

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 บทสรุป

อุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาเป็นหนึ่งในหลาย ๆ อุตสาหกรรมที่สามารถพัฒนาคุณภาพของสินค้าจนเป็นที่ยอมรับของตลาดต่างประเทศอย่างกว้างขวาง และได้กลายเป็นสินค้าส่งออกที่มีบทบาทสำคัญในการเพิ่มทุนเงินตราให้แก่ประเทศปีละหลายพันล้านบาท โดยในปี 2534 รองเท้ากีฬาสามารถทำเงินตราเข้าประเทศได้ถึง 12.91 พันล้านบาท¹ ซึ่งแต่เดิมการผลิตเน้นตลาดภายในประเทศเป็นหลัก แต่ปัจจุบันอุตสาหกรรมนี้ได้หันมามุ่งเจาะตลาดต่างประเทศมากขึ้น มีการเพิ่มลงทุน รวมทั้งได้พัฒนาเทคนิคการผลิตให้ทันสมัยมากขึ้น ขณะที่ปัจจัยทางด้านค่าจ้างแรงงานที่ต่ำเป็นตัวผลักดันให้อุตสาหกรรมสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ เนื่องจากอุตสาหกรรมรองเท้าเป็นอุตสาหกรรมซึ่งต้องใช้แรงงานเป็นส่วนใหญ่ (Labor Intensive) ในขณะที่ต่างประเทศ อาทิ สหรัฐอเมริกา กลุ่มประชาคมยุโรป มีค่าจ้างแรงงานที่สูงมาก ทำให้การผลิตรองเท้ากีฬาในประเทศเหล่านี้มีต้นทุนการผลิตที่สูงเมื่อเทียบกับสินค้าที่นำเข้ามาจากที่อื่น จึงทำให้ภาวะการผลิตภายในประเทศลดลงมากและมีการนำเข้าจากประเทศที่มีค่าจ้างถูกกว่ารวมทั้งไทยด้วย จึงทำให้อุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาไทยขยายตัวออกไปอย่างรวดเร็ว จากความสำคัญดังกล่าว จึงได้ทำการศึกษาอุตสาหกรรมรองเท้าอย่างจริงจัง เพื่อหาทางสนับสนุนในการเพิ่มการผลิต ปรับปรุงระบบตลาดภายในและตลาดต่างประเทศเพื่อขยายตลาดส่งออกให้กว้างขวางยิ่งขึ้น และสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ ในการวิจัยจึงได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการรองเท้ากีฬาส่งออกของไทยในตลาดที่เป็นลูกค้าที่สำคัญ 3 ตลาด คือ สหรัฐอเมริกา กลุ่มประชาคมยุโรป และแคนาดา เพื่อศึกษาว่ามีปัจจัยตัวใดที่มีผลกระทบต่อความต้องการรองเท้ากีฬาส่งออกของไทยบ้าง โดยหาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ กับความต้องการรองเท้ากีฬาด้วยวิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) โดยการพิจารณากำหนดตัวแปรหรือปัจจัยที่น่าจะมี

¹ ข้อมูลสถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย 2534.

ผลกระทบต่อปริมาณความต้องการรองเท้ากีฬาส่งออกของไทยตามหลักทฤษฎี เศรษฐศาสตร์และมีนัยสำคัญทางสถิติประกอบกัน เพื่อประมาณการความต้องการรองเท้ากีฬาไทยและทำการพยากรณ์แนวโน้มความต้องการรองเท้ากีฬาไทยใน 3 ตลาดข้างต้นในระยะ 5 ปี (2534-2538) โดยกำหนดให้ระดับรายได้เฉลี่ยต่อหัว ราคารองเท้ากีฬาของไทย ราคารองเท้ากีฬาของคู่แข่งชั้น พฤติกรรมความต้องการรองเท้ากีฬาของแต่ละประเทศในอดีตที่ผ่านมาและการตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหรัฐอเมริกาแก่ประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งอยู่ในรูปของตัวแปรหุ่น เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์รองเท้ากีฬาไทยและจากระเบียบวิธี Multiple Regression Analysis จะได้รูปแบบอุปสงค์รองเท้ากีฬาไทยในแต่ละตลาด หอสรุปได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการรองเท้ากีฬาไทยในสหรัฐอเมริกา คือ รายได้เฉลี่ยต่อหัวของสหรัฐอเมริกา ราคารองเท้ากีฬาไทย ราคารองเท้ากีฬาจากเกาหลีใต้ พฤติกรรมความต้องการรองเท้ากีฬาไทยในปีที่ผ่านมาและตัวแปรหุ่นที่สะท้อนอิทธิพลของการตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรของสหรัฐอเมริกาแก่ประเทศคู่แข่งชั้น สำหรับตลาดในกลุ่มประชาคมยุโรปและแคนาดา นั้นพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการรองเท้ากีฬาไทย คือ รายได้เฉลี่ยต่อหัวของแต่ละตลาดและราคารองเท้ากีฬาของไทยในตลาดดังกล่าว เป็นต้น

จากการพยากรณ์ขนาดของอุปสงค์ในระยะ 5 ปี (2534-2538) โดยอาศัยแบบจำลองข้างต้น พบว่า แนวโน้มการส่งออกรองเท้ากีฬาของไทย ยังคงมีช่องทางที่แจ่มใสและมีโอกาสที่จะขยายการตลาดออกไปได้อีก โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกายังคงรักษาความเป็นตลาดรองเท้าที่สำคัญรายใหญ่ที่สุดของประเทศอยู่ โดยมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยปีละประมาณ 12.7% ส่วนประชาคมยุโรปก็เป็นตลาดรองเท้ากีฬาที่สำคัญรองลงมา โดยมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยปีละ 16.0% และสำหรับประเทศแคนาดา แม้ว่าจะมีการนำเข้ารองเท้ากีฬาจากไทยในปริมาณไม่มากนักเมื่อเทียบกับทั้งสองประเทศข้างต้น แต่ก็จัดว่าเป็นตลาดที่น่าจับตามอง เนื่องจากมีแนวโน้มการนำเข้าเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด และมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยถึงปีละ 9.5% นอกจากนี้รองเท้ากีฬาที่แคนาดานำเข้าจากไทยจะได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรโดยลดภาษีในการนำเข้าในอัตราต่ำกว่าปกติ และไม่จำกัดจำนวนโควตาการนำเข้าอีกด้วยจึงนับว่าเป็นตลาดหนึ่งที่มีช่องทางส่งออกแจ่มใส นอกจากตลาดดังกล่าวแล้วยังมีตลาดอื่นๆ ที่มีช่องทางส่งออกที่ดีอีกหลายแห่ง ได้แก่ ออสเตรเลีย สวิตเซอร์แลนด์ ญี่ปุ่น และปัจจุบันได้เริ่มขยายการส่งออกไปยังฮ่องกง สิงคโปร์ และประเทศอเมริกากลาง เช่น ปานามา เป็นต้น แต่เนื่องจากตลาดส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ และมีรูปแบบเหมาะสมกับบริบท ดังนั้นผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยจึงควรที่จะศึกษาถึงความต้องการของตลาดและพัฒนาทั้งคุณภาพ และรูปแบบ

ของรองแท็กซี่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดอยู่ตลอดเวลา จึงจะสามารถขยายตลาดออกไปได้ รวมทั้งพยายามรักษาส่วนแบ่งตลาดเดิมที่เคยมีอยู่เพื่อมิให้ประเทศคู่แข่งแย่งส่วนแบ่งตลาดรองแท็กซี่ไปจากไทย

อย่างไรก็ตามงานวิจัยชิ้นนี้ยังมีข้อจำกัดบางประการกล่าวคือ ในการวิเคราะห์ยังต้องอาศัยข้อสมมติอยู่หลายประการ โดยเฉพาะในการคาดคะเนความต้องการรองแท็กซี่ไทยในระยะ 5 ปีนั้นขึ้นอยู่กับข้อสมมติเกี่ยวกับค่าของตัวแปรผันอิสระที่ใช้ในสมการต่าง ๆ ถ้าหากค่าที่เป็นจริงแตกต่างไปจากค่าที่สมมติขึ้น การคาดคะเนที่ได้กระทำขึ้นก็จะคลาดเคลื่อน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยบางตัวที่อาจจะมีผลกระทบต่ออุปสงค์รองแท็กซี่ไทยในแต่ละตลาด แต่มิได้นำเข้ามาใส่ไว้ใน การวิเคราะห์ เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านข้อมูล กล่าวคือข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ในตลาดต่าง ๆ ได้จากข้อมูลสถิติของแต่ละประเทศจัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ ซึ่งข้อมูลบางตัวไม่สามารถหาได้ อาทิ ราคา รองแท็กซี่ของประเทศไทยคู่แข่ง (เกาหลีใต้) ในตลาดกลุ่มประชาคมยุโรปและแคนาดา จึงทำให้ ผลการวิจัยไม่สมบูรณ์นัก นอกจากนี้ข้อมูลราคาที่ใช้ในการวิจัยยังเป็นราคา f.o.b. ซึ่งในทาง ทฤษฎีจะต้องใช้ข้อมูลที่เป็นราคา c.i.f. จึงอาจทำให้ราคาที่ได้ไม่สะท้อนสภาพความเป็นจริงเท่า ที่ควร

เนื่องจากในการวิจัยประสบกับปัญหาทางด้านข้อจำกัดของข้อมูลดังกล่าวมาแล้วทำให้ การวิจัยครั้งนี้ไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร ซึ่งผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยต่อไป ดังนี้

1. ควรจำกัดขอบเขตของการศึกษาวิจัยให้แคบลง โดยอาจทำการศึกษาถึงอุตสาหกรรม รองแท็กซี่เฉพาะเจาะจงในตลาดใดตลาดหนึ่งที่เป็นลูกค้าที่สำคัญ อาทิ สหรัฐอเมริกา หรือกลุ่ม ประชาคมยุโรปเพียงตลาดเดียว โดยศึกษารองแท็กซี่ทุกประเภทที่ไทยส่งออกไปในตลาดดังกล่าว ตามพิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนাইซ์ที่มีอยู่
2. ทำการศึกษาโดยพิจารณารองแท็กซี่ที่ไทยส่งออกไปในตลาดต่าง ๆ ทั้งหมด โดย เน้นรองแท็กซี่เกรดใดเกรดหนึ่งโดยเฉพาะเพียงเกรดเดียว ซึ่งการวิจัยดังกล่าว จะทำให้สามารถมองเห็นภาพของอุตสาหกรรมรองแท็กซี่ส่งออกของไทยได้ละเอียด ชัดเจนยิ่งขึ้นและยัง ไม่มีผู้ใดทำการศึกษาวิจัยมาก่อนอีกด้วย

6.2 ปัญหาและข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาไทย

6.2.1 ปัญหาของอุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาไทย

นอกจากปัญหาของการวิจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว สำหรับอุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาเองนั้นพบว่า ประเทศไทยยังต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคอยู่หลายประการ ซึ่งพอสรุปได้ 2 ประการใหญ่ ๆ ดังนี้คือ

1. ปัญหาด้านตลาด

1.1 ปัญหาการแข่งขันในตลาดโลก กล่าวคือการส่งออกรองเท้าของไทยยังต้องเผชิญกับคู่แข่งจากต่างประเทศซึ่งทำการผลิตรองเท้ากีฬาเข้ามาจำหน่ายแล้ว ทั้งตลาดรองเท้าคุณภาพสูงและตลาดรองเท้าคุณภาพปานกลางถึงต่ำ โดยมีเกาหลีใต้เป็นคู่แข่งในตลาดรองเท้าคุณภาพสูง ส่วนจีนและอินโดนีเซีย เป็นคู่แข่งในตลาดรองเท้าคุณภาพต่ำ ซึ่งถ้าหากผู้ผลิตของไทยไม่มีการพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่องแล้ว ก็มีโอกาที่จีนจะก้าวทันขึ้นมาทัดเทียมกับไทยได้² เนื่องจากจีนเองมีได้วัน ซึ่งเคยเป็นผู้ผลิตรองเท้ารายใหญ่มาก่อน เข้ามาร่วมลงทุนด้วย และได้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้แก่จีน ทำให้อุตสาหกรรมรองเท้าของจีนได้รับการพัฒนาขึ้นมากประกอบกับจีนเองเริ่มมีการพัฒนาด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ มากขึ้น ความพร้อมที่จะทำการผลิตและส่งออกรองเท้าจึงมีมากขึ้นด้วย

1.2 ปัญหาตลาดต่างประเทศ เนื่องจากผู้ซื้อในต่างประเทศนิยมซื้อรองเท้ากีฬาที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วมากกว่าที่จะซื้อสินค้าที่ตนไม่รู้จัก การที่ผู้ส่งออกของไทยจะนำสินค้าใหม่ ๆ เข้าไปเจาะตลาดจะประสบปัญหามาก ดังนั้นผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยจำเป็นต้องทำการผลิตและส่งออกสินค้าที่ผลิตภายใต้ใบอนุญาตจากบริษัทแม่ในต่างประเทศ ซึ่งต้องพึ่งพาผู้ร่วมทุนชาวต่างประเทศและทำให้ผลประโยชน์ที่ได้รับลดน้อยลง

1.3 ปัญหาการเข้าไม่ถึงตลาด เนื่องจากตลาดต่างประเทศใหม่ ๆ ที่รองเท้าของไทยยังเข้าไปเจาะตลาดไม่ทั่วถึงอย่างเช่น ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งประเทศนี้มีความ

² สัมภาษณ์ บุญส่ง ต้นตุลขกุล, กรรมการผู้จัดการ บริษัทบางกอกรับเบอร์ จำกัด,

ต้องการรองแท็กซี่ที่ค่อนข้างมากในแต่ละปี แต่รองแท็กซี่ที่มาจากไทยยังมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดดังกล่าวอยู่ค่อนข้างน้อย

1.4 ปัญหาตลาดในประเทศ กล่าวคือผู้ผลิตและจำหน่ายมักจะประสบปัญหาในด้านผู้ใช้ไม่ค่อยให้ความนิยมสินค้าที่ผลิตได้ในประเทศ ส่วนใหญ่ผู้มักจะนิยมซื้อสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศทั้ง ๆ ที่มีคุณภาพเหมือนกันจะแตกต่างกันเฉพาะยี่ห้อเท่านั้น ทั้งนี้เพราะค่านิยมของผู้บริโภคมักจะคิดว่ารองแท็กซี่ที่มาจากต่างประเทศจะต้องมีคุณภาพดีกว่า จึงทำให้โอกาสในการขยายตลาดในประเทศน้อยลง

2. ปัญหาวัตถุดิบ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมรองแท็กซี่ที่มีปัญหาการขาดแคลนชิ้นส่วนและวัตถุดิบเนื่องจากในประเทศไม่สามารถผลิตได้เพียงพอและบางชนิดก็ผลิตได้แต่คุณภาพต่ำและราคาสูง เช่น หนังแท้ หนังเทียม เป็นต้น ทำให้แต่ละปีต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศประมาณร้อยละ 60-70 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด สาเหตุที่ต้องนำเข้าวัตถุดิบบางอย่าง เช่น หนังแท้ ก็เนื่องมาจากการส่งออกรองแท็กซี่ไปต่างประเทศจะต้องใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพดี ซึ่งวัตถุดิบเหล่านั้นนอกจากจะมีราคาแพงแล้วยังต้องเสียภาษีนำเข้าในอัตราสูงเท่ากับเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนให้กับผู้ผลิต แม้ว่าจะสามารถขอคืนอากรวัตถุดิบได้ตามมาตรา 19 ทวิ แต่ต้องผ่านขั้นตอนต่าง ๆ ที่ยุ่งยากสลับซับซ้อนทำให้กว่าจะได้คืนอากรจริง ๆ ต้องใช้เวลานานประมาณ 9 เดือน ถึง 1 ปี นอกจากนี้บางครั้งยังต้องประสบกับปัญหาการผูกขาดของวัตถุดิบซึ่งทำให้ได้วัตถุดิบที่มีราคาสูงแต่คุณภาพรองลงมา

6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับอุตสาหกรรมรองแท็กซี่ไทย

แม้ว่าอุตสาหกรรมรองแท็กซี่จะเป็นอุตสาหกรรมที่เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและมีการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์สูง แนวโน้มการส่งออกในตลาดต่างประเทศในแต่ละปีเพิ่มสูงขึ้นและเป็นอุตสาหกรรมที่ภาครัฐบาลให้ความร่วมมือ และสนับสนุนส่งเสริมมาโดยตลอดเพื่อให้สามารถส่งออกแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้ ซึ่งนอกจากรองแท็กซี่จะเป็นสินค้าที่นำเงินตราต่างประเทศ

³ สัมภาษณ์ ประเสริฐ ไตรเดช, ผู้จัดการฝ่ายบุคคล บริษัทปิยะวัฒน์อุตสาหกรรมยาง จำกัด, 9 เมษายน 2536.

ประเทศเข้าประเทศได้ปีละหลายพันล้านบาทแล้ว ยังเป็นแหล่งจ้างงานที่สำคัญที่ช่วยบรรเทาปัญหาการว่างงานของรัฐได้อีกทางหนึ่งด้วย แต่ทั้งนี้จากปัญหาดังกล่าว ที่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของการส่งออก ดังนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นผู้ผลิต ผู้ส่งออก หรือรัฐบาลควรที่จะร่วมมือแก้ไขและปรับปรุงมาตรการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ผลิตและส่งออกรองเท้ากีฬาไทยควรมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อเจรจาต่อรองในเรื่องภาษีหรือโควตานำเข้ารองเท้ากีฬาในตลาดลูกค้าที่สำคัญ ๆ อาทิ สหรัฐอเมริกาและกลุ่มประชาคมยุโรป ให้มีความเป็นธรรมมากยิ่งขึ้นเพื่อให้รองเท้ากีฬาของไทยสามารถขยายการส่งออกไปในตลาดดังกล่าวได้มากขึ้น นอกจากนี้ควรมีแผนในการเจาะตลาดใหม่ ๆ ที่มีความต้องการรองเท้ากีฬามากในแต่ละปี อาทิ ออสเตรเลีย ซึ่งนอกจากจะเป็นตลาดที่ต้องการสินค้าคุณภาพดีแล้วยังต้องการสินค้าที่มีรูปแบบแปลกใหม่อยู่เสมอ ดังนั้นผู้ผลิตและส่งออกจึงควรศึกษาถึงความต้องการรสนิยม หรือรูปแบบสินค้าในตลาดดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เพื่อจะได้เสนอขายสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้มากขึ้น

2. ผู้ผลิตและผู้ส่งออก ไทยควรมีการเตรียมพร้อมในการปรับตัวอุตสาหกรรมเพื่อผลิตรองเท้ากีฬาที่มีคุณภาพสูงขึ้น โดยพยายามรักษาระดับต้นทุนมิให้เพิ่มขึ้นมากนักในกรณีที่บริษัทแม่ย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าแรงงานต่ำกว่าไทย หรือหันมาผลิตรองเท้าภายใต้ชื่อของตนเอง สำหรับในรายที่ทำการผลิตอยู่แล้วก็อาจจะให้ความสำคัญกับการผลิตดังกล่าวมากขึ้น ซึ่งในระยะแรกอาจจะยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก แต่ถ้าสามารถเจาะเข้าถึงตลาดต่าง ๆ ได้แล้วก็จะเป็ผลดีต่อไทยในระยะยาว เนื่องจากปัจจุบันโรงงานขนาดใหญ่ของไทยหลายแห่งมีระบบการผลิตที่ได้มาตรฐานและสามารถทำการผลิตได้ครบวงจร โดยสินค้าที่ผลิตได้มีคุณภาพทัดเทียมกับต่างประเทศเพียงแต่แตกต่างกันที่ชื่อเท่านั้น

3. รัฐบาลควรจะให้การสนับสนุนให้มีการลงทุนเพื่อผลิตวัตถุดิบที่จำเป็นต้องนำมาใช้ในอุตสาหกรรมรองเท้ากีฬาและควรส่งเสริมในอุตสาหกรรมที่เป็นอุตสาหกรรมสนับสนุนกับอุตสาหกรรมรองเท้ากีฬา เช่น อุตสาหกรรมฟอกหนัง อุตสาหกรรมผลิตหนังเทียม, PVC, PU อุตสาหกรรมผลิตไนลอน อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนพื้นยางและพื้นส่วนอื่น ๆ ฯลฯ ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมดังกล่าวจะช่วยสนับสนุนการผลิตของอุตสาหกรรมรองเท้า โดยลดการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศลง นอกจากนี้ ควรทบทวนแก้ไขในเรื่องการเก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ให้มีอัตราต่ำกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน รวมทั้งปรับปรุงขั้นตอนการขอคืนภาษีให้สะดวก รวดเร็วขึ้นกว่าเดิม

4. สนับสนุนการร่วมทุนกับต่างประเทศ ซึ่งจะช่วยในการพัฒนาทางด้านเทคนิค การผลิตและสามารถเจาะตลาดต่างประเทศควบคู่กับการส่งเสริมการส่งออก โดยการนำเข้าร่วม งานแสดงสินค้าการประชาสัมพันธ์ในตลาดต่างประเทศ ซึ่งเป็น การบู๊พื้นให้ต่างประเทศรู้จักประเทศไทยมากขึ้น และทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ มากขึ้น เป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยลดการพึ่งพาส่งออกที่สำคัญลง