกี่ยวกับการลงทุนในสินทรัพย์ การหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ การหมุนเวียนของวัตถุดิบ การหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร สินทรัพย์สภาพคล่อง การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร กำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน กำไรต่อส่วนทุน อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนทุน ดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย ตามลำดับ

3) **สถานภาพสถานประกอบการ** เกี่ยวกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ และมูลค่าเพิ่ม ตามลำดับ

4) **ผลิตภาพการผลิต** เกี่ยวกับผลิตภาพของแรงงาน จำนวนพนักงานต่อยอดขาย มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน ตามลำดับ

**2.2.2 ปัจจัยที่ไม่ช่วยเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินการของผู้ประกอบการ** จำนวน 21 ตัว ประกอบด้วย

1) **การบริหารต้นทุน** เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าธรรมเนียมต่าง ต้นทุนแรงงานรวม ค่าตอบแทนแรงงานทางตรง ค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อม ตามลำดับ

2) **การบริหารการเงิน** เกี่ยวกับการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน กำไรต่อยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อยอดขาย กำไรขั้นต้นต่อ

ยอดขาย กำไรต่อมูลค่าการลงทุน หนี้สินต่อทุน การหมุนเวียนของเจ้าหนี้ การหมุนเวียนของลูกค้านี้ ตามลำดับ

3) *สถานภาพสถานประกอบการ* เกี่ยวกับมูลค่ายอดขายสุทธิต่อมูลค่าสินค้านำเข้าที่ผลิต ค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้านำเข้าที่ผลิต ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม ค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้านำเข้าที่ผลิต ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ ตามลำดับ

4) *ผลิตภาพการผลิต* เกี่ยวกับผลิตภาพทุน ค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม ตามลำดับ

จากกลุ่มตัวอย่างที่วิจัยในครั้งนี้ พบว่าผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญของการเพิ่มผลิตภาพการผลิต (Productivity) แม้ว่าที่ผ่านมาการบริหารต้นทุนไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร แต่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางต่างให้ความสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพและกระบวนการการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้น มีการนำแนวคิดการประยุกต์เทคนิค เช่น การปรับปรุงคุณภาพทั่วองค์กร (Total Quality Control: TQC) มาใช้เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง นอกจากนี้มีผู้ประกอบการหลายรายที่สนับสนุนให้มีการจัดอบรมแรงงานในแต่ละปีแต่ก็ยังไม่เพียงพอ สำหรับในส่วนของแรงงานภาคการผลิตเนื่องจากการไหลเข้าออกตลอดเวลา ดังนั้นปัญหาที่ผลิตได้ไม่เต็มกำลังการผลิตเกิดจากการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ขาดแคลนแรงงาน อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ลดลง และวัตถุดิบมีราคาสูงตามลำดับ ปัญหาต่อการดำเนินการผลิต พบว่าเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต การบริหารต้นทุนการผลิต การกำหนดมาตรฐานการผลิต และการบริหารสภาพคล่องตามลำดับ สำหรับอุปสรรคที่กระทบต่อกิจการ ได้แก่ ต้นทุนจากการกู้ยืม อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล การศึกษาและคุณภาพของแรงงาน ตามลำดับ

## 2.3 การศึกษารัชนีเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับงานวิจัยในบทที่ 2 พบว่า

2.3.1 *มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของฝ่ายวิจัยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2546)* เกี่ยวกับผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป พบว่าดัชนีชี้วัดด้านการเพิ่มผลิตภาพ มี 3 ตัว คือ 1.ผลิตภาพการผลิตรวม ซึ่งสะท้อนประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยการผลิต (แรงงานและทุน) 2.ผลิตภาพแรงงาน 3.ผลิตภาพทุน สำหรับปัญหาในการดำเนินการ มี 3 ด้านดังนี้

1) *ปัญหาการผลิตไม่เต็มกำลัง* เกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิต การวางแผนการผลิต การบริหารต้นทุน การพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงาน และความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า ตามลำดับ

2) *อุปสรรคในการดำเนินงาน* พบว่าระดับที่รุนแรงมากที่สุดเกี่ยวกับ ทักษะการศึกษาคุณภาพของแรงงาน การใช้กระแสไฟฟ้า การจัดเก็บภาษีของภาครัฐ อัตราภาษีที่สูง และการคมนาคมที่ไม่สะดวก ตามลำดับ

3) ปัญหาในการบริหารจัดการ ระดับความรุนแรงมากที่สุด คือ การพัฒนาทักษะและความชำนาญของบุคลากร การแสวงหาลูกค้าในตลาดต่างประเทศ และผลการดำเนินงานด้านต่างๆ ตามลำดับ

**2.3.2 มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2544)** เกี่ยวกับวิสาหกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป พบว่าปัญหาหลักในสายการผลิต เป็นปัญหาเกี่ยวกับค่าจ้างแรง ร้อยละ 46 รองลงมาเป็นคุณภาพคนงานในสายการผลิต ร้อยละ 43 และคุณภาพหัวหน้าคนงานในสายการผลิต ร้อยละ 34 ซึ่งสอดคล้องกับปัญหาเรื่องคุณภาพเช่นกัน

**2.3.3 มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ กิติพงษ์ พร้อมวงศ์ (PROMWONG, 2001)** เกี่ยวกับอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป พบว่าผู้ประกอบการต้องการควบคุมการผลิตให้ได้มาตรฐานสากล และต้องการลดต้นทุนการผลิต โดยขอรับการส่งเสริมจาก BOI เพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ เช่น ได้รับการยกเว้นภาษี มีการแบ่งพื้นที่การลงทุน ส่งเสริมการส่งออก แต่มีกลุ่มที่อยู่ในเกณฑ์เพียงร้อยละ 25 และได้รับมาตรฐาน ISO 9000 และ ISO 9002 ร้อยละ 33.33 ผลผลิตภาพเครื่องจักรใหม่ร้อยละ 50-56 และคุณภาพแรงงาน พิจารณาจากอายุ เพศ การศึกษา ประสบการณ์การทำงาน การฝึกฝน โดยให้เกณฑ์ HQI ซึ่งพบว่ามีไม่เกินร้อยละ 10 เนื่องจากใช้เทคโนโลยีเก่าและคนงานไม่มีความชำนาญ เฉพาะด้านแรงงานมีระดับการศึกษาต่ำ คือไม่เกินระดับมัธยมศึกษา แต่มีการเพิ่มความชำนาญจากการเรียนรู้จากการทำงาน การเรียนรู้และการฝึกฝน ร้อยละ 30 รองลงมาคือการอบรมหรือการเยี่ยมชมการผลิต ร้อยละ 18 สำหรับผลิตภาพการผลิตรวมการ พบว่ามีปัญหาเกี่ยวกับการลงทุน และราคาต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ต้นทุนแรงงาน ซึ่งพบว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอมีแนวโน้มการเติบโตที่ค่อนข้างต่ำ โดยเฉลี่ยระหว่างปี 1991-1995 อยู่ระหว่างร้อยละ 0-(-10) เป็นร้อยละ 32

**2.3.4 มีความแตกต่างจากงานวิจัยของสุชาติ ยิวรี (2545)** เกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการเสื้อผ้าสำเร็จรูป พบว่าปัญหาที่รุนแรงมากที่สุดคือ อัตราผลิตภาพต่ำร้อยละ 90-95 รองลงมาเป็นปัญหาเกี่ยวกับพนักงานขาดจิตสำนึกร้อยละ 60-61 และขาดการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง ร้อยละ 43-44

### 3. ข้อเสนอแนะ

#### 3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

**3.1.1 จากการศึกษาปัจจัยชี้วัดที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง** พบว่ามีปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินการของผู้ประกอบการ ทั้งหมด 28 ตัว เกี่ยวกับการบริหารต้นทุน 6 ตัว การบริหารการเงิน 10 ตัว สถานภาพสถานประกอบการ 3 ตัว และผลิต

ภาพการผลิต 9 ตัว ตามรายละเอียดข้างต้น ดังนั้นทั้งภาครัฐและภาคเอกชนควรให้การสนับสนุนและส่งเสริมอย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการรักษายอดขายของผู้ประกอบการ และสำหรับปัจจัยที่ไม่ช่วยเพิ่มผลิตภาพในการดำเนินงานทั้งหมด 21 ตัว เกี่ยวกับการบริหารต้นทุน 8 ตัว การบริหารการเงิน 9 ตัว สถานภาพสถานประกอบการ 3 ตัว และผลิตภาพการผลิต 2 ตัว ตามรายละเอียดข้างต้นทั้งภาครัฐและภาคเอกชนควรเข้าไปดูแลและให้การสนับสนุนเพิ่มเติมเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการ

### 3.1.2 ปัญหาที่ผู้ประกอบการ SMEs ต้องประสบและต้องการได้รับความช่วยเหลือ

1) ปัญหาเกี่ยวกับเงินลงทุนในกิจการ เนื่องจากที่ผ่านมาผู้ประกอบการต้องประสบกับปัญหาเกี่ยวกับขาดหลักประกันในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ทำให้ต้องกู้ยืมเงินนอกระบบซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูง ต่อมาเมื่อมี บสย. เข้ามาค้ำประกันหนี้ในส่วนที่ขาดหลักประกันให้ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ระดับหนึ่ง แต่มีผู้ประกอบการดังกล่าวยังคงประสบกับปัญหาเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูง ซึ่งกระทบต่อต้นทุนให้สูงขึ้น โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อม รวมทั้งเงื่อนไขในการขอสินเชื่อที่ค่อนข้างยุ่งยาก จึงทำให้มีผู้ประกอบการหลายรายเสียโอกาสในการได้รับสินเชื่อ ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเนื่องจากการขาดการประชาสัมพันธ์ที่ต่อเนื่องเพื่อให้เกิดความเข้าใจข้อมูล ดังนั้นควรมีการสร้างเครือข่ายเพื่อให้ความรู้และข้อมูลที่ถูกต้องแก่ผู้ประกอบการให้มากกว่านี้

2) ปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการ ทั้งการบริหารต้นทุนและการจัดทำงบการเงิน เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป จำนวนมากยังขาดความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการ ซึ่งที่ผ่านมาเป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ทำงาน ซึ่งเป็นปัญหาในการขยายกิจการให้มีคุณภาพทัดเทียมคู่แข่ง แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการหลายรายได้พยายามนำระบบต่างๆ เข้ามาควบคุมกระบวนการผลิต แต่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการจัดอบรมให้ความรู้เพื่อพัฒนากระบวนการคิดแก่ ผู้ประกอบการมากกว่านี้

3) ปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะและความชำนาญของแรงงาน สำหรับที่ผ่านมาผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีการพัฒนาทักษะและความชำนาญน้อยมาก ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากผลตอบแทนที่ได้รับไม่จูงใจเท่าที่ควร รวมทั้งสวัสดิการไม่แตกต่างกับงานประเภทอื่น และค่าตอบแทนส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพของงานที่จะต้องใช้ความประณีตสูงในการผลิตสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับงานลักษณะอื่นๆ จึงทำให้ที่ผ่านมาแรงงานส่วนมากเป็นแรงงานจากเกษตรกรหรือแม่บ้านที่รับงานไปทำเสริมรายได้ จึงควรมีการสร้างแรงจูงใจในเรื่องค่าตอบแทนและสวัสดิการควบคู่ไปกับการพัฒนาผลิตภัณ์

## 3.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

3.2.1 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมากขาดความรู้เกี่ยวกับการจัดทำงบการเงินอย่างเป็นระบบ ทำให้การจัดเก็บและรวบรวมข้อมูลไม่ครบถ้วนตามที่

ต้องการ ดังนั้นจึงทำให้ไม่สามารถนำผลดำเนินงานย้อนหลังของกิจการมาศึกษาหาความต่อเนื่องได้ โดยเฉพาะปัจจัยชี้วัดการเพิ่มผลประกอบการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ซึ่งจะต้องศึกษาข้อมูลจากงบการเงิน ประกอบด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ดังนั้นหากไม่มีความชัดเจนในข้อมูล จะทำให้กระทบกับผลการวิเคราะห์ที่อาจจะคลาดเคลื่อนไปจากข้อเท็จจริงได้ นอกจากนี้การที่ไม่มีข้อมูลย้อนหลังเป็นระยะเวลาพอ จะทำให้ไม่สามารถวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ชำงต้น ที่กระทบต่อการเพิ่มผลประกอบการได้อย่างต่อเนื่องในช่วงเวลาที่ผ่านมา ทำให้ไม่สามารถให้การสนับสนุนหรือปรับปรุงปัจจัยดังกล่าว

**3.2.2 หัวข้อและวิธีการศึกษา** ควรจะมีการศึกษาเปรียบเทียบผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูประหว่างกิจการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับต่างจังหวัด หรือเป็นการเปรียบเทียบระหว่างผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปกับผู้ประกอบการ SMEs ประเภทอื่นๆ หรือศึกษาผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปย้อนหลังไม่น้อยกว่า 10 ปี เพื่อศึกษาแนวโน้ม ความเหมือน หรือแตกต่างกัน เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถสนับสนุนได้ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการ



## บรรณานุกรม

## บรรณานุกรม

- จันทร์ธา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์ “เอกสารประกอบการบรรยาย เรื่อง อนาคตอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย จะเป็นอย่างไร” จัดโดยกรมส่งเสริมการส่งออกอุตสาหกรรม วันที่ 26 มิถุนายน 2545 สภาวิจัยแห่งชาติ
- ณัชดา เจริญพานิช “พฤติกรรมกรปรับตัวของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย” วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2541
- ทศพล แก้วประพันธ์ “บนเส้นทาง กรุงเทพฯ เมืองแฟชั่น” *วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 47 (พฤษภาคม - มิถุนายน 2547): 6 - 7
- นิธิตา ศิริโกลาภกิจ “แผนพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกสิ่งทอในปีงบประมาณ 2547” สำนักบริการส่งออก กระทรวงอุตสาหกรรม จาก <http://www.diw.go.th> [เข้าถึง 30 พฤศจิกายน 2547]
- บรรณาธิการ, กอง “ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจ” *วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 7 (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2547): 5 - 6
- บรรณาธิการ, กอง “เครื่องมือชี้ความสำเร็จของกิจการ” *วารสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 45 (กันยายน - ตุลาคม 2545): 29 - 40
- ปกรณั์ ปรียากร *การวางแผนกลยุทธ์ : แนวคิดและแนวทางเชิงประยุกต์* พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์เสมาธรรม 2545
- ปราเนตร พรหมสะอาด “ปัจจัยที่มีผลต่ออุปทานการส่งออกสิ่งทอของไทยกับสหรัฐอเมริกา” วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2540
- พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “โครงการจัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมสาขา (สาขาสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม): รายงานฉบับสมบูรณ์” จาก <http://www.oie.go.th/policy7/14.htm/> [เข้าถึง 15 กรกฎาคม 2548]
- พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ปี 2540-2547” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 18 กุมภาพันธ์ 2548]
- พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “โครงสร้างการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 กุมภาพันธ์ 2548]
- พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน “สรุปโครงการสิ่งทอที่ดำเนินการและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในปี 2545” จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 เมษายน 2548]

- เพิ่มเกียรติ อัจฉาเจริญสถิต “บทบาทของสถาบันการเงินของรัฐในการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs)” ใน *งานวิจัยมหัศจรรย์* หน้า 10 - 30 กรุงเทพมหานคร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2544
- เพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, สถาบัน “เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินสถานภาพสถานประกอบการ 2546” จาก <http://www.gtpi.or.th> [เข้าถึง 15 กรกฎาคม 2546]
- เพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, สถาบัน “โครงการสำรวจระดับการเพิ่มผลผลิตในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)” ใน *งานวิจัยฝ่ายวิจัยและระบบสารสนเทศ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม* สถานที่พิมพ์ ไอเดีย อิน สเตนท พรินท์ 2546
- ไพฑูรย์ วิบูลชุตติกุล และคณะ “การประเมินประสิทธิภาพและขีดความสามารถของ SMEs ไทยในภาคการผลิต” ใน *งานวิจัยของคณะเศรษฐศาสตร์* หน้า 12 - 60 กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ The Brooker Group Public Company Limited 2544
- ยุพรัตน์ ศตวิริยะ “ติดอาวุธทางปัญญาเพิ่มศักยภาพ SMEs กับส่วนพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ” *วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 48 (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2548): 10 – 13
- โรงงานอุตสาหกรรม, กรม “สถิติการประกอบกิจการของโรงงานอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป” จาก <http://www.dip.go.th> [เข้าถึง 15 มีนาคม 2548]
- วรวรรณ ชิตอรุณ “แนวทางการวิเคราะห์ปัญหาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย” *วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์* 2541
- วันชัย วิจิตรวนิช *การเพิ่มผลผลิตในอุตสาหกรรม : เทคนิคและกรณีศึกษา* พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์ 2543
- วิฑูรย์ สิมะโชคดี “โครงการกรุงเทพฯ เมืองแฟชั่น ติดอาวุธ สร้างโอกาส ยกระดับ สร้างรายได้ อุตสาหกรรมแฟชั่นไทย” *วารสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 47 (พฤษภาคม – มิถุนายน 2547) : 16 - 20
- ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สำนักงาน สำนักงานนโยบายและแผน *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2544* กรุงเทพมหานคร บุญศิริการพิมพ์ 2545
- สำนักวิจัยและพัฒนา *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2545* กรุงเทพมหานคร ไอเดีย อิน สเตนท พรินท์ 2546
- สำนักวิจัยและพัฒนา *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2546 และแนวโน้มปี 2547* กรุงเทพมหานคร เรดเฟิร์น ครีเอชั่น 2547

สุชาติ ยูวรี “การเพิ่มผลิตภาพกับการพัฒนาศักยภาพการแข่งขันเชิงธุรกิจของ SMEs ภายในประเทศ  
กรณีศึกษา: บริษัทที่เข้าร่วมโครงการปรึกษาแนะนำกับสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ”  
วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย  
ธรรมศาสตร์ 2545

สุพัฒน์ ลิ้มปากรณ์ “ชี้แนวทางสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs” *วารสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม  
กระทรวงอุตสาหกรรม* 47 (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2547): 12 - 17

สุวิชาน มนแพวงสานนท์ *วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS for Windows* กรุงเทพมหานคร  
ซีเอ็ดยูเคชั่น 2547

ศุลกากร, กรม “รายงานสินค้าที่ส่งออกสำคัญ 20 รายการแรกของไทยตั้งแต่ปี 2543 - 2547” พัฒนา  
อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย, สถาบัน จาก <http://www.thaitextile.org> [เข้าถึง 20 กุมภาพันธ์  
2548]

อาทิตย์ วุฒิเคโร “เผยแพร่แผนงานเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation: NEC)”  
*วารสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม* 47 (มีนาคม - เมษายน 2547):  
14 - 21

อุตสาหกรรม, กระทรวง กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม “แผนแม่บทการพัฒนา SMEs (ภาคอุตสาหกรรม)  
ปี พ.ศ.2544-2549” จาก <http://www.dip.go.th> [เข้าถึง 28 มกราคม 2547]

Kitipong Promwong. “AN Analysis of the Sources of Productivity Growth and Competitiveness in  
Thailand’s Manufacturing Sector.” A Thesis Submitted for the Award of Degree of  
Doctor of Philosophy, David Livingstone Institute of International Development  
Studies in The Department of Civil Engineering University of Strathclyde, Glasgow,  
2001.

Nuntaporn Methakunavut. “Innovation, R&D Activity and the Influence of Market Structure  
: A Case Study of Electronic Industry in Thailand.” M.E.thesis, Faculty of Economics,  
Thammasat University, (May 1999): 15 - 40

ภาคผนวก

**ภาคผนวก ก**

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

## ภาคผนวก ก

# วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

### 1. คำจำกัดความของ SMEs

คำว่า “วิสาหกิจ” หรือ “Enterprise” มีความหมายครอบคลุมถึงกิจการ 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ การผลิต (Manufacturing Sector) การค้า (Trading Sector) และการบริการ (Services Sector)

คำว่า “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” หรือ Small and Medium Enterprises : SMEs ตามกฎกระทรวงอุตสาหกรรม พ.ศ.2545 เกณฑ์ในการกำหนดขนาดของ SMEs จากจำนวนการจ้างงานหรือจากมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่รวมถึงที่ดิน โดยให้ถือจำนวนการจ้างงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่าเป็นเกณฑ์ในการพิจารณาของวิสาหกิจ ดังตาราง

ตารางที่ ก-1 เกณฑ์การกำหนดขนาดของ SMEs

ประเภท	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง	
	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
กิจการการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 – 200
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 – 200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	เกินกว่า 50 – 100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	เกินกว่า 30 – 60

### 2. บทบาทของ SMEs

- 2.1 เป็นวิสาหกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจไทยในแง่การจ้างงาน
- 2.2 เป็นจุดกำเนิดของผู้ที่จะสนใจลงทุนเป็นผู้ประกอบการรายใหม่เนื่องจากกิจการ SMEs ใช้เงินทุนไม่สูงและมีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่
- 2.3 เป็นแหล่งหรือโรงเรียนฝึกอาชีพของแรงงานประเภทต่างๆ สามารถฝึกฝนเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงานจริง
- 2.4 ก่อให้เกิดการเชื่อมโยงของกิจการขนาดใหญ่ หรือกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ในรูปรับช่วงการผลิตหรือเป็นแหล่งรับซื้อวัตถุดิบจากภาคการเกษตร เป็นต้น

2.5 เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจ เนื่องจาก SMEs ครอบคลุมทั้งภาคการผลิต ภาคการค้าส่ง ค้าปลีก และภาคบริการ

2.6 เป็นวิสาหกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เพราะ SMEs คือ ภาคการผลิตที่จะผลิตสินค้าขั้นกลาง (Intermediate Goods) ป้อนโรงงานดังกล่าว

2.7 เป็นวิสาหกิจที่เพิ่มมูลค่าให้วัตถุดิบในประเทศ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ทรัพยากรในประเทศเป็นหลัก

2.8 มีส่วนสร้างรายได้ให้ประเทศโดยเฉพาะจากภาคการผลิตเพื่อการส่งออก

2.9 ป้องกันการผูกขาดในระบบเศรษฐกิจ เนื่องจาก SMEs ช่วยให้เกิดการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจ และการแข่งขันที่เป็นธรรมซึ่งก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม

### 3. มาตรการส่งเสริม SMEs ที่รัฐบาลได้ดำเนินการ

การส่งเสริมและพัฒนา SMEs เป็นนโยบายสำคัญของรัฐบาล ที่ผ่านมามีได้ดำเนินการมาตรการเพื่อส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการเดิม เพิ่มจำนวนผู้ประกอบการใหม่ และดูแลแก้ไขปัญหาอุปสรรคต่างๆ ให้แก่ SMEs ซึ่งอาจแบ่งเป็น 2 ส่วน (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักวิจัยและพัฒนา 2546: 131-139) ดังนี้

#### ส่วนที่ 1 การดำเนินงานตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543

เพื่อวางรากฐานสร้างกลไกและระบบการส่งเสริม SMEs ให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน มีความเชื่อมโยงและบูรณาการการทำงานของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนให้ขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อลดความซ้ำซ้อน เพิ่มประสิทธิภาพ และกระจายผล ดังนี้

1. การดำเนินงานตามบทเฉพาะกาลของพระราชบัญญัติ กำหนดให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทำหน้าที่เป็นสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทำหน้าที่ผู้อำนวยการ สสว. รวมทั้งเป็นกรรมการและเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริม SMEs และได้มีการส่งเสริม SMEs มาอย่างต่อเนื่อง จัดทำแผนแม่บทการพัฒนา SMEs (ภาคอุตสาหกรรม) ตั้งแต่ 11 เมษายน 2543 และคณะกรรมการ สสว. มีมติรับเป็นนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs (ภาคอุตสาหกรรม) ภายใต้ว.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจ พ.ศ.2543 เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2543



2. คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แต่งตั้งกรรมการเต็มองค์ประกอบเมื่อเดือนสิงหาคม 2543 เป็นคณะกรรมการระดับนโยบายเพื่อพิจารณาประเด็นสำคัญที่ต้องการการตัดสินใจระดับนโยบาย มีการประชุม 2 ครั้ง ดังนี้

ครั้งที่ 1/2544 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2544 การแต่งตั้งผู้อำนวยการ สสว. และการติดตามความคืบหน้าการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs ตามผลการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเมื่อวันที่ 8 - 9 มิถุนายน 2544

ครั้งที่ 2/2544 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2545 ให้ความเห็นชอบแผนการใช้จ่ายเงินกองทุนจำนวน 100 ล้านบาท และมอบหมายภารกิจเร่งด่วนให้แก่ สสว. ในการจัดทำฐานข้อมูล SMEs แห่งชาติ จัดทำแผนงานและหรือโครงการเร่งด่วนของสำนักงานเพื่อฟื้นฟู SMEs การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างโครงการต่างๆ ที่รัฐลงทุนกับสถาบันการเงิน และตลาดทุนเพื่อให้การส่งเสริม SMEs ครอบคลุมการ

3. การจัดตั้งกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กองทุนส่งเสริม SMEs เป็นกลไกสำคัญในการผลักดันการพัฒนา SMEs ไปสู่เป้าหมาย กำหนดให้กองทุนมีแหล่งที่มาของเงินลงทุนจากเงินทุนประเดิมของรัฐ เงินอุดหนุนประจำปีของรัฐจัดสรรให้จากงบประมาณรายจ่ายประจำปี เงินหรือทรัพย์สินที่มีผู้มอบให้หรือดอกผลและรายได้ของกองทุนในปีงบประมาณ 2544 กระทรวงอุตสาหกรรมได้ขอจัดสรรงบประมาณเพื่อเข้ากองทุนในวงเงิน 5,000 ล้านบาท ได้รับการจัดสรร 100 ล้านบาท และไม่ได้รับจัดสรรในปี 2545 ทำให้ สสว. ที่จัดตั้งขึ้นมีงบประมาณในการดำเนินงานที่จำกัด

4. ความคืบหน้าการดำเนินงานของ สสว. จัดตั้งขึ้นตาม พ.ร.บ.ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.2543 เป็นนิติบุคคลและเป็นหน่วยงานของรัฐที่ไม่เป็นส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจ มีคณะกรรมการบริหาร 15 ท่าน มีปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม เป็นประธานกรรมการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมดำเนินงานในหน้าที่ของสำนักงาน อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทำหน้าที่ผู้อำนวยการสำนักงาน มีความคืบหน้า ดังนี้

4.1 การจัดทำนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs ต่อจากที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยเพิ่มขอบเขตของแผนให้ครอบคลุมทั้งภาคการผลิต การค้าและบริการและจัดทำร่างแผนแม่บทสัมมนาพิจารณาหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้ประกอบการทั่วประเทศ

4.2 การจัดทำรายงานสถานการณ์ SMEs รายไตรมาส จ้างที่ปรึกษาจาก TDRI มาร่วมกับเจ้าหน้าที่ของสำนักงานในการจัดทำรายงานสถานการณ์ SMEs เพื่อนำเสนอต่อรัฐบาล รัฐสภา และประชาชนทั่วไป จะแล้วเสร็จภายในเดือนสิงหาคม 2545 และได้เตรียมการร่วมกับสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ในการจัดทำดัชนีชี้วัดภาวะ SMEs รายไตรมาสด้วย

4.3 การเข้าร่วมกับการสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตในการปรับปรุงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับ SMEs

4.4 การติดตามความคืบหน้าการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs จากผลการสัมมนาเชิงปฏิบัติการเมื่อวันที่ 8-9 มิถุนายน 2544 เป็นภารกิจที่ต่อเนื่องจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนรายงานความคืบหน้า รวม 34 หน่วยงาน เป็นการดำเนินงานในรูปแบบโครงการรวม 48 โครงการ และเป็นงานประจำ 45 กิจกรรม

4.5 จัดสัมมนาระดมสมองเรื่อง “แนวทางการใช้เวที APEC แก้ววิกฤต SMEs ไทย” เพื่อรวบรวมความเห็นจากองค์กรด้านส่งเสริมและพัฒนา SMEs เกือบ 100 องค์กร มาเป็นข้อมูลจัดทำหลัก และหัวข้อย่อของการประชุม APEC SMEs 2003 เสนอต่อรัฐบาล

4.6 ดำเนินโครงการจัดตั้ง “ฐานข้อมูล SMEs แห่งชาติ” โดยให้สำนักงานจัดตั้งฐานข้อมูล SMEs แห่งชาติขึ้นเพื่อให้ทุกฝ่ายในประเทศมีข้อมูล SMEs ที่สามารถค้นหาได้สะดวกในการวางแผนและทำธุรกิจได้ จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อวางรูปแบบการเชื่อมโยงข้อมูลซึ่งกันและกัน เพื่อให้การใช้ทรัพยากรของประเทศเกิดประโยชน์สูงสุด

## ส่วนที่ 2 จัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs

มี 3 ยุทธศาสตร์หลัก และ 3 ยุทธศาสตร์สำหรับ SMEs เฉพาะกลุ่ม ดังต่อไปนี้  
ยุทธศาสตร์ที่ 1 พัฒนา SMEs ให้เป็นเป็นกลไกหลักทางเศรษฐกิจและสังคมประเทศ

1.1 พัฒนาสถานภาพและพัฒนาฐานะความเข้มแข็งทางการเงินของ SMEs

1.2 ปรับปรุงสภาพแวดล้อม การสร้างโอกาส และการขยายตลาด SMEs

ยุทธศาสตร์ที่ 2 สร้างและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานและลดอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ

2.1 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การปรับปรุงกฎระเบียบ และบริการภาครัฐให้เอื้อต่อการประกอบการของ SMEs

2.2 ส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน และสร้างความเข้มแข็งขององค์กรภาคเอกชนยุทธศาสตร์ที่ 3 เสริมสร้าง SMEs ให้เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1 ยกกระดับประสิทธิภาพ ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศของผู้ประกอบการ และการบริหารจัดการที่ดี

3.2 ส่งเสริมการค้าค้นคว้า วิจัย ค้นหา และพัฒนานวัตกรรมร่วมกันระหว่างภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา เพื่อไปใช้เชิงพาณิชย์

3.3 เชื่อมโยงวิสาหกิจและพัฒนากลุ่มวิสาหกิจครบวงจร (Cluster) ผ่านระบบการรวมกลุ่มวิสาหกิจ ระบบเครือข่ายข้อมูลข่าวสารและระบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)

3.4 พัฒนาความสามารถและคุณภาพชีวิตของบุคลากรใน SMEs

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจผู้ส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อมสู่ระดับสากล

4.1 เพิ่มขีดความสามารถทางการตลาดส่งออก

4.2 พัฒนาการผลิตและบริการของ SMEs ให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

4.3 เสริมสร้างสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ดี ลดภาระและความเสียหายของผู้ส่งออก

SMEs ที่เกิดจากกฎหมาย นโยบายและมาตรการรัฐและการกีดกันทางการค้า

ยุทธศาสตร์ที่ 5 สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่

5.1 พัฒนาและเชื่อมโยงงานวิจัยและพัฒนานวัตกรรมสู่การผลิตเชิงพาณิชย์

5.2 สร้างและปลูกจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ

5.3 สนับสนุนมาตรการ การสร้าง บ่มเพาะ และจัดตั้งอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการใหม่

5.4 เสริมสร้างบรรยากาศที่กระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ เพื่อเสริมสร้างบรรยากาศให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจประเภทต่างๆ

ยุทธศาสตร์ที่ 6 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในการแก้ปัญหาความยากจนและกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค

6.1 พัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เกิดผลประโยชน์ในเชิงพาณิชย์

6.2 เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจชุมชนให้เกิดการพัฒนาาร่วมกันทั้งระบบและการส่งเสริมให้เกิดผลถึงระดับจังหวัด ท้องถิ่น และชุมชน โดยเร็ว

6.3 สร้างตลาดและการกระจายสินค้าและบริการจากธุรกิจชุมชนไปสู่ตลาด

#### 4. มาตรการทางการเงิน

4.1 จัดตั้งธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) เป็นธนาคาร SMEs ที่ให้บริการทางการเงินครบวงจรใกล้เคียงกับธนาคารพาณิชย์ อาทิ การรับฝากและโอนเงินทางบัญชีกระแสรายวัน บริการสินเชื่ออื่น เช่น การทำแฟคตอริ่งและลิสซิ่ง ทำธุรกิจเงินตราต่างประเทศเพื่อให้บริการแก่ SMEs ที่มีธุรกิจด้านการส่งออกและการค้ากับต่างประเทศสามารถเข้าร่วมทุนในกิจการวิสาหกิจที่มีศักยภาพ ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำและการให้บริการอื่นๆ เพื่อเป็นความช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ได้อย่างทั่วถึงและมากยิ่งขึ้น

ภารกิจเร่งด่วนของในระหว่างดำเนินการจัดตั้งธนาคารพัฒนา SMEs คือ

4.1.1 เร่งรัดการสนับสนุนด้านการเงินตามเป้าหมายรัฐบาล

4.1.2 เพิ่มบทบาทในการพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ SMEs

4.1.3 การอนุมัติสินเชื่อในปี 2544 เพิ่มขึ้นร้อยละ 394 จากการอนุมัติสินเชื่อในปี 2543 คือจากเดิม 1,636 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 6,443 ล้านบาท

4.1.4 ยอดปริมาณหนี้สูญ (NPL) ในปี 2544 ลดลงเหลือ 188 ล้านบาท จาก 979.10 ล้านบาทในปี 2543

4.1.5 สัดส่วน NPL ต่อสินเชื่อรวม เมื่อสิ้นธันวาคม ปี 2544 ลดลงเหลือร้อยละ 22.20

4.1.6 เสริมทุนสำรองออก วงเงิน 3,000 ล้านบาท (ธุรกิจส่งออก) และเพื่อสร้างผู้ส่งออกรายใหม่ให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

4.1.7 กู้ยืมช่วยเหลือชาติ วงเงิน 2,000 ล้านบาท (ธุรกิจค้าปลีก) และปรับเป็นสินเชื่อช่วยเหลือผู้พัฒนากระบวนการจัดการ ระบบบัญชี

4.1.8 ปันดาวชนบท วงเงิน 1,000 ล้านบาท และเพื่อส่งเสริมการตลาดสินค้าวิสาหกิจชุมชน

**4.2 การให้สินเชื่อแก่ SMEs ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ** รัฐบาลได้กำหนดนโยบายให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐสนับสนุนสินเชื่อแก่ SMEs อย่างต่อเนื่อง ในปี 2544 สถาบันการเงินของรัฐมีเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อ SMEs รวม 50,500 ล้านบาท ปล่อยสินเชื่อได้รวม 41,603.23 ล้านบาท และในปี 2545 มีเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อ SMEs รวม 68,000 ล้านบาท ในไตรมาสแรกได้ให้สินเชื่อไปแล้ว 9,487.59 ล้านบาท

ตารางที่ ก-2 เป้าหมายการปล่อยสินเชื่อ SMEs ของสถาบันการเงิน

หน่วย : ล้านบาท				
สถาบันการเงินของรัฐ	ปี	เป้าหมายสินเชื่อ	ผลการปล่อยสินเชื่อ	หมายเหตุ
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)	2544	13,000	6,330.71	
	2545	13,000	1,256.68	ข้อมูลถึง 29 มี.ค.45
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT)	2544	15,000	14,765.57	
	2545	15,000	3,062.77	ข้อมูลถึง 31 มี.ค.45
- ธนาคารออมสิน	2544	2,000	2,275.81	
	2545	2,000	629.56	ข้อมูลถึง 31 มี.ค.45
- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	2544	7,000	5,607.23	
	2545	7,000	1,291.11	ข้อมูลถึง 31 มี.ค.45
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)	2544*	6,000	6,180.70	รอบปีบัญชีเม.ย.44 -มี.ค.45
	2545*	7,000	-	รอบปีบัญชีเม.ย.45-มี.ค.46
- บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.)	2544	7,500	6,443.21	
	2545	24,000	2,734.07	ข้อมูลถึง มี.ค.45
รวม	2544	50,500	41,603.23	
	2545	68,000	9,487.59	

รัฐมีส่วนช่วยในการเชื่อมโยงระหว่าง SMEs ที่มีศักยภาพกับสถาบันการเงิน การลดอุปสรรคของ SMEs ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยที่สถาบันการเงิน มีข้อมูลและความสนใจ เพียงพอในการพิจารณาสินเชื่อหลายวิธีการ อาทิ

**4.2.1 โครงการสินเชื่อเพื่อเตรียมการส่งออกสำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม** เป็นสินเชื่อภายใต้โครงการสามประสานคู่เศรษฐกิจส่งออก คือ EXIM BANK ธพว. และ กรมส่งเสริมการส่งออก จัดสินเชื่อสำหรับ SMEs ที่มีฐานะการเงินอ่อนแอและมีคำสั่งซื้อจากผู้ซื้อ ต่างประเทศแล้ว โดยกรมส่งเสริมการส่งออกช่วยให้ข้อมูลเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของผู้สั่งซื้อใน ต่างประเทศ

**4.2.2 โครงการหุบชีวิตธุรกิจไทย** มุ่งให้ความช่วยเหลือแก่ SMEs ที่ยังดำเนิน กิจการอยู่ให้สามารถพลิกฟื้นกิจการได้เร็วขึ้น มีแผนการฟื้นฟูหรือปรับปรุงกิจการที่ดี เพื่อใช้เป็นแผน ธุรกิจในการขอสนับสนุนสินเชื่ออุตสาหกรรม โดยมีเป้าหมายในการช่วยเหลือ SMEs 2,600 ราย

**4.3 การสนับสนุน SMEs ของธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์ 9 แห่ง** มีเป้าหมายการ ปลดปล่อยสินเชื่อให้แก่ SMEs ชัดเจน และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ ก-3 เป้าหมายการอนุมัติสินเชื่อ SMEs ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

หน่วย : ล้านบาท

สถาบันการเงิน	เป้าหมาย				วงเงินอนุมัติ	ร้อยละ
	2543	2544	2545	2546		
<b>1. สินเชื่อสำหรับการเงินเพื่อการพัฒนา</b>						
ธนาคารแห่งประเทศไทย	13,000	13,000	13,000	13,000	24,127	185.6
บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	15,000	15,000	15,000	15,000	17,855	119.04
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	7,000	7,000	7,000	5,000	9,081	181.82
ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย	6,000	7,500	20,000	30,000	27,372	91.24
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	4,000	6,000	7,000	11,000	10,370	109.16
ธนาคารออมสิน	1,300	2,000	2,000	5,000	4,724	94.48
<b>รวม</b>	<b>46,300</b>	<b>50,500</b>	<b>64,000</b>	<b>79,000</b>	<b>93,529</b>	<b>781.34</b>
<b>2. คำประกันสินเชื่อ</b>						
บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)	4,000	1,600	2,500	5,000	1,597.3	31.95
<b>รวม (1+2)</b>	<b>50,300</b>	<b>52,100</b>	<b>66,500</b>	<b>84,000</b>	<b>49,113.3</b>	<b>58.47</b>

**4.4 การสนับสนุนด้านการค้ำประกันสินเชื่อของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม (บสย.)** เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐบาลภายใต้การดูแลของกระทรวงการคลัง จัดตั้งขึ้นตาม พ.ร.บ.บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม พ.ศ.2534 เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2534 เพื่อรับโอน

กิจการและการดำเนินงานทั้งหมดของกองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (กสย.) ตั้งแต่วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2535 เป็นต้นมา มีเงินทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 400 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2543 กระทรวงการคลัง ได้ดำเนินการเพิ่มทุนให้กับ บสย. เพิ่มเติมอีกจำนวน 4,000 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 4,400 ล้านบาท

#### 4.4.1 วัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง

- 1) ช่วยเหลือภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมให้ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินจำนวนมากขึ้น
- 2) ช่วยให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจในการให้สินเชื่อภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมมากยิ่งขึ้น
- 3) เร่งการกระจายสินเชื่อไปยังภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วประเทศ ได้เร็วขึ้น
- 4) ช่วยให้การพัฒนาภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมบรรลุเป้าหมายตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

4.4.2 **วิสัยทัศน์** คือสถาบันค้ำประกันสินเชื่อแห่งชาติที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก มีความมั่นคงและมาตรฐานการบริหารระดับภูมิภาค ทำหน้าที่รับความเสี่ยง เป็นที่พึ่ง ช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ทั่วประเทศให้พัฒนาและประสบผลสำเร็จ

ตาราง ก - 4 โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1.กระทรวงการคลัง	93.18
2.ธนาคารพาณิชย์เอกชน	3.57
3.ธนาคารพาณิชย์ของรัฐ	1.32
4.ธนาคารออมสิน	1.44
5.ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย	0.27
6.กองทุนเพื่อการฟื้นฟูและพัฒนาระบบสถาบันการเงิน	0.22
รวม	100.00

#### 4.4.3 ลักษณะการค้าประกันสินเชื่อ

- 1) การพิจารณาค่าขอการค้าประกันสินเชื่อ แบ่งตามประเภทการค้าประกัน ดังนี้
  - (1) การขอการค้าประกันสินเชื่อ โครงการรับความเสี่ยงร่วมกัน หรือ RP แม่บท
  - (2) การขอการค้าประกันสินเชื่อ โครงการความร่วมมือจัดสรรวงเงิน (MOU) การขอการค้าประกันสินเชื่อ โครงการปกติ / โครงการ SMEs-NPL
- 2) การพิจารณาค่าขอภายหลังการค้าประกัน มีดังนี้
  - (1) การลดวงเงินการค้าประกัน
  - (2) การไถ่ถอนหรือก่อภาระผูกพันในหลักประกันสินเชื่อเดิม
  - (3) การเปลี่ยนแปลงประเภทสินเชื่อ บสย. ให้การค้าประกัน
  - (4) การปรับปรุงโครงสร้างหนี้สินเชื่อที่ บสย. ให้การค้าประกัน
  - (5) การยกเลิกการค้าประกันสินเชื่อ
- 3) งานโครงการที่ได้รับมอบหมายตามนโยบายรัฐบาลหรือคณะกรรมการ บสย. ดังนี้
  - (1) การการค้าประกันสินเชื่อ โครงการ Fast Track ของ ธพว.
  - (2) การการค้าประกันสินเชื่อ โครงการครัวไทยสู่โลก
  - (3) การการค้าประกันสินเชื่อ โครงการหนี้สินภาคประชาชน
  - (4) การการค้าประกันสินเชื่อ โครงการช่วยเหลือผู้ประกอบการพิบัติภัยในพื้นที่ 6 จังหวัดภาคใต้

ตารางที่ ก - 5 การอนุมัติให้การการค้าประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

ปีที่การค้าประกัน	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม			SMEs ทั้งหมด	
	จำนวน (ราย) <sup>1/</sup>	อนุมัติค่าฯ (พันบาท)	% ของทั้งหมด	จำนวน (ราย) <sup>1/</sup>	อนุมัติค่าฯ (พันบาท)
2542	3	6,500	8.78	29	73,990
2543	11	23,101	2.90	267	796,601
2544	32	97,619	3.95	783	2,473,084
2545	65	259,279	6.38	1,095	4,064,625
2546	84	177,301	4.23	1,955	4,192,233
2547	74	162,505	3.68	2,457	4,411,201
2548 (ม.ค.-17 ก.ค.)	55	81,319	1.98	2,003	4,109,284
<b>รวม</b>	<b>324</b>	<b>807,624</b>	<b>4.01</b>	<b>8,589</b>	<b>20,121,018</b>

หมายเหตุ 1/ จำนวนรายที่ระบุเป็นการนับตามจำนวนครั้งที่บสย. ให้การค้าประกันซึ่งบางรายมีการขอให้บสย.การค้าประกันหลายครั้ง

ที่มา : ระบบฐานข้อมูล (magic) ของ บสย. จาก [http:// www.sicgc.or.th](http://www.sicgc.or.th) [เข้าถึง 20 กรกฎาคม 2548]

**4.5 การสนับสนุนในรูปแบบของทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้น** ดำเนินการผ่านช่องทางของการสนับสนุนธุรกิจเงินร่วมทุน (Venture Capital : VC) หรือกองทุนประเภทอื่นๆ ตลอดจนการเข้าร่วมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยตรง ความคืบหน้าดังนี้

**4.5.1 กองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนใน SMEs จำนวน 1,000 ล้านบาท** ได้ดำเนินการต่อเนื่องจากปี 2543 ขณะนี้กำลังเร่งปรับปรุงหลักเกณฑ์ใหม่ เพื่อสามารถเข้าร่วมทุนใน SMEs ที่มีศักยภาพและเป็นเป้าหมายสำคัญของประเทศได้มากและเร็วขึ้น

ความคืบหน้าการดำเนินงาน

1) จัดระเบียบกับสำนักงาน กสท. เป็นกองทุนรวม วันที่ 28 กรกฎาคม 2545 มีกระทรวงการคลังเป็นผู้ถือหุ้นหลัก คือ หน่วยลงทุนจำนวนเงิน 1,000 ล้านบาท และผู้ลงทุนประเภทสถาบันอื่นเข้าร่วม คือ หน่วยลงทุนอีกเป็นส่วนใหญ่ คือ 240,000 บาท

2) ณ 29 มีนาคม 2545 กองทุนรวมมีทรัพย์สินสุทธิ 1,083.91 ล้านบาท เข้าร่วมลงทุนใน SMEs ไปแล้ว 11 ราย วงเงินร่วมลงทุนและให้ความช่วยเหลือทางการเงิน 118,145 ล้านบาท

ตารางที่ ก-6 สรุปผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับเป้าหมายในแผนการลงทุน

	เป้าหมายตามแผนการลงทุน		ผลการดำเนินงาน	
	จำนวน (ราย)	วงเงิน (ล้านบาท)	จำนวน (ราย)	วงเงิน (ล้านบาท)
ปีที่ 1 (ก.ค.43-มิ.ย.44)	25	375	4	59.645
ปีที่ 2 (ก.ค.44-มิ.ย.45)	32	460 *	7	58.5
รวม 2 ปี (ตามโครงการ)	57	855 *	11	118.145

\*ข้อมูล ณ 29 มีนาคม 2545

คาดว่าผลการดำเนินงานในระยะ 2 ปี นับจากจัดตั้งกองทุนรวม (มิ.ย.43-ก.ค.45) จะเข้าร่วมลงทุนได้ 15 ราย เป็นวงเงินรวมประมาณ 165 ล้านบาท ซึ่งไม่เป็นไปตามเป้าหมายของโครงการและแผนการลงทุนที่ผู้จัดการกองทุนเสนอ มีปัจจัยหลายประการที่ทำให้การเข้าร่วมลงทุนใน SMEs ต้องใช้เวลามากกว่าการคาดการณ์ อาทิ SMEs ส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่องโครงสร้างทางการเงินมาก ไม่พร้อมจะเปิดเผยข้อมูลของกิจการ ระบบบัญชีไม่ได้มาตรฐานเป็นปัญหาในการวิเคราะห์เชิงลึก

**4.5.2 การสนับสนุนธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital : VC) ในประเทศไทย** เพื่อกระตุ้นการลงทุนระยะยาวจากต่างประเทศในลักษณะของผู้ลงทุนที่ไม่เข้ามาควบคุมการบริหารงาน (Passive Investor) เป็นการลงทุนทางตรงในกิจการที่มีศักยภาพในการเติบโตทั้งกิจการที่ดำเนินการอยู่แล้วหรือกิจการที่เริ่มจัดตั้งใหม่ โดย VC จะเป็นผู้ร่วมลงทุนที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กิจการนั้นๆ



ส่งเสริมให้การบริหารและการจัดการกิจการเป็นไปอย่างมีระบบ และได้มาตรฐานสากลยิ่งขึ้น ก่อนที่จะนำกิจการนั้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ รัฐได้สนับสนุนการประกอบธุรกิจร่วมลงทุน และผู้ลงทุนในธุรกิจนี้ โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี ขณะนี้กฎหมายดังกล่าวมีผลบังคับใช้แล้ว

ความคืบหน้าการดำเนินงาน

รัฐได้สนับสนุนการประกอบธุรกิจร่วมลงทุนและผู้ลงทุนในธุรกิจนี้โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี ขณะนี้กฎหมายเพื่อยกเว้นภาษีแก่ธุรกิจเงินร่วมลงทุนและผู้ลงทุน และกฎหมายเพื่อรองรับการประกอบ ธุรกิจและกำกับดูแลธุรกิจวงเงินร่วมลงทุน มีผลบังคับใช้แล้ว ดังนี้

1) กฎหมายเพื่อยกเว้นภาษี แก่ธุรกิจเงินร่วมลงทุนและผู้ลงทุน โดย

(1) ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินปันผลและ Capital gain ของบริษัท Venture Capital ที่มีคุณสมบัติและลงทุนตามเงื่อนไขที่กำหนดในพระราชกฤษฎีกา

(2) ยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับเงินปันผลและ Capital gain ให้แก่ผู้ลงทุนในบริษัท Venture Capital ที่มีคุณสมบัติและได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจ หลักทรัพย์ประเภทการจัดการเงิน ร่วมลงทุนตามกฎหมาย

2) กฎหมายเพื่อรองรับการประกอบธุรกิจ กำกับดูแลและธุรกิจเงินร่วมลงทุน

(1) สำนักงาน กสท. ได้จัดสัมมนาเพื่อชี้แจงการขอรับใบอนุญาต การจัดการเงินร่วมลงทุนและชี้แจงเงื่อนไขการได้รับสิทธิประโยชน์ ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการเงินร่วมลงทุนและ สรุปผลการสัมมนาเสนอสำนักงานเศรษฐกิจการคลังแล้ว

## 5. มาตรการด้านการตลาดเพื่อสนับสนุน SMEs

ให้เข้าสู่เครือข่ายการตลาดที่กว้างขวางขึ้น รัฐได้ดำเนินการในโครงการด้านการตลาด และการส่งเสริมผู้ประกอบการในประเทศ ดังนี้

5.1 ให้การสนับสนุนการจัดตั้งร้านค้าชุมชน เพื่อให้ชุมชนในเขตห่างไกลมีร้านค้าเป็นของตนเองเป็นการสร้างรายได้แก่ชุมชนและทำให้ประชาชนได้ซื้อสินค้าที่จำเป็นในราคาที่เป็นธรรม ให้บริการร้านค้าชุมชนที่ตั้งครั้งแรกยืมเงินทุนในรูปสินเชื่อวงเงิน 30,000 - 50,000 บาท และจัดหาร้านค้าส่งให้ร้านค้าชุมชนในกรณีที่เกิดกิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ดี และให้ยืมเงินทุนเพื่อขยายร้าน วงเงินไม่เกิน 100,000 บาท

ความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยกรมการค้าภายใน

5.1.1 ให้ทุนส่งเสริมจัดตั้งร้านค้าชุมชน รวม 18 แห่ง (11 จังหวัด)

5.1.2 ฝึกอบรมให้ความรู้ ด้านการพาณิชย์เพื่อให้ผู้บริหารร้านค้าชุมชน สามารถนำไปบริหารร้านค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 5.2 พัฒนาการค้าปลีกขนาดกลางและขนาดเล็กในภูมิภาค

จัดทำร้านค้าต้นแบบเพื่อเป็นตัวอย่างให้ร้านค้าปลีกรายอื่นนำไปปรับปรุงระบบการค้าในร้านของตนให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นมีกำไรและอยู่รอดได้ ช่วยเหลือผู้ค้าปลีกที่มีทุนน้อยให้ดำเนินการได้อย่างมั่นคงในอนาคต หน่วยงานรัฐจะเข้าร่วมดำเนินการในช่วง 1-3 ปีแรก ดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กในการสั่งซื้อและส่งสินค้าทำให้ต้นทุนราคาสินค้าต่ำลงสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการค้าปลีกขนาดใหญ่ได้ดีขึ้น

ความคืบหน้าการดำเนินงาน

### 5.2.1 กรมการค้าภายใน

1) จัดอบรมสัมมนาเพื่อเสริมสร้างความรู้ความสามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกขนาดย่อมด้านการบริหารจัดการ การตลาด การบัญชี วิธีการค้าขายสมัยใหม่ และกฎหมายและจริยธรรมในการประกอบการค้า ดำเนินงานร่วมกับสมาคมผู้ค้าปลีกไทย และหอการค้าไทย ในปี 2544 ดำเนินการไปแล้ว 4 ครั้ง ทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด และในปี 2545 กำหนดแผนดำเนินการ 4 ครั้ง ในต่างจังหวัด

2) จัดทำ “ต้นแบบ (Model)” การประกอบธุรกิจเพื่อสนับสนุน SMEs จังหวัดที่ปรึกษาดำเนินการให้ความรู้และคำปรึกษาในการวางระบบแก่ร้านค้าปลีกทั้งรูปแบบร้านค้าและการจัดการ จะคัดเลือกร้านค้าที่มีศักยภาพเหมาะสมมาดำเนินการออกแบบ และวางระบบเป็นร้านค้าต้นแบบ เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่นใช้เป็นแนวทางในการปรับตัว ในปี 2544 ได้ดำเนินการ 4 จังหวัด 8 ร้านค้า และในปี 2545 กำหนดเป้าหมายดำเนินการทุกภูมิภาค ๆ ละ 2 จังหวัด รวม 8 จังหวัด ๆ ละ 5 ร้านค้า รวม 40 ร้านค้า

3) แต่งตั้งคณะกรรมการยกร่างกฎหมายว่าด้วยแฟรนไชส์ ประกอบด้วยผู้แทนสถาบัน เอกชน สถาบันผู้บริโภครวมและส่วนราชการเพื่อศึกษาวิเคราะห์การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ รวมทั้งกฎหมายต่างประเทศและกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อกำหนดแนวทางและยกร่างกฎหมายดูแลระบบแฟรนไชส์ให้เกิดความเป็นธรรม ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่าง กำหนดแนวทางกฎหมาย

4) สนับสนุนให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายร้านค้าปลีก ค้าส่ง และผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย ได้กำหนดแผนการดำเนินงาน ปี 2545 จำนวน 4 จังหวัด

5) ทบทวนร่างกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจค้าปลีกตามมติคณะรัฐมนตรี จะมีมาตรการเพื่อจัดระบบธุรกิจค้าปลีกค้าส่งทุกประเภทให้สามารถอยู่ร่วมในชุมชนได้ มีแนวทางกำกับดูแลธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง 3 ส่วนหลัก คือ การเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันในการดำเนินธุรกิจ การขจัดความเสียเปรียบระหว่างธุรกิจและการปกป้องผลกระทบต่อชุมชนและสภาพแวดล้อม อยู่ระหว่างการยกร่างกฎหมาย

**5.2.2 กระทรวงมหาดไทย** พิจารณาความเป็นไปได้ในการออกประกาศ กระทรวงมหาดไทย ชะลอการก่อสร้าง ดัดแปลง รื้อถอน เคลื่อนย้าย ใช้หรือเปลี่ยนการใช้อาคารชนิดใดหรือประเภทใด ในบริเวณหนึ่งบริเวณใด

**5.3 การจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า** ในระดับจังหวัด ภาค ประเทศ และในต่างประเทศ เป็นโครงการใหม่นอกเหนือจากศูนย์กระจายสินค้าที่มีอยู่เดิม ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ

ความคืบหน้าการดำเนินงาน

**5.3.1 ริเริ่มโครงการ Thailand Plaza** (ศูนย์การค้าผลิตภัณฑ์ไทย การส่งเสริมการท่องเที่ยวและการส่งเสริมการลงทุน)

**5.3.2 ตามแผนโครงการจะจัดตั้งศูนย์การค้าทั้งในและต่างประเทศ**

**5.3.3 สนับสนุนให้เอกชนจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในตลาดตะวันออกกลาง** กำลังศึกษา FS ของการจัดตั้งศูนย์ที่รัฐซาร์จ่าห์ ประเทศสหพันธรัฐอาหรับเอมิเรตส์

**5.3.4 โครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมชนบทเพื่อการท่องเที่ยว** ก่อสร้างอาคารศูนย์กลางการแสดงและจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมท้องถิ่นเพื่อการท่องเที่ยว รวม 21 หมู่บ้าน ภายในกันยายน 2545

**5.4 การส่งเสริมการพัฒนายี่ห้อสินค้าไทย** ดำเนินโครงการสร้างภาพลักษณ์สินค้าไทย (Thailand Brand) อย่างต่อเนื่อง ได้ประชาสัมพันธ์และอนุญาตให้ผู้ส่งออกใช้สัญลักษณ์แล้ว 1,155 ราย มีเป้าหมายที่จะเพิ่มขึ้นเป็น 2,000 รายภายในปีงบประมาณ 2545

**5.5 การให้บริการระบบข้อมูลการค้า** เป็นกิจกรรมของหลายหน่วยงาน เช่น บริการห้องแนะนำการค้าของกรมส่งเสริมการส่งออก ฐานข้อมูลอุตสาหกรรมสนับสนุนของ BOI เป็นต้น

## **6. มาตรการด้านทรัพยากรมนุษย์ มี 2 ส่วนดังนี้**

**6.1 การสร้างผู้ประกอบการใหม่** มุ่งดำเนินการบ่มเพาะทักษะความเป็นผู้ประกอบการ โดยฝึกอบรมเชิงปฏิบัติให้กับกลุ่มเป้าหมายที่กำลังคิดและตั้งใจจะก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการในอนาคต เช่น ผู้ประกอบการวิชาซีพริบเงินเดือนที่อยากจะเปลี่ยนเข็มชีวิตมาเป็นผู้ประกอบการ ผู้มีพื้นฐานความรู้และประสบการณ์ แต่ต้องว่างงานจากผลวิกฤตเศรษฐกิจ ผู้จบการศึกษาที่สนใจจะก้าวเข้ามาประกอบอาชีพอิสระเป็นผู้ประกอบการรุ่นเยาว์ (Young Entrepreneur) ตลอดจนลูกหลานที่เป็นทายาท ซึ่งจะรับช่วงกิจการต่อจากบรรพบุรุษในอนาคต มีโครงการเพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่อยู่หลายโครงการ รับผิดชอบดำเนินงานโดยหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สถาบันพัฒนา SMEs บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม โครงการที่สำคัญ คือ

6.1.1 โครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม, กพอ. (กลุ่มนักลงทุนใหม่ และทายาทผู้ประกอบการเดิม)

6.1.2 โครงการเสริมสร้างนักลงทุนใหม่

6.1.3 โครงการศูนย์บ่มเพาะธุรกิจขนาดย่อม

6.2 การพัฒนาผู้ประกอบการและบุคลากรของ SMEs เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ มุ่งดำเนินงานยกระดับผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการอยู่แล้วให้มีขีดความสามารถเพิ่มขึ้น เพื่อพัฒนากิจการให้เจริญก้าวหน้าและแข่งขันได้ทั้งระดับภายในประเทศและระดับสากล มีหน่วยงานร่วมดำเนินการหลายหน่วยทั้งสถาบันพัฒนา SMEs กรมส่งเสริมการส่งออก กรมการค้าภายใน

การพัฒนาบุคลากร SMEs ที่สำคัญ

6.2.1 การพัฒนาผู้ประกอบการทั่วประเทศของสถาบันพัฒนา SMEs และสถาบันเครือข่าย มีเป้าหมายการอบรมในปี 2545 รวม 6,000 ราย ตั้งแต่จัดตั้งสถาบันในปี 2541 ได้อบรมผู้ประกอบการไปแล้ว 12,390 ราย

6.2.2 โครงการพัฒนาผู้ผลิต ผู้ส่งออกให้มีความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศ มีเป้าหมายการฝึกอบรมสัมมนาในปี 2545 รวม 7,500 ราย ในไตรมาสแรกดำเนินการไปแล้ว 2,060 ราย

6.2.3 โครงการพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในภูมิภาคของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม อบรมผู้ประกอบการ ปีละประมาณ 300-500 คน

## 7. มาตรการด้านภาษีอากรและกฎระเบียบ

7.1 การปรับโครงสร้างภาษีสำหรับ SMEs มาตรการเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีเพื่อเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ในกรณีที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท อัตราภาษีจะเป็นแบบขั้นบันได คือ เริ่มตั้งแต่ร้อยละ 20, 25 และ 30 จากกำไรสุทธิตามลำดับ ส่วนในกรณีที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเกิน 5 ล้านบาทขึ้นไป อัตราภาษียังคงเป็นปกติเป็นอัตราเดียว คือ ร้อยละ 30 จากกำไรสุทธิ เป็นการช่วยแก้ปัญหาสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ SMEs รัฐได้เปลี่ยนแปลงในเรื่องค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สิน โดยอนุญาตให้สามารถหักค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ได้ในอัตราเร่งนับตั้งแต่ปีแรกของการประกอบธุรกิจด้วย ใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2545

7.2 การส่งเสริมการลงทุนให้กับ SMEs โดย สสว. กำหนดวงเงินขั้นต่ำในการขอรับส่งเสริมไว้ที่ 1 ล้านบาท ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน เป็นสื่อกลางเชื่อมโยงระหว่างบริษัทผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปกับผู้ผลิตชิ้นส่วนผลการดำเนินงานดังกล่าวได้ทำให้ SMEs ของไทยสามารถพัฒนามาตรฐานการผลิต และมีโอกาสขยายช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบครบวงจรมากขึ้น

## ภาคผนวก ข

เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินสถานภาพสถานประกอบการ

## ภาคผนวก ข

# เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินสถานภาพสถานประกอบการ

ผู้เชี่ยวชาญชาวญี่ปุ่นใน โครงการสร้างระบบประเมินวิเคราะห์สถานประกอบการภายใต้ แผนปรับโครงสร้างอุตสาหกรรม ได้แนะนำการสร้างสูตรคำนวณดัชนีต่างๆ โดยพิจารณาให้มีความ เหมาะสมกับลักษณะของข้อมูลในประเทศไทย มี 4 ส่วน ดังนี้คือ

## ส่วนที่ 1 ดัชนีด้านการบริหารต้นทุน (Cost Management Ratios)

สัดส่วนต้นทุนในการผลิตแต่ละรายการทั้งที่อยู่ในและนอกสายการผลิตเปรียบเทียบกับ ต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกิจการ เป็นตัวบ่งชี้ถึงต้นทุนประเภทต่างๆ ของกิจการซึ่งนำไปใช้เป็น แนวทางในการปรับหรือควบคุมต้นทุนการผลิตส่วนเกินต้นทุนที่ไม่จำเป็นของกิจการได้ การลดต้นทุน ดังกล่าวจะต้องไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โครงสร้างต้นทุนของกิจการแบ่งเป็นค่าใช้จ่ายใน ส่วนการผลิต (Production Cost) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (Selling & Admin Expense) ใน ส่วนของค่าใช้จ่ายในการผลิตแบ่งเป็นต้นทุนการผลิตทางตรงและต้นทุนการผลิตทางอ้อม การวัดดัชนี การบริหารต้นทุนจะเป็นการหาสัดส่วนในรายละเอียดของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเปรียบเทียบกับต้นทุนที่ เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ผลจากการตีความหมายดัชนีดังกล่าวนี้ใช้แยกประเภทของกิจการได้ตาม สัดส่วนต้นทุนที่เกิดขึ้น ได้ระดับหนึ่งนอกเหนือจากการวัดประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน ดัชนีชี้ที่มีผล ต่อ การตรวจสอบกิจการ จำนวน 18 ตัว ดังต่อไปนี้

1. เปอร์เซนต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม (% of Materials cost) เป็นดัชนีค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด วัตถุดิบจะเป็นต้นทุนผันแปร รายการสำคัญในการผลิตและมีผลกระทบต่อมูลค่าเพิ่มของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมี การบริหารวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งต้องพิจารณาร่วมกับดัชนีตัวอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น Raw materials turnover หรือ Material cost to production value ratio

$$\text{Materials cost ratio} = \text{ค่าวัตถุดิบ} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

2. เปอร์เซนต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัสดุสิ้นเปลืองต่อต้นทุนรวม (% of Purchased parts cost) เป็นดัชนีค่าวัสดุสิ้นเปลืองซึ่งหมายถึงชิ้นส่วนต่างๆ ที่ใช้สิ้นเปลืองและหมดไปในการผลิตใน

งวดนั้นกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด และไม่ควรจะมีมากเกินไปเกินค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมเพราะถ้ามีมากเกินไปจะแสดงถึงการรั่วไหลของค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

$$\text{Purchased parts cost ratio} = \text{ค่าวัสดุสิ้นเปลือง} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

3. **เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าเหมาจ่ายต่อต้นทุนรวม (% of Subcontracting cost)** เป็นดัชนีค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ่ายให้กับหน่วยงานภายนอกเพื่อผลิตสินค้าสำเร็จรูปให้กิจการกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ดัชนีนี้มีส่วนช่วยตัดสินใจในการลงทุนเพิ่มของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าสูง กิจการอาจจะต้องพิจารณาว่าถ้ากิจการผลิตด้วยตนเองแทนการจ้างผลิต จะคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ จำเป็นต้องขยายสายการผลิตหรือลงทุนในเครื่องจักรเพิ่มหรือไม่ หรือในอีกลักษณะหนึ่งคือกิจการสามารถลดต้นทุนส่วนนี้ลงได้หรือไม่

$$\text{Subcontracting cost ratio} = \text{ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

4. **เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม (% of Production labor cost)** เป็นดัชนีค่าตอบแทนแรงงานทางตรงหรือเฉพาะในส่วนของโรงงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ถ้าดัชนีนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะส่งผลถึงประสิทธิภาพของกิจการในด้านอื่นได้ พิจารณาคู่กับ Amount of processing per employee เพื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพการผลิตของแรงงานกับสัดส่วนต้นทุนแรงงาน ซึ่งวัดความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการ โดยเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม นอกจากนี้ใช้วัดความเข้มข้นของการใช้แรงงานในกิจการได้

$$\text{Production labor cost ratio} = [\text{ค่าตอบแทนแรงงานประจำ} + \text{ค่าตอบแทนแรงงานชั่วคราว}] / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

5. **เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม (% of Depreciation)** เป็นดัชนีค่าเสื่อมราคาอาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด พิจารณาคู่กับ Efficiency of machinery investment หากกิจการลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตมากแต่ใช้ไม่เต็มที่จะส่งผลให้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยผลิตสูง และส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นด้วย ดัชนีนี้บอกถึงประเภทของกิจการได้ ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงกว่า % of Production labor cost แสดงว่าเป็นกิจการที่ใช้ความเข้มข้นของทุนในรูปของเครื่องจักรในการผลิต (Capital Intensive Industry)

$$\text{Depreciation ratio} = \text{ค่าเสื่อมราคาอาคาร โรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ในการผลิต} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

6. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าเช่าต่อต้นทุนรวม (% of Rent) เป็นดัชนีค่าเช่าอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด หากดัชนีนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม กิจการจะต้องหันมาทบทวนนโยบายการลงทุนใหม่ระหว่างการลงทุนเพิ่มในอาคาร เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตกับเงินที่เสียไปในรูปของค่าเช่า ซึ่งจะต้องมีปัจจัยต่างๆ เข้ามาร่วมในการพิจารณาด้วย เช่น กลยุทธ์ของกิจการในระยะยาว ภาวะและแนวโน้มอุตสาหกรรม สภาพคล่องของกิจการความสามารถในการก่อหนี้ และความสามารถในการทำกำไรของกิจการ

$$\text{Rent ratio} = \text{ค่าเช่าอาคาร เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

7. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมต่อต้นทุนรวม (% of Maintenance cost) เป็นค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเครื่องจักรประจำปี หมายถึง ค่าใช้จ่ายเพื่อซ่อมแซมหรือบำรุงรักษาเครื่องจักรเล็กๆ น้อยๆ ไม่รวมค่าซ่อมแซมเครื่องจักรที่เกิดขึ้นโดยมีผลให้เครื่องจักรสามารถใช้งานได้อีกเป็นเวลานานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด พิจารณาเกี่ยวกับ Efficiency of machinery investment ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในขณะที่ Efficiency of machinery investment สูงด้วย Maintenance cost ที่เกิดขึ้นอาจมีส่วนช่วยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการ คือช่วยให้เครื่องจักรสามารถทำงานได้มีประสิทธิภาพตาม capacity ในทางตรงข้ามหากเกิดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มากในขณะที่ไม่เกิดการเพิ่มผลผลิตตามอาจต้องพิจารณาว่าเครื่องจักรเก่าเกินไป และจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนหรือไม่ รวมถึงความเข้าใจของผู้ใช้เครื่องจักรหรือผู้บำรุงรักษา

$$\text{Maintenance cost} = \text{ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเครื่องจักรประจำปี} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

8. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนพลังงานต่อต้นทุนรวม (% of Utility & energy cost) เป็นดัชนีค่าพลังงาน เช่น ค่าไฟฟ้า น้ำมันเตา ถ่านหิน และอื่นๆ กับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด หากดัชนีนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการมีการใช้พลังงานสิ้นเปลือง ซึ่งอาจเกิดขึ้นจากการใช้เครื่องจักรอย่างไม่ถูกวิธี ก่อให้เกิดการสูญเสียในกระบวนการผลิตสูง หรือกระบวนการผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้มีงาน Rework ที่ต้องนำกลับไปผลิตใหม่ สิ่งเหล่านี้นอกจากจะทำให้กิจการมีภาระต้นทุนที่สูงขึ้น ยังส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

$$\text{Utility \& energy cost ratio} = \text{ค่าไฟฟ้า น้ำประปา และเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิต} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

9. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม (% of Total labor cost) เป็นดัชนีค่าตอบแทนแรงงานและสวัสดิการต่างๆ ของกิจการทั้งหมดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ผลต่างระหว่าง % of Total labor cost กับ % of Production labor cost ดัชนีนี้ใช้



พิจารณาถึงความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการและกำหนดนโยบายค่าจ้างแรงงานของกิจการ พิจารณาคู่กับ % of Amount of processing per employee เพราะค่าตอบแทนแรงงานคือส่วนแบ่งที่แรงงานได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ หากดัชนี % of Total Labor cost สูง ในขณะที่ % of Amount of processing per employee ต่ำ แสดงถึงมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการถูกจัดสรรไปสู่แรงงานมากเกินไป ซึ่งจะมีผลทำให้ส่วนของการดำเนินงานหรือส่วนที่เจ้าของทุนได้รับต่ำ

$$\text{Total labor cost ratio} = \frac{\text{ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งสถานประกอบการ}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

**10. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม (% of Total manufacturing cost)** เป็นดัชนีต้นทุนที่เกิดขึ้นในส่วนผลิตทั้งหมดทั้งต้นทุนทางตรงและต้นทุนทางอ้อมกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ดัชนีนี้จะให้ภาพกว้างๆ ของกิจการเปรียบเทียบกับระหว่างสัดส่วนต้นทุนที่ใช้ในการผลิตและต้นทุนในส่วนการขายและบริหารเพื่อใช้เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมและเพื่อกำหนดเป็นนโยบายค่าจ้างแรงงานต่อไป พิจารณาคู่กับ Personal expense to amount of processing ratio และ Salaries & allowance for director & officers บอกถึงประสิทธิภาพแรงงานของกิจการได้

$$\text{Total manufacturing cost ratio} = \frac{\text{ต้นทุนการผลิต}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

**11. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม (% of Salaries & allowance for director and officers)** เป็นดัชนีค่าตอบแทนแรงงานทางอ้อมกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด พิจารณาคู่กับ % of Amount of processing per employee, Total manufacturing cost และ Personal expense to amount of processing ratio

$$\text{Salaries \& allowance for director \& officers ratio} = \frac{\text{ค่าตอบแทนแรงงานใน}}$$

$$\text{สำนักงานและผู้บริหาร}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

**12. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าขนส่งต่อต้นทุนรวม (% of Freight paid)** เป็นดัชนีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ค่าหีบห่อที่บรรจุสินค้าสำเร็จรูปที่มีไว้เพื่อขายไปยังผู้ซื้อหรือผู้บริโภค โดยที่ยังไม่ได้รวมค่าขนส่งนั้นในมูลค่าสินค้าที่ขายเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ดัชนีนี้ถ้าสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมแสดงถึงการบริหาร Supply chain ที่ไม่มีประสิทธิภาพ ดัชนีนี้จะช่วยกิจการในเรื่องการวางแผนการตลาดหาช่องทางจัดจำหน่ายอื่นที่มีต้นทุนต่ำลง

$$\text{Freight paid rate} = \frac{\text{ค่าขนส่ง}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

13. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม (% of Promotion expense) เป็นดัชนีค่าใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด พิจารณาคู่กับ Amount of processing ratio

$$\text{Promotion cost} = \text{ค่าใช้จ่ายในด้านการขายและการตลาด} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

14. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม (% of Interest expense) เป็นดัชนีดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด ถ้าดัชนีนี้สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมส่งผลถึงความสามารถในการก่อหนี้ของกิจการในอนาคตและสภาพคล่องของกิจการได้ พิจารณาคู่กับดัชนีด้านการบริหารการเงิน (Financial Management Ratios)

$$\text{Interest expense ratio} = \text{ดอกเบี้ยและส่วนลดจ่าย} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

15. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม (% of Office depreciation) เป็นดัชนีค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานและอุปกรณ์สำนักงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด หากกิจการลงทุนในอุปกรณ์ต่างๆ มากเกินไปส่งผลให้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยผลิตสูง และส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นด้วย และต้นทุนในส่วนสำนักงานไม่มีส่วนช่วยในการผลิตไม่เหมือนกับในส่วนของโรงงาน ดัชนีนี้ไม่ควรมีค่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมและไม่ควรมากกว่าค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์ในส่วนของโรงงานด้วย

$$\text{Office depreciation ratio} = \text{ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์สำนักงาน} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

16. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ต่อต้นทุนรวม (% of Tax & other public charges) เป็นดัชนีภาษีและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่จ่ายให้รัฐบาลกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด การจัดสรรภาษีและค่าธรรมเนียมเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการดำเนินงาน เป็นส่วนที่รัฐบาลจะได้รับหลังหักส่วนของพนักงานและเจ้าหน้าที่เงินกู้แล้ว

$$\text{Tax \& other public charges ratio} = \text{ภาษีและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่จ่ายให้รัฐ} / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

17. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าวิจัยและพัฒนาต่อต้นทุนรวม (% of R&D expense) เป็นดัชนีค่าใช้จ่ายในการวิจัยพัฒนากับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด สำหรับค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนาจะช่วยให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ช่วยเพิ่มความแตกต่างในตัวสินค้า พิจารณาคู่กับ Amount of processing ratio ควรพิจารณาเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมหรือเปรียบเทียบกับ Amount of processing ratio ระหว่างก่อนและหลังมีการวิจัยและพัฒนา

$$\text{R\&D expense ratio} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการวิจัยพัฒนา}}{\text{ต้นทุนทั้งหมด}}$$

18. เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อต้นทุนรวม (% of Total selling & admin expense) เป็นดัชนีค่าใช้จ่ายของการขายและบริหารทั้งหมด ซึ่งรวมค่าตอบแทนเจ้าหน้าที่ในสำนักงานและผู้บริหารเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เกิดขึ้นของกิจการทั้งหมด เป็นค่าใช้จ่ายหลักตัวหนึ่งที่สามารถควบคุมได้ เช่น ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าเช่าสำนักงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้าในสำนักงาน หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ

$$\text{Total selling \& admin expense} = (\text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร}$$

$$+ \text{ค่าตอบแทนในส่วนสำนักงานและผู้บริหาร}) / \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

โดยที่

$$\text{ต้นทุนทั้งหมด} = \text{ต้นทุนการผลิต} + \text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร}$$

$$+ \text{ค่าตอบแทนแรงงานรวมทั้งสถานประกอบการ (ทางตรงและทางอ้อม)}$$

ดัชนีชี้วัด ข้อ 1 - 4 และ ข้อ 8 เป็นการพิจารณาในส่วนของต้นทุนการผลิตทางตรงกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ซึ่งจะมีผลต่อคุณภาพของสินค้าและมูลค่าเพิ่มของกิจการ ฉะนั้นการควบคุมต้นทุนในส่วนนี้จะต้องใช้ความรอบคอบมากกว่าต้นทุนในส่วนอื่น สำหรับข้อ 5 - 7 เป็นการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนการผลิตทางอ้อมกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ซึ่งการควบคุมต้นทุนในส่วนนี้จะทำได้ง่ายกว่าในส่วนแรก ข้อ 9 - 10 เป็นสัดส่วนของต้นทุนแรงงานทั้งหมดซึ่งจะรวมในส่วนสำนักงานกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ และตั้งแต่ข้อ 11 - 18 เป็นสัดส่วนระหว่างค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารกับต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการ ความสำคัญของดัชนีในส่วนนี้จะบอกถึงความเข้มข้นของต้นทุนที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตของกิจการว่ามีน้ำหนักอยู่ที่ส่วนใด และสามารถแยกประเภทของกิจการได้ในระดับหนึ่ง ใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการกำหนดนโยบายหรือปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนในกิจการโดยเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมนั้น ๆ

## ส่วนที่ 2 ดัชนีด้านการบริหารการเงิน (Financial Management Ratios)

ใช้ประเมินฐานะการเงิน ประสิทธิภาพและความสามารถในการทำกำไรของกิจการ โดยปัจจัยชี้วัด มี 23 ตัว แบ่งเป็น 4 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มมีความความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน เพราะฉะนั้นการ

มีดัชนีการบริหารการเงินที่ละเอียดจะให้ภาพที่ชัดเจนในการวิเคราะห์มากขึ้น ผลการวิเคราะห์จึงเป็นแค่เครื่องมือชี้แนะส่วนที่ควรจะเป็นแต่ไม่ได้รับประกันว่าจะต้องเกิดขึ้นซ้ำในอนาคต กลุ่มชีวิตดังนี้

## 2.1 กลุ่มที่วัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) จำนวน 9 ตัว ดังนี้

**2.1.1 อัตรากำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน (Operating profit to management capital ratio)** เป็นดัชนีระหว่างกำไรที่เกิดจากการดำเนินงานในรูปแบบของการขายสินค้าและบริการไม่รวมรายได้อื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน เช่น รายได้ค่าเช่าจากที่ดิน ไม่รวมเงินลงทุนในระยะสั้น เช่น เงินลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ ไม่รวมเงินลงทุนในกิจการอื่นๆ ซึ่งถือว่ามิใช่การลงทุนที่เกิดขึ้นตามปกติของกิจการรวมถึงอาคารและสิ่งก่อสร้างที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างเพราะยังไม่สามารถก่อให้เกิดรายได้ ดัชนีนี้แสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุนหรือสินทรัพย์ทุนที่ลงทุนไปในการดำเนินงาน สามารถนำมาสร้างกำไรกลับคืนมาให้กิจการได้คุ้มค่าน้อยเพียงไร หากค่าน้อยกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมแสดงว่าสินทรัพย์ทุนที่ใช้ในการดำเนินงานไม่สามารถสร้างกำไรในอัตราที่เหมาะสมกลับคืนมายังกิจการ ดังนั้นกิจการอาจต้องพิจารณาการลงทุนในส่วนที่ไม่จำเป็นลง

$$\text{Operating profit to management capital ratio} = \text{Operating profit} / \text{Management capital}$$

**2.1.2 อัตรากำไรต่อยอดขาย (Operating profit to sales ratio)** เป็นดัชนีระหว่างกำไรที่เกิดจากการดำเนินงานในรูปแบบของการขายสินค้าและบริการไม่รวมรายได้อื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน เช่น รายได้ค่าเช่าจากที่ดิน เป็นดัชนีวัดความสามารถในการทำกำไรโดยพิจารณาจากยอดขาย หรือ profit margin ของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงว่ากิจการมีระบบการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ หรืออาจพิจารณาร่วมกับ Gross profit to sales ratio ถ้า Operating profit to sales ratio มีค่าต่ำ ในขณะที่ Gross profit to sales ratio มีค่าสูง แสดงว่ากิจการมีปัญหาในส่วนของการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารและหรือในส่วน of ค่าตอบแทนแรงงาน

$$\text{Operating profit to sales ratio} = \text{Operating profit} / \text{Sales}$$

**2.1.3 อัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Ordinary profit to net worth ratio)** เป็นการวัดกำไรที่เกิดขึ้นทั้งหมดของกิจการทั้งที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของส่วนของผู้ถือหุ้นงวดและปลายงวด เป็นการวัดความสามารถในการหาผลตอบแทนของกิจการจากเงินลงทุนเฉพาะส่วนของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นว่าได้มากน้อยเพียงใด หรือเป็นการวัดประสิทธิภาพในการทำกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับส่วนทุน ใช้พิจารณาร่วมกับการจัดหาเงินทุนในรูปแบบการก่อหนี้ (Leverage Ratio) เช่น หากดัชนีนี้มีค่าน้อยกว่าอุตสาหกรรม แสดงว่าผู้ถือหุ้นได้รับผลตอบแทนต่ำ อาจเกิดจากการจัดสรรการลงทุนที่ไม่เหมาะสม เช่น การใช้ส่วนของทุนมากกว่าส่วนของหนี้ ซึ่งมีต้นทุนสูงกว่าและสำหรับในกิจการขนาดเล็กหรือเจ้าของคนเดียว ส่วนของทุนจะ

หมายถึง เจ้าของกิจการ (Owner) การพิจารณาในกรณีนี้ควรพิจารณาร่วมกับ Operating profit to management capital ratio จะได้ภาพที่ชัดเจนยิ่งขึ้น

$$\text{Ordinary profit to net worth ratio} = \text{Ordinary profit} / \text{Net worth}$$

**2.1.4 อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน (Ordinary profit to total liabilities and net worth ratio)** เป็นการวัดกำไรหลังหักดอกเบี้ยและภาษีเปรียบเทียบกับแหล่งที่มาของเงินทุนของกิจการ เพื่อวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ วัดประสิทธิภาพการทำกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าสินทรัพย์ของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยกว่าอุตสาหกรรมหมายถึงกิจการมีการใช้แหล่งเงินทุนไม่เหมาะสม มีต้นทุนสูงเกินกว่ากำไรที่เกิดขึ้น ต้องพิจารณาหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ หรือมีการลงทุนในสินทรัพย์มากเกินไป หรือมีรายรับน้อยเกินไป หรือมีต้นทุนในส่วนอื่นมากเกินไป ดังนั้นการตีความหมายของดัชนีนี้ต้องใช้ความระมัดระวังต้องพิจารณาร่วมกับ Ordinary profit to own capital ratio หรือ Fixed asset turnover หรือ Cost management ratios ในรายการที่เกี่ยวข้องควบคู่ไปด้วย

$$\text{Ordinary profit to total liabilities and net worth} = \text{Ordinary profit} / \text{Total liabilities and net worth}$$

**2.1.5 อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (Gross profit to sales ratio)** เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรโดยพิจารณาจากส่วนต่างของยอดขายกับต้นทุนขาย หากดัชนีนี้มีค่าสูงกว่าอุตสาหกรรมแสดงว่ากิจการมีความสามารถในการควบคุมต้นทุนขายได้ดี ส่งผลให้มีกำไรขั้นต้นต่อหน่วยสูง ดัชนีนี้จะสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการผลิต แต่จะไม่ครอบคลุมไปถึงการวัดการเปลี่ยนแปลงของราคาหรือการเปลี่ยนแปลงของปริมาณขาย

$$\text{Gross profit to sales ratio} = \text{Gross profit} / \text{Sales}$$

**2.1.6 อัตรากำไรต่อรายรับรวม (Ordinary profit to total revenue ratio)** แสดงถึงกำไรของกิจการหลังหักดอกเบี้ยและภาษีเปรียบเทียบกับยอดรายรับทั้งหมด เป็นการวัด profit margin อีกรูปแบบว่ากำไรที่เกิดขึ้นเป็นสัดส่วนเท่าไรกับรายรับทั้งหมดที่เข้ามาในกิจการในรอบระยะเวลาบัญชีหนึ่ง หากดัชนีนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการนั้นสามารถบริหารค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

$$\text{Ordinary profit to total revenue ratio} = \text{Ordinary profit} / \text{Total revenue}$$

**2.1.7 ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ (Management capital turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกิจการว่าใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์เหล่านี้ให้สามารถสร้างยอดขายได้เต็มที่หรือไม่ หรือเป็นการวัดว่าการลงทุนในสินทรัพย์มี

ความสอดคล้องกับยอดขายหรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการอาจมีการลงทุนในสินทรัพย์มากเกินไปหรือกิจการอาจใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ต่าง ๆ ได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ ควรพิจารณาตัดทอนสินทรัพย์ที่ไม่มีความจำเป็นต้องใช้ลง หรือหาแนวทางในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้มากขึ้น รวมทั้งต้องพิจารณาว่าจะหาแนวทางในการสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นได้อีกหรือไม่

$$\text{Management capital turnover} = \text{Sales} / \text{Management capital}$$

**2.1.8 อัตราค่าใช้จ่ายและค่าตอบแทนการขายต่อยอดขาย (Selling and administrative expenses to sales ratio)** เป็นการวัดค่าใช้จ่ายที่กิจการจ่ายให้แก่พนักงานและค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย หากดัชนีนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอาจหมายถึงกิจการลงทุนในค่าใช้จ่ายส่วนการขายและบริหารมากเกินไป หรือราคาขายต่ำเกินไป แนวทางหนึ่งของการเพิ่มค่าดัชนีนี้คือการสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นโดยการเพิ่มราคาสินค้าหรือปริมาณขาย ซึ่งทำได้ยากกว่าการบริหารหรือควบคุมค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักตัวหนึ่งที่สามารถควบคุมได้ ค่าดัชนีที่มีค่าสูงแสดงถึงจุดรั่วไหลของค่าใช้จ่ายซึ่งสะท้อนไปในทางเดียวกับดัชนีที่แสดงความสามารถในการทำกำไรของกิจการให้ต่ำลงด้วยเช่นกัน

$$\text{Selling and administrative expenses to sales ratio} = (\text{ค่าใช้จ่ายในการขาย}$$

$$\text{และบริหาร} + \text{ค่าตอบแทนแรงงานนอกสายการผลิต}) / \text{Sales}$$

**2.1.9 อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย (Selling expenses to sales ratio)** คล้ายกับ Selling and administrative expenses to sales ratio ต่างกันตรงพิจารณาเพียงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารว่าเป็นสัดส่วนเท่าไรเมื่อเทียบกับรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ควรพิจารณาร่วมกับอัตรการเติบโตของยอดขายของกิจการว่าไปในทิศทางเดียวกันหรือไม่

$$\text{Selling expenses to sales ratio} = \text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร} / \text{Sales}$$

โดยที่

$$\text{Operating profit} = [\text{รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อมาจากจำหน่ายในสภาพเดิม} + \text{รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น}] - [\text{ต้นทุนการผลิต} + \text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร} + \text{ค่าตอบแทนแรงงานทั้งสถานประกอบการ*}]$$

$$\text{Management capital} = [(\text{สินทรัพย์รวม} - \text{เงินลงทุนระยะสั้น} - \text{เงินลงทุนระยะยาวในกิจการอื่น} - \text{อาคารและสิ่งก่อสร้างที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง})_{\text{ต้นงวด}} + (\text{สินทรัพย์รวม} - \text{เงินลงทุนระยะสั้น} - \text{เงินลงทุนระยะยาวในกิจการอื่น} - \text{อาคารและสิ่งก่อสร้างที่อยู่ระหว่าง$$

$$\begin{aligned} & \text{ก่อสร้าง) }_{\text{ปลายงวด}} ] / 2 \\ \text{Sales} &= \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} \\ & + \text{รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น} \\ \text{Net worth} &= (\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ต้นงวด}} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ปลายงวด}}) / 2 \\ \text{Total liabilities and net worth} &= [(\text{หนี้สินรวม} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม})_{\text{ต้นงวด}} + (\text{หนี้สินรวม} \\ & + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม})_{\text{ปลายงวด}}] / 2 \\ \text{Gross profit} &= [\text{รายได้} (\text{ขายสินค้าที่ผลิต} + \text{ขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} \\ & + \text{การให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น}) - (\text{ต้นทุนการผลิต} + \text{ค่าตอบแทนในโรงงาน} \\ & (\text{แรงงานประจำ} + \text{แรงงานชั่วคราว}))] \\ \text{Management capital} &= [(\text{สินทรัพย์รวม} - \text{เงินลงทุนระยะสั้น} - \text{เงินลงทุนระยะยาวในกิจการอื่น} \\ & - \text{อาคารและสิ่งก่อสร้างที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง})_{\text{ต้นงวด}} + (\text{สินทรัพย์รวม} - \text{เงินลงทุน} \\ & \text{ระยะสั้น} - \text{เงินลงทุนระยะยาวในกิจการอื่น} - \text{อาคารและสิ่งก่อสร้างที่อยู่ระหว่าง} \\ & \text{ก่อสร้าง})_{\text{ปลายงวด}}] / 2 \end{aligned}$$

\* ค่าตอบแทนแรงงานจะรวมค่าจ้างเงินเดือน ค่าล่วงเวลา โบนัส ค่าครองชีพ และสวัสดิการอื่น ๆ

## 2.2 กลุ่มวัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์ (Activity Ratios) จำนวน 7 ตัว ดังนี้

**2.2.1 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed assets turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพของการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของกิจการ โดยวัดว่าสินทรัพย์ถาวรที่กิจการใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างยอดขายกลับมายังกิจการได้กี่เท่า หากดัชนีนี้มีค่าน้อยอาจเกิดจากลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่มากเกินไปไม่เหมาะสมกับยอดขาย สามารถแยกพิจารณาในแต่ละรายการของสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติมได้ เช่น อัตราการหมุนเวียนของเครื่องจักรและอุปกรณ์ คือการวัดถึงประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ หากดัชนีมีค่าน้อย แสดงว่ากิจการมีการใช้เครื่องจักรไม่เต็มประสิทธิภาพ หรือลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ มากเกินไป ควรพิจารณาประกอบกับดัชนีประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ (Management capital turnover) ด้วย

$$\text{Fixed assets turnover} = (\text{ซ่อมแซมให้กิจการอื่นรายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} + \text{รายได้จากการให้บริการ}) / (\text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ต้นงวด}} + \text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ปลายงวด}}) / 2$$

**2.2.2 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ (Accounts receivables turnover)** แสดงถึงระดับของการลงทุนในลูกหนี้ของกิจการถ่วงเฉลี่ยเปรียบเทียบกับยอดขาย วัดประสิทธิภาพของนโยบายการจัดเก็บหนี้ของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมียอดลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับจำนวนมาก หรือกิจการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมาก หรือมีนโยบายการจัดเก็บหนี้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ สามารถคำนวณหาระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้ของกิจการ พิจารณาร่วมกับ payable turnover เพื่อเปรียบเทียบในส่วนของผู้ให้บริการค้าของกิจการ

$$\text{Accounts receivables turnover} = (\text{รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} + \text{รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น}) / [(\text{ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ}_{\text{ต้นงวด}} + \text{ลูกหนี้การค้าและตัวเงินรับ}_{\text{ปลายงวด}}) / 2]$$

**2.2.3 อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้ (Payables turnover)** แสดงถึงระดับของหนี้สินทางการค้าของกิจการเปรียบเทียบกับยอดขาย หากดัชนีนี้มีค่าน้อยหมายถึงกิจการมีการซื้อวัตถุดิบสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมาก กิจการมีเครดิตทางการค้าที่ดี แต่ต้องไม่มากเกินไปและจะสอดคล้องกับ Account receivable turnover ด้วย ซึ่งสามารถนำไปคำนวณหาระยะเวลาในการชำระหนี้ของกิจการได้และจะให้ภาพที่ชัดเจนมากขึ้น การพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้และระยะเวลาในการชำระหนี้ของกิจการจะสามารถบอกสภาพคล่องของกิจการได้ด้วย

$$\text{Payables turnover} = (\text{รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} + \text{รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น}) / (\text{เจ้าหนี้การค้า}_{\text{ต้นงวด}} + \text{เจ้าหนี้การค้า}_{\text{ปลายงวด}}) / 2$$

**2.2.4 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (Inventory turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงเหลือของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าต่ำหมายถึงกิจการมีสินค้าคงเหลือประกอบด้วยวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิตและสินค้าสำเร็จรูปเป็นจำนวนมาก และสินค้าเหล่านี้ยังไม่สามารถหมุนเวียนสร้างเป็นยอดขายให้แก่กิจการได้ ถ้าค่าต่ำบอกถึงต้นทุนจมที่กิจการเผชิญในการจัดเก็บสินค้าคงเหลือ แต่ตัวเลขที่สูงเกินไปแสดงถึงการสูญเสียโอกาสในการสร้างยอดขายเนื่องจากมีการบริหารสินค้าคงเหลือที่ไม่มีประสิทธิภาพ ฉะนั้นการเปรียบเทียบควรใช้ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมเป็นมาตรฐานในการเปรียบเทียบ สามารถวิเคราะห์แยกออกเป็นส่วน ๆ ได้ตามรายละเอียดในแต่ละรายการ เช่น ดัชนีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป



Inventory turnover = (รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต + รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อ  
 จำหน่ายในสภาพเดิม + รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น) / (สินค้า  
 คงคลังรวม<sub>ต้นงวด</sub> + สินค้าคงคลังรวม<sub>ปลายงวด</sub>) / 2

**2.2.5 อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ (Raw materials turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการวัตถุดิบ ใช้วัดประสิทธิภาพการบริหารการผลิตของผู้ผลิตได้ระดับหนึ่ง หากดัชนีนี้มีค่าต่ำหมายถึงกิจการมีการสต็อกวัตถุดิบจำนวนมาก แสดงถึงการวางแผนการผลิตไม่มีประสิทธิภาพ การที่ดัชนีมีค่าต่ำอาจเป็นเพราะมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสามารถพิจารณาร่วมกับอัตราการหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป ดัชนีนี้ไม่ควรมีค่าสูงหรือต่ำเกินไป แต่ควรคำนึงถึงแหล่งวัตถุดิบที่ กิจการสั่งซื้อด้วย หากแหล่งวัตถุดิบอยู่ไกลจากโรงงาน อาจต้องสำรองวัตถุดิบไว้จำนวนหนึ่ง

Raw material turnover = (รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต + รายได้จากการขายสินค้า  
 ที่ซื้อจำหน่ายในสภาพเดิม + รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น) /  
 [(สินค้าสำเร็จรูป<sub>ต้นงวด</sub> + สินค้าสำเร็จรูป<sub>ปลายงวด</sub>) / 2]

**2.2.6 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต (Goods in process turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการสินค้าระหว่างผลิตของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าต่ำแสดงถึงกิจการมีการสต็อกสินค้าระหว่างผลิตจำนวนมาก ซึ่งสินค้าดังกล่าวยังไม่สามารถขายออกไปได้เนื่องจากยังผลิตไม่เสร็จ ทำให้เกิดเงินลงทุนจมเช่นเดียวกัน สาเหตุที่กิจการมีการสต็อกสินค้าระหว่างผลิตจำนวนมาก อาจเกิดจากการวางแผนการผลิตที่ไม่เหมาะสม กิจการควรปรับปรุงสายการผลิตให้ดีขึ้น โดยอาจนำเทคนิคต่าง ๆ ทางการผลิตเข้ามาช่วย

Goods in process turnover = (รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต + รายได้จากการขายสินค้า  
 ที่ซื้อจำหน่ายในสภาพเดิม + รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น) /  
 [(สินค้าระหว่างผลิต<sub>ต้นงวด</sub> + สินค้าระหว่างผลิต<sub>ปลายงวด</sub>) / 2]

**2.2.7 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป (Product turnover)** เป็นการวัดประสิทธิภาพการจัดการสินค้าสำเร็จรูปของกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าต่ำแสดงว่ากิจการมีการสต็อกสินค้าสำเร็จรูปจำนวนมาก แต่สินค้านั้นยังไม่สามารถขายออกไปได้ อาจเกิดจากสินค้าล้าสมัย ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด หรือกิจการผลิตไว้ก่อนมีคำสั่งซื้อเข้ามา ทำให้เงินลงทุนจมเช่นกัน

Product turnover = (รายได้จากการขายสินค้าที่ผลิต + รายได้จากการขายสินค้าที่ซื้อ  
 จำหน่ายในสภาพเดิม + รายได้จากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น) /  
 [(สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ<sub>ต้นงวด</sub> + สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ<sub>ปลายงวด</sub>) / 2]

## 2.3 กลุ่มวัดสภาพคล่อง (Liquidity Ratios) จำนวน 2 ตัว ดังนี้

**2.3.1 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current ratio)** เป็นเครื่องชี้วัดความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นหรือสภาพคล่องของกิจการได้ระดับหนึ่ง ในมุมมองของเจ้าหนี้ดัชนีนี้ยังมีค่าสูงยิ่งดีแสดงถึงกิจการมีสภาพคล่องสูง มีสินทรัพย์สภาพคล่องที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้มากในกรณีที่มีปัญหาในเรื่องของการชำระหนี้ แต่สำหรับผู้บริหารแล้วอาจมองได้ว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนเกินความจำเป็นหรือไม่ ดังนั้นอัตราส่วนที่สูงบอกได้แก่กิจการมีสภาพคล่องที่สูง ควรพิจารณาการเคลื่อนไหวของเงินทุนหมุนเวียนในอดีตควบคู่ไปด้วย ดัชนีนี้บอกถึงความมั่นคงทางการเงินหรือความยุ่งยากทางการเงินที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่ผ่านไปได้

$$\text{Current ratio} = \left[ \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}_{\text{ต้นงวด}} + \text{สินทรัพย์หมุนเวียน}_{\text{ปลายงวด}}}{2} \right] \times \left[ \frac{\text{หนี้สินหมุนเวียน}_{\text{ต้นงวด}} + \text{หนี้สินหมุนเวียน}_{\text{ปลายงวด}}}{2} \right]$$

**2.3.2 อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Acid ratio)** ใช้วัดความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นเช่นเดียวกับอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน

$$\text{Current ratio} = \left[ \frac{(\text{เงินสด} + \text{เงินฝาก} + \text{ลูกหนี้การค้า} + \text{ตัวเงินรับ})_{\text{ต้นงวด}} + (\text{เงินสด} + \text{เงินฝาก} + \text{ลูกหนี้การค้า} + \text{ตัวเงินรับ})_{\text{ปลายงวด}}}{2} \right] \times \left[ \frac{\text{หนี้สินหมุนเวียน}_{\text{ต้นงวด}} + \text{หนี้สินหมุนเวียน}_{\text{ปลายงวด}}}{2} \right]$$

## 2.4 กลุ่มวัดความสามารถในการก่อหนี้ (Leverage Ratios) จำนวน 5 ตัว ดังนี้

**2.4.1 อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดจ่ายต่อยอดขาย (Interest expense to sales ratio)** เป็นการวัดความสามารถในการชำระค่าใช้จ่ายทางการเงินอันเนื่องมาจากการใช้เงินทุนโดยวิธีการก่อหนี้หรือภาระผูกพันกับสถาบันการเงิน ไม่รวมภาระผูกพันอื่นเทียบกับยอดขาย ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงว่าการจ่ายดอกเบี้ยอาจมีปัญหา เป็นเครื่องชี้ถึงความสามารถในการก่อหนี้ในอนาคตของกิจการด้วย

$$\text{Interest expense to sales ratio} = \frac{(\text{ดอกเบี้ย} + \text{ส่วนลดจ่าย})}{(\text{รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต} + \text{รายรับจากการขายสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในสภาพเดิม} + \text{รายรับจากการให้บริการซ่อมแซมให้กิจการอื่น})}$$

**2.4.2 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Fixed assets to net worth ratio)** เป็นการเปรียบเทียบระหว่างสินทรัพย์ถาวรของกิจการกับส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าดัชนีนี้มีค่าต่ำหมายถึงกิจการมีส่วนของทุนมากกว่าสินทรัพย์ถาวร ดัชนีนี้ไม่ควรมีค่าเกิน 1 หรือ ร้อยละ 100

$$\text{Fixed assets to net worth ratio} = \text{Fixed assets} / \text{Net worth}$$

$$\text{โดยที่ Fixed assets} = \frac{(\text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ต้นงวด}} + \text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ปลายงวด}})}{2}$$

$$\text{Net worth} = \frac{(\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ต้นงวด}} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ปลายงวด}})}{2}$$

**2.4.3 อัตราส่วนการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว (Fixed assets to long-term capital)** เป็นการวัดการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรกับแหล่งที่มาของเงินทุนระยะยาว คือในส่วนของเจ้าของและหนี้สินระยะยาว ดัชนีนี้แสดงถึงแหล่งที่มาของเงินทุนว่าเหมาะสมกับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของกิจการหรือไม่ หากดัชนีมีค่ามากกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอาจหมายถึงสินทรัพย์ถาวรของบริษัทมาจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นซึ่งจะเกิดการไม่สอดคล้องกันระหว่างแหล่งที่มาและแหล่งใช้ไปของเงินทุนของกิจการ แต่ถ้าหากดัชนีมีค่าน้อยกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอาจมองไปถึงการขยายการลงทุนในเครื่องจักร ต้องพิจารณาร่วมกับปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต ประเภทของธุรกิจว่าเหมาะสมหรือมีความจำเป็นกับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรหรือไม่

$$\text{Fixed assets to long - term capital} = \text{Fixed assets} / (\text{Net worth} + \text{Long term debt})$$

$$\text{โดยที่ Fixed assets} = (\text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ต้นงวด}} + \text{สินทรัพย์ระยะยาว}_{\text{ปลายงวด}}) / 2$$

$$\text{Net worth} = (\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ต้นงวด}} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}_{\text{ปลายงวด}}) / 2$$

$$\text{Long term debt} = (\text{หนี้สินระยะยาว}_{\text{ต้นงวด}} + \text{หนี้สินระยะยาว}_{\text{ปลายงวด}}) / 2$$

**2.4.4 อัตราส่วนการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net worth to total liabilities and net worth ratio)** เป็นการเปรียบเทียบระหว่างแหล่งใช้ไปของเงินทุนของกิจการว่าเป็นส่วนของทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้นเท่าไร ถ้าดัชนีสูงมากอาจมองได้ว่าเป็นกิจการที่ยังใช้แหล่งเงินจากเจ้าของกิจการอยู่หรือไม่มีประสิทธิภาพในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำกว่านี้ได้หรือได้รับเครดิต

$$\text{Net worth to total liabilities and net worth ratio} = \text{Net worth} / \text{Total liabilities and net worth}$$

$$\text{โดยที่ Net worth} = [\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \times (\text{หนี้สินรวม} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม})_{\text{ต้นงวด}} + (\text{หนี้สินรวม} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม})_{\text{ปลายงวด}}] / 2$$

**2.4.5 อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน (Debt to equity ratio)** เป็นการวัดเงินทุนรวมของกิจการที่จัดหาในรูปแบบของหนี้ เป็นการก่อหนี้ของกิจการมีขีดจำกัดและปัจจัยที่เป็นข้อจำกัดนี้มีหลายปัจจัยด้วยกัน เช่น เสถียรภาพของยอดขาย ความคล่องตัวของสินทรัพย์ที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสด ประเภทธุรกิจ ถ้าดัชนีสูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะเป็นอันตรายต่อเจ้าหนี้และตัวกิจการเอง ในกรณีตรงกันข้าม การที่กิจการมีอัตราส่วนหนี้ต่ำเกินไปก็ไม่ใช่ผลดีเช่นกัน เพราะนอกจากจะแสดงถึงเครดิตของกิจการไม่ดีแล้วยังทำให้การขยายตัวเป็นไปได้ช้าอีกด้วย เพราะฉะนั้นการเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะช่วยให้กิจการมีเกณฑ์ที่สามารถวิเคราะห์หรือตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

$$\text{Debt to equity ratio} = \text{Total liabilities} / \text{Net worth}$$

### ส่วนที่ 3 ดัชนีวัดสถานภาพของสถานประกอบการ (Performance Ratio)

แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ดัชนีการเพิ่มผลผลิตเชิงคุณค่า (Value Productivity Ratios) และ ดัชนีการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม (Value-added Productivity Ratios) สำหรับดัชนีการเพิ่มผลผลิตเชิงกายภาพ (Physical Productivity Ratios) ที่วัดผลผลิตในลักษณะปริมาณนั้นจะไม่นำมาใช้ประเมินกิจการ เนื่องจากสมการที่ใช้วัดมีความหยวนและเหมาะสำหรับการประเมินหน่วยงานผลิต (Work station) มากกว่า ดัชนีชี้วัด มี 8 ตัว ประกอบด้วย

**3.1 มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด (Amount of production per employee)** เป็นการวัดประสิทธิภาพแรงงานในเชิงมูลค่า แสดงถึงประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานแต่ละคน เทียบกับมูลค่าขายของสินค้าที่ผลิตได้ ดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง มีข้อระวังในการตีความหมาย คือ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของมูลค่าขายของสินค้าที่ผลิตอาจไม่ได้มาจากประสิทธิภาพแรงงานแต่อาจเป็นเพราะการเปลี่ยนแปลงราคาขายหรือปริมาณขายได้

$$\text{Amount of production per employee} = \text{รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต} / \text{จำนวนแรงงานทั้งหมด}$$

**3.2 มูลค่าเพิ่มต่อจำนวนแรงงาน (Amount of processing per employee)** เป็นการวัดการผลิตภาพแรงงานเชิงมูลค่าเพิ่ม (Value-added Productivity) แสดงถึงประสิทธิภาพของแรงงานหนึ่งหน่วย ในการทำให้เกิดผลประโยชน์ที่เกิดจากกระบวนการผลิตหลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องออกแล้ว ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงแสดงถึงประสิทธิภาพของแรงงานต่อมูลค่าที่เกิดจากกระบวนการผลิตสุทธิสูง

$$\text{Amount of processing per employee} = \text{รายรับจากการขายสินค้า} - \text{ค่าวัตถุดิบ} - \text{ค่าชิ้นส่วนต่าง ๆ} \\ \text{ที่ใช้ในการผลิต} - \text{ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต} / \text{จำนวนแรงงานทั้งหมด}$$

**3.3 มูลค่ายอดขายสุทธิกับมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Amount of processing ratio)** บอกถึงความมีประสิทธิภาพในการบริหารค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ถ้าดัชนีมีค่ามากแสดงถึงกิจการมีประสิทธิภาพในการควบคุมค่าใช้จ่ายดังกล่าว และจะดียิ่งขึ้นถ้าค่านี้อยู่สูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม

$$\text{Amount of processing ratio} = (\text{รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต} - \text{ค่าวัตถุดิบ} - \text{ค่าชิ้นส่วนต่าง ๆ} \\ \text{ที่ใช้ในการผลิต} - \text{ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต}) / \text{รายรับจากการขาย} \\ \text{สินค้าที่ผลิต}$$

**3.4 ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม (Personal expense to amount of processing ratio)** พิจารณาคู่กับ Amount of processing per employee เป็นการพิจารณาจัดสรรเงินให้พนักงาน คือ ส่วนแบ่งของพนักงานที่ได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ หากดัชนีนี้มีค่าสูง แสดงว่ามูลค่าเพิ่มในกิจการถูกจัดสรรไปสู่พนักงานมาก หมายถึงส่วนของการดำเนินงานหรือส่วนที่เจ้าของทุนได้รับจะต่ำ ใช้ดัชนีนี้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเรื่องนโยบายค่าจ้างแรงงานของกิจการได้

Personal expense to value added ratio = ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมด / (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าชิ้นส่วนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต)

**3.5 ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Efficiency of machinery investment Ratio)** แสดงถึงการลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมเพียงใดหรือมีการใช้เครื่องจักรได้เต็มที่หรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่าเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือเกิดจากการลงทุนในเครื่องจักรมากเกินไปกว่าการผลิตจริง หรือมีการจัดการเครื่องจักรไม่ดีพอ ใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ไม่ถูกวิธี จึงทำให้ผลิตได้ไม่เต็มที่ ต้องพิจารณาประกอบกับการหมุนเวียนของเครื่องจักรและอุปกรณ์และดัชนีตัวอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

Efficiency of machinery investment ratio = (รายรับจากการขายสินค้าที่ผลิต - ค่าวัตถุดิบ - ค่าชิ้นส่วนต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต - ค่าจ้างเหมาจ่ายที่จ้างหน่วยงานภายนอกผลิต) / ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

**3.6 มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน (Value of machines per employee)** แสดงถึงความสัมพันธ์ของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานต่อจำนวนพนักงานว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอุตสาหกรรมที่เน้นทุนในการดำเนินงาน (Capital Intensive) จะมีค่าของดัชนีตัวนี้สูงกว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอที่จัดเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นแรงงานในการดำเนินงาน (Labor Intensive) ดังนั้นการที่บริษัทแผงวงจรไฟฟ้ามีดัชนีตัวนี้ที่มีค่าสูงกว่าบริษัทเสื้อผ้าสำเร็จรูป ก็ไม่ได้หมายความว่าบริษัทแผงวงจรไฟฟ้ามีการลงทุนที่มากเกินไป

Value of machines per employee = ค่าเฉลี่ยมูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต / จำนวนแรงงานทั้งหมด

**3.7 อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Material cost to production value ratio)** ดัชนีนี้มีค่าสูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขในอดีตหรือค่าเฉลี่ยของกิจการ อาจเกิดจากกระบวนการจัดหาวัตถุดิบไม่มีคุณภาพหรือมีความเสียหายจากการจัดเก็บไม่ถูกต้อง พิจารณาควบคู่กับ raw materials turnover หรือ material cost ratio

Material cost to production value ratio = ค่าวัตถุดิบ / มูลค่าสินค้าที่ผลิต

**3.8 อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต (Labor cost to production value ratio)** แสดงถึงความเข้มข้นของแรงงานในกระบวนการผลิตได้ พิจารณาคู่กับ Amount of processing per employee การเพิ่มขึ้นของ Labor cost to production value ratio น้อยกว่าการ

เพิ่มขึ้นของ Amount of processing per employee ถือว่ากิจการมีประสิทธิภาพของแรงงานที่ดีเมื่อเทียบกับค่าแรงที่เพิ่มขึ้น

$$\text{Labor cost to production value ratio} = (\text{ค่าตอบแทนแรงงานประจำในโรงงาน} + \text{ค่าตอบแทนแรงงานชั่วคราว}) / \text{มูลค่าสินค้าที่ผลิต}$$

#### ส่วนที่ 4 ดัชนีชี้วัดผลผลิตภาพการผลิต (Productivity Ratio)

**ผลผลิตภาพการผลิต (Productivity)** เป็นความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิตที่ได้จากการผลิตหรือการบริการต่อปัจจัยที่ใช้ในการผลิตนั้นๆ หมายถึงความมีประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ (แรงงาน ทรัพย์สิน ที่ดิน วัตถุดิบ และพลังงาน) ในกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการตามที่ต้องการ หรือ การเพิ่มผลผลิต = ผลผลิต / ปัจจัยการผลิต

**มูลค่าเพิ่ม** คือ มูลค่าที่เกิดจากความสามารถของพนักงานและผู้บริหารทุกคนในองค์กรในกระบวนการผลิตหรือแปรสภาพสิ่งของที่ซื้อมาจากภายนอก (เช่น วัตถุดิบ เครื่องมือเครื่องจักร พลังงาน และต้นทุนอื่นๆ) ให้เป็นสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องการ ซึ่งมีสูตรการคำนวณ 2 วิธี คือ

1. วิธีบวก (Addition Method) ดังนี้

$$\text{มูลค่าเพิ่ม} = \text{ค่าใช้จ่ายพนักงาน} + \text{ค่าใช้จ่ายการเงิน} + \text{ค่าเช่า} / \text{ค่าเสื่อมราคา} + \text{ภาษี} + \text{กำไรสุทธิ} + \text{ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จะส่งผลต่อการดำเนินงาน}$$

2. วิธีลบ (Subtraction Method)

$$\text{มูลค่าเพิ่ม} = \text{ขายสุทธิ} - \text{สิ่งที่ซื้อมาจากภายนอก (วัตถุดิบ พลังงาน ฯลฯ)} + \text{การเปลี่ยนแปลงของสินค้าคงเหลือ}$$

ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม จะมีประโยชน์ต่อธุรกิจ SMEs ในการวัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

**ประสิทธิภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity : TFP)** คือผลผลิตที่ผลิตได้โดยอาศัยปัจจัยการผลิตต่างๆ เช่น ปัจจัยแรงงาน ปัจจัยทุน (รวมทั้งที่ดิน) สูตรการคำนวณ คือ

$$\text{TFP} = \text{Output} / (\text{Labour} + \text{Capital})$$

การวัดประสิทธิภาพการผลิตรวม มี 2 แนวคิด คือ

1. การวัดประสิทธิภาพการผลิตในระดับเศรษฐกิจ มี 2 แนวคิด คือ

1.1 การวิเคราะห์บัญชีการเจริญเติบโต (Growth Accounting Analysis) อยู่บนพื้นฐานที่ว่า อัตราการเจริญเติบโตของปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถวัดได้ คือผลต่างของอัตราการเจริญเติบโตของผลผลิตทั้งหมดกับการเจริญเติบโตของปัจจัยการผลิตที่สามารถวัดได้

ในกรณีที่ปัจจัยการผลิตประกอบด้วยแรงงานและทุน เมื่อเขียนเป็นสมการอย่างง่าย จะได้

$$\text{TFP growth rate} = \text{GDP Growth rate} - [(\text{Share of labour input} \times \text{labour growth rate}) + (\text{share of capital input} \times \text{capital growth rate})]$$

**1.2 การวิเคราะห์สมการถดถอย (Regression Analysis)** เป็นการประมาณค่าสัดส่วนของปัจจัยการผลิตโดยใช้สมการถดถอย ทำให้สามารถความสัมพันธ์ระหว่าง GDP ของปัจจัยการผลิตที่วัดได้ ซึ่งได้แก่ แรงงานและทุน และปัจจัยการผลิตที่ไม่สามารถวัดได้ หรือ TFP ดังสมการ

$$\text{GDP} = \text{Weighted factor input} + \text{TFP}$$

ภายหลังการประมวลผลข้อมูล จะได้สมการถดถอยดังนี้

$$\text{GDP} = (a \times \text{Labour}) + (b \times \text{Capital}) + (c \times \text{Time})$$

สัมประสิทธิ์หน้าตัวแปรด้านซ้ายของสมการ (a, b, c) จะแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการผลิตต่างๆ กับ GDP โดยที่

a คือสัมประสิทธิ์ของตัวแปรแรงงาน หมายถึง Weighted Growth in labour input

b คือสัมประสิทธิ์ของตัวแปรทุน หมายถึง Weighted Growth in capital input

c คือสัมประสิทธิ์ของตัวแปรเวลา หมายถึง Weighted Growth in time input

## 2. การวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับหน่วยธุรกิจ

เป็นการวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับองค์กร คือ อัตราส่วนของผลผลิตที่แท้จริงกับปัจจัยการผลิตที่แท้จริง แสดงดังสมการพื้นฐาน คือ

$$\text{TFP} = Y / (aL + bK + \dots\dots\dots)$$

โดยที่

Y หมายถึง ผลผลิตขององค์กร

K หมายถึง การลงทุนในองค์กร

L หมายถึง แรงงาน

ในทางปฏิบัติการวัดประสิทธิภาพการผลิตรวมในระดับองค์กร สามารถทำได้ใน 3 ลักษณะ ดังนี้

**2.1 Productivity Index Approach** โดยการใช้ข้อมูลอนุกรมเวลาของผลผลิตและปัจจัยการผลิตที่แท้จริง (มูลค่าผลผลิตและปัจจัยการผลิตซึ่งหักผลกระทบด้านราคาออกแล้ว) ดัชนีการวัดประสิทธิภาพของการผลิตรวมจะหมายถึงมูลค่าผลผลิตที่แท้จริงหารด้วยมูลค่าปัจจัยการผลิตที่แท้จริง

**2.2 Productivity Approach** วิธีนี้จะเป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของราคาของผลผลิตและปัจจัยการผลิตแยกจากกันโดยเด็ดขาด เรียกว่า การวัด Price Recovery ซึ่งไม่ต้องใช้การวัดมูลค่าที่แท้จริงเหมือนในวิธีแรก แสดงได้ดังสมการต่อไปนี้

$$\text{Output Value} = \text{Output Quantity} \times \text{Output Price} \dots\dots\dots(a)$$

$$\text{Input Value} = \text{Input Quantity} \times \text{Input Price} \dots\dots\dots(b)$$

(a)/(b)

$$\frac{\text{Output Value}}{\text{Input Value}} = \frac{\text{Output Quantity}}{\text{Input Quantity}} \times \frac{\text{Output Price}}{\text{Input Price}}$$

$$\text{Profit ability Index} = \text{Productivity Index} \times \text{Price Recovery Index}$$

**2.3 Residual Approach** วิธีนี้จะอาศัยหลักการเดียวกับวิธี Growth Accounting approach ในการคำนวณ TFP ระดับมหภาค วิธีนี้จะเป็นการคำนวณ TFP ในเชิงอัตราการเจริญเติบโตของผลผลิตลบด้วยอัตราการเติบโตของปัจจัยการผลิต

$$\text{TFP} = \sum[(\text{Output price share}) \times (\text{Output growth rate})] - \sum[(\text{Cost share of input } k) \times (\text{Growth rate of input } k)]$$

สำหรับตัวชี้วัดระดับการเพิ่มผลผลิต มีทั้งหมด 19 ตัว ดังนี้

**1. ผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity)** เป็นตัวชี้วัดที่มีความสำคัญที่สุด เพราะเป็นตัวที่บอกลถึงประสิทธิภาพของพนักงานแต่ละคนในการสร้างมูลค่าเพิ่มในกิจการ หากตัวชี้วัดมีค่ามากแสดงถึงประสิทธิภาพแรงงานสูง

$$\text{Labour Productivity} = \text{มูลค่าเพิ่ม} / \text{จำนวนพนักงาน}$$

**2. ผลิตภาพทุน (Capital Productivity)** แสดงถึงประสิทธิภาพของสินทรัพย์ทุนที่ใช้ดำเนินงานว่ามีความสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการได้เท่าไร นอกจากนี้ยังแสดงถึงประสิทธิภาพในการจัดการด้านการลงทุนของกิจการว่ามีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใดอีกด้วย หากตัวชี้วัดมีค่ามากแสดงถึง ประสิทธิภาพในการบริหารของสินทรัพย์สูง

$$\text{Capital Productivity} = \text{มูลค่าเพิ่ม} / \text{สินทรัพย์รวม (หักเงินทุนในบริษัทอื่นๆ ғанระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)}$$

**3. ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน (Wage Productivity)** เป็นเครื่องชี้วัดที่ควรใช้พิจารณาควบคู่ไปกับผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity) แสดงให้เห็นว่าในค่าจ้างแรงงานหนึ่งบาท จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการได้มากน้อยเพียงใด นอกจากนี้ยังใช้เป็นเครื่องชี้วัดความสามารถทางการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการได้อีกด้วย



Wage Productivity = มูลค่าเพิ่ม / ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส  
สวัสดิการ และเงินสมทบกองทุนต่างๆ

4. **มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม (Value Added to Sales Ratio)** แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนในการดำเนินงาน หากกิจการมีต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น เช่น ค่าวัตถุดิบ หรือค่าจ้างแรงงาน ก็จะส่งผลให้มูลค่าเพิ่มต่ำลง นอกจากนี้ยังสามารถวัดความได้เปรียบในการแข่งขันของกิจการประเภทเดียวกันด้วย

Value Added to Sales Ratio = มูลค่าเพิ่ม / ยอดขาย

5. **ยอดขายรวมต่อพนักงาน (Sales Per Employees)** แสดงถึงประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานแต่ละคน เป็นการวัดประสิทธิภาพในเชิงมูลค่าที่ต้องการแสดงให้เห็นว่าพนักงาน 1 คนสามารถสร้างยอดขายให้กิจการเป็นมูลค่าเท่าไร ถ้าดัชนีนี้มีค่าสูงจะดี แต่ถ้ามีค่าน้อยก็จะแสดงถึงประสิทธิภาพแรงงานต่ำ ปกติแล้วอัตราส่วนของยอดขายต่อจำนวนพนักงานกับตัวชี้วัดผลผลิตภาพแรงงานจะไปในทิศทางเดียวกัน แต่บางครั้งค่าของตัวชี้วัดทั้ง 2 ตัว อาจไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันให้ยึดตัวชี้วัดผลผลิตภาพแรงงานเป็นหลัก แล้วจึงพิจารณาตัวชี้วัดตัวอื่นๆ ประกอบ

Sales Per Employees = ยอดขายรวม / จำนวนพนักงาน

6. **ค่าใช้จ่ายด้านพนักงานต่อยอดขายรวม (Employees Income to Sales Ratio)** แสดงถึงค่าใช้จ่ายที่กิจการจ่ายให้แก่พนักงานเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายทั้งหมดของกิจการ เป็นเครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบว่ากิจการตอบแทนพนักงานได้เหมาะสมมากน้อยเพียงใด เมื่อเทียบกับยอดขายที่ทำได้ หากดัชนีนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการยังสามารถบริหารพนักงานที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพ โดยสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นได้อีก

Employees Income to Sales Ratio = (ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส  
สวัสดิการ เงินสมทบกองทุนต่างๆ) / ยอดขายรวม

7. **มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน (Capital Intensive Ratio)** แสดงถึงความเข้มข้นของการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงานว่ามีความเหมาะสมเพียงใด ขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย

Capital Intensive Ratio = สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่นๆ  
งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน

8. **มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน (Employees Equipment Ratio)** เป็นตัวชี้วัดที่ใช้พิจารณาประกอบกับความเข้มข้นในการลงทุนด้านสินทรัพย์ในการดำเนินงาน เป็นการพิจารณารายละเอียดว่า การลงทุนในสินทรัพย์ส่วนไหนที่มีมากเกินไป

Employees Equipment Ratio = สินทรัพย์ถาวร (หักงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง) / จำนวนพนักงาน

**9. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน (Efficiency of Investment in Current Assets)** แสดงถึงประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการ ถ้าดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมีการเก็บสินค้าคงคลังที่มากเกินไป หรือมีการเก็บหนี้ได้ช้า ส่งผลให้กิจการมีภาระต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น และมูลค่าเพิ่มต่ำ

Efficiency of Investment in Current Assets = มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียน

**10. ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Efficiency of Investment in Equipment)** แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด หากดัชนีนี้มีค่าน้อย แสดงว่ากิจการมีลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป

Efficiency of Investment in Equipment = มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์ถาวร

**11. ประสิทธิภาพการลงทุนในที่ดิน (Land Efficiency Ratio)** แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทที่ดินของกิจการว่าเหมาะสมหรือไม่ หากตัวชี้วัดมีค่าน้อยแสดงถึงการลงทุนในที่ดินมากเกินไป

Land Efficiency Ratio = มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าที่ดิน

**12. ประสิทธิภาพการลงทุนในโรงงาน (Factor Efficiency Ratio)** แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทอาคาร โรงงานและสิ่งก่อสร้างของกิจการ ว่าเหมาะสมหรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงถึงการใช้ประโยชน์จากอาคารโรงงานไม่เต็มที่

Factor Efficiency Ratio = มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าอาคาร

**13. ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร (Machinery Efficiency Ratio)** แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทเครื่องจักรอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด หรือมีการใช้เครื่องจักรได้เต็มที่หรือไม่ หากดัชนีนี้มีค่าน้อย แสดงว่าเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

Machinery Efficiency Ratio = มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์

**14. ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Capital Profit Ratio)** แสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุนหรือสินทรัพย์ที่ลงทุนไปในการดำเนินงาน สามารถนำมาสร้างกำไรกลับคืนมาให้กิจการได้คุ้มค่าน้อยเพียงใด หากดัชนีนี้มีค่าน้อยกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม แสดงว่าสินทรัพย์ทุนที่ใช้ในการดำเนินงานไม่สามารถสร้างกำไรในอัตราที่เหมาะสมกลับคืนมายังกิจการ

Operating Capital Profit Ratio = ยอดขายรวม (หักต้นทุนขายและรายจ่ายในการขายและบริหาร) / สินทรัพย์รวม(หักเงินลงทุนในบริษัทอื่นฯ)

และงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)

**15. การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสำหรับกิจการ (Capital Share Ratio)** แสดงถึงการจัดสรรเงินในส่วนของการดำเนินงาน คือส่วนแบ่งที่เจ้าของทุนและรัฐบาลจะได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ ดังนั้นดัชนีนี้มีค่าน้อย อาจทำให้เจ้าของกิจการมีทุนในการขยายกิจการได้น้อย

$$\text{Capital Share Ratio} = \frac{\text{ยอดขายรวม (หักต้นทุนขายและรายจ่ายในการขายและบริหาร)} / \text{มูลค่าเพิ่ม}}$$

**16. อัตราการหมุนของสินทรัพย์ในการดำเนินงาน (Operating Capital Turnover)** แสดงถึงสินทรัพย์ที่กิจการใช้ไปในการดำเนินงานทั้งหมดสามารถสร้างผลผลิต สามารถขายกลับมาเป็นรายได้ให้กิจการได้เท่าไร หากดัชนีนี้มีค่าน้อยกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการยังใช้สินทรัพย์ในการดำเนินงานไม่เต็มประสิทธิภาพ

$$\text{Operating Capital Turnover} = \frac{\text{ยอดขายรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม (หักเงินลงทุนในบริษัทอื่น ๆ งานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรระหว่างติดตั้ง)}}$$

**17. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขายรวม (Selling & Administration Expense to Sales Ratio)** แสดงถึงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเทียบกับยอดขายทั้งหมดของกิจการ ค่าใช้จ่ายนี้ถือเป็นค่าใช้จ่ายหลักตัวหนึ่งที่สามารถควบคุมได้ หากดัชนีนี้มีค่าน้อยแสดงถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ

$$\text{Selling \& Administration Expense to Sales Ratio} = \frac{\text{รายจ่ายในการขายและบริหาร}}{\text{ยอดขายรวม}}$$

**18. ค่าโสหุ้ยต่อยอดขายรวม (Overhead cost to sales ratio)** แสดงถึงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอื่นๆ เทียบกับยอดขายรวม

$$\text{Overhead cost to sales ratio} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารอื่น ๆ}}{\text{ยอดขายรวม}}$$

**19. ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดต่อยอดขาย (Promotion Cost to Sales Ratio)** แสดงถึงสัดส่วนของค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดทั้งหมดเทียบกับยอดขาย

$$\text{Promotion Cost to Sales Ratio} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาดอื่น ๆ}}{\text{ยอดขายรวม}}$$

ข้อ 1-13 เป็นดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิตภาคอุตสาหกรรม สำหรับข้อ 1-7 และข้อ 14-19 เป็นดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิตด้านการค้าและการบริการ

จากผลผลิตที่กล่าวมาข้างต้นสามารถวิเคราะห์ดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิต (Analysis of Productivity Index) ได้ 3 รูปแบบ คือ

1. การวิเคราะห์สถานะในปัจจุบันของกิจการ เพื่อให้ผู้บริหารทราบจุดอ่อนจุดแข็งของตนเอง หาสาเหตุของปัญหาหรือจุดด้อยในกิจการเพื่อการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องในอนาคต เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์คือ Factor Analysis หรือการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ของแต่ละดัชนี เพื่อนำไปสู่สาเหตุของปัญหาและปัจจัยที่จะมีผลกระทบต่อดัชนีนั้น

2. การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับข้อมูลในอดีต ทำให้ผู้บริหารทราบว่าการบริหารทรัพยากรของบริษัทในอดีตที่ผ่านมามีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพียงใด มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นหรือถดถอยอย่างไร นำมาเป็นเครื่องมือตัวหนึ่งในการคาดการณ์แนวโน้มของบริษัทได้อีกด้วย การวิเคราะห์แนวโน้ม โดยการใช้ข้อมูลในอดีต เปรียบเทียบโดยใช้ กราฟเส้น (Line Chart) กราฟพื้นที่ (Area Chart) หรือ กราฟแท่ง (Bar Chart)

3. การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมหรือคู่แข่งชั้น เพื่อให้นักบริหารกำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างความสามารถแข่งขันในอุตสาหกรรมที่ตนเองอยู่ได้ ทราบถึงสถานะของตนเองในกลุ่มอุตสาหกรรมว่าเป็นผู้นำหรือเป็นผู้ตามในด้านใดก็สามารถนำมากำหนดกลยุทธ์และวางแผนเพื่อสร้างศักยภาพการแข่งขันในอนาคตได้ เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะใช้กราฟเรดาร์ (Radar Chart) มาเป็นเครื่องมือในการพิจารณา<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> เพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, สถาบัน “เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินสถานภาพสถานประกอบการ 2546” จาก <http://www.ftpi.or.th>. (เข้าถึงเมื่อ 26 มิถุนายน 2546)

ภาคผนวก ค

บทสรุปแผนแม่บทอุตสาหกรรมสิ่งทอ

## ภาคผนวก ค

### บทสรุปแผนแม่บทอุตสาหกรรมสิ่งทอ

สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ (2546) ได้จัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบและอุปสรรคต่อการพัฒนาของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยทั้งเรื่องกติกการค้าระหว่างประเทศ นโยบายการค้าระหว่างประเทศ อัตราภาษีนำเข้าสิ่งทอและมาตรการที่ใช้ภาษีของประเทศต่างๆ ตลอดจนการประเมินผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลก โดยประเมินความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย พร้อมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคามของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย จะเห็นได้ว่าประเทศไทยต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่รุนแรงมากขึ้นและประสบกับปัญหาต่างๆ มากมาย จึงต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) แผนแม่บท และแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ชัดเจนและเป็นระบบเพื่อรองรับสถานการณ์ของการแข่งขันทางการค้าที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

นอกจากนี้จากการศึกษาความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมต่างๆ ของ Michael E. Porter ใน 10 ประเทศเมื่อปี 2530 พบว่าความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย จำแนกเป็น 6 กลุ่ม คือ (1) ภาครัฐบาล (2) โครงสร้างอุตสาหกรรม (3) สภาพของตลาดและอุปสงค์ (4) อุตสาหกรรมสนับสนุน (5) ปัจจัยพื้นฐานอื่นๆ และ (6) โอกาส ซึ่งปัจจัยที่สำคัญสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอในปัจจุบันที่ควรจะดำเนินการ ภาครัฐและเอกชนจะต้องร่วมดำเนินการ โดยมุ่งเน้นในด้านต่างๆ เช่น

1. การพัฒนาตลาดสิ่งทอในประเทศให้มีมาตรฐานและคุณภาพสูงขึ้น เพื่อสร้างสมรรถนะและวินัยของผู้ประกอบการในการที่จะผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในด้านที่เกี่ยวข้องกับแฟชั่น และการออกแบบผลิตภัณฑ์
2. การเจรจาการค้ากับต่างประเทศ รวมทั้งการเจรจาในเชิงรุกและเชิงรับ
3. การสนับสนุนการสร้างระบบข่าวสาร ข้อมูล และความรู้ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ภาครัฐและเอกชนต้องประสานความร่วมมือกันอย่างจริงจัง ที่จะสร้างเครือข่ายให้กว้างขวางและทำอย่างต่อเนื่องระยะยาว
4. การเสริมสร้างอุตสาหกรรมสนับสนุนและห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เพื่อเป็นการลดต้นทุน ลดเวลาการส่งมอบ และทำให้สามารถร่วมมือกันผลิตสินค้าได้หลากหลายขึ้น

5. ผู้นำ สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ลักษณะผู้นำที่พึงประสงค์ คือ ต้องประมวลความคิดเห็นและประสานงานกับผู้ประกอบการ รวมทั้งการชี้ช่องทางโอกาสในการประกอบธุรกิจ และเสริมสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการลงทุน และประกอบการ

6. ผู้บริโภค ปัจจุบันนักธุรกิจเริ่มตระหนักถึงความสำคัญของผู้บริโภคหรือผู้ซื้อมากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อต้องการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและเปลี่ยนแปลงตามตลาดได้อย่างรวดเร็ว ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วมากตามความแพร่หลาย และความรวดเร็วของการสื่อสารคมนาคมขนส่ง รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของรายได้

## 1. ทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

เพื่อรองรับสถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรง และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนี้

1.1 การปรับตัวรับการเปิดการค้าเสรี เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยต้องพึ่งพาการส่งออกเป็นหลัก โดยเฉพาะส่งออกไปยังประเทศที่จำกัดการนำเข้า คือ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ดังนั้น เมื่อการค้าสิ่งทอในตลาดโลกจะเปิดเสรี ในปี 2548 ภายใต้ข้อตกลงการค้าสิ่งทอขององค์การการค้าโลก (ATC) ประเทศไทยจะได้รับผลกระทบอย่างมากจากการแข่งขันกับประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานต่ำ เช่น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศอินเดีย และประเทศบังกลาเทศ เป็นต้น ปัจจุบันประสบปัญหาในตลาดญี่ปุ่นที่สัดส่วนมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยมีน้อยมาก และอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มได้รับผลกระทบมากที่สุด ดังนั้นอุตสาหกรรมนี้จะต้องเร่งปรับตัวเอง ทั้งในเรื่องการลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต จะต้องเริ่มหาตลาดเองแทนการรับจ้างผลิตอย่างเดียว รวมทั้งการออกแบบ การมีแบรนด์เนมของตนเอง และการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าด้วย

1.2 การใช้โอกาสจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของประเทศข้างเคียง ในอนาคตคาดว่าอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของประเทศในทวีปเอเชียจะเพิ่มขึ้นมากรวมถึงอุตสาหกรรมปั่นด้าย ทอผ้า และฟอกย้อมของประเทศไทยยังเหนือกว่าประเทศในเอเชียอาคเนย์และเอเชียใต้นอกจากนั้นอุตสาหกรรมเหล่านี้ต้องใช้เงินทุนและความรู้มากขึ้น ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนานาน ดังนั้นประเทศไทยควรถือโอกาสนี้ในการพัฒนาตลาดผ้าฝ้ายในประเทศข้างเคียงเหล่านี้ รวมทั้งการติดตามแนวโน้มของแฟชั่น สี และลวดลายผ้าแบบต่างๆ รวมถึงประเภทของผลิตภัณฑ์ผ้าให้ทันสมัยอยู่เสมอ และจะต้องสร้างโครงข่ายความสัมพันธ์กับผู้ค้าเครื่องนุ่งห่ม และนักออกแบบต่างประเทศ เพื่อที่บุคคลเหล่านี้จะได้สั่งให้โรงงานตัดเย็บเสื้อผ้า และใช้วัตถุดิบจากประเทศไทย

1.3 สร้างตลาดเครื่องนุ่งห่มไทยในประเทศข้างเคียง เนื่องจากประเทศข้างเคียงของไทย ส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีรายได้น้อยและมีสภาพอากาศคล้ายประเทศไทย ดังนั้นประเทศไทยจึงควรที่จะผลักดันตนเองให้เป็นศูนย์กลางธุรกิจแฟชั่นสิ่งทอในภูมิภาคนี้ได้ โดยในระยะแรก สามารถที่จะใช้แบบเสื้อที่มีอยู่แล้วในประเทศไทยเป็นฐานนำร่องก่อนได้ และเมื่อมีนักออกแบบจำนวนมากพอ จึงจะตลาดให้ลึกและขยายมากขึ้น

1.4 ผลผลิตภัณฑ์สิ่งทอของไทยยังสามารถที่จะพัฒนาให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นได้ สินค้าสิ่งทอของไทยยังมีราคาต่ำเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ผลผลิตภัณฑ์สิ่งทอของไทยควรที่จะพัฒนาให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต นอกจากการออกแบบแล้ว ต้องเน้นเรื่องของคุณภาพ ตลอดจนความสามารถในการฟอก ย้อม การพิมพ์ และตกแต่งสำเร็จ เช่น การปั่นด้ายกับทอผ้าด้วยเส้นเล็ก และการตกแต่งผ้าให้เหมาะสมกับการใช้งาน หรือตามที่ผู้บริโภคต้องการ เป็นต้น

1.5 สร้างความหลากหลายของสินค้าสิ่งทอ เช่น กลุ่มสิ่งทอที่ใช้ในยานยนต์ สิ่งทอสำหรับอุตสาหกรรม เคหะสิ่งทอ และผลิตภัณฑ์นอนวูฟเวน (Non-Woven) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลิตภัณฑ์ผ้าอ้อมเด็ก ผ้าอนามัย ชุดผ่าตัดของแพทย์ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในโรงพยาบาล และในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

1.6 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยควรจะให้มีความสำคัญกับปัจจัยการผลิตที่จับต้องไม่ได้ เช่น ระบบการบริหารงาน ความรู้ เทคโนโลยี และข้อมูลข่าวสารต่างๆ ระบบการบริหารการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ภาครัฐและเอกชนรวมทั้งระหว่างเอกชนด้วยกันเองที่ต้องร่วมมือกันมากขึ้น

## 2. วิสัยทัศน์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

วิสัยทัศน์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในอีก 10 ปีข้างหน้าที่ได้กำหนดร่วมกันโดยภาครัฐและเอกชน คือประเทศไทยจะเป็นผู้นำธุรกิจแฟชั่นสิ่งทอทั้งในด้านการบริหารจัดการ การออกแบบ การวิจัยและพัฒนา และการค้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียใต้

วิสัยทัศน์ดังกล่าวมีความสอดคล้องและเป็นผลสืบเนื่องจากวิสัยทัศน์ นโยบาย และโครงการอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ กล่าวคือ



2.1 วิสัยทัศน์อุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ.2545 - 2549) ที่ต้องการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืนภายใต้ความผันผวนของเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศเพื่อความกินดีอยู่ดีของคนไทย

2.2 ยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ปี 2545 กำหนดให้ประเทศไทยศูนย์กลางแฟชั่นของภูมิภาค (Tropical Fashion Center) อุตสาหกรรมแฟชั่นประกอบด้วย สิ่งทอ เครื่องหนัง และเครื่องประดับอัญมณี เนื่องจากอุตสาหกรรมทั้ง 3 สาขาดังกล่าว มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดโลก

### 3. นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

จากวิสัยทัศน์ข้างต้น สามารถกำหนดเป็นนโยบายการพัฒนา เป็น 2 นโยบาย ดังนี้

#### นโยบายที่ 1 การเสริมสร้างองค์ประกอบธุรกิจของธุรกิจสิ่งทอให้ครบวงจร

เกิดจากการพิจารณาอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยซึ่งพัฒนามากว่า 40 ปี โดยเริ่มต้นที่อุตสาหกรรมกลางน้ำ เนื่องจากความต้องการบริโภคภายในประเทศเพิ่มขึ้น และประเทศญี่ปุ่นเริ่มประสบปัญหาการจำกัดโควตาจากประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้น อุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำของไทย จึงอยู่ในฐานะมั่นคงพอสมควรไม่ว่าจะเป็นด้านเทคโนโลยี การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน

ส่วนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีนโยบายเพื่อส่งเสริมการส่งออกเริ่มมีบทบาทในประเทศไทย เมื่อประมาณ 25 ปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันได้รับผลกระทบจากการจำกัดโควตานำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปรุนแรงขึ้น ประกอบกับการคมนาคมขนส่ง สื่อสาร และการตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปสะดวกและรวดเร็วมากขึ้นทำให้เสียเปรียบคู่แข่งหลายๆ ประเทศ อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยจึงเป็นอุตสาหกรรมที่ค่อนข้างเปราะบาง ไม่ว่าจะเป็น การออกแบบเสื้อผ้า สีผ้า เนื้อผ้า การตลาด ค่าขนส่ง ภาษี โควตา ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นต้น ขณะที่ข้อจำกัดทางด้านโควตา และการเปิดประเทศของประเทศจีน ประเทศอินเดีย ประเทศบังกลาเทศ และประเทศปากีสถาน ทำให้ผู้ซื้อสินค้าสิ่งทอหันไปซื้อสินค้าจากประเทศเหล่านั้น โดยเฉพาะสินค้าในหมวดเสื้อผ้าสำเร็จรูป

นอกจากนั้นอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มใช้เงินลงทุนต่ำกว่าอุตสาหกรรมสิ่งทออื่นๆ ประกอบกับพัฒนาการในเรื่องเขตการค้าเสรีและความต้องการสินค้าอย่างเร่งด่วนของผู้ซื้อ ซึ่งเคยต้องการสินค้าภายใน 3 เดือน ลดเหลือเพียง 1 เดือน เพื่อลดค่าใช้จ่ายทางการเงิน การเก็บสินค้าคงคลังและความเสี่ยงทางด้านการค้า ทำให้ประเทศที่มีค่าแรงงานสูงปานกลาง เช่น ประเทศเม็กซิโก ประเทศยุโรปตอนใต้ และประเทศยุโรปตะวันออก เริ่มเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งทอมากขึ้น

ดังนั้นอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกของประเทศไทยจะได้รับผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีอย่างมาก ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยจะพัฒนามานานแล้ว แต่มีเพียงสายการผลิตที่ครบวงจร คือ สามารถผลิตเส้นใยสังเคราะห์จนถึงเครื่องนุ่งห่ม แต่ยังขาดองค์ประกอบอื่นๆ ในวงจรการค้าสิ่งทอ เช่น การหาตลาด การออกแบบ และการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น ดังนั้นนโยบายอุตสาหกรรมสิ่งทอจึงจำเป็นที่จะต้องเสริมสร้างองค์ประกอบอื่นๆ ในวงจรธุรกิจสิ่งทอให้ครบวงจร คือ (1) เรื่องของการตลาด ทั้งในด้านเครือข่ายการตลาด พ่อค้า และแบรนด์เนม (2) การออกแบบ ทั้งในด้าน การออกแบบเครื่องนุ่งห่ม และการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า (3) การวิจัยและพัฒนา ทั้งในด้านเทคนิค การตลาด และการบริหาร และ (4) การพัฒนาอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่นๆ เช่น การผลิตเครื่องจักรอุปกรณ์ สี และวัสดุอื่นๆ ทั้งนี้โดยใช้กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก และใช้ตลาดในประเทศใกล้เคียงเป็นบันไดขั้นแรก ซึ่งตลาดสินค้าสิ่งทอในประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะค่อยๆ เปิดขึ้น ประกอบกับประเทศในเอเชียใต้ เช่น ประเทศอินเดีย ปากีสถาน และบังกลาเทศ ยังไม่สามารถผลิตวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สิ่งทอที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเพื่อการบริโภคและการผลิตได้ ดังนั้นจึงเป็นตลาดที่ประเทศไทยควรให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก

## **นโยบายที่ 2 การเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันกับต่างประเทศ**

การสร้างความสามารถในการแข่งขัน หมายถึงประสิทธิภาพการผลิตรวมถึงองค์ประกอบอื่นๆ ที่จะทำให้ผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าและส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคได้ในมูลค่าที่สูงและในจำนวนมาก ความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้า (Quick Response) ความรู้และความสามารถในการปรับตัวตามตลาด (Flexibility) การบริการลูกค้า (Customer Service) ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม (Creative and Innovative) ความเปิดเผย (Openness) ความพร้อมที่จะปรับปรุง (Willingness to Improve) ทีมงานที่แข็งแกร่ง และความรับผิดชอบต่อสังคม แรงงาน และสิ่งแวดล้อมด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจในอนาคต

ปัจจุบันต้นทุนการผลิตเป็นสัดส่วนไม่มากนักต่อราคาขาย โดยเฉพาะต้นทุนด้านแรงงานตรงและต้นทุนการเงิน (เครื่องจักร) นอกจากนี้จะเน้นการพัฒนาด้านประสิทธิภาพการผลิตและบุคลากรแล้ว จะต้องเน้นการพัฒนาการบริหารโดยรวม ทั้งในสถานประกอบการและประเทศ และภาครัฐสามารถที่จะเข้ามาสนับสนุนได้มาก โดยเฉพาะในด้านสาธารณูปโภค ด้านข่าวสารข้อมูล และการเสริมสร้าง

กับการจัดหาค่าความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ นอกจากนั้นต้องปรับปรุงแนวคิด และ วัฒนธรรมการทำงานโดยเฉพาะในด้านการทำงานเป็นทีม และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น

#### 4. ยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

4.1 แผนพัฒนาประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางธุรกิจแฟชั่นสิ่งทอในภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้ และเอเชียใต้ แนวทางการดำเนินการ คือต้องอาศัยความร่วมมือทั้งจากภาครัฐและ เอกชน ได้แก่ กระทรวงการต่างประเทศ กระทรวงคมนาคม กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการคลัง และ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สถานประกอบการสิ่งทอ และสมาคมสิ่งทอต่างๆ

โครงการภายใต้แผนพัฒนาประเทศไทย ดังต่อไปนี้

4.1.1 โครงการจัดตั้ง Cluster เพื่อผลิตและเจาะตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่

4.1.2 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fashion Designer

4.1.3 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fabric Designer

4.1.4 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา การสร้างแบรนด์เนมสินค้า

4.1.5 โครงการพัฒนาบุคลากรทางด้านการตลาด เช่น Brand Manager, Retail Shop Manager, Brand Financial Controller

4.1.6 โครงการอบรม Merchandiser

4.1.7 โครงการจัดอบรมการทำตลาดและการแสดงสินค้าในต่างประเทศ

4.1.8 โครงการโรงเรียนสอนภาษาต่างประเทศ สำหรับนักการตลาดสิ่งทอ

4.1.9 โครงการประกวดนักออกแบบแฟชั่นเสื้อผ้า ทั้งในระดับประเทศและเอเชีย

4.1.10 โครงการประกวดนักออกแบบผลิตภัณฑ์สิ่งทอ ทั้งในระดับประเทศและเอเชีย

4.1.11 โครงการแสดงแบบในศูนย์แฟชั่น เช่น ปารีส และมิลาน

4.1.12 โครงการวิจัยตลาดสิ่งทอของแต่ละประเทศในภูมิภาคและเผยแพร่

4.1.13 โครงการสร้าง Regional Marketing Network

4.1.14 โครงการเจรจาการค้า และสร้างความสัมพันธ์ กับประเทศในภูมิภาค

4.1.15 โครงการ E-Commerce

4.1.16 โครงการศูนย์รวมผลิตภัณฑ์สิ่งทอไทย

4.1.17 โครงการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์การเป็นศูนย์แฟชั่นและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ

4.1.18 โครงการณรงค์การใช้เสื้อผ้าในประเทศ

4.1.19 โครงการเชิญผู้ซื้อมาประเทศไทย

4.1.20 โครงการจัดแสดงสินค้าในต่างประเทศ

4.1.21 โครงการ “ลำเพ็ญ F4” Fabric, Fashion, Fun and Fair

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ มูลค่าสินค้าส่งออกที่เพิ่มขึ้น จำนวนสถานที่แสดงสินค้า  
ถาวรที่มีขึ้น จำนวนสินค้าแบรนด์เนมของไทยที่มีขายในต่างประเทศ และจำนวนครั้งในการจัดแสดง  
สินค้าไทยที่จัดโดยภาคเอกชน

**4.2 แผนการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าให้สูงและหลากหลายขึ้น** นโยบายนี้เป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในระยะยาว ที่จะทำให้ประเทศไทยมีจุดเด่นของตนเองที่จะแข่งขันกับประเทศอื่น การยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าให้สูงและหลากหลายขึ้นนั้น มีการลงทุนสูง ทั้งในด้านของเครื่องจักร Software การวิจัยทดลอง การอบรมบุคลากร และเวลา เป็นการดำเนินการร่วมกันระหว่างภาคเอกชนกับภาครัฐ

โครงการภายใต้แผนการยกระดับผลิตภัณฑ์สินค้าให้สูงและหลากหลายขึ้น มีดังนี้

4.2.1 โครงการเชื่อมโยงการวิจัยระหว่างผู้ประกอบการและสถาบันการศึกษา

4.2.2 โครงการโรงงานต้นแบบขนาดเล็กในอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์

4.2.3 โครงการจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์สิ่งทอไทย

4.2.4 โครงการความร่วมมือทางวิชาการและถ่ายทอดเทคโนโลยีสิ่งทอทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ

4.2.5 โครงการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ

4.2.6 โครงการซื้อ Patent กรรมวิธีการผลิตหรือจ้างผู้เชี่ยวชาญให้หาวิธีการผลิต

4.2.7 โครงการส่งเสริมการลงทุนในสิ่งทอประเภทใหม่ๆ

4.2.8 โครงการจัดตั้งชมรมเทคนิคสิ่งทอ โดยเฉพาะทางเว็บไซต์

4.2.9 โครงการปรับปรุงเครื่องจักรโดยให้การช่วยเหลือทางการเงิน

4.2.10 โครงการมุ่งเน้นนวัตกรรมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายของ  
อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ ความหลากหลายของสินค้าที่ส่งออก จำนวนสินค้าแบ  
รนด์เนมของไทย จำนวนและค่าใช้จ่ายในงานวิจัย และจำนวนสิทธิบัตรที่เกี่ยวกับสิ่งทอ

### 3. แผนการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต และการบริหารจัดการ

การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตเกิดขึ้นในด้านที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีของ  
เครื่องจักร อายุของเครื่องจักร วัตถุดิบ กระบวนการผลิต ระบบบริหาร และบุคลากร เป็นต้น การ  
ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตในสถานประกอบการ เกิดจากสถานประกอบการเองและต้อง  
ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement) เช่น การสนับสนุนเรื่องระบบ ISO TQM การทำ  
Benchmarking และหา Best Practice เป็นต้น และต้องสนับสนุนให้มีการกระจายความรู้ สร้าง  
ฐานข้อมูล การประกวดและให้รางวัลสำหรับบุคคลหรือบริษัทดีเด่นในด้านการบริหารงาน

โครงการภายใต้แผนการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต และการบริหารจัดการ มีดังนี้

- 3.1 โครงการส่งเสริมการทำ Benchmark ในระดับโรงงาน
- 3.2 โครงการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบการบริหารจัดการมาตรฐาน
- 3.3 โครงการส่งเสริม เผยแพร่ ฝึกอบรมและเข้าไปช่วยบริหารจัดการครบวงจร
- 3.4 โครงการศึกษาค้นคว้าบริษัทที่ดีและเผยแพร่เพื่อเป็นตัวอย่าง
- 3.5 โครงการ Cleaner Technology (น้ำ และพลังงาน)
- 3.6 โครงการวิจัยการใช้วัสดุภายในประเทศแทนวัสดุนำเข้า
- 3.7 โครงการวิจัยเพื่อประดิษฐ์เครื่องมืออุปกรณ์ เพื่อประหยัดเวลาในการทำงาน
- 3.8 โครงการวิจัยเพื่อประยุกต์ใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์
- 3.9 โครงการศูนย์ Computer Software สำหรับสิ่งทอ
- 3.10 โครงการถ่ายทอดความรู้ระหว่างโรงงานภายในประเทศ
- 3.11 โครงการส่งเสริมการ Subcontract งานไปยังต่างจังหวัด
- 3.12 โครงการบริหารระบบคุณภาพของอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ สัดส่วน หรือ จำนวนสถานประกอบที่ได้รับ ISO อายุ  
ของเครื่องจักร และประสิทธิภาพการผลิตต่อคน

### 4. แผนการจัดให้มีการเชื่อมโยงของอุตสาหกรรม (Supply Chain)

แนวคิดเรื่อง Supply Chain Management ขึ้นอยู่กับความไว้วางใจซึ่งกันและกัน  
(Trust) และผลประโยชน์ร่วมกัน (Common Interest) อุตสาหกรรมสิ่งทอมีพัฒนามานาน บุคลากร

ต่างๆ มีความสัมพันธ์รู้จักกัน ห่วงโซ่ธุรกิจมีลักษณะค่อนข้างชัดเจนจากอุตสาหกรรมต้นน้ำถึงปลายน้ำ แต่ธุรกิจข้างเคียงหรือที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอ (Accessories and Packaging) กลับมีความสำคัญน้อย เช่น อุตสาหกรรมเครื่องจักร อุปกรณ์สิ่งทอ สี และวัสดุที่ใช้ในการผลิตสิ่งทอ รวมทั้ง Computer Software จึงมีความเป็นไปได้ที่ธุรกิจข้างเคียงดังกล่าวจะได้รับประโยชน์จากการบริหาร Supply Chain

### โครงการภายใต้แผนการจัดให้มีการเชื่อมโยงของอุตสาหกรรม มีดังนี้

- 4.1 โครงการส่งเสริมให้มีอุตสาหกรรมสนับสนุน
- 4.2 โครงการจัดทำ Supply Chain Management
- 4.3 โครงการสร้างระบบอนุญาโตตุลาการสำหรับการค้า โดยเฉพาะมาตรฐานและคุณภาพ
- 4.4 โครงการพัฒนาระบบการเชื่อมโยงด้วย IT ทั้งในเรื่องข้อมูล และการค้า
- 4.5 โครงการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญ นักออกแบบ

#### ผู้ประกอบการ

- 4.6 โครงการสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการแต่ละรายของอุตสาหกรรมเส้นใย

#### สังเคราะห์

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ จำนวน Supply Chain ที่มีขึ้น และจำนวนอุตสาหกรรมใหม่ที่เกิดขึ้น

## 5. แผนการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมฟอกย้อม

อุตสาหกรรมฟอกย้อมมีพัฒนาไม่โดดเด่นนักเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมสิ่งทออื่น เนื่องจากมีความละเอียดอ่อนทั้งในด้านการผลิต การค้า ตลอดจนต้องมีความรู้ทางเทคนิคสูง ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถ เพราะบริษัทฟอกย้อมอิสระส่วนใหญ่ยังทำหน้าที่เป็นเพียงแคร์รับจ้างผลิต (OEM) อุตสาหกรรมนี้มีความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอในอนาคต ที่จะต้องมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อมารองรับตลาดที่ขยายตัวมากขึ้น

### แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมฟอกย้อม มีดังต่อไปนี้

1. มุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรม (Innovation) ในด้านต่างๆ เช่น ด้านการตลาด (Marketing) และด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เป็นต้น
2. อุตสาหกรรมฟอกย้อมจัดเป็นอุตสาหกรรมการให้บริการ ซึ่งสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จนกลายเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ได้ในอนาคต รวมทั้งการสร้างแบรนด์เนมของตนเอง

3. กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักในประเทศ (Target Customers) ได้แก่ โรงงานทอผ้า และโรงงานเครื่องนุ่งห่ม

4. การจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อม โดยรัฐให้การสนับสนุนทั้งในด้านเงินลงทุน สิทธิประโยชน์ทางด้านภาษี สาธารณูปโภคพื้นฐาน สิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนกำหนดแนวทาง และมาตรการต่างๆ เพื่อจูงใจให้โรงงานเข้ามาอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมและสามารถอยู่รอดได้

5. จัดหาแหล่งน้ำสำหรับอุตสาหกรรมฟอกย้อม ทั้งในด้านปริมาณ คุณภาพ และราคาที่เหมาะสม โครงการภายใต้แผนการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมฟอกย้อม มีดังนี้

5.1 โครงการศึกษาวิจัยความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อม

5.2 โครงการจัดหาผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษา ทางด้านฟอกย้อม และเทคนิคใหม่

5.3 โครงการจัดหาข้อมูล แนวโน้มของสีและการตกแต่งสำเร็จในอนาคต

5.4 โครงการวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ วิธีการในการฟอกย้อมใหม่ที่ไม่ทำลาย

สิ่งแวดล้อม

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ ต้นทุนน้ำที่ลดลง จำนวนโรงงานฟอกย้อมที่เพิ่มขึ้น จำนวนโรงงานฟอกย้อมที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรม และ สิทธิบัตรที่เกี่ยวกับการฟอกย้อม

## 6. แผนส่งเสริมและพัฒนาบุคลากร

บุคลากรในอุตสาหกรรมสิ่งทอยังมีระดับการศึกษาค่อนข้างต่ำ แต่ผู้บริหารระดับสูงเริ่มมีการศึกษาสูงขึ้น จำนวนนักศึกษาที่จบด้านสิ่งทอและทำงานในอุตสาหกรรมนี้ยังมีน้อยมาก หรือมีความรู้เฉพาะทางอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เนื่องจากงานในอุตสาหกรรมนี้เป็นงานหนักและรายได้ไม่มากนัก จึงไม่จูงใจให้คนมาทำงานในด้านนี้ จึงควรจัดให้บุคลากรจากในโรงงานได้มีโอกาสไปสอนในสถาบันการศึกษาในลักษณะ Community College และเงื่อนไขการฝึกงานในโรงงานก็เป็นสิ่งจำเป็น และจะต้องเข้มงวดมากขึ้น สำหรับการพัฒนาบุคลากรที่มีอยู่แล้ว ควรจะเป็นแบบ Professional Training โดยเน้นการสอนที่เกี่ยวกับงานที่ทำอยู่

โครงการภายใต้แผนส่งเสริมและพัฒนาบุคลากร มีดังนี้

6.1 โครงการพัฒนาบุคลากรที่ทำงานในปัจจุบัน ในการฝึกอบรมภาคปฏิบัติด้านต่างๆ

6.2 โครงการเร่งสร้างบุคลากรใหม่โดยกำหนดการฝึกงานเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

6.3 โครงการสนับสนุนให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาหลักสูตรของสถาบันการศึกษา



#### 6.4 โครงการสนับสนุนทุนการศึกษา และประกวดผลงานในระดับต่างๆ

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ จำนวนนักศึกษาที่จบการศึกษายั่งยืนต่อ จำนวนสถานศึกษาที่มีหลักสูตรสิ่งทอ และ จำนวนบุคลากรที่จบปริญญาตรีที่เกี่ยวกับสิ่งทอขึ้นไป

### 7. แผนการปรับปรุงบทบาทของภาครัฐและเอกชน

อุตสาหกรรมของประเทศไทยได้เติบโต หลากหลายและสลับซับซ้อนมากขึ้น ทำให้นโยบายและมาตรการเป็นรายอุตสาหกรรมของภาครัฐมีประสิทธิภาพลดน้อยลง โดยแนวทางปรับปรุงบทบาทภาครัฐและเอกชน มีดังนี้

1. การพัฒนาอุตสาหกรรมเกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการหลายแห่ง จำเป็นต้องมีองค์กรกลางที่จะบริหารและติดตามผลการปฏิบัติตามนโยบายและแผนงานรวมทั้งการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในรายละเอียดของแผนงานดังกล่าว เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

2. ข้อมูลข่าวสารทางการค้าต่างประเทศเป็นเรื่องสำคัญโดยเฉพาะข้อมูลที่เจาะลึกในระดับที่ผู้ประกอบการจะใช้ประโยชน์ได้ ภาครัฐและเอกชนจึงควรร่วมกันสร้างฐานข้อมูลขึ้นมา และเผยแพร่ทั่วไป

3. มาตรฐานสินค้าทั้งในด้านที่จะคุ้มครองผู้บริโภค เพื่อการค้าและการซ่อมบำรุง ควรที่จะมีการประกาศใช้ให้หลากหลายขึ้น และมีการบังคับใช้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอนั้นมีน้อยมาก และไม่เป็มาตรฐานบังคับ

4. คุณภาพและประสิทธิภาพ เป็นหัวใจสำคัญของอุตสาหกรรมที่มีอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้นภาครัฐจะต้องให้ความสำคัญในด้านการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพการผลิต เช่น การประชาสัมพันธ์ การจัดหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านทั้งในและต่างประเทศ และการเผยแพร่ความรู้

5. การพัฒนาบุคลากร เป็นเรื่องสำคัญที่หน่วยงานราชการจะต้องร่วมมือกันหลายแห่ง ทั้งในด้านผู้สำเร็จการศึกษาในอนาคต และการพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

6. ภาคเอกชนโดยทั่วไปยังจะต้องปรับปรุงวัฒนธรรมการทำงานเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในเรื่องเกี่ยวกับบรรษัทภิบาล การพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง การทำงานเป็นทีม ความซื่อสัตย์ และความมีวินัย เป็นต้น ซึ่งจำเป็นที่จะต้องมีการประชาสัมพันธ์และฝึกอบรมให้มากขึ้น

โครงการภายใต้แผนการปรับปรุงบทบาทของภาครัฐและเอกชน มีดังนี้

7.1 โครงการจัดหาและเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ

7.2 โครงการประชาสัมพันธ์ผู้ประกอบการในการปรับปรุงการบริหาร

7.3 โครงการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาคม ผู้ประกอบการ และภาครัฐ

7.4 โครงการประเมินผลการดำเนินการ มาตรการของรัฐที่มีผลกระทบต่อ  
ผู้ประกอบการ

7.5 โครงการเสาะหาข้อมูลในลักษณะที่เป็น Intelligence หรือแนวโน้มการ  
เปลี่ยนแปลง ที่จะมีผลกระทบการค้าส่งต่อต่างประเทศ

7.6 โครงการแนะนำและติดต่อประสานงานกับนักลงทุน หรือสถาบันวิชาการต่างประเทศ

7.7 โครงการสร้างเครือข่ายสนับสนุน ส่งเสริม และช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อย

7.8 โครงการสนับสนุนการวิจัยทางด้านจุลภาค มหภาค ทั้งภายในและนอกประเทศ

7.9 โครงการเสริมสร้างความแข็งแกร่งในด้านการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ ได้แก่ จำนวนเว็บไซต์ และข้อมูลที่มี จำนวนมาตรฐานสินค้า  
จำนวนนักลงทุนต่างประเทศที่มาเปิดกิจการในไทย จำนวนครั้งในการจัดสัมมนาวิชาการ และจำนวน  
สถานประกอบการรายย่อยที่ได้รับการช่วยเหลือ

## 5. โครงการเร่งด่วน ภายใต้แผนแม่บทอุตสาหกรรมสิ่งทอ มีดังนี้

1. โครงการที่ 1.1 โครงการตั้ง Cluster เพื่อผลิตและเจาะตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่
2. โครงการที่ 1.2 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fashion Designer
3. โครงการที่ 1.3 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fabric Designer
4. โครงการที่ 1.4 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา การสร้างแบรนด์เนมสินค้า
5. โครงการที่ 1.6 โครงการอบรม Merchandiser
6. โครงการที่ 1.12 โครงการวิจัยตลาดสิ่งทอของแต่ละประเทศในภูมิภาคและเผยแพร่
7. โครงการที่ 1.13 โครงการสร้าง Regional Marketing Network
8. โครงการที่ 1.16 โครงการศูนย์รวมผลิตภัณฑ์สิ่งทอไทย
9. โครงการที่ 1.17 โครงการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์การเป็นศูนย์แฟชั่นและ  
ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ
10. โครงการที่ 1.18 โครงการเชิญผู้ซื้อมาประเทศไทย

11. โครงการที่ 2.3 โครงการจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์สิ่งทอไทย
12. โครงการที่ 2.9 โครงการปรับปรุงเครื่องจักรโดยให้การช่วยเหลือทางการเงิน
13. โครงการที่ 3.1 โครงการส่งเสริมการทำ Benchmark ในระดับโรงงาน
14. โครงการที่ 3.11 โครงการส่งเสริมการ Subcontract งานไปยังต่างจังหวัด
15. โครงการที่ 4.2 โครงการจัดทำ Supply Chain Management
16. โครงการที่ 5.3 โครงการจัดหาข้อมูล แนวโน้มของสีและการตกแต่งสำเร็จในอนาคต
17. โครงการที่ 5.1 โครงการศึกษาวิจัยความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อม
18. โครงการที่ 6.1 โครงการพัฒนาบุคลากรที่ทำงานในปัจจุบัน ในการฝึกอบรมภาคปฏิบัติด้านต่างๆ
19. โครงการที่ 6.4 โครงการสนับสนุนทุนการศึกษาและประกวดผลงานในระดับต่างๆ
20. โครงการที่ 7.1 โครงการจัดหาและเผยแพร่ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ
21. โครงการที่ 7.7 โครงการสร้างเครือข่ายสนับสนุน ส่งเสริม และช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อย

## 6. โครงการจำแนกตามอุตสาหกรรม

### 6.1 โครงการจำแนกตามอุตสาหกรรมต้นน้ำ จำนวน 4 โครงการ

- โครงการที่ 2.2 โครงการโรงงานต้นแบบขนาดเล็กในอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์
- โครงการที่ 2.10 โครงการมุ่งเน้นนวัตกรรมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายของอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์
- โครงการที่ 3.12 โครงการบริหารระบบคุณภาพของอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์
- โครงการที่ 4.6 โครงการสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการแต่ละรายของอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์

### 6.2 โครงการจำแนกตามอุตสาหกรรมกลางน้ำ จำนวน 8 โครงการ

- โครงการที่ 1.3 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fabric Designer

โครงการที่ 1.10 โครงการประกวดนักออกแบบผลิตภัณฑ์สิ่งทอ ระดับประเทศและเอเชีย

โครงการที่ 1.21 โครงการ “สี่พี้ง F4” Fabric, Fashion, Fun and Fair

โครงการที่ 5.1 โครงการศึกษาวิจัยความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อม

โครงการที่ 5.2 โครงการจัดหาผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษา ทางด้านฟอกย้อม และเทคนิคใหม่

โครงการที่ 5.3 โครงการจัดหาข้อมูล แนวโน้มของสีและการตกแต่งสำเร็จในอนาคต

โครงการที่ 5.4 โครงการวิจัยผลิตภัณฑ์ วิธีการในการฟอกย้อมใหม่ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

โครงการที่ 6.2 โครงการเร่งสร้างบุคลากร กำหนดการฝึกงานเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

### 6.3 โครงการจำแนกตามอุตสาหกรรมปลายทาง จำนวน 8 โครงการ

โครงการที่ 1.2 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา Fashion Designer

โครงการที่ 1.4 โครงการอบรมและให้คำปรึกษา การสร้างแบรนด์เนมสินค้า

โครงการที่ 1.5 โครงการพัฒนาบุคลากรทางการตลาด เช่น Brand Manager, Retail Shop Manager, Brand Financial Controller

โครงการที่ 1.6 โครงการอบรม Merchandiser

โครงการที่ 1.9 โครงการประกวดนักออกแบบแฟชั่นเสื้อผ้า ทั้งในระดับประเทศและเอเชีย

โครงการที่ 1.11 โครงการแสดงแบบในศูนย์แฟชั่น เช่น ปารีส และมิลาน

โครงการที่ 1.18 โครงการรณรงค์การใช้เสื้อผ้าในประเทศ

โครงการที่ 3.11 โครงการส่งเสริมการ Subcontract งานไปยังต่างจังหวัด

ภาคผนวก ง  
แบบสัมภาษณ์

## ภาคผนวก ง

### แบบสัมภาษณ์

โครงการสำรวจระดับผลผลิตภาพการผลิต (Productivity) ของ SMEs ถึงทอ  
ประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยสำหรับลูกค้าของ บสย.

ผู้ตอบแบบสอบถาม

ชื่อ .....

ตำแหน่ง..... โทรศัพท์ .....

#### 1. ข้อมูลทั่วไป

1. ชื่อกิจการ .....

2. ที่ตั้งกิจการ

2.1 ที่ตั้งสำนักงาน .....

2.2 ที่ตั้งโรงงาน (กรณีไม่ได้ตั้งอยู่ที่เดียวกับสำนักงาน).....

3. ผลิตภัณฑ์

3.1 หลัก .....(ในประเทศร้อยละ.....ต่างประเทศร้อยละ.....)

3.2 อื่นๆ .....(ในประเทศร้อยละ.....ต่างประเทศร้อยละ.....)

4. ลักษณะการผลิต

.....4.1 ผลิตเองโดยมีเครื่องหมายการค้า ชื่อ .....

.....4.2 รับจ้างผลิต

5. ข้อมูลเกี่ยวกับพนักงาน

5.1 จำนวนพนักงาน

(1) พนักงานในสำนักงาน จำนวน.....คน (บุคคลในครอบครัวของเจ้าของกิจการ จำนวน.....คน)

(2) พนักงานในโรงงาน จำนวน.....คน (บุคคลในครอบครัวของเจ้าของกิจการ จำนวน.....คน)

(พนักงานชั่วคราว คิดเทียบรายปี เช่น ชั่วคราว 6 เดือน เท่ากับ 0.5 คน หรือ ชั่วคราว 3 เดือน เท่ากับ 0.25 คน)

5.2 ระดับการศึกษาของพนักงาน

(1) ระดับการศึกษาโดยเฉลี่ยของพนักงานในสำนักงาน.....

(2) ระดับการศึกษาโดยเฉลี่ยของพนักงานในโรงงาน.....

5.3 อายุการทำงานของพนักงาน

(1) อายุการทำงานเฉลี่ยของพนักงานในสำนักงาน จำนวน .....ปี

(2) อายุการทำงานเฉลี่ยของพนักงานในโรงงาน จำนวน .....ปี

## 2. ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงาน

2.1 ท่านคาดว่าแนวโน้มการดำเนินงานในปี 2547 มีการเปลี่ยนแปลงจากปี 2546 อย่างไร โดยใช้เครื่องหมาย (+) แทนการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น และเครื่องหมาย (-) แทนการเปลี่ยนแปลงลดลง

	ร้อยละต่อปี
1. อัตราการขายตัวของยอดขาย	.....
2. การเปลี่ยนแปลงของต้นทุน	.....
3. การเปลี่ยนแปลงของกำไร	.....

2.2 ท่านคิดว่าผลิตภาพ (Productivity Awareness) มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงต่อการดำเนินกิจการของท่านมากน้อยเพียงใด

1. มากที่สุด                       2. มาก                       3. ปานกลาง  
 4. น้อย                                       5. ไม่มีความจำเป็นเลย

2.3 กิจการของท่านเคยผ่านการรับรองคุณภาพมาตรฐานต่างๆ อะไรบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ไม่มี                       2. มอก.                       3. KAIZEN SUGGESTION  
 4. QCC                       5. TPM                       6. TQM/TQC  
 7. ISO                       8. G SMEs                       9. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

2.4 หากกำลังการผลิตในช่วงที่ผ่านมาไม่สามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิตสูงสุด ท่านคิดว่าเกิดจากสาเหตุใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
การใช้กำลังการผลิต (Capacity Utilization)					
เทียบกับกำลังการผลิตสูงสุด (Full Capacity)	.....%	.....%	.....%	.....%	.....%
1. การขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ	.....	.....	.....	.....	.....
2. การขาดแคลนวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ	.....	.....	.....	.....	.....
3. การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	.....	.....	.....	.....	.....
4. ความต้องการสินค้าและบริการที่มีต่อสินค้าลดลง	.....	.....	.....	.....	.....
5. การขาดแคลนแรงงาน	.....	.....	.....	.....	.....
6. อื่นๆ (โปรดระบุ) .....	.....	.....	.....	.....	.....

## 2.5 การลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตระหว่างปี 2542 - 2546

(1) มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์

หน่วย : บาท

	ปี 2542		ปี 2543		ปี 2544	
	ไม่มี	มี (โปรดระบุ)	ไม่มี	มี (โปรดระบุ)	ไม่มี	มี (โปรดระบุ)
มูลค่าการลงทุน	.....	.....	.....	.....	.....	.....

	ปี 2545		ปี 2546	
	ไม่มี	มี (โปรดระบุ)	ไม่มี	มี (โปรดระบุ)
มูลค่าการลงทุน	.....	.....	.....	.....

(2) สัดส่วนเงินลงทุนที่ใช้ในการลงทุนดังกล่าวมาจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แหล่งที่มา	ร้อยละ	แหล่งที่มา	ร้อยละ	แหล่งที่มา	ร้อยละ
1.เงินทุนของเจ้าของกิจการ/บริษัทแม่	.....	2.กู้ยืมจากญาติ/เพื่อน	.....	5.อื่นๆ (โปรดระบุ)	.....
3.กำไรสุทธิที่ยังไม่ได้จัดสรรของกิจการ	.....	4.กู้ยืมจากธนาคาร	.....		.....

ในการดำเนินงานของท่านประสบปัญหาเหล่านี้หรือไม่ ถ้ามีโปรดระบุระดับความรุนแรงของปัญหาว่ามีมากน้อยเพียงใด  
ถ้าระดับปัญหาเป็นดังต่อไปนี้คือ 0 = ไม่มีปัญหา, 1 = เป็นปัญหาเล็กน้อย, 2 = ปัญหาปานกลาง, 3 = ปัญหาหนัก

ประเด็นปัญหา	ไม่มีการ ดำเนินการ	มีการดำเนินการ			
		0	1	2	3
<b>2.6 ในการบริหารจัดการกระบวนการผลิตสินค้าภายในองค์กรของท่าน</b>					
1. การวางแผนการผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
2. การบริหารสินค้าคงคลัง	.....	.....	.....	.....	.....
3. การกำหนดมาตรฐานการผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
4. การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
5. การควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
6. การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
7. ความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า	.....	.....	.....	.....	.....
8. การบริหารต้นทุนการผลิต	.....	.....	.....	.....	.....
9. การดูแลเครื่องจักรและอุปกรณ์	.....	.....	.....	.....	.....
10. การดูแลเรื่องอุบัติเหตุความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน	.....	.....	.....	.....	.....
11. ปัญหาอื่นๆ (โปรดระบุ) .....	.....	.....	.....	.....	.....
<b>2.7 ในการบริหารจัดการภายในองค์กรของท่าน</b>					
1. การกำหนดทิศทางและเป้าหมายขององค์กร	.....	.....	.....	.....	.....
2. การกำหนดแผนการดำเนินงาน/ปฏิบัติงาน	.....	.....	.....	.....	.....
3. การติดตาม/วัดผลการดำเนินงานในด้านต่างๆ	.....	.....	.....	.....	.....
4. การสื่อสารภายในองค์กร/การถ่ายทอดนโยบาย	.....	.....	.....	.....	.....
5. ระบบการจัดเก็บข้อมูลการปฏิบัติงานต่างๆ	.....	.....	.....	.....	.....
6. การแสวงหาลูกค้าต่างประเทศ/ตลาดต่างประเทศ	.....	.....	.....	.....	.....
7. ความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้า/บริการ	.....	.....	.....	.....	.....
8. การรับรู้/ทราบความต้องการของลูกค้า	.....	.....	.....	.....	.....
9. การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญของบุคลากร	.....	.....	.....	.....	.....
10. การบริหารสภาพคล่อง	.....	.....	.....	.....	.....
11. ปัญหาอื่นๆ (โปรดระบุ) .....	.....	.....	.....	.....	.....



## 2.8 ท่านมีความเห็นว่าปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของท่านมากน้อยเพียงใด

ประเด็นปัญหา	0	1	2	3	กรุณาย้ายความปัญหาที่เกิดขึ้น
1. การสื่อสารโทรคมนาคม	.....	.....	.....	.....	.....
2. กระแสไฟฟ้า	.....	.....	.....	.....	.....
3. การขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ	.....	.....	.....	.....	.....
4. อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	.....	.....	.....	.....	.....
5. การชำระภาษีอากร	.....	.....	.....	.....	.....
6. กฎระเบียบ/พิธีการทางศุลกากร	.....	.....	.....	.....	.....
7. กฎหมายแรงงาน	.....	.....	.....	.....	.....
8. ทักษะ/การศึกษา/คุณภาพ ของแรงงาน	.....	.....	.....	.....	.....
9. การจดทะเบียน/ขออนุญาต ดำเนินธุรกิจ	.....	.....	.....	.....	.....
10. การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อกับ สถาบันการเงิน	.....	.....	.....	.....	.....
11. ต้นทุนการกู้ยืม (เช่น ดอกเบี้ย)	.....	.....	.....	.....	.....
12. ความไม่แน่นอนของนโยบาย ทางเศรษฐกิจของรัฐบาล	.....	.....	.....	.....	.....
13. เศรษฐกิจขาดเสถียรภาพ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนผันผวน, เงินเฟ้อ	.....	.....	.....	.....	.....
14. คอร์รัปชั่น	.....	.....	.....	.....	.....
15. การผูกขาดในธุรกิจ	.....	.....	.....	.....	.....
16. อื่นๆ (โปรดระบุ).....	.....	.....	.....	.....	.....

## 2.9 ท่านมีข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานของภาครัฐ ในการยกระดับผลิตภาพการผลิตภายในองค์กรของท่านอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือของท่าน  
(ข้อมูลและตัวเลขที่ตอบในแบบสอบถามจะถูกเก็บเป็นความลับ)

### 3. ข้อมูลเชิงปริมาณ

#### 3.1 งบกำไรขาดทุน

	หน่วย : บาท				
	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
รายได้	.....	.....	.....	.....	.....
- รายได้จากการขาย	.....	.....	.....	.....	.....
- รายได้อื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
รายได้รวม	.....	.....	.....	.....	.....
หัก ต้นทุนขาย	.....	.....	.....	.....	.....
- วัตถุดิบ	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าแรงพนักงานในโรงงาน	.....	.....	.....	.....	.....
(เงินเดือน/โบนัส/สวัสดิการ/เงินสมทบ)	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าเช่าในส่วนของโรงงาน	.....	.....	.....	.....	.....
- ต้นทุนการผลิตอื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าเสื่อมราคาโรงงานและเครื่องจักรอุปกรณ์	.....	.....	.....	.....	.....
ต้นทุนการขายรวม	.....	.....	.....	.....	.....
กำไรขั้นต้น (Gross Profit)	.....	.....	.....	.....	.....
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าแรงพนักงานในสำนักงาน	.....	.....	.....	.....	.....
(เงินเดือน/โบนัส/สวัสดิการ/เงินสมทบ)	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าเช่าสำนักงาน	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าใช้จ่ายในการขาย	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาพนักงาน	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
- ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน	.....	.....	.....	.....	.....
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม	.....	.....	.....	.....	.....
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	.....	.....	.....	.....	.....
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	.....	.....	.....	.....	.....
กำไรก่อนหักภาษี (EBT)	.....	.....	.....	.....	.....
หัก ภาษีเงินได้	.....	.....	.....	.....	.....
กำไรสุทธิ/ขาดทุนสุทธิ	.....	.....	.....	.....	.....

## 3.2 งบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	.....	.....	.....	.....	.....
บวก ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	.....	.....	.....	.....	.....
เงินสดคงเหลือจากการดำเนินงาน (EBITDA)	.....	.....	.....	.....	.....
หัก ภาระคืนเงินกู้	.....	.....	.....	.....	.....
ดอกเบี้ยจ่าย	.....	.....	.....	.....	.....
เงินสดคงเหลือสุทธิ	.....	.....	.....	.....	.....
บวก เงินสดคงเหลือยกมา	.....	.....	.....	.....	.....
เงินสดคงเหลือสุทธิ (NET cash Flow)	.....	.....	.....	.....	.....
Time Interest Earned Ratio (เท่า)	.....	.....	.....	.....	.....
EBITDA Coverage Ratio (เท่า)	.....	.....	.....	.....	.....

## 3.3 งบดุล

หน่วย : บาท

	ปี 2542	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545	ปี 2546
1.สินทรัพย์	.....	.....	.....	.....	.....
1.1 สินทรัพย์หมุนเวียน	.....	.....	.....	.....	.....
- เงินสด/เงินฝากธนาคาร	.....	.....	.....	.....	.....
- ลูกหนี้การค้า	.....	.....	.....	.....	.....
- สินค้าคงเหลือ	.....	.....	.....	.....	.....
- อื่นๆ (.....)	.....	.....	.....	.....	.....
1.2 เงินลงทุนในบริษัทอื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
1.3 สินทรัพย์ถาวร	.....	.....	.....	.....	.....
- ที่ดินและอาคาร	.....	.....	.....	.....	.....
- เครื่องจักรและอุปกรณ์	.....	.....	.....	.....	.....
- งานระหว่างก่อสร้าง/เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	.....	.....	.....	.....	.....
1.4.สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
สินทรัพย์รวม	.....	.....	.....	.....	.....
2.หนี้สิน	.....	.....	.....	.....	.....
2.1 เงินกู้ระยะยาว	.....	.....	.....	.....	.....
2.2 เงินกู้ระยะสั้น (P/N, O/D, L/C)	.....	.....	.....	.....	.....
2.3 เจ้าหนี้การค้า	.....	.....	.....	.....	.....
2.4 เจ้าหนี้อื่นๆ	.....	.....	.....	.....	.....
หนี้สินรวม	.....	.....	.....	.....	.....
3.ส่วนของผู้ถือหุ้น	.....	.....	.....	.....	.....
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	.....	.....	.....	.....	.....

## จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์สามารถสรุปได้ดังนี้

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ตารางที่ ง - 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ประกอบการ SMEs ทั้งหมด

ID	ขนาด	สถานที่ตั้ง	คุณภาพสินค้า	ลักษณะการผลิต	ตลาด	ระดับการศึกษาในสนง.(เฉลี่ย)	ระดับการศึกษาใน รง.(เฉลี่ย)	อายุการทำงานในสนง.(เฉลี่ย)	อายุการทำงานใน รง.(เฉลี่ย)
1.	กลาง	กทม.	A	brand	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมปลาย	14 ปี	8 ปี
2.	กลาง	สมุทรสาคร	B	brand	ต่างประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	9 ปี	9 ปี
3.	กลาง	กทม.	B	brand	ต่างประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	16 ปี	8 ปี
4.	กลาง	กทม.	B	brand	ต่างประเทศ	ปวช.	ประถม	10 ปี	8 ปี
5.	กลาง	กทม.	B	brand	ในประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	9 ปี	9 ปี
6.	กลาง	กทม.	A	brand	ต่างประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	10 ปี	5 ปี
7.	กลาง	ปทุมธานี	A	brand	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	5 ปี	5 ปี
8.	กลาง	กทม.	C	brand	ต่างประเทศ	ปวส.	ประถม	12 ปี	8 ปี
9.	กลาง	นครปฐม	B	OEM	ในประเทศ	ปวช.	ประถม	5 ปี	5 ปี
10.	กลาง	เชียงใหม่	A	brand	ทั้งในและต่างประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	6 ปี	6 ปี
11.	กลาง	ชัยนาท	B	OEM	ทั้งในและต่างประเทศ	ปวช.	ประถม	10 ปี	8 ปี
12.	กลาง	อุบลราชธานี	A	OEM	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	5 ปี	4 ปี
13.	กลาง	กทม.	A	Brand	ทั้งในและต่างประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	10 ปี	4 ปี
14.	กลาง	กทม.	B	Brand	ทั้งในและต่างประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	12 ปี	8 ปี
15.	กลาง	ร้อยเอ็ด	C	OEM	ในประเทศ	มัธยมปลาย	ประถม	12 ปี	8 ปี
16.	กลาง	ร้อยเอ็ด	B	Brand	ในประเทศ	มัธยมต้น	ประถม	8 ปี	6 ปี
17.	กลาง	มุกดาหาร	C	Brand	ในประเทศ	ปริญญาตรี	ประถม	10 ปี	6 ปี
18.	กลาง	อุดรธานี	C	OEM	ในประเทศ	ปวช.	ประถม	11 ปี	8 ปี
19.	กลาง	เลย	C	Brand	ในประเทศ	มัธยมต้น	ประถม	7 ปี	7 ปี
20.	กลาง	กทม.	A	OEM	ทั้งในและต่างประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	10 ปี	5 ปี
21.	ย่อม	กทม.	B	OEM	ทั้งในและต่างประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	7 ปี	6 ปี
22.	ย่อม	ร้อยเอ็ด	B	OEM	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	7 ปี	6 ปี
23.	ย่อม	กทม.	B	Brand	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	5 ปี	5 ปี
24.	ย่อม	แพร่	B	OEM	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	12 ปี	10 ปี
25.	ย่อม	กทม.	B	OEM	ในประเทศ	ปวช.	ประถม	6 ปี	5 ปี
26.	ย่อม	นนทบุรี	C	OEM	ในประเทศ	ปวช.	มัธยมต้น	11 ปี	8 ปี
27.	ย่อม	กทม.	B	OEM	ในประเทศ	ปริญญาตรี	มัธยมต้น	8 ปี	6 ปี
28.	ย่อม	เชียงใหม่	C	OEM	ในประเทศ	มัธยมต้น	ประถม	10 ปี	8 ปี
29.	ย่อม	อุดรธานี	C	OEM	ในประเทศ	ปวช.	ประถม	15 ปี	8 ปี
30.	ย่อม	ชัยภูมิ	B	brand	ในประเทศ	มัธยมปลาย	ประถม	8 ปี	6 ปี

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ตารางที่ ง - 2 การเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในปี 2547

	การเปลี่ยนแปลง	ขนาดกลาง (ราย)	ร้อยละ	ขนาดย่อม (ราย)	ร้อยละ	ผลรวม (ราย)	ร้อยละ
อัตราการขยายตัวของยอดขาย	เพิ่มขึ้น	20	67	10	33	30	100
	ลดลง	-	-	-	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุน	เพิ่มขึ้น	20	67	10	33	30	100
	ลดลง	-	-	-	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของกำไร	เพิ่มขึ้น	18	60	10	33	28	93
	ลดลง	2	7	-	-	2	7

ตารางที่ ง-3 ความสำคัญของผลิตภาพของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ความสำคัญของผลิตภาพ (Productivity)	ขนาดกลาง (ราย)	ร้อยละ	ขนาดย่อม (ราย)	ร้อยละ	ผลรวม (ราย)	ร้อยละ
1.มากที่สุด	7	23	4	13	11	37
2.มาก	10	33	4	13	14	47
3.ปานกลาง	3	10	1	3	4	13
4.น้อย	-	-	1	3	1	3
5.ไม่มีความจำเป็นเลย	-	-	-	-	-	-
รวม	20	67	10	33	30	100

ตารางที่ ง - 4 ผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป ที่มีการรับรองคุณภาพและมาตรฐานต่างๆ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

มาตรฐานต่าง ๆ	ขนาดกลาง (ราย)	ขนาดย่อม (ราย)	ผลรวม (ราย)
1.ไม่มี	4	3	7
2.มอก.	2	1	3
3.KAIZEN SUGGESTION	-	-	-
4.QCC	10	3	13
5.TPM	-	-	-
6.TQM/TC	4	3	7
7.ISO	-	-	-
8.G.SMES	-	-	-
9.BOI	3	-	3
รวม	23	10	33

ตารางที่ 5 - 5 สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปไม่สามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิตในช่วงปี 2542-2546 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สาเหตุที่ไม่สามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิต	ขนาดกลาง (ราย)					ขนาดย่อม (ราย)					ผลรวม (ราย)				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1. การขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
2. การขาดแคลนวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1
3. การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	15	14	15	15	14	8	8	8	8	8	23	22	23	23	22
4. ความต้องการสินค้าและบริการที่มีต่อสินค้าลดลง	1	1	2	2	2	1	1	-	1	1	2	2	2	3	3
5. การขาดแคลนแรงงาน	16	16	16	15	15	5	5	4	4	3	21	22	20	19	18
6. อื่นๆ															
6.1 การผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน	2	-	-	1	-	-	-	-	-	-	2	-	-	1	-
6.2 วัตถุดิบมีราคาสูง	-	-	1	1	1	-	-	1	1	-	-	-	2	2	1
6.3 เลือกกู้มั่วลูกค้า	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-
6.4 ข้อจำกัดเกี่ยวกับฤดูกาล	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
<b>รวม</b>	<b>36</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>34</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>48</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>47</b>

ตารางที่ ง- 6 มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป  
ในประเทศไทย ในช่วงปี 2542-2546

มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักร	ขนาดกลาง (บาท)	ขนาดย่อม (บาท)	ผลรวม (บาท)
2542	21,234,000	600,000	21,884,000
2543	1,800,000	1,896,000	12,696,000
2544	8,000,000	2,116,000	10,156,000
2545	55,668,000	4,130,000	59,798,000
2546	20,139,000	8,200,000	28,339,000
<b>รวม</b>	<b>115,881,000</b>	<b>16,942,000</b>	<b>132,823,000</b>

ตารางที่ ง- 7 แหล่งที่มาของเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

แหล่งที่มาของเงินทุน	ขนาดกลาง (ราย)	ร้อยละ	ขนาดย่อม (ราย)	ร้อยละ	ผลรวม (ราย)	ร้อยละ
1.เงินทุนของเจ้าของกิจการ	20	32	10	32	30	42
2.เงินกู้ยืมญาติ/เพื่อน	3	5	-	-	3	5
3.กำไรสุทธิที่ยังไม่ได้จัดสรรของกิจการ	1	1	-	-	1	1
4.เงินกู้ยืมจากธนาคาร (โดยมี บสย.ค้ำประกันบางส่วน)	19	20	10	32	29	41
5.อื่นๆ (ไปรตระบุ)	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>43</b>	<b>60</b>	<b>20</b>	<b>64</b>	<b>63</b>	<b>100</b>





ตารางที่ 8 - 8 ประมวลผลปัญหาการดำเนินงานที่ผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ปัญหา	SMEs ขนาดกลาง				SMEs ขนาดย่อม				SMEs ขนาดกลางและขนาดย่อม						
	ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา			ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา			ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา					
		ไม่มี	เล็กน้อย	ปานกลาง		มาก	ไม่มี	เล็กน้อย		ปานกลาง	มาก	ไม่มี	เล็กน้อย	ปานกลาง	มาก
<b>ในการบริหารจัดการกระบวนการผลิตสินค้าภายในองค์กร</b>															
1. การวางแผนการผลิต	-	1	13	6	-	-	3	5	1	1	-	4	18	7	1
2. การบริหารสินค้าคงคลัง	-	1	12	5	2	-	3	5	2	-	-	4	17	7	2
3. การกำหนดมาตรฐานการผลิต	-	3	11	4	2	-	4	5	-	1	-	7	16	4	3
4. การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนเข้าสู่กระบวนการผลิต	-	2	14	3	1	-	7	3	-	-	-	9	17	3	1
5. การควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ผลิต	-	2	12	5	1	-	3	5	1	1	-	5	17	6	2
6. การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญของแรงงานในสายการผลิต	-	2	8	6	4	-	1	7	1	1	-	3	15	7	5
7. ความตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้า	-	8	11	1	-	-	8	2	-	-	-	16	13	1	-
8. การบริหารต้นทุนการผลิต	-	-	7	9	4	-	5	5	-	-	-	5	12	9	4
9. การดูแลเครื่องจักรและอุปกรณ์	-	8	11	1	-	-	-	9	1	-	-	8	20	2	-
10. การดูแลเรื่องอุบัติเหตุความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน	-	8	12	-	-	-	9	1	-	-	-	17	13	-	-
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>35</b>	<b>111</b>	<b>40</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>43</b>	<b>47</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>78</b>	<b>158</b>	<b>46</b>	<b>18</b>
<b>ในการบริหารจัดการภายในองค์กรของท่าน</b>															
1. การกำหนดทิศทางและเป้าหมายขององค์กร	-	6	12	2	-	-	1	4	5	-	-	7	16	7	-
2. การกำหนดแผนการดำเนินงาน/ปฏิบัติงาน	-	6	12	2	-	-	5	4	-	3	-	11	16	2	3
3. การติดตาม/วัดผลการดำเนินงานในด้านต่างๆ	-	2	16	2	-	1	3	5	1	-	1	5	21	3	-
4. การสื่อสารภายในองค์กร/การถ่ายทอดคน โขบาย	-	3	15	2	-	1	4	5	-	-	1	7	20	2	-
5. ระบบการจัดเก็บข้อมูลการปฏิบัติงานต่างๆ	-	3	9	6	2	1	3	5	1	-	1	6	14	7	2
6. การแสวงหาลูกค้าต่างประเทศ/ตลาดต่างประเทศ	2	3	7	5	3	1	2	2	5	-	3	5	9	10	3
7. ความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้า/บริการ	-	9	6	5	-	-	9	1	-	-	-	18	7	5	-
8. การรับรู้/ทราบความต้องการของลูกค้า	-	10	8	2	-	-	8	2	-	-	-	18	10	2	-
9. การพัฒนาทักษะ/ความชำนาญของบุคลากร	-	-	13	5	2	-	-	6	2	2	-	-	19	7	4
10. การบริหารสภาพคล่อง	-	-	9	9	2	-	1	5	3	1	-	1	14	12	3
<b>รวม</b>	<b>2</b>	<b>42</b>	<b>107</b>	<b>40</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>78</b>	<b>146</b>	<b>57</b>	<b>15</b>

ตารางที่ ง - 9 ประมวลผลปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการSMWs. สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ปัญหา	SMEs ขนาดกลาง					SMEs ขนาดย่อม					SMEs ขนาดกลางและขนาดย่อม				
	ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา				ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา				ไม่ ดำเนินการ	ปัญหา			
		ไม่มี	เล็กน้อย	ปานกลาง	มาก		ไม่มี	เล็กน้อย	ปานกลาง	มาก		ไม่มี	เล็กน้อย	ปานกลาง	มาก
1. การสื่อสารโทรคมนาคม	-	3	17	-	-	-	5	5	-	-	-	8	22	-	-
2. กระแสไฟฟ้า	-	3	14	3	-	-	5	5	-	-	-	8	19	3	-
3. การขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ	-	5	12	-	3	-	6	3	-	1	-	11	15	-	4
4. อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	1	7	12	-	-	-	3	7	-	-	1	10	19
5. การชำระภาษีอากร	-	1	3	10	6	-	3	3	4	-	-	4	6	14	6
6. กฎระเบียบ/พิธีการทางศุลกากร	-	3	4	8	5	-	2	7	1	-	-	5	11	9	5
7. กฎหมายแรงงาน	-	1	16	3	-	-	3	7	-	-	-	4	23	3	-
8. ทักษะ/การศึกษา/คุณภาพของแรงงาน	-	1	4	9	6	-	-	3	3	4	-	1	7	12	10
9. การจดทะเบียน/ขออนุญาตดำเนินธุรกิจ	-	13	7	-	-	-	8	1	1	-	-	21	8	1	-
10. การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อกับสถาบันการเงิน	-	3	14	3	-	-	2	6	1	1	-	5	20	4	1
11. ต้นทุนการกู้ยืม เช่น ดอกเบี้ย	-	-	2	2	16	-	-	-	3	7	-	-	2	5	23
12. ความไม่แน่นอนของนโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐบาล	-	-	9	9	2	-	1	4	4	1	-	1	13	13	3
13. เศรษฐกิจขาดเสถียรภาพ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนเงินเพื่อ	-	1	5	9	5	-	1	2	5	2	-	2	7	14	7
14. คอร์รัปชัน	-	15	5	-	-	-	10	-	-	-	-	25	5	-	-
15. การผูกขาดในธุรกิจ	-	15	4	1	-	-	10	-	-	-	-	25	4	1	-
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>117</b>	<b>64</b>	<b>55</b>	<b>-</b>	<b>56</b>	<b>46</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>-</b>	<b>120</b>	<b>163</b>	<b>89</b>	<b>78</b>

ส่วนที่ 3 งบการเงินของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ตารางที่ ง - 10 ประมวลผลงบกำไรขาดทุนของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

งบกำไรขาดทุน	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อย จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
- รายได้จากการขาย	1,746,805	1,641,085	1,711,748	2,059,092	2,193,113	1,460,596	1,319,080	1,334,208	1,638,620	1,671,167	268,669	311,725	360,510	393,242	488,116
- รายได้อื่นๆ	50,450	79,963	79,864	84,691	85,728	4,270	25,183	10,110	2,469	1,495	46,180	54,780	69,754	82,222	84,233
<b>รายได้รวม</b>	<b>1,797,255</b>	<b>1,721,048</b>	<b>1,791,612</b>	<b>2,143,783</b>	<b>2,278,841</b>	<b>1,467,408</b>	<b>1,346,806</b>	<b>1,346,862</b>	<b>1,643,634</b>	<b>1,675,208</b>	<b>314,849</b>	<b>366,505</b>	<b>430,264</b>	<b>475,464</b>	<b>572,349</b>
<b>หัก ต้นทุนขาย</b>															
- วัสดุคืบ	1,133,700	958,423	1,025,319	1,358,231	1,449,957	932,980	732,522	758,432	1,049,841	1,081,170	200,720	225,901	266,887	308,390	368,787
- ค่าแรงพนักงานในโรงงาน (โบนัสน,สวัสดิการ,สมทบ)	165,206	162,421	182,321	204,621	208,065	133,700	130,217	139,152	153,962	151,333	31,506	32,204	43,169	50,659	56,732
- ค่าเช่าในส่วนของโรงงาน	1,859	1,859	2,459	2,459	2,459	1,859	1,859	2,459	2,459	2,459	-	-	-	-	-
- ต้นทุนการผลิตอื่นๆ	138,678	125,192	102,770	116,066	120,216	114,153	93,707	67,634	82,616	78,398	24,525	31,485	35,136	33,450	41,818
- ค่าเสื่อมราคาโรงงานและเครื่องจักร	38,647	42,531	45,987	48,719	62,378	29,714	32,834	35,500	37,240	47,640	8,933	9,697	10,487	11,479	14,738
<b>ต้นทุนขายรวม</b>	<b>1,478,090</b>	<b>1,290,426</b>	<b>1,358,856</b>	<b>1,730,096</b>	<b>1,843,075</b>	<b>1,212,406</b>	<b>991,139</b>	<b>1,003,177</b>	<b>1,326,118</b>	<b>1,361,000</b>	<b>265,684</b>	<b>299,287</b>	<b>355,679</b>	<b>403,978</b>	<b>482,075</b>
<b>กำไรขั้นต้น(Gross Profit)</b>	<b>319,165</b>	<b>430,622</b>	<b>432,756</b>	<b>413,687</b>	<b>435,766</b>	<b>255,002</b>	<b>355,667</b>	<b>343,685</b>	<b>317,516</b>	<b>314,208</b>	<b>49,165</b>	<b>67,218</b>	<b>74,585</b>	<b>71,486</b>	<b>90,274</b>
<b>หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>															
- ค่าแรงพนักงานในสำนักงาน (โบนัสน,สวัสดิการ,สมทบ)	96,952	90,594	102,601	113,733	120,967	82,231	72,076	80,424	88,855	93,458	14,721	18,518	22,177	24,878	27,509
- ค่าเช่าสำนักงาน	3,017	1,702	1,518	1,602	3,414	1,631	941	733	681	681	1,386	761	785	921	2,733
- ค่าใช้จ่ายในการขาย	77,611	83,572	88,545	86,756	102,807	58,981	61,789	62,399	65,924	69,986	18,630	21,783	26,146	20,832	32,821
- ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนา	2,517	2,734	3,658	3,550	3,605	1,933	2,014	2,927	2,749	2,708	584	720	731	801	897
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	43,739	32,500	50,531	60,580	53,497	31,103	19,389	33,617	42,775	34,163	12,636	13,111	16,914	17,805	19,334
- ค่าเสื่อมราคาในสำนักงาน	7,970	9,339	10,864	12,025	12,496	6,090	6,854	7,621	8,648	9,079	1,880	2,485	3,243	3,377	3,417
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหารรวม</b>	<b>231,806</b>	<b>220,441</b>	<b>257,717</b>	<b>278,246</b>	<b>296,786</b>	<b>181,969</b>	<b>163,063</b>	<b>187,721</b>	<b>209,632</b>	<b>210,075</b>	<b>49,837</b>	<b>57,378</b>	<b>69,996</b>	<b>68,614</b>	<b>86,711</b>
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี(EBIT)</b>	<b>87,359</b>	<b>210,181</b>	<b>175,039</b>	<b>135,441</b>	<b>138,980</b>	<b>73,033</b>	<b>192,604</b>	<b>155,964</b>	<b>107,884</b>	<b>104,133</b>	<b>(672)</b>	<b>9,840</b>	<b>4,589</b>	<b>2,872</b>	<b>3,563</b>
<b>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>30,295</b>	<b>33,462</b>	<b>35,029</b>	<b>44,216</b>	<b>49,920</b>	<b>22,783</b>	<b>25,577</b>	<b>27,844</b>	<b>35,353</b>	<b>38,995</b>	<b>7,512</b>	<b>7,885</b>	<b>7,185</b>	<b>8,863</b>	<b>10,925</b>
<b>กำไรก่อนหักภาษี (EBT)</b>	<b>57,064</b>	<b>176,719</b>	<b>140,010</b>	<b>91,225</b>	<b>89,060</b>	<b>50,250</b>	<b>167,027</b>	<b>128,120</b>	<b>72,531</b>	<b>65,138</b>	<b>(8,184)</b>	<b>1,955</b>	<b>(2,596)</b>	<b>(5,991)</b>	<b>(7,362)</b>
<b>หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>	<b>17,119</b>	<b>53,016</b>	<b>42,003</b>	<b>27,368</b>	<b>26,718</b>	<b>15,075</b>	<b>50,108</b>	<b>38,436</b>	<b>21,759</b>	<b>19,541</b>	<b>-</b>	<b>587</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>39,945</b>	<b>123,703</b>	<b>98,007</b>	<b>63,858</b>	<b>62,342</b>	<b>22,883</b>	<b>140,309</b>	<b>128,120</b>	<b>57,456</b>	<b>15,030</b>	<b>(8,184)</b>	<b>1,369</b>	<b>(2,596)</b>	<b>(5,991)</b>	<b>(7,362)</b>

ตารางที่ 11 - ประมวลผลงบกระแสเงินสดของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

งบกระแสเงินสด	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี(EBIT)	87,359	210,181	175,039	135,441	138,980	73,033	192,604	155,964	107,884	104,133	(672)	9,840	4,589	2,872	3,563
บวก ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	46,617	51,870	56,851	60,744	74,874	35,804	39,688	43,121	45,888	56,719	10,813	12,182	13,730	14,856	18,155
เงินสดคงเหลือจากการดำเนินงาน (EBITDA)	133,976	262,051	231,890	196,185	213,854	108,837	232,292	199,085	153,772	160,852	10,141	22,022	18,319	17,728	21,718
หัก ภาระต้นเงินกู้	17,725	30,453	35,873	39,137	45,023	14,765	24,971	28,121	27,468	28,647	2,960	5,482	7,752	11,669	16,376
ดอกเบี้ยจ่าย	30,295	33,462	35,029	44,216	49,920	22,783	25,577	27,844	35,353	38,995	7,512	7,885	7,185	8,863	10,925
เงินสดคงเหลือสุทธิ	85,956	198,136	160,988	112,832	118,911	71,289	181,744	143,120	90,951	93,210	331	8,655	3,382	2,804	5,583
บวก เงินสดคงเหลือยกมา	-	85,956	284,092	445,080	557,912	-	71,289	253,033	396,153	487,104	-	331	8,324	11,706	8,902
เงินสดคงเหลือสุทธิ(Net Cash Flow)	85,956	284,092	445,080	557,912	676,823	71,289	253,033	396,153	487,104	580,314	331	8,324	11,706	8,902	3,319
Time Interest Earned Ratio (เท่า)	2.88	6.28	5.00	3.06	2.78	3.21	7.53	5.60	3.05	2.67	(0.09)	1.25	0.64	0.32	0.33
EBITDA Coverage Ratio (เท่า)	2.79	4.10	3.27	2.35	2.25	2.90	4.60	3.56	2.45	2.38	0.97	1.65	1.23	0.86	0.80

ตารางที่ ง - 12 ประมวลผลงบดุลของผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

งบดุล	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1.สินทรัพย์															
1.1 สินทรัพย์หมุนเวียน	1,006,777	831,244	1,066,390	829,623	926,671	750,351	633,706	803,810	657,275	690,433	259,548	201,212	267,255	177,113	241,447
- เงินสด/เงินฝากธนาคาร	24,926	38,563	33,587	36,344	56,738	18,816	31,013	24,360	28,806	46,014	9,032	11,203	13,750	11,996	15,571
- ลูกหนี้การค้า	536,889	398,215	476,673	307,873	348,703	400,191	302,132	361,052	246,161	255,762	135,838	94,297	113,238	59,761	91,004
- สินค้าคงเหลือ	404,783	360,876	467,971	445,262	471,006	304,716	272,873	354,253	351,225	348,574	99,265	87,964	114,265	94,095	122,183
- อื่นๆ (สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ๆ )	40,179	33,590	88,159	40,144	50,224	26,628	27,688	64,145	31,083	40,083	15,413	7,748	26,002	11,261	12,689
1.2 เงินลงทุนในบริษัทอื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.3 สินทรัพย์ถาวร	637,154	612,865	595,068	640,589	698,849	504,620	480,128	471,190	513,631	564,797	135,893	135,983	126,926	129,828	136,762
- ที่ดิน	205,611	213,921	214,762	225,597	275,421	167,499	175,809	176,740	183,364	233,688	40,212	40,099	39,811	43,844	43,184
- สิ่งปลูกสร้าง (สำนักงาน, โรงงาน)	257,801	235,768	229,944	222,419	218,475	199,609	176,690	175,490	168,183	168,538	57,451	58,440	54,005	53,957	49,811
- เครื่องจักรและอุปกรณ์	172,462	161,962	145,036	141,379	204,953	136,232	127,415	113,634	110,890	162,571	38,130	36,354	33,029	31,954	43,701
- งานระหว่างก่อสร้าง/เครื่องจักรระหว่างติดตั้ง	1,280	1,214	5,326	51,194	-	1,280	214	5,326	51,194	-	100	1,090	81	73	66
1.4.สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	42,148	41,085	38,355	35,097	32,519	29,657	27,779	24,566	22,880	21,735	12,491	13,306	13,789	12,217	10,784
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>1,686,079</b>	<b>1,485,194</b>	<b>1,699,813</b>	<b>1,505,309</b>	<b>1,658,039</b>	<b>1,284,628</b>	<b>1,141,613</b>	<b>1,299,566</b>	<b>1,193,786</b>	<b>1,276,965</b>	<b>407,932</b>	<b>350,501</b>	<b>407,970</b>	<b>319,158</b>	<b>388,993</b>
2.หนี้สิน															
2.1 เงินกู้ระยะยาว	162,582	173,386	160,297	172,386	259,931	110,977	124,029	100,438	135,640	220,419	51,605	49,357	59,859	36,746	39,512
2.2 เงินกู้ระยะสั้น (P/N, O/D, L/C)	344,556	412,922	399,918	468,441	473,413	244,056	305,974	281,450	341,121	321,351	100,500	106,948	118,468	127,320	152,062
2.3 เจ้าหนี้การค้า	698,472	458,121	624,910	338,569	421,939	542,125	371,904	499,129	293,247	333,191	156,347	86,217	125,781	45,322	88,748
2.4 เจ้าหนี้อื่นๆ	150,943	88,483	91,284	100,276	41,266	126,083	67,013	77,154	89,632	37,628	24,860	21,470	14,130	10,644	3,638
<b>หนี้สินรวม</b>	<b>1,193,971</b>	<b>1,132,912</b>	<b>1,276,409</b>	<b>1,079,672</b>	<b>1,196,549</b>	<b>1,023,241</b>	<b>868,920</b>	<b>958,171</b>	<b>859,640</b>	<b>912,589</b>	<b>333,312</b>	<b>263,992</b>	<b>318,238</b>	<b>220,032</b>	<b>283,960</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>492,108</b>	<b>352,282</b>	<b>423,404</b>	<b>425,637</b>	<b>461,490</b>	<b>261,387</b>	<b>272,693</b>	<b>341,395</b>	<b>334,146</b>	<b>364,376</b>	<b>74,620</b>	<b>86,509</b>	<b>89,732</b>	<b>99,126</b>	<b>105,033</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,686,079</b>	<b>1,485,194</b>	<b>1,699,813</b>	<b>1,505,309</b>	<b>1,658,039</b>	<b>1,284,628</b>	<b>1,141,613</b>	<b>1,299,566</b>	<b>1,193,786</b>	<b>1,276,965</b>	<b>407,932</b>	<b>350,501</b>	<b>407,970</b>	<b>319,158</b>	<b>388,993</b>



ตารางที่ 13 - ดัชนีด้านการบริหารต้นทุนผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ดัชนีด้านการบริหารต้นทุน	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงต้นทุนวัตถุดิบต่อต้นทุนรวม	0.68	0.66	0.66	0.70	0.70	0.69	0.66	0.66	0.71	0.71	0.66	0.66	0.65	0.67	0.67
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(3.67)	-	6.09	0.72	N/A	(4.37)	0.61	6.66	1.28	N/A	(0.46)	(1.22)	4.01	(0.59)
2.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงค่าแรงงานทางตรงต่อต้นทุนรวม	0.10	0.11	0.12	0.11	0.10	0.10	0.12	0.12	0.10	0.100	0.103	0.093	0.105	0.111	0.103
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	12.12	5.41	(10.26)	(3.81)	N/A	19.39	3.42	(14.88)	(2.91)	N/A	(9.71)	12.90	5.71	(7.21)
3.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงค่าเสื่อมราคาในโรงงานต่อต้นทุนรวม	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	26.09	-	(13.79)	20.00	N/A	31.82	6.90	(19.36)	6.90	N/A	(3.45)	(10.71)	-	8.00
4.ร้อยละของ การเปลี่ยนแปลงต้นทุนแรงงานรวมต่อต้นทุนรวม	0.16	0.17	0.18	0.16	0.16	0.16	0.18	0.19	0.16	0.16	0.15	0.15	0.16	0.17	0.15
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	9.49	5.78	(10.93)	(2.48)	N/A	14.47	4.95	(14.66)	(0.61)	N/A	(3.29)	(8.05)	3.77	(8.38)
5.ร้อยละของ การเปลี่ยนแปลงต้นทุนการผลิตรวมต่อต้นทุนรวม	0.87	0.86	0.84	0.86	0.86	0.87	0.86	0.84	0.87	0.87	0.84	0.84	0.84	0.87	0.85
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.38)	(1.52)	2.49	(0.12)	N/A	(1.26)	(1.98)	2.85	0.23	N/A	(0.24)	(0.33)	(0.36)	(0.93)
6.ร้อยละของ การเปลี่ยนแปลงค่าแรงงานทางอ้อมต่อต้นทุนรวม	0.058	0.062	0.066	0.058	0.06	0.06	0.07	0.07	0.06	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	6.90	6.45	(12.12)	1.72	N/A	6.56	7.69	(14.29)	3.33	N/A	12.50	-	-	(7.41)
7.ร้อยละของ การเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่ายในการขายต่อต้นทุนรวม	0.05	0.06	0.06	0.05	0.05	0.04	0.06	0.05	0.04	0.05	0.06	0.06	0.06	0.05	0.06
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	21.28	-	(21.05)	11.11	N/A	27.91	(1.82)	(18.52)	4.55	N/A	3.28	-	(26.98)	30.44
8.ร้อยละของ การเปลี่ยนแปลงดอกเบี้ยจ่ายต่อต้นทุนรวม	0.018	0.023	0.022	0.023	0.024	0.017	0.023	0.024	0.024	0.026	0.025	0.023	0.017	0.019	0.020
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	27.78	(4.35)	4.55	4.35	N/A	35.29	4.35	-	8.33	N/A	(8.00)	(26.09)	11.77	5.26
9.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานต่อต้นทุนรวม	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	20.00	16.67	(14.29)	-	N/A	50.00	16.67	(14.29)	-	N/A	16.67	14.29	(12.50)	(14.29)
10.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงภาษีและค่าธรรมเนียม ต่อต้นทุนรวม	0.03	0.02	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.03	0.03	0.02	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(15.39)	45.46	(3.13)	(16.13)	N/A	(26.09)	70.59	-	(20.69)	N/A	(7.32)	7.90	(4.88)	(26.30)
11.ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อต้นทุนรวม	0.14	0.15	0.16	0.14	0.14	0.13	0.14	0.16	0.14	0.13	0.16	0.16	0.16	0.14	0.15
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	7.41	8.97	(13.29)	0.73	N/A	8.53	4.67	(14.01)	(1.48)	N/A	1.27	1.89	(11.73)	5.59

ตารางที่ 14 - ดัชนีด้านการบริหารการเงินผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ดัชนีด้านการบริหารการเงิน	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1.อัตราผลกำไรต่อต้นทุนการดำเนินงาน	0.65	1.22	1.02	0.97	0.94	0.98	1.30	1.01	0.95	0.86	0.66	0.78	0.83	0.72	0.86
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	88.29	(16.37)	(4.89)	(2.88)	N/A	33.61	(22.78)	(5.66)	(0.98)	N/A	19.91	6.95	(13.24)	19.14
2.อัตราผลกำไรต่อยอดขาย	0.05	0.12	0.10	0.06	0.06	0.05	0.14	0.12	0.07	0.06	0.01	0.03	0.01	0.01	0.01
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	148.98	(19.67)	(35.71)	(3.18)	N/A	186.00	(18.88)	(43.10)	(6.06)	N/A	1250.00	(59.26)	(45.47)	-
3.อัตราผลกำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.65	1.22	1.02	0.97	0.94	0.98	1.30	1.01	0.95	0.86	0.66	0.78	0.83	0.72	0.86
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	88.29	(16.37)	(4.89)	(2.88)	N/A	33.61	(22.78)	(5.66)	(9.26)	N/A	17.91	6.95	(13.24)	19.14
4.อัตรากำไรต่อมูลค่าการลงทุน	0.19	0.29	0.26	0.28	0.26	0.20	0.31	0.26	0.27	0.25	0.12	0.19	0.18	0.22	0.23
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	53.44	(12.07)	7.84	(4.36)	N/A	56.78	(15.39)	0.76	(7.52)	N/A	58.68	(4.69)	22.40	3.57
5.อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	0.18	0.25	0.24	0.19	0.19	0.17	0.26	0.26	0.19	0.19	0.16	0.18	0.17	0.15	0.16
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	40.45	(3.20)	(20.25)	(0.01)	N/A	51.72	(3.11)	(24.31)	(2.89)	N/A	17.31	(5.46)	(13.30)	5.33
6.ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์	3.65	4.89	4.23	5.04	4.94	5.61	4.94	3.95	4.92	4.60	4.22	4.24	4.80	4.80	5.50
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	33.76	(13.39)	19.05	(1.97)	N/A	(12.02)	(20.13)	24.69	(7.16)	N/A	0.43	13.17	0.04	13.59
7.อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย	0.13	0.12	0.14	0.12	0.13	0.12	0.12	0.13	0.12	0.12	0.15	0.15	0.16	0.14	0.15
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(1.60)	12.20	(10.15)	0.81	N/A	(3.33)	15.52	(8.96)	(1.64)	N/A	(1.32)	3.33	(11.61)	6.57
8.อัตรากำไรหมุนเวียนในสินทรัพย์ถาวร	1.07	1.16	1.05	1.42	1.37	1.14	1.18	1.04	1.38	1.31	0.78	1.05	1.06	1.49	1.47
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	8.72	(9.06)	35.10	(3.51)	N/A	3.33	(12.20)	32.92	(4.72)	N/A	35.49	0.86	41.23	(1.28)
9.อัตรากำไรหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	3.35	4.32	3.76	6.96	6.54	3.67	4.46	3.73	6.68	6.55	2.32	3.89	3.80	7.96	6.29
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	29.09	(13.03)	85.23	(6.15)	N/A	21.57	(16.33)	79.01	(1.90)	N/A	67.69	(2.24)	109.37	(20.95)
10.อัตรากำไรหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	2.57	3.76	2.87	6.33	5.40	2.71	3.62	2.70	5.61	5.03	2.01	4.25	3.42	10.49	6.45
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	46.02	(23.69)	120.86	(14.70)	N/A	32.78	(25.49)	107.75	(10.29)	N/A	111.07	(19.53)	206.67	(38.53)



## ตารางที่ 14 (ต่อ)

ดัชนีด้านการบริหารการเงิน (ต่อ)	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
11. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ	4.44	4.77	3.83	4.82	4.84	4.82	4.94	3.80	4.68	4.81	3.17	4.17	3.77	5.05	4.68
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	7.410	(19.73)	25.78	0.48	N/A	2.07	(22.97)	23.09	2.69	N/A	31.37	(9.65)	34.21	(7.30)
12. อัตราการหมุนเวียนของวัตถุดิบ	1.59	1.80	1.75	1.58	1.57	1.57	1.84	1.78	1.57	1.55	1.57	1.62	1.61	1.54	1.55
%การเปลี่ยนแปลง	N/A	13.03	(2.73)	(9.67)	(0.38)	N/A	16.91	(3.43)	(11.82)	(1.09)	N/A	3.38	(0.62)	(4.34)	0.71
13. อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	0.02	0.04	0.03	0.04	0.06	0.02	0.04	0.03	0.04	0.07	0.03	0.05	0.05	0.07	0.06
%การเปลี่ยนแปลง	N/A	90.48	(25.00)	33.33	52.50	N/A	100.00	(33.33)	42.86	65.00	N/A	62.50	1.92	3.175	(1.54)
14. อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	0.84	0.87	0.96	0.91	0.99	0.82	0.85	0.94	0.91	1.00	0.92	0.94	1.03	0.97	0.99
ร้อยละของ%การเปลี่ยนแปลง	N/A	2.73	10.28	(4.29)	8.21	N/A	3.40	10.11	(3.10)	9.80	N/A	1.74	10.35	(6.58)	2.28
15. อัตราส่วนดอกเบี้ยจ่ายและส่วนลดต่อยอดขาย	0.017	0.019	0.020	0.021	0.022	0.016	0.019	0.021	0.022	0.023	0.024	0.022	0.017	0.019	0.019
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	11.77	5.26	5.00	4.76	N/A	18.75	10.53	4.76	4.55	N/A	(8.33)	(22.73)	11.77	-
16. อัตราการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.30	1.74	1.41	1.51	1.51	1.93	1.76	1.38	1.54	1.55	1.82	1.57	1.42	1.31	1.30
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	34.36	(19.25)	7.12	0.30	N/A	(8.80)	(21.64)	11.38	0.85	N/A	(13.68)	(9.99)	(7.42)	(0.61)
17. อัตราการใช้สินทรัพย์ถาวรต่อการลงทุนระยะยาว	0.97	1.17	1.02	1.07	0.97	1.36	1.21	1.07	1.09	0.97	1.08	1.001	0.85	0.96	0.56
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	19.84	(12.61)	5.10	(9.52)	N/A	(10.70)	(11.90)	2.53	(11.62)	N/A	(7.06)	(15.29)	12.74	(1.05)
18. อัตราการใช้เงินทุนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.29	0.24	0.25	0.28	0.28	0.20	0.24	0.26	0.28	0.29	0.18	0.25	0.22	0.31	0.27
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(18.84)	5.06	13.66	(1.77)	N/A	17.73	10.04	6.46	1.79	N/A	34.97	(10.93)	41.36	(13.18)
19. อัตราส่วนของหนี้สินต่อทุน	2.43	3.22	3.02	2.54	2.59	3.92	3.19	2.81	2.57	2.51	4.47	3.05	3.55	2.22	2.70
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	32.56	(6.25)	(15.85)	2.21	N/A	(18.62)	(11.90)	(8.34)	(2.64)	N/A	(31.68)	16.22	(37.41)	21.80

ตารางที่ 15 - 15 คำนวณวัดสถานภาพสถานประกอบการผู้ประกอบการ SMEs สิ่งทอประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ดัชนีวัดสถานภาพของสถานประกอบการ	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1.มูลค่าสินค้าที่ผลิตต่อจำนวนแรงงานทั้งหมด	184.64	168.50	161.61	191.91	187.51	520.17	469.27	458.43	529.35	441.43	45.86	50.23	53.12	59.31	68.85
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.74)	(4.09)	18.75	(2.29)	N/A	(9.79)	(2.31)	15.47	(16.61)	N/A	9.52	5.76	11.65	16.09
2.มูลค่าเพิ่มต่อแรงงาน	8.98	20.58	15.79	12.12	11.44	25.89	67.11	53.09	34.75	27.44	(0.098)	1.35	0.57	0.36	0.43
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	129.28	(23.27)	(2.32)	(5.68)	N/A	159.22	(20.90)	(34.55)	(21.03)	N/A	1,275.51	(57.94)	(36.86)	19.83
3.มูลค่ายอดขายสุทธิต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	0.02	0.07	0.06	0.03	0.03	0.02	0.10	0.10	0.04	0.01	(0.03)	0.004	(0.006)	(0.013)	(0.013)
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	227.27	(23.61)	(45.46)	(10.00)	N/A	550.00	(8.65)	(63.16)	(74.29)	N/A	115.39	(250.00)	(116.67)	-
4.ค่าตอบแทนแรงงานทั้งหมดต่อมูลค่าเพิ่ม	0.15	0.15	0.16	0.15	0.14	0.15	0.15	0.16	0.15	0.15	0.15	0.14	0.15	0.16	0.15
%การเปลี่ยนแปลง	N/A	0.69	8.16	(6.29)	(3.36)	N/A	-	7.43	(7.56)	1.36	N/A	(6.12)	10.15	4.61	(7.55)
5.ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์	1.85	2.66	2.98	2.93	2.13	1.87	2.79	3.02	2.86	1.93	1.29	1.85	2.26	2.24	2.07
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	43.65	12.22	1.94	(27.34)	N/A	49.09	8.35	(5.32)	(32.48)	N/A	43.45	22.12	(0.93)	(7.64)
6.มูลค่าการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่อการจ้างงาน	17.72	15.86	13.08	12.66	16.86	48.29	44.40	38.68	35.71	42.84	5.55	4.98	4.08	3.99	5.26
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(10.50)	(17.49)	(3.26)	33.25	N/A	(8.07)	(12.88)	(7.66)	19.95	N/A	(10.30)	(18.15)	(2.26)	31.89
7.อัตราส่วนค่าวัตถุดิบต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	0.63	0.56	0.57	0.63	0.64	0.64	0.54	0.56	0.64	0.65	0.64	0.62	0.62	0.65	0.64
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(11.73)	2.693	10.84	0.32	N/A	(14.47)	3.49	13.50	0.94	N/A	(3.45)	0.65	4.68	(0.77)
8.อัตราส่วนค่าตอบแทนแรงงานทางตรงต่อมูลค่าสินค้าที่ผลิต	0.092	0.094	0.102	0.095	0.091	0.091	0.097	0.103	0.094	0.090	0.100	0.088	0.100	0.107	0.099
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	2.17	8.51	(6.86)	(4.21)	N/A	6.59	6.19	(8.74)	(4.26)	N/A	(12.00)	13.64	7.00	(7.48)

ตารางที่ ง - 16 ดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิตภาพผู้ประกอบการ SMEs ถึงทอประ เภทเสื่อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ดัชนีชี้วัดการเพิ่มผลผลิตภาพ	SMEs จำนวน 30 ราย					SMEs ขนาดกลาง จำนวน 20 ราย					SMEs ขนาดย่อม จำนวน 10 ราย				
	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546	2542	2543	2544	2545	2546
1.ผลผลิตภาพแรงงาน	184.637	168.499	161.61	191.91	187.513	515.82	477.42	471.51	531.50	433.37	45.86	50.23	53.12	59.31	68.85
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.77)	(4.09)	18.75	(2.29)	N/A	(7.44)	(1.24)	12.23	(18.46)	N/A	9.52	5.76	11.65	16.09
2.ผลผลิตภาพทุน	1.07	1.16	1.06	1.47	1.37	1.13	1.20	1.07	1.44	1.29	0.77	1.05	1.06	1.49	1.47
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	8.72	(8.88)	39.45	(6.78)	N/A	5.820	(10.83)	34.95	(10.80)	N/A	35.62	0.57	41.23	(1.21)
3.ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน	6.86	6.80	6.29	6.73	6.93	6.74	6.77	6.31	6.80	6.72	6.81	7.23	6.58	6.29	6.79
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(0.79)	(7.557)	7.09	2.85	N/A	5.01	(6.85)	7.74	(0.71)	N/A	6.09	(8.81)	(4.41)	7.94
4.มูลค่าเพิ่มต่อยอดขายรวม	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.99	1.02	1.03	1.04	0.98	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	-	-	-	-	N/A	2.52	1.18	(2.43)	(2.19)	N/A	-	-	-	-
5.ยอดขายรวมต่อพนักงาน	184.64	168.50	161.61	191.91	187.51	520.17	469.27	458.43	529.35	441.43	45.86	50.23	53.12	59.31	68.85
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.74)	(4.09)	18.75	(2.29)	N/A	(9.79)	(89.68)	15.47	(16.61)	N/A	9.52	5.76	11.65	16.09
6.มูลค่าสินทรัพย์ในการดำเนินงาน	173.08	145.29	152.85	130.17	136.43	454.93	397.70	440.52	367.99	336.49	59.41	47.89	50.36	39.80	46.79
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(16.06)	5.20	(14.84)	4.01	N/A	12.58	10.77	(16.47)	(8.56)	N/A	(19.40)	5.17	(20.96)	17.55
7.มูลค่าสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน	65.33	59.89	53.20	52.76	57.50	178.43	167.22	158.57	148.93	148.83	19.78	18.49	15.66	16.19	16.44
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.33)	(11.17)	(0.82)	8.87	N/A	(6.28)	(5.17)	(6.07)	(0.07)	N/A	(6.54)	(15.29)	3.35	1.60
8.ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน	1.79	2.07	1.68	2.58	2.4	1.94	2.16	1.72	2.51	2.38	1.21	1.82	1.61	2.69	2.37
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	15.97	(18.84)	53.81	(4.84)	N/A	11.50	(20.31)	45.73	(5.14)	N/A	50.12	(11.59)	66.77	(11.73)
9.ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	2.82	2.81	3.01	3.35	3.26	2.88	2.85	2.94	3.21	2.91	2.32	2.69	3.39	3.66	4.19
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(0.46)	7.23	11.16	(2.57)	N/A	(1.04)	3.01	9.29	(9.37)	N/A	16.31	25.79	8.02	14.28
10.ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักร	10.42	10.63	12.35	15.16	11.12	10.68	10.75	12.19	14.88	10.12	8.26	10.08	13.03	14.88	13.10
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	1.97	16.25	22.75	(26.73)	N/A	0.68	13.36	22.07	(32.03)	N/A	22.10	29.21	14.22	(11.83)
11.ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินการ	65.33	59.88	53.20	52.76	57.50	178.43	167.22	158.57	148.93	148.83	19.78	18.49	15.66	16.19	16.44
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลง	N/A	(8.33)	(11.17)	(0.82)	8.99	N/A	(6.28)	(5.17)	(6.07)	(0.071)	N/A	(6.54)	(15.29)	3.35	1.60

## ภาคผนวก จ

แผนพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย

## ภาคผนวก จ

# แผนพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย

### 1. โครงการสิ่งทอที่ดำเนินการและโครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในปี 2545 (อุตสาหกรรม, กระทรวง สำนักบริการส่งออก 2545)

#### ตารางที่ จ - 1 สรุปโครงการสิ่งทอที่ดำเนินการและโครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในปี 2545

โครงการ	ระยะเวลา	กิจการที่ดำเนินการ
1.พัฒนาผ้าผืน	ปี 2540-2542	- จัดผู้เชี่ยวชาญจากฝรั่งเศสคัดเลือกและให้คำปรึกษา แนะนำด้านออกแบบผ้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดยุโรปและจัดงาน/เข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่ปารีส บริษัทที่เข้าร่วมโครงการ 26 บริษัท ในปี 40,41 และ 22 บริษัทในปี 42
	ปี 2543-2544	- จัดผู้เชี่ยวชาญจากฝรั่งเศสจัดสัมมนาให้คำแนะนำด้านแนวโน้มแฟชั่น
	ปี 2544	- จัดผู้เชี่ยวชาญจากอิตาลีให้คำแนะนำด้านเทคนิคการทอ การฟอกย้อม มีบริษัทเข้าร่วมโครงการ 5 บริษัท
	ปี 2545	- จัดผู้เชี่ยวชาญจากอิตาลีดำเนินการต่อ มีบริษัทเข้าร่วมโครงการ 7 บริษัท
2.สร้าง Brand Name ในอุตสาหกรรม เสื้อผ้าสำเร็จรูป		- ไม่ได้แยกออกมาเป็นโครงการแต่สนับสนุนผ่านทางกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ งาน Garment Mission to Japan, งาน Thailand Exhibition ชาร์จาห์, งาน who's next , งาน Asean Trade Fair , งาน Made in Thailand และงาน BIFF ให้คำปรึกษา แนะนำ เตรียมความพร้อมสำหรับรายใหม่ ให้ข้อมูลผู้ซื้อชาวทั้งในและต่างประเทศเพื่อประชาสัมพันธ์
3.โครงสร้างความร่วมมือในอุตสาหกรรม ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ		- ไม่ตั้งเป็นโครงการเฉพาะ แต่ได้แทรกไว้ในกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ (1) งาน BIFF ผลักดันให้ทุกกลุ่มเข้าร่วมงาน เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงและได้ติดต่อกันมาต่อเนื่องทุกปี (2) การประชาสัมพันธ์ทั้งในและต่างประเทศ ให้ข่าวและข้อมูลเพื่อนำไปเผยแพร่ให้แก่แต่ละฝ่ายตระหนักถึงความสำคัญ (3) การเตรียมการจัด Garment Mission to Japan ปี 2545 ได้จัดงานนัดพบผู้ผลิตผ้าผืนกับผู้ผลิตเสื้อผ้าแบรนด์ไทย เพื่อให้มีโอกาสเจรจา มีผู้เข้าชมผ้าผืน 7 ราย ผู้ผลิตเสื้อผ้าแบรนด์ 15 ราย
4.โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (เป็นผ้าและผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแฟชั่นเครื่องแต่งกาย)	ปี 2544	- ร่วมเป็นวิทยากรให้หน่วยงานต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และภูมิภาค - มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญสมัครคัดเลือก สถาปนิก คัดเลือกผู้ผลิต ให้คำแนะนำด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยได้เดินทางร่วมกับผู้เชี่ยวชาญไปสำรวจและแนะนำ 35 หมู่บ้าน - จัดนิทรรศการแสดงผลงานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้า BIFF' 02 มีตัวอย่างสินค้าจาก 21 กลุ่ม มีผู้สนใจสอบถามข้อมูลและติดต่อผู้ผลิต 60 ราย
	ปี 2545	- อยู่ระหว่างดำเนินการขออนุมัติจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านการทอและออกแบบลายผ้า ด้านการฟอกย้อม ด้านการทำแพทเทิร์น ด้านการออกแบบเครื่องแต่งกาย ด้านการบริหารการผลิตและการจัดการ - เตรียมการจัดนิทรรศการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้า BIFF'03 - ประสานงานกับผู้เชี่ยวชาญโครงการผ้าผืนจะส่งนักออกแบบจากอิตาลีมาสำรวจดูงานและให้คำแนะนำ วันที่ 25-29 สิงหาคม 2545 โดยไม่คิดค่าจ้าง เพียงแต่สนับสนุนค่าที่พักและค่าเดินทางในประเทศ
5.โครงการคณะผู้แทนการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเย็บญี่ปุ่น	ปี 2544-2545	- การเตรียมการก่อนงานเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการ ให้คำปรึกษาแนะนำ การหาผู้ร่วมโครงการประสานงานกับผู้เชี่ยวชาญ จัดสัมมนา จัด Mini –Exhibition ผู้ผลิตผ้าผืนพบผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้ข้อมูลผู้ซื้อชาวต่างชาติก่อนงาน และประสานงานการนัดสัมภาษณ์ผู้เข้าร่วมงาน หลังจากการจัดงานแล้ว
6 พัฒนาประสิทธิภาพการผลิต	ปี 2542	- จัดผู้เชี่ยวชาญ Mr.David Wilson วางแผนปรับกลยุทธ์อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปก่อนยกเลิกโควต้าปี 2548
	ปี 2543	- โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โครงการพัฒนาซอฟต์แวร์ โครงการรับรองโรงงาน โครงการปรับปรุงหลักสูตรและการศึกษาทางไกลด้านวิศวกรรมเครื่องนุ่งห่ม และโครงการปรับปรุงหลักสูตรการศึกษา การออกแบบเครื่องนุ่งห่มในเชิงอุตสาหกรรมในประเทศไทย โดย Mr.David Wilson เป็นที่ปรึกษาดูแลติดตามโครงการทั้งหมด
	ปี 2544	- ดำเนินโครงการเพิ่มประสิทธิภาพแบบผลิต เป็นการขยายผลต่อเนื่องจากปี 2543 ผลการดำเนินการ โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โรงงานเข้าร่วมโครงการทั้งสิ้น 18 โรงงาน สามารถเพิ่มประสิทธิภาพผลิต 30-120% จำนวนผลผลิต (ตัว) ต่อชั่วโมง เพิ่มขึ้น 60-150 % ต้นทุนแรงงานต่อหน่วย ลดลง 20-50%
ปี 2545	- ไม่ได้เสนอโครงการ มูลนิธิพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มดำเนินการ	

## 2. แผนพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกปีงบประมาณ 2547 (สิงทอ) (นิธิมา ศิริโกคากิจ 2546)

### ตารางที่ จ-2 แผนพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกสิงทอในปีงบประมาณ 2547

โครงการ	ชื่อกิจกรรมต่างๆ	ระยะเวลา	สถานที่
<b>1. งานจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด</b>			
1.1 งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	- งานแสดงสินค้าแฟชั่นและงานแสดงสินค้าเครื่องหนัง 2547	15-19 ม.ค.47	ศูนย์ฯ ไบเทค กรุงเทพฯ
1.2 งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	- Interstoff Asia Autumn, Hong Kong (สินค้า textile)	7-9 ต.ค.46	ฮ่องกง ประเทศจีน
	- Intertextile, Shanghai (สินค้า textile)	14-16 ต.ค.46	เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
	- World Boutique 2004, Hong Kong (สินค้า garment)	ม.ค.46	ฮ่องกง ประเทศจีน
	- Texworld Spring 2004, Paris (สินค้า textile)	24-27 ก.พ.47	ปารีส ประเทศฝรั่งเศส
	- Interstoff Asia Spring 2004, Hong Kong (สินค้า textile)	23-25 มี.ค.47	ฮ่องกง ประเทศจีน
	- Intertextile, Beijing (สินค้า textile)	31 มี.ค-2 เม.ย.47	ปักกิ่ง ประเทศจีน
	- Hong Kong Fashion Week, Hong Kong (for Spring/Summer 2005) (garment)	13-16 ก.ค.47	ฮ่องกง ประเทศจีน
	- Magic Show, Las Vegas (สินค้า garment & textile)	ส.ค.47	ลาสเวกัส ประเทศสหรัฐอเมริกา
	- Texworld Autumn 2004, Paris (สินค้า textile)	ก.ย.47	ปารีส ประเทศฝรั่งเศส
	- Who's next, Paris (สินค้า garment)	ก.ย.47	ปารีส ประเทศฝรั่งเศส
	- Sim, Semana Internacional ds la moda de, Spain (สินค้า garment)	3-6 ก.ย.47	เมดริด ประเทศสเปน
	- Intertextile, Shanghai (สินค้า textile)	ต.ค.47	เซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน
	- Interstoff Asia Autumn 2004, Hong Kong (สินค้า textile)	ต.ค.47	ฮ่องกง ประเทศจีน
1.3 การส่งเสริมการขายร่วมกับ ห้างในต่างประเทศ	- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่มร่วมกับห้างสรรพสินค้า	ม.ค.-ก.ค.47	ในอังการี
	- ส่งเสริมสินค้า brand name เสื้อผ้าสำเร็จรูป	NA	ในอังกฤษ
<b>2. งานผลักดันตลาดเชิงรุก</b>			
2.1 Intertrader และศูนย์กระจาย สินค้าในต่างประเทศ	- สัมมนา กลยุทธ์การส่งออกสินค้าแฟชั่น Intertrader จำนวน 3 ครั้ง	NA	กรุงเทพ เชียงใหม่ ขอนแก่น
<b>3.งานสนับสนุนการส่งออก</b>			
3.1 การพัฒนาสินค้า	- การจัดแสดงผลงานการออกแบบแฟชั่นของนักออกแบบรุ่นใหม่ ครั้งที่ 3		
	- การประกวดนักออกแบบแฟชั่นไทยสู่ตลาดโลกครั้งที่ 6 (Thailand Fashion Designer Contest 2005) และการนำนักออกแบบที่ได้รับรางวัลเดินทางไปปฏิบัติงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ		
	- การสนับสนุนนักออกแบบแฟชั่นไทยร่วมแสดงใน Asia Pacific Designer Show เมืองฮ่องกง		
	- โครงการพัฒนาผ้าเส้นอุตสาหกรรมโลกปี 2547		
	- โครงการพัฒนาสิ่งทอสำหรับใช้ในอุตสาหกรรม (Technical Textile)		
	- โครงการพัฒนาและส่งเสริมส่งออกผ้าไหมไทยปี 2547		
	- โครงการพัฒนาและส่งเสริมการตลาดสินค้าแฟชั่นแบรนด์ไทยปี 2547		
	- โครงการส่งเสริมการตลาดตราสินค้าแฟชั่นไทย (กลุ่ม T <sup>3</sup> )		
3.2 งานสร้างภาพลักษณ์	- ประชาสัมพันธ์เตรียมการจัดงาน		
	- BIFF'2005		

### 3. อนาคตอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทยจะเป็นอย่างไร (จันทิรา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์ 2545)

#### 3.1 ปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย

3.1.1 ตลาดต่างประเทศ ตลาดหลัก ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศสหภาพยุโรป และ ประเทศญี่ปุ่น

1) *ประเทศสหรัฐอเมริกา* เป็นตลาดอันดับหนึ่งของไทยและอีกหลายประเทศ เศรษฐกิจสหรัฐเริ่มตกตั้งแต่ก่อนวันที่ 11 กันยายน 2001 แต่ในไตรมาสสุดท้ายของปี 2001 ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคสูงขึ้น และการใช้จ่ายในเรื่องของเสื้อผ้าสูงขึ้น

(1) การนำเข้าจากประเทศเม็กซิโกมากที่สุด ในปี 2001 ลดลง 9.6 % ขณะที่การนำเข้าจากเอเชียสูงขึ้น

(2) เครื่องนุ่งห่มที่ผลิตในเอเชียใช้วัตถุดิบจากสหรัฐน้อยกว่าแถบแคริบเบียน

(3) ประเทศสหรัฐอเมริกาให้สิทธิพิเศษกับประเทศต่างๆ ดังนี้

ก. AGOA (AFRICAN GROWTH AND OPPORTUNITY ACT) ใช้เมื่อตุลาคม 2000 ไม่มีภาษีนำเข้าและไม่มีโควต้าสำหรับเครื่องนุ่งห่มที่ผลิตในประเทศในแถบแอฟริกาทำให้ปริมาณการนำเข้าจากประเทศกลุ่มนี้ขยายตัวมากที่สุด 25%

ข. CBI (CARIBBEAN BASIN INITIATIVE) เครื่องนุ่งห่มที่ผลิตในประเทศแถบนี้ ต้องใช้วัตถุดิบจากสหรัฐ

ค. NAFTA (NORTH AMERICA FREE TRADE AGREEMENT)

ง. ATPEA (ANDEAN TRADE PREFERENCE EXPANSION ACT) ยกเว้นภาษีนำเข้าให้สิ่งทอที่ผลิตในประเทศ โบลิเวีย โคลอมเบีย เอกวาดอร์ และ เปรู

จ. PAKISTAN ขยายโควต้าให้ BILATERAL TRADE AGREEMENT WITH VIETNAM

2) *ประเทศสหภาพยุโรป*

(1) การนำเข้าลดลงในปี 2001 เพราะตลาดซบเซา และค่าเงินยูโรตกต่ำ

(2) การนำเข้าจากกลุ่มประเทศยุโรปตะวันออก และแถบเมดิเตอร์เรเนียนยังทรงตัว ในขณะที่การนำเข้าจากเอเชียลดลง

(3) การนำเข้าจากเอเชียลดลง เพราะประเทศในเอเชียนิยมตั้งราคาเป็นเหรียญสหรัฐ เมื่อเงินยูโรตกจึงทำให้ราคาสูง

(4) ประเทศในแถบยุโรปตะวันออกและเมดิเตอร์เรเนียน บอลติก และ CIS มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกันและได้รับสิทธิพิเศษ เช่น ประเทศแถบเมดิเตอร์เรเนียน ได้แก่ ตุนิเซีย มอร็อกโค และตุรกี

(5) สหภาพยุโรปให้สิทธิพิเศษ เช่น MEDITERRANIAN RIM; PAKISTAN เพิ่มโควต้าและให้อัตราภานำเข้าพิเศษ , VIETNAM

3) *ประเทศญี่ปุ่น* เนื่องจากเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว ปี 2001 การนำเข้าเครื่องนุ่งห่มเพิ่มขึ้นในเชิงปริมาณ แต่มูลค่าลดลง การนำเข้าเพิ่มขึ้นเฉพาะจากจีน ส่วนจากประเทศอื่นลดลง

### 3.1.2 คู่แข่ง ประกอบด้วย

1) *ประเทศปากีสถาน* ประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในสหภาพยุโรปให้สิทธิพิเศษเนื่องจากประเทศปากีสถานให้ความร่วมมือในกรณีก่อการร้ายในสหรัฐทำให้การส่งออกสิ่งทอขยายตัวในบางประเภท และอนาคตอาจไม่ขยายตัวมากนัก เนื่องจากมีปัญหาอื่น เช่น ค่าเงินรูเปียแข็ง ลูกค้าไม่มั่นใจในสถานการณ์ในประเทศ

2) *ประเทศศรีลังกา* การส่งออกไปตลาดสหรัฐลดลง หลังวันที่ 11 กันยายน 2001 และการส่งออกไปยุโรปไม่ดีขึ้นถึงแม้ว่าจะไม่มีโควตาก็ตาม อนาคตไม่สดใส และเกรงว่าจะเสียตลาดให้กลุ่มประเทศอื่นที่ได้รับสิทธิพิเศษ

3) *ประเทศบังกลาเทศ* การส่งออกไปสหรัฐและสหภาพยุโรปลดลง เนื่องจากข้อตกลงระหว่างทั้งสองประเทศกับปากีสถาน การส่งออกขึ้นกับสหรัฐถึงกว่า 50% ในปี 2001 มีโรงงานปิดไปกว่า 100 โรง และปลดคนงานกว่า 30,000 คน

4) *ประเทศสหภาพเวียดนาม* การส่งออกทั่วไปลดลง ข้อตกลงกับประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศในสหภาพยุโรปคาดว่าจะทำให้การส่งออกขยายตัว VINATEX หน่วยงานของรัฐเปิดสำนักงานในนิวยอร์ก เปิดใน LA จะช่วยให้การส่งออกขยายตัว และช่วยให้การลงทุนเพิ่มขึ้น

5) *ประเทศอินโดนีเซีย* การส่งออกลดลงเพราะค่าเงินรูเปียแข็ง สถานะการณ์ทางการเมือง และต้นทุนการผลิตสูงขึ้นอาจต้องลดคนงานถึง 100,000 คน

6) *ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน* การผลิตเพิ่มเพื่อป้อนตลาดในประเทศ การส่งออกขยายตัวแต่ในอัตราที่ต่ำกว่าเดิมตั้งเป้าส่งออกขยายเพียง 3% ในปี 2001 ผลจากการเป็นสมาชิก WTO การส่งออกจะขยายตัวคาดว่าจะครองสัดส่วน 50% ของตลาดโลก และตลาดเปิดกว้างขึ้นโดยต้องลดภานำเข้าจากร้อยละ 15 เป็นร้อยละ 10 ซึ่งในขณะเดียวกันทำให้ต้นทุนวัตถุดิบนำเข้ลดลงด้วย



### 3.2 ปัจจัยภายใน ประกอบด้วย

#### 3.2.1 ภาครัฐ

1) ในส่วนของกรมส่งเสริมการส่งออก นโยบายพัฒนาและส่งเสริมการส่งออก  
2) กิจกรรมด้านพัฒนาผู้ส่งออก ทั้งระดับเริ่มต้นและระดับที่ส่งออกอยู่แล้ว  
พัฒนาสินค้าและการผลิตเพื่อตลาดส่งออก พัฒนาการตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ข้อมูลการตลาด จัดสัมมนา  
อบรม การติดต่อกับนายลูกค้า การให้คำแนะนำปรึกษา กิจกรรมตลาดใหม่ กิจกรรมงานแสดงสินค้าทั้ง  
ในประเทศและต่างประเทศ การทำธุรกิจ E-commerce การสร้าง Brand Name การประชาสัมพันธ์

3.2.2 ภาคเอกชน การปรับตัวเพื่อเตรียมรับสถานการณ์ในอนาคต ด้านการผลิต การ  
จัดการ การตลาด ความยืดหยุ่น การพัฒนาต่างๆ

3.3 จุดแข็ง ดังนี้ 1) มีการผลิตครบวงจร ตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ ถึงปลายน้ำ 2) มีการรวมกลุ่ม  
สมาคมเข้มแข็ง 3) มีประสบการณ์กว่า 30 ปี 4) สินค้าเป็นที่ยอมรับในตลาดโลก 5) แรงงานเพียงพอและ  
ฝึกง่าย 6) ตลาดภายในใหญ่พอ 7) การบริหาร โควต้ามีประสิทธิภาพ 8) รัฐบาลมีเสถียรภาพเป็นที่มั่นใจ  
ของนักลงทุน 9) ภาครัฐและเอกชนร่วมมือใกล้ชิด 10) ที่ตั้งของประเทศเป็นศูนย์กลางในเอเชีย

3.4 จุดอ่อน ดังนี้ 1) ประสิทธิภาพการผลิตต่ำกว่ามาตรฐาน 2) การพัฒนาวัตถุดิบจำกัด 3)  
ขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น วิศวกร นักออกแบบ Merchandiser 4) ค่าจ้างแรงงาน  
สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง 5) โครงสร้างภาษีนำเข้าวัตถุดิบสูง ไม่เอื้ออำนวยต่อการแข่งขัน 6) ระบบสถาบัน  
การเงินยังไม่มีประสิทธิภาพ 7) ระบบราชการบางส่วนล่าช้า 8) การลงทุนจากต่างประเทศมีน้อย

3.5 สิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนี้ 1) การแข่งขันรุนแรงขึ้น 2) สินค้ามีแนวโน้มราคา  
ต่ำลง เนื่องจากผู้ซื้อมีแหล่งเลือกซื้อมากขึ้น 3) ประเทศที่ผลิตวัตถุดิบได้เองจะได้เปรียบ เพราะต้นทุนการ  
ผลิตต่ำ 4) ผู้นำด้านตลาดแฟชั่นจะครองตลาด 5) กิจการที่ปรับตัวไม่ได้จะเลิกกิจการ 6) ประเทศผู้นำเข้า  
จะใช้มาตรการต่างๆ แทนที่โควต้า ซึ่งมาตรการดังกล่าวยอมรับใน WTO เช่น มาตรการตอบโต้การทุ่ม  
ตลาด มาตรฐานแรงงาน มาตรการด้านสิ่งแวดล้อม หรือ มาตรการเพื่อความมั่นคงทางเศรษฐกิจใน  
ประเทศตนเอง เช่น กลุ่มครองอุตสาหกรรมต้นน้ำ หรือป้องกันยาเสพติด เป็นต้น 7) นโยบายการจัดซื้อ  
ของผู้นำเข้ารายใหญ่เปลี่ยนไป เช่น ลดจำนวนประเทศที่ตั้งซื้อลง เลือกประเทศที่สถานการณ์มั่นคง ให้  
ความสำคัญกับผู้ผลิตเป็นรายๆ TOTAL COST RELIABILITY QUICK RESPONSE

## 4. แนวทางของประเทศไทยในอนาคต

4.1 ในสินค้าด้วยการออกแบบ ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การบริหารจัดการ จัดการ ยืดหยุ่น สร้าง SUPPLY CHAIN การตลาดเชิงรุก และพัฒนาบุคลากร

4.2 สร้างเครื่องหมายการค้า (Brand) โดยสร้างมูลค่าเพิ่ม ไม่ต้องรอคำสั่งซื้อ ไม่ต้องถูกกดราคา แต่ต้องรู้จักผู้บริโภคเป็นอย่างดี การสร้างและการรักษาแบรนด์

4.3 สร้างกลุ่มตัวแทนจำหน่าย (Traders) โดยผู้ประสานเชื่อมโยง

4.4 สร้างโอกาสใหม่ สินค้าด้วย Innovation เช่น

4.4.1 *Function Clothing* เครื่องนุ่งห่มไม่ได้มีแต่แฟชั่น ประโยชน์ใช้สอยเฉพาะด้านซึ่งใช้เทคโนโลยีที่พัฒนาใหม่ๆ ขึ้นมาตลอดเวลาและนำมาผสมกับแฟชั่น พัฒนาทั้งด้านวัสดุพิเศษ เทคโนโลยีการผลิต การออกแบบ

4.4.2 *เครื่องจักร* เดิมประเทศพัฒนาแล้วผลิตและส่งออกขณะที่ประเทศในเอเชียเริ่มผลิตเครื่องจักรและส่งออก ได้แก่ สาธารณรัฐไต้หวัน สาธารณรัฐเกาหลี ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศอินเดีย ประเทศอินโดนีเซีย ทั้งประเทศในทวีปเอเชีย ประเทศในสหภาพยุโรป และประเทศสหรัฐอเมริกา

4.5 สร้างตลาดใหม่ ประกอบด้วย

4.5.1 *ประเทศใหม่* นอกเหนือจากประเทศเดิมที่เป็นตลาดหลัก เช่น ตะวันออกกลาง

4.5.2 *ลูกค้าใหม่* เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงจากเดิมเป็นการจำหน่ายให้กับตลาดระดับล่าง เป็นตลาดระดับสูง

## 5. โครงการส่งเสริมส่งออกสำหรับสินค้าสิ่งทอประจำปีงบประมาณ 2547 (นิธิมา ศิริโกคากิจ 2546)

5.1 โครงการพัฒนาผ้าผืนไทยสู่ตลาดโลกปี 2547

5.1.1 *เหตุผลและความจำเป็น* สิ่งทอไทยสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นอันดับ 1 ติดต่อกันมา 11 ปี นับตั้งแต่ปี 2528 เป็นต้นมา มีการจ้างแรงงานกว่าล้านคน และตั้งแต่ปี 2539 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากที่เคยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยร้อยละ 10 ต่อปี กลับลดลงเป็นร้อยละ 14 และมีแนวโน้มลดลงตามลำดับ พบว่าสิ่งทอไทยกำลังสูญเสียขีดความสามารถในการผลิตประกอบการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอในปี 2548 จะทวีการแข่งขันที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ทำให้ต้องมีแผนเตรียมการรับการเปิดการค้าเสรีโดยมี การพัฒนาอุตสาหกรรมทั้งระบบเพื่อให้สอดคล้องกับการค้าเสรีในอนาคต เพื่อพัฒนาขีดความสามารถ

ของผู้ผลิต/ผู้ส่งออกผ้าฝ้ายของไทย โดยจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำปรึกษา/แนะนำแก่ผู้เข้าร่วมโครงการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการตลาด โดยเฉพาะการสร้างบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนา ซึ่งจะก่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป โดยเป็นโครงการนำร่องเน้นการพัฒนาครบวงจร รวมทั้งพัฒนาเทคนิคด้านการผลิต การออกแบบและการตลาดเข้าไว้ด้วยกันเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความหลากหลายและเพิ่มมูลค่าของสินค้า (โดยไม่ต้องเปลี่ยนเครื่องจักร) ซึ่งจะวัดประเมินผลได้ชัดเจนและเป็นต้นแบบให้แก่บริษัทอื่นๆ นำไปเป็นแนวทาง

#### 5.1.2 ระยะเวลาดำเนินการ โครงการต่อเนื่อง 3-5 ปี: ปี 2544-2548

#### 5.1.3 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตสินค้าผ้าฝ้ายของไทยให้มีความสามารถในการแข่งขัน
- 2) เพื่อยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพระดับโลก มีรูปแบบที่สอดคล้องกับความนิยมในตลาด
- 3) เพื่อกระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ คือใช้วัตถุดิบผ้าฝ้ายในประเทศในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกให้มากขึ้น

#### 5.1.4 วิธีดำเนินการ

- 1) เสาะหา คัดเลือกและจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำแนะนำแก่ผู้ผลิต/ผู้ส่งออกผ้าฝ้ายของไทยเป็นรายบริษัท
- 2) ประชาสัมพันธ์โครงการ และรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ
- 3) ผู้เชี่ยวชาญคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ เพื่อประเมินองค์กรและเทคโนโลยี (เครื่องจักรและโรงงาน) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และ โครงสร้าง ความตั้งใจของบริษัทในการพัฒนาตนเอง
- 4) พัฒนาขีดความสามารถของผู้เข้าร่วมโครงการ
- 5) กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่เหมาะสม
- 6) ประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อต่างๆ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ใหม่ของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในสายตาของผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศ
- 7) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในตลาดเป้าหมาย
- 8) เจ้าหน้าที่ประเมินผลโครงการเป็นระยะๆ
- 9) สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

### 5.1.5 กิจกรรมของโครงการ

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี (Miter Textile Constancy Service)
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติในและในต่างประเทศ ได้แก่ Collection Autumn/Winter 2005/6 คือ งานแสดงสินค้า Tex world Autumn 2004 และงานแสดงสินค้า Inter textile Shanghai 2004 Collection Spring/Summer 2006 คือ งานแสดงสินค้าแฟชั่นปี 2548 (BIFF'05) งานแสดงสินค้า Tex world Spring 2005 และงานแสดงสินค้า Inter Staff Asia Spring 2005
- 3) การสัมมนา “แนวโน้มแฟชั่นและเทคนิคการผลิต” (สิงหาคมและธันวาคม 2547) โดยผู้เชี่ยวชาญและผู้เข้าร่วมโครงการ
- 4) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอ พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

### 5.1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ยกระดับและพัฒนาคุณภาพสินค้าและรูปแบบได้ตรงกับความต้องการของตลาดโลก
- 2) พัฒนาศักยภาพของผู้ผลิตด้านการวิจัยและพัฒนาสินค้าให้มีความเข้มแข็งขึ้น
- 3) สร้างตราสินค้าผ้าฝ้ายของไทยให้เป็นที่ยอมรับในหมู่ผู้ซื้อในตลาดโลก

### 5.1.7 เครื่องชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- 1) จำนวนสินค้าที่ได้รับการพัฒนาตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละบริษัท ไม่น้อยกว่า 20 ชิ้น/คอลเลกชัน
- 2) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถปรับระบบการทำงานให้เข้าสู่ระบบสากล มีการพัฒนาบุคลากรในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการจัดการ การออกแบบ การตลาด เทคนิคการผลิต (ปั่นด้าย ทอผ้า ฟอกย้อม และตกแต่งสำเร็จ) โดยเฉพาะสร้างบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนาให้แก่สิ่งทอไทย
- 3) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถพัฒนาเทคนิคการผลิต การออกแบบ สร้างความหลากหลายของสินค้า และสามารถผลิตสินค้าใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดได้มากขึ้น
- 4) สามารถสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายในหมู่ผู้ซื้อทั้งชาวไทยและต่างประเทศ

### 5.1.8 รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ

- 1) ปี 2544 (รุ่นที่ 1) ดังนี้ 1) บจก.ปากน้ำเท็กซ์ไทล์ 2) บจก. โรงทอผ้ากรุงเทพ 3) บจก.ไทยฟิลาเมนต์เท็กซ์ไทล์ 4) บจก.ยูไนเต็ดเท็กซ์ไทล์มิลล์ 5) บจก.ยูเนี่ยนอุตสาหกรรมทอ
- 2) ปี 2545 (รุ่นที่ 2) ดังนี้ 1) บจก.จงพัฒนา 2) บจก.สามพราน ชินเทคเท็กซ์ไทล์
- 3) ปี 2546 (รุ่นที่ 3) ดังนี้ 1) บจก.ออกคิด เลข 2) บจก.อัลฟาเท็กซ์ อินคัสตรี 3) บจก.แสนทวี เท็กซ์ไทล์ 4) บจก.อุตสาหกรรมแมนดารินสปinning

### 5.1.9 ผลการดำเนินโครงการ

- 1) จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ ปี 2544 จำนวน 5 บริษัท ปี 2545 จำนวน 7 บริษัท และปี 2546 จำนวน 11 บริษัท
- 2) ด้านการผลิต สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามแนวโน้มแฟชั่น และมีคอลเลกชันสินค้าปีละ 2 คอลเลกชันคือ ฤดูใบไม้ผลิ/ฤดูร้อน และฤดูใบไม้ร่วง/ฤดูหนาว
- 3) ด้านการพัฒนาบุคลากร สามารถพัฒนาบุคลากรด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการจัดการ การตลาด การออกแบบ เทคนิคการผลิต (ปั่นด้าย ทอผ้า/ถักผ้า ฟอกย้อมพิมพ์และตกแต่งสำเร็จ) สถาบันการศึกษา/หน่วยงานด้านการพัฒนาสิ่งทอ นักศึกษา ผู้รับสื่อ/ผู้เข้าชม trend forum บุคลากรในอุตสาหกรรมแฟชั่น (นักออกแบบ ผู้ผลิตผ้าผืน ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป) รวม 60,230 คน ภายใน 3 ปี
- 4) ด้านการตลาด มีการจัดตั้งกลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการชื่อ “T<sup>3</sup>: Thai Tex Trend” เพื่อนำเสนอสินค้าภายใต้ภาพลักษณ์เดียวกัน มูลค่าการขายสินค้าในแต่ละคอลเลกชันมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี สินค้าของกลุ่มเริ่มเป็นที่นิยมในหมู่ผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศ
- 5) การประชาสัมพันธ์ มีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อทั้งในและต่างประเทศ มีการจัดทำ Trend Forum ในงานแสดงสินค้าที่เข้าร่วมทุกงาน และมีการสนับสนุนผ้าให้แก่กลุ่มนักออกแบบแฟชั่นของไทยนำไปตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าเพื่อแสดงแฟชั่นโชว์
- 6) การเผยแพร่โครงการ มีการจัดสัมมนาเผยแพร่ข้อมูลโครงการและแนวโน้มแฟชั่นในแต่ละฤดูกาล รวมทั้งเทคนิคการผลิตปีละ 2 ครั้ง จัดทำเอกสารเผยแพร่และมีอาจารย์จากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาฯ เป็นผู้สังเกตการณ์การให้คำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญตลอดโครงการ

## 5.2 โครงการพัฒนาและส่งเสริมการตลาดสินค้าแฟชั่นแบรนด์ไทยปี 2547

5.2.1 เหตุผลและความจำเป็น นโยบายส่งเสริมให้กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางแฟชั่นของภูมิภาคเอเชีย และเตรียมความพร้อมรับการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอปี 2548 ในขณะเดียวกันจุดอ่อนของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยที่ยังไม่สามารถแก้ไขได้สำเร็จคือ ขาดการเชื่อมโยงอุตสาหกรรมผ้าผืนกับเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผู้ผลิต

หรือผู้ส่งออกขาดความรู้ความชำนาญในการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศในระดับมาตรฐานสากล ขาดวัตถุดิบ โดยเฉพาะผ้าฝ้ายที่ผลิตได้ในประเทศและตรงกับแนวโน้มแฟชั่นโลก จึงได้ดำเนินโครงการพัฒนาผ้าฝ้ายไทยสู่ตลาดโลกอย่างต่อเนื่องมาตลอด 3 ปี ถือได้ว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถยกระดับการผลิตให้สูงขึ้น ผลิตผ้าได้ตรงกับแนวโน้มแฟชั่นของโลกและความต้องการของตลาดต่างประเทศ มีความพร้อมที่จะนำมาเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกได้สามารถผลิตผ้าที่มีความหลากหลายทันสมัย สนองตอบความต้องการของผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศได้เป็นอย่างดี และเพื่อสนับสนุนการสร้างแบรนด์ของไทยให้ใช้ผลิตเสื้อผ้าและสร้างคอลเลกชันสินค้าในแต่ละฤดูกาลโดยเตรียมแผนการผลิตและการตลาดอย่างเป็นระบบต่อเนื่องสอดคล้องกันตั้งแต่การคาดการณ์แนวโน้มแฟชั่นล่วงหน้า การวางแผนวัตถุดิบ การสร้างคอลเลกชันเสื้อผ้า รูปแบบของสินค้า และเมื่อผลิตผ้าได้แล้วจึงนำผ้ามาใช้ตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปและทำการตลาดที่สอดคล้องกันทั้งสองส่วนคือ เสื้อผ้าแบรนด์ของไทยที่ใช้ผ้าจากประเทศไทย ซึ่งจะก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในประเทศในทุกช่วงของการผลิต (Value Chain) และสร้างความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมในประเทศ (Supply Chain) พัฒนาคูคลองทั้งระบบ (กลางน้ำ-ปลายน้ำ) สร้างภาพลักษณ์ของประเทศทั้งด้านการเป็นผู้ผลิตผ้าและเสื้อผ้าที่แบรนด์ของตนเอง

**5.2.2 ระยะเวลาดำเนินการ** โครงการต่อเนื่อง 3 ปี : ปี 2546-2548

### **5.2.3 วัตถุประสงค์**

- 1) เพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตสินค้าสำเร็จรูปของไทยให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกโดยมีรูปแบบที่สอดคล้องกับความนิยมในตลาดโลก
- 2) เพื่อส่งเสริมการสร้างตราสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทย
- 3) เพื่อเพิ่มมูลค่าการส่งออกสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดต่างประเทศ
- 4) เพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้วัตถุดิบในประเทศในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้มากขึ้น

ขึ้น

### **5.2.4 วิธีดำเนินการ**

- 1) เสาะหา คัดเลือก และจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำแนะนำแก่ผู้ผลิต/ผู้ส่งออก เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีแบรนด์เนมของไทยเป็นรายบริษัท
- 2) ประชาสัมพันธ์โครงการ และรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ
- 3) ผู้เชี่ยวชาญคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ โดยพิจารณาจากโครงสร้างการผลิต ระดับคุณภาพสินค้า ประเด็นด้านการตลาด โรงงานและเครื่องจักรอุปกรณ์ และประเด็นด้านตราสินค้า

4) พัฒนาขีดความสามารถของผู้เข้าร่วมโครงการ ได้แก่ ด้านกลยุทธ์การวางตำแหน่งสินค้า การปรับปรุงกระบวนการผลิต/การจัดการ การจัดทำ collection ในแต่ละฤดูกาล วิธีการเจาะตลาด การดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดที่เหมาะสมกับแต่ละบริษัท เป็นต้น

- 5) กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่เหมาะสม
- 6) ประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
- 7) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในตลาดเป้าหมาย
- 8) เจ้าหน้าที่ประเมินผลโครงการเป็นระยะๆ
- 9) สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

### 5.2.5 กิจกรรมของโครงการ

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) ด้านการตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและในต่างประเทศ
- 3) การสัมมนา เรื่อง “แนวโน้มแฟชั่น”
- 4) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

### 5.2.6 เครื่องชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- 1) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถยกระดับและพัฒนาคุณภาพสินค้าและรูปแบบได้ตรงกับความต้องการของตลาดโลกจำนวนไม่น้อยกว่า 2 คอลเลกชันต่อปี และใช้ผ้าพื้นสำเร็จรูปของไทยที่ได้จากโครงการ T3 ในการจัดทำคอลเลกชัน
- 2) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถขยายมูลค่าการส่งออกและส่วนแบ่งตลาดสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น
- 3) ผู้เข้าร่วมโครงการมีความรู้เพิ่มขึ้นด้านการพัฒนาสินค้าและด้านการพัฒนาตลาด

5.2.7 รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ ปี 2546 (รุ่นที่ 1) ดังนี้ 1) บจก.บุตติกนิวจิตตี้ (มหาชน) ผลิตเสื้อผ้าสุภาพสตรี brand Jousse 2) บจก.แวนสัน (ประเทศไทย) ผลิตเสื้อผ้าสุภาพบุรุษ brand vanson 3) บจก. PNL. ผลิตเสื้อผ้าสุภาพสตรี brand Pulcinella 4) บจก. โจเซฟิโน แฟชั่น เน็ทเวอร์ ผลิตเสื้อผ้าสุภาพบุรุษ brand Intro

5.2.8 ผลการดำเนินโครงการ ดำเนินการวิเคราะห์และค้นหา identity ของผู้เข้าร่วมโครงการ โดยได้จัดทำแบบร่างและแพทเทิร์นของสินค้าให้แก่ผู้เข้าร่วมโครงการแล้ว และผู้เข้าร่วมโครงการรุ่นที่ 1

กำลังอยู่ระหว่างการผลิต Prototype คอลเลกชั่น Spring/Summer 2005 คาดว่าจะสำเร็จภายในเดือนกรกฎาคม 2547

### 5.3 โครงการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออกผ้าไหมไทยปี 2547

**5.3.1 เหตุผลและความจำเป็น** เป็นแหล่งผลิตไหมไทยและผลิตภัณฑ์ไหมไทยที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงมากแห่งหนึ่งของโลก มีแรงงานจำนวนมากแต่ละปีมีการส่งออกไหมและผลิตภัณฑ์มูลค่ากว่า พันล้านบาท ทั้งที่ศักยภาพในการผลิตยังไม่มีการพัฒนาเท่าที่ควรทั้งด้านเส้นไหม เทคนิคการผลิต การออกแบบและการตลาดจึงทำให้ตลาดส่งออกไหมเริ่มถึงจุดอิ่มตัวไม่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ประกอบกับการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอปี 2548 ทำให้อุตสาหกรรมไหมไทยต้องแข่งขันกับไหมนำเข้าจากต่างประเทศซึ่งราคาถูกกว่า เพื่อความอยู่รอดของอุตสาหกรรมไหมไทยจำเป็นต้องเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตให้แก่ผู้ผลิตทั้งด้านเทคนิควิธีการผลิต การออกแบบและการตลาดและสร้างทรัพยากรบุคคลด้านการวิจัยและพัฒนาอย่างยั่งยืนต่อไป จึงจัดทำโครงการนี้เพื่อพัฒนาขีดความสามารถของผู้ผลิต/ผู้ส่งออกผ้าไหมของไทย โดยจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญจากประเทศอิตาลีเพื่อให้คำปรึกษา/แนะนำแก่ผู้เข้าร่วมโครงการในการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการตลาด โดยเฉพาะการสร้างบุคลากรด้านการวิจัยและพัฒนา ซึ่งจะก่อให้เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมได้อย่างยั่งยืนต่อไป

**5.3.2 ระยะเวลาดำเนินการ** โครงการต่อเนื่อง 3 ปี : ปี 2546-2548

#### 5.3.3 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตสินค้าผ้าไหมของไทยให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก และยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพระดับโลก มีรูปแบบที่สอดคล้องกับความนิยมในตลาดโลก
- 2) เพื่อรักษาอาชีพและแรงงานในอุตสาหกรรมไหมไทยให้สามารถอยู่รอดได้
- 3) เพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้วัตถุดิบผ้าไหมไทยในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้มากขึ้น
- 4) เพื่อขยายการส่งออกผลิตภัณฑ์ไหมไทย

#### 5.3.4 วิธีดำเนินการ

- 1) เสาะหา คัดเลือก และจัดจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้คำแนะนำแก่ผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกผ้าไหมของไทยเป็นรายบริษัท
- 2) ประชาสัมพันธ์โครงการ และรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ



- 3) ผู้เชี่ยวชาญคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ เพื่อประเมินองค์กรและเทคโนโลยี (เครื่องจักรและโรงงาน) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และโครงสร้าง ความตั้งใจของบริษัทในการพัฒนาตนเอง
- 4) พัฒนาขีดความสามารถของผู้เข้าร่วมโครงการ
- 5) กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่เหมาะสม
- 6) ประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อต่างๆ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ใหม่ของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในสายตาของผู้ซื้อทั้งในและต่างประเทศ
- 7) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในตลาดเป้าหมาย
- 8) เจ้าหน้าที่ประเมินผลโครงการเป็นระยะๆ
- 9) สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

### 5.3.5 กิจกรรมของโครงการ

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ ได้แก่ Collection Autumn/Winter 2005/6 คือ งานแสดงสินค้า Tex world Autumn 2004 และงานแสดงสินค้า Inter textile Shanghai 2004 Collection Spring/Summer 2006 คือ งานแสดงสินค้าแฟชั่นปี 2548 (BIFF'05) งานแสดงสินค้า Tex world Spring 2005 และงานแสดงสินค้า Inter staff Asia Spring 2005
- 3) การสัมมนา “แนวโน้มแฟชั่นและเทคนิคการผลิต” (สิงหาคมและธันวาคม 2547) โดยผู้เชี่ยวชาญและผู้เข้าร่วมโครงการ (ร่วมกับโครงการพัฒนาผ้าฝ้ายไทยสู่ตลาดโลก)
- 4) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสิ่งทอ พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ การสนับสนุนผ้าสำหรับการจัดแสดงแฟชั่นโชว์ให้แก่กลุ่มนักออกแบบแฟชั่นของไทย

### 3.3.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ยกระดับและพัฒนาคุณภาพสินค้าและรูปแบบได้ตรงกับความต้องการของตลาดโลก
- 2) พัฒนาศักยภาพของผู้ผลิตไทยด้านการวิจัยและพัฒนาสินค้าให้มีความเข้มแข็ง
- 3) สร้างตราสินค้าผ้าฝ้ายของไทยให้เป็นที่ยอมรับในหมู่ผู้ซื้อในตลาดโลก

### 3.3.7 เครื่องชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- 1) สินค้าที่ได้รับการพัฒนาตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละบริษัทไม่น้อยกว่า 20 ชิ้น/คอลเลกชัน
- 2) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถขยายมูลค่าการส่งออกและส่วนแบ่งตลาดผ้าไหมไทยในตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น
- 3) การเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตผ้าไหมและเสื้อผ้าสำเร็จรูปไม่ต่ำกว่า 5 บริษัท
- 4) ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถพัฒนาศักยภาพด้านการพัฒนาสินค้า และด้านการตลาดให้เข้มแข็งขึ้น มีการปรับกระบวนการทำงานให้เข้าสู่ระบบสากล และมีการพัฒนาบุคลากรในด้านการวิจัยและพัฒนาอย่างยั่งยืน

3.3.8 รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ ปี 2546 (รุ่นที่ 1) ดังนี้ 1) หจก.แอนนิต้าเอ็กปอร์ต 2) หจก.เดอะเนเชอรัลซิลค์ 3) บจก.จรรยาไหมไทย 4) บจก. กรีนวิลล์ เทคคิง

3.3.9 ผลการดำเนินการผู้เข้าร่วมโครงการ สามารถผลิตคอลเลกชันผ้าไหมสำหรับ Spring/Summer 2005 ด้วยแนวคิด “Thai Silk: New Revolution” เป็นผ้าไหมไทยที่ผลิตด้วยเทคนิคอิตาลี (ทอให้เกิดโครงสร้าง/ลายใหม่ๆ และฟอกย้อมตกแต่งสำเร็จด้วยเทคนิคใหม่ๆ เช่น soft touch, crease touch, enzyme & soft touch) ทำให้ไหมมีคุณสมบัติที่ดีขึ้นเหมาะแก่การสวมใส่และดูแลรักษาง่าย เช่น พลิวไหว มีน้ำหนัก นุ่มใส่สบาย ไม่ปริแตก ทอหนาแน่นแต่ยังคงเอกลักษณ์ของคุณสมบัติไหมไทย โดยได้จัดแสดงครั้งแรกในงานแสดงสินค้าแฟชั่นปี 2547 (BIFF'04) ร่วมกับกลุ่ม Thai Tex Trend (T<sup>3</sup>) ในระหว่างวันที่ 15-19 มกราคม 2547 และดำเนินการนำสินค้าคอลเลกชันดังกล่าวไปจัดแสดงครั้งต่อไปในงานแสดงสินค้า Texworld Spring ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส ระหว่างวันที่ 24-27 กุมภาพันธ์ 2547 และงานแสดงสินค้า Interstoff Asia Spring ณ เมืองฮอังกง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ระหว่างวันที่ 25-27 มีนาคม 2547

## 5.4 โครงการส่งเสริมการตลาดตราสินค้าผ้าฝ้ายไทย (กลุ่ม Thai Tex Trend: T<sup>3</sup>)

5.4.1 เหตุผลและความจำเป็น จากการดำเนินโครงการพัฒนาผ้าฝ้ายไทยสู่ตลาดโลก ทำให้ผู้เข้าร่วมโครงการสามารถผลิตสินค้าได้เป็นคอลเลกชันตามฤดูกาล และสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดได้ด้วยตนเอง และได้มีการรวมกลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการเป็น กลุ่ม Thai Tex Trend (T<sup>3</sup>) เพื่อพัฒนา Thai Trend ตามแนวทางที่ผู้เชี่ยวชาญให้ไว้ แต่เนื่องจากการทำธุรกิจเสื้อผ้าในปัจจุบันมีลักษณะที่เรียกว่า “Quick Fashion” ผู้ผลิตสินค้าผ้าฝ้ายจำเป็นต้องปรับกระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับการดำเนินการดังกล่าว ต้องรับข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดต่างๆ เดือนเพื่อผลิตสินค้าให้ทันกับความต้องการของผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในต่างประเทศ

5.4.2 ระยะเวลาดำเนินการ โครงการต่อเนื่อง 3 ปี : ปี 2547-2549

### 5.4.3 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตสินค้าสำเร็จรูปของไทยให้มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก โดยมีรูปแบบที่สอดคล้องกับความนิยมในตลาดโลก
- 2) เพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่ม T<sup>3</sup> ให้มีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น และสร้างความแข็งแกร่งให้แก่แบรนด์ไทย
- 3) เพื่อเพิ่มมูลค่าการส่งออกสินค้าผ้าฝ้ายของไทยในตลาดต่างประเทศ
- 4) เพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้วัตถุดิบในประเทศในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้มากขึ้น

### 5.4.4 วิธีดำเนินการ

- 1) จัดจ้างผู้เชี่ยวชาญจากบริษัท Miter Textile Constancy Service ประเทศอิตาลี เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้เข้าร่วมโครงการรุ่น 1 (และรุ่น 2) ให้ข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดผ่าน Video Conference ทุกเดือน และผู้เชี่ยวชาญเดินทางมาตรวจผลงานและให้คำแนะนำเพิ่มเติมทุกๆ 3 เดือน
- 2) กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่เหมาะสม
- 3) ประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง
- 4) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในตลาดเป้าหมาย
- 5) เจ้าหน้าที่ประเมินผลโครงการเป็นระยะๆ
- 6) สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

### 5.4.5 กิจกรรมของโครงการ

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การรับฟังคำปรึกษาแนะนำจากทีมผู้เชี่ยวชาญอิตาลี
- 2) การตลาด เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติทั้งในและต่างประเทศ
- 3) การประชาสัมพันธ์ การจัดทำ Trend Forum แสดงตัวอย่างสินค้าในงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้อง พร้อมสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อเผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

### 5.4.6 รายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ

- 1) กลุ่ม T<sup>3</sup> (รุ่นที่ 1) ดังนี้ (1) บจก.ปากน้ำเท็กซ์ไทล์ (2) บจก. โรงทอผ้ากรุงเทพ (3) บจก.ไทยฟิลาเมนต์เท็กซ์ไทล์ (4) บจก.ยูไนเต็ดเท็กซ์ไทล์มิลล์ (5) บจก.ยูเนี่ยนอุตสาหกรรมทอ (มหาชน)
- 2) กลุ่ม T<sup>3</sup> (รุ่นที่ 2) ดังนี้ (1) บจก.จงพัฒนา (2) บจก.สามพราน ชินเทคทิลเท็กซ์ไทล์

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาววันใหม่ ไม้แพ
วัน เดือน ปีเกิด	1 มกราคม 2518
สถานที่เกิด	จังหวัดภูเก็ต
ประวัติการศึกษา	เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง พ.ศ.2539
สถานที่ทำงาน	บริษัทประกันสินเชื่อบุคคลสหกรณ์ขนาดย่อม
ตำแหน่ง	เจ้าหน้าที่วิเคราะห์การรับประกันสินเชื่อ