

การวิเคราะห์การผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย

AN ANALYSIS OF PRODUCTION AND EXPORT
OF THAI GAUZE CLOTH



โดย

นายพิชัย ศรีสวัสดิ์

รหัสประจำตัว 40066623

เสนอ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2541

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน..... 32715

วัน, เดือน, ปี 25 พ.ค. 2542

ข้าพเจ้าขอรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การวิเคราะห์การผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย
นักศึกษา : พิชัย ศรีสาริสต์
ระดับการศึกษา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา : บริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.วิรัช กระแสร์จักร์

อุตสาหกรรมผ้าก๊อชมีมูลค่าการส่งออกลดลงแต่มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับปัจจุบันประเทศไทยกำลังประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างงานโดยตรงที่สูงประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ยังผลให้ประชาชนว่างงานเพิ่มขึ้น ทางออกหนึ่งที่น่าจะเข้ามาแก้ไขปัญหานี้ได้ คือ การส่งออก อีกทั้งอุตสาหกรรมสิ่งทอภายในประเทศยังมีศักยภาพเพียงพอจะสามารถทำการผลิตผ้าก๊อชได้

วัตถุประสงค์สำคัญของการศึกษาเพื่อศึกษาถึงสภาวะการผลิตและการส่งออกผ้าก๊อชของไทย รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ โดยการใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช และข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งต่าง ๆ มาประกอบการศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยทางด้านโครงสร้างการผลิตมีต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับค่าแรงและวัตถุดิบ ซึ่งมีการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศในสัดส่วนที่สูง และทางด้านการส่งออกพบว่าผู้ผลิตประสบกับปัญหาอัตราภาษีการนำเข้าวัตถุดิบสูง ความไม่แน่นอนของราคาวัตถุดิบและอัตราแลกเปลี่ยน อีกทั้งขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ประกอบกับคู่แข่งในต่างประเทศคือ จีน และอินเดีย มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า เนื่องจากมีวัตถุดิบภายในประเทศ มีค่าจ้างแรงงานต่ำ และทางรัฐบาลจีนก็มีการช่วยเหลือเงินในด้านการส่งออกให้แก่ผู้ผลิต จึงทำให้จีนสามารถขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าประเทศไทย

ดังนั้น การที่จะทำให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ รัฐบาลจำเป็นต้องเข้ามาช่วยเหลือผู้ผลิตในด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายด้านภาษี การหาช่องทางขยายตลาดส่งออกของไทยไปยังประเทศอื่นๆ และการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิตให้ดีขึ้น ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการผลิตและยกระดับคุณภาพของสินค้า

ABSTRACT

Title : AN ANALYSIS OF PRODUCTION AND EXPORT
OF THAI GAUZE CLOTH

Student : Mr.Phichai Srisarist

Level of Study : Master Degree of Business Administration

Major : Business Administration

Advisor : Dr. Wirat Krasachat

Thailand has experienced a decrease in the gauze cloth export, while it has confronted a continuous increase in the import. Concurrently, Thailand has had the unemployment problem due to the result of Asia economic crisis. One of the best ways to solve the unemployment problem and economic crisis is to increase the export of the textile products because the Thai textile industry has still had high potential to produce the gauze cloth.

The main objective of study is to examine the status of production, export and the relative problems using both primary data acquired from the producers and the secondary data derived from many sources.

The results of the study indicate that the production cost of Thai gauze cloth industries depended on the wages and the raw materials imported from abroad. Moreover, the import duty of materials is very high and material prices are high and fluctuate due to the change of the currency rate. In addition, there is high competitive from lower cost producers such as China and India which can produce raw materials, pay lower wages and have high support of capital fund from the governments.

In order to compete with other countries, the government must help the producers by using the tax policy, searching other markets and introducing new technology to decrease the costs and upgrade the products.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาในหัวเรื่อง การวิเคราะห์การผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยฉบับนี้ มีความสมบูรณ์ได้ด้วยคำแนะนำและคำปรึกษาจาก ดร.วิรัช กระแสร์จันทร์ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ตลอดจนถึงการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จาก รศ.ดร.อำนาจ แสงโนรี และ ผศ.รังสรรค์ โนชัย กรรมการสอบการศึกษาอิสระ จึงขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นอกจากนี้ขอกราบขอบพระคุณ ผู้แทนบริษัท ไทยก๊อช จำกัด บริษัท เคคท์ทันทันแอนด์ก๊อช จำกัด บริษัท แคนดอลส์-แกมมาตรอน จำกัด บริษัท อินซ์เคปเฮิร์ลส์แคร์ จำกัด และผู้แทนห้างหุ้นส่วน สยามสำลี จำกัด ที่ได้กรุณาให้ความช่วยเหลือและให้ความอนุเคราะห์ในส่วนข้อมูลทางด้านการผลิต การส่งออก และอื่น ๆ อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาในครั้งนี้

ท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ รวมทั้งญาติพี่น้องทุกท่าน ที่ให้การสนับสนุน ทั้งกำลังใจ กำลังใจ มาโดยตลอด

พิชัย ศรีสารสิทธิ์

31 มีนาคม 2542

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
ขอบเขตของการศึกษา	5
นิยามศัพท์	5
การตรวจเอกสาร	6
วิธีการศึกษา	8
บทที่ 2 โครงร่างทางทฤษฎี	10
แนวคิดความได้เปรียบด้านการแข่งขัน	10
นโยบายการป้องกันระหว่างประเทศ	11
แนวคิดทางการตลาด	13
บทที่ 3 สภาพทั่วไปของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช	16
ลักษณะการผลิตโดยทั่วไป	16
ประวัติของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช	16
ผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช	17
กระบวนการผลิตผ้าก๊อช	20
ลักษณะการตลาดโดยทั่วไป	23
ปริมาณความต้องการใช้ผ้าก๊อชของไทย	23
ตลาดของผ้าก๊อช	27
ส่วนผสมทางการตลาด	29
ภาวะการนำเข้า	31

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทบาทของภาครัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช	34
บทบาทของรัฐต่อภาคการผลิต	34
บทบาทของรัฐต่อภาคการตลาด	38
บทที่ 4 การส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย	42
ภาวะการส่งออก	42
ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ	44
ประเทศคู่แข่งที่สำคัญ	44
ความคิดเห็นและปัญหาการผลิตและการส่งออกของสถานประกอบการ ผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย	47
ลักษณะการผลิตของสถานประกอบการไทย	47
การส่งออกของสถานประกอบการ	48
กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน	48
ปัญหาทางด้านการผลิตของสถานประกอบการไทย	49
ปัญหาทางด้านการส่งออกของผู้ประกอบการไทย	51
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	55
สรุป	55
ข้อเสนอแนะ	57
บรรณานุกรม	59

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 มูลค่าการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ในช่วงปี พ.ศ. 2535-2540	2
2 มูลค่าการส่งออกและการนำเข้าผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชเปรียบเทียบกับมูลค่าการส่งออกและการนำเข้าของไทย ปี พ.ศ. 2535 – 2540	3
3 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนเกี่ยวกับค่ายาและเวชภัณฑ์ต่าง ๆ ในปี พ.ศ. 2539	4
4 จำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2527-2540	24
5 จำนวนผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกจำแนกตามกลุ่มงานของโรงพยาบาลในสังกัดสำนักการแพทย์ กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2536	25
6 อุบัติเหตุจากการจราจรทางบก - จำนวนคนตาย บาดเจ็บ และทรัพย์สินเสียหาย พ.ศ. 2532-2539	26
7 ชุดเครื่องมือผ่าตัดใหญ่	27
8 ชุดเครื่องมือผ่าตัดเล็ก	28
9 จำนวนการผ่าตัดจำแนกตามภาควิชาหรือหน่วยงานที่ทำการผ่าตัดของโรงพยาบาลรามาธิบดีในปี พ.ศ. 2535	29
10 มูลค่าการนำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	32
11 ปริมาณการนำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	32
12 มูลค่าการนำเข้าผ้าก๊อชจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย (ราคา C.I.F.) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	33
13 จำนวนผู้นำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2541	34
14 มูลค่าการส่งออกผ้าก๊อชไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	43
15 ปริมาณการส่งออกผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	43
16 จำนวนผู้ส่งออกผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2541	44
17 มูลค่าการส่งออกผ้าก๊อชจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย (ราคา F.O.B.) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541	45
18 ค่าจ้างแรงงานโดยเปรียบเทียบของอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศต่าง ๆ	46
19 ปัจจัยที่สินค้าอ่อนด้อยกว่าคู่แข่งชั้นสำคัญในตลาดโลก	49

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 กรรมวิธีและขั้นตอนการผลิตผ้าก๊อช	22



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

อุปกรณ์การแพทย์มีผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภท แต่จะแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ โดยกลุ่มแรกได้แก่ วัสดุภัณฑ์ทางการแพทย์ ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้หลายครั้งซึ่งแต่ละประเภทจะใช้เทคโนโลยีแตกต่างกัน และกลุ่มที่ 2 ได้แก่ เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ซึ่งจะเป็นอุปกรณ์ที่ใช้สิ้นเปลืองหรือใช้ได้ครั้งเดียว เช่น ผ้าก๊อช สำลี พลาสเตอร์ เข็มฉีดยา สายน้ำเกลือ เป็นต้น ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมนี้จะมีขนาดไม่ใหญ่เท่ากับอุตสาหกรรมอื่นแต่ก็มีความสำคัญไม่น้อย และยังไม่มีหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งสนใจศึกษาอย่างจริงจัง ทั้ง ๆ ที่เวชภัณฑ์ทางการแพทย์เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างมากในการรักษาอาการเจ็บป่วยของประชาชน เช่น ใช้ในการทำหัตถการ ผ่าตัด การทำหัตถการต่าง ๆ การห้ามเลือด เป็นต้น ในอดีตเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ส่วนใหญ่จะนำเข้า แต่ปัจจุบันได้ก้าวหน้าขึ้น ทำให้สามารถผลิตในประเทศทดแทนการนำเข้าเพื่อพึ่งตนเองและยังสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นมากเช่นกัน

การเติบโตของอุปกรณ์การแพทย์เป็นผลจากการเติบโตของโรงพยาบาลรัฐและเอกชนที่ต้องการยกระดับประสิทธิภาพในการรักษาโรค ทำให้ตลาดเติบโตอย่างรวดเร็วภายในเวลาไม่นานและมีขนาดใหญ่ โดยมีมูลค่าตลาดรวมในประเทศประมาณ 7,000-8,000 ล้านบาทและเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 ต่อปี ในช่วงปี พ.ศ. 2535-2540 (ตารางที่ 1) แต่อุปกรณ์การแพทย์ที่ใช้ในประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการนำเข้าถึงประมาณร้อยละ 80-90 ของความต้องการใช้ทั้งหมด เนื่องจากยังมีอุปกรณ์หลายประเภทที่ยังผลิตได้น้อยในประเทศ เช่น เครื่องมือผ่าตัด เครื่องช่วยหายใจ เครื่องปั๊มเลือด ส่วนอุปกรณ์ประเภทที่ใช้แล้วทิ้ง เช่น ผ้าก๊อช พลาสเตอร์ เข็มฉีดยาจะมีมูลค่าการจำหน่ายสูงเช่นกันเพราะใช้ได้ครั้งเดียวแม้จะมีราคาต่ำ การขยายตัวของความต้องการใช้เวชภัณฑ์ทางการแพทย์จะขึ้นอยู่กับจำนวนโรงพยาบาลและจำนวนผู้ป่วย ซึ่งในช่วงปี พ.ศ. 2537-2539 มีจำนวนโรงพยาบาลเอกชนเกิดขึ้นมาก ทำให้มีความต้องการใช้เวชภัณฑ์ทางการแพทย์เพิ่มมากขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2539 มีจำนวนโรงพยาบาลทั้งสิ้นจำนวน 1,234 แห่ง เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2538 ถึง 152 แห่ง (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2540)

ตารางที่ 1 มูลค่าการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ในช่วงปี พ.ศ. 2535 - 2540

ปี พ.ศ.	มูลค่าการนำเข้าอุปกรณ์ ทางการแพทย์ (ล้านบาท)
2535	3,014.90
2536	4,006.20
2537	5,123.00
2538	5,841.30
2539	6,209.60
2540	7,140.50

ที่มา : (กระทรวงการคลัง, 2540)

จากตารางที่ 2 จะเห็นว่าอุตสาหกรรมผ้าก๊อซมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและมีสัดส่วนต่อการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในช่วงปี พ.ศ. 2535 ถึงปี พ.ศ. 2538 โดยในปี พ.ศ. 2538 มีสัดส่วนต่อการส่งออกร้อยละ 0.0392 แต่ในช่วงปี พ.ศ. 2539 ถึงปี พ.ศ. 2540 สัดส่วนต่อการส่งออกลดน้อยลง โดยในปี พ.ศ. 2540 มีสัดส่วนต่อการส่งออกร้อยละ 0.0003 และสัดส่วนต่อการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2540 มีสัดส่วนต่อการนำเข้าร้อยละ 0.0017 จากการสำรวจพบว่า ในปี พ.ศ. 2536 ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพของคนไทยมีมูลค่าประมาณ 140,000 ล้านบาท และมีมูลค่าการใช้จ่ายทางด้านยาและเวชภัณฑ์ต่าง ๆ สูงถึงร้อยละ 35.00 (สุวิทย์, 2537) โดยในปี พ.ศ. 2539 พบว่าค่าใช้จ่ายทางด้านค่ายาและเวชภัณฑ์ต่าง ๆ ต่อเดือนของครัวเรือนทั่วประเทศเท่ากับ 41.33 บาท จะเป็นค่าเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ปฐมพยาบาล 0.41 บาท (ตารางที่ 3) โดยที่ผ้าก๊อซจะเป็นส่วนหนึ่งของเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ปฐมพยาบาล โดยมีจำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศไทยมี 60.11 ล้านคน ส่วนในปี พ.ศ. 2540 มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นเป็น 60.81 ล้านคน และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นผ้าก๊อซซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของเวชภัณฑ์และอุปกรณ์ปฐมพยาบาล ที่จะเพิ่มปริมาณการใช้ตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 มูลค่าการส่งออกและการนำเข้าผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชเปรียบเทียบกับมูลค่าการส่งออกและการนำเข้าของไทย ปี พ.ศ. 2535 - 2540

(หน่วย : ล้านบาท)

ปี พ.ศ.	มูลค่า การส่งออก	มูลค่าการส่งออก ผลิตภัณฑ์	สัดส่วนต่อการ ส่งออกรวม	มูลค่า การนำเข้า	มูลค่าการนำเข้า ผลิตภัณฑ์	สัดส่วนต่อการ นำเข้ารวม
	รวม	ผ้าก๊อช	(ร้อยละ)	รวม	ผ้าก๊อช	(ร้อยละ)
2535	824,643	75	0.0091	1,033,245	10	0.0010
2536	940,863	39	0.0042	1,170,846	11	0.0009
2537	1,137,602	65	0.0057	1,369,260	16	0.0012
2538	1,406,310	552	0.0392	1,763,591	25	0.0014
2539	1,411,039	7	0.0005	1,832,825	31	0.0017
2540	1,806,685	6	0.0003	1,924,263	32	0.0017

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2540)

ประกอบกับปัจจุบันประเทศไทยประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ยังผลให้หลาย
อุตสาหกรรมประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำรวมไปถึงอุตสาหกรรมสิ่งทอด้วย จึงทำให้โรงงาน
อุตสาหกรรมสิ่งทอภายในประเทศปิดเป็นจำนวนมาก ยังผลให้ประชาชนว่างงานเพิ่มมากขึ้น
เนื่องด้วยอุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างงานโดยตรงที่สูงกว่าอุตสาหกรรมอื่น
ส่วนตัวเลขทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ของไทยที่แสดงถึงสถานะทางเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในระดับ
ที่น่าเป็นห่วง เช่น ตัวเลขดุลบัญชีการค้า ดุลบัญชีเดินสะพัด ทางออกหนึ่งที่น่าจะเข้ามาแก้ไข
ปัญหานี้ได้ คือ การส่งออก เนื่องจากการส่งออกเป็นที่มาของเงินตราต่างประเทศที่จะไหลเข้ามา
สู่ประเทศอันจะทำให้ดุลการค้าและดุลบัญชีเดินสะพัดของประเทศดีขึ้น อีกทั้งยังเป็นที่มาของรายได้
ของรัฐบาลทางหนึ่งในรูปของภาษีอากรขาออก นอกจากจะช่วยเหลือประเทศไทยทั้งระบบแล้ว
ยังส่งผลให้ประชาชนภายในประเทศมีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นและ
ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศดีขึ้น จึงเห็นสมควรที่จะทำการศึกษาอุตสาหกรรมผลิต
ภัณฑ์ผ้าก๊อชซึ่งใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน ซึ่งอุตสาหกรรมสิ่งทอภายในประเทศก็มีศักยภาพที่เพียงพอ
ที่จะสามารถทำการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชได้ โดยอาศัยเครื่องจักรอุปกรณ์บางส่วนเพิ่มเติม
เนื่องจากนี้ยังไม่มีการศึกษาหรือวิจัยทางด้านนี้โดยเฉพาะซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนเกี่ยวกับค่ายาและเวชภัณฑ์ต่าง ๆ ในปี พ.ศ. 2539

ประเภทของค่าใช้จ่าย	ทั่วประเทศ		กทมและ 3 จังหวัด		ภาคกลาง		ภาคเหนือ		ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ		ภาคใต้	
	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	จำนวน (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ค่ายาและเวชภัณฑ์ต่าง ๆ	41.35	100.00	56.23	100.00	54.57	100.00	36.40	100.00	33.99	100.00	30.88	100.00
ยาแก้ไอ แก้หวัด ยากดม	7.54	18.23	10.27	18.26	9.90	18.14	6.86	18.85	5.79	17.03	6.39	20.69
ยาแก้โรคกระเพาะ ฯลฯ	3.97	9.60	4.69	8.34	4.51	8.26	4.02	11.04	3.88	11.42	2.52	8.16
ยาปฏิชีวนะ	2.16	5.22	3.84	6.83	1.68	3.08	2.07	5.69	1.97	5.80	1.48	4.79
ยาแก้ปวด แก้ไข้	13.00	31.44	14.97	26.62	16.14	29.58	11.00	30.22	13.19	38.81	8.80	28.50
ยาแก้พิษสัตว์กัดต่อย	0.67	1.62	0.34	0.60	0.85	1.56	1.18	3.24	0.54	1.59	0.29	0.94
ยาฆ่าเชื้อราและยาแผนโบราณอื่น ๆ	8.48	20.51	12.62	22.44	14.01	25.67	7.43	20.41	5.22	15.36	5.45	17.65
ยาดม	3.97	9.60	5.52	9.82	6.21	11.38	2.98	8.19	2.54	7.47	4.04	13.08
วิตามิน	1.15	2.78	3.10	5.51	0.97	1.78	0.64	1.76	0.65	1.91	1.12	3.63
เวชภัณฑ์และอุปกรณ์ปฐมพยาบาล	0.41	0.99	0.88	1.57	0.30	0.55	0.22	0.60	0.21	0.62	0.79	2.56

ที่มา : (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2539)

และผู้สนใจในการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เพื่อที่จะทำการพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย ให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้ ไม่ใช่แค่เพียงผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าจากต่างประเทศเท่านั้น ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจและน่าศึกษาการวิเคราะห์การผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงสถานะการผลิต และการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย
2. เพื่อเสนอแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์เสริมสร้างศักยภาพการผลิต และการตลาดอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชเพื่อการส่งออกของไทย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสถานะการผลิต และการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย
2. ทำให้ทราบถึงแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์เสริมสร้างศักยภาพการผลิตและการตลาดอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชเพื่อการส่งออกของไทย

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้จะศึกษาเฉพาะทางด้านการผลิต และการส่งออกของผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชในประเทศไทย โดยจะทำการศึกษาถึงลักษณะการผลิต ปริมาณและมูลค่าการส่งออก ปริมาณการนำเข้าแยกรายประเทศของประเทศคู่ค้า ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน โดยจะพิจารณาเฉพาะผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช ซึ่งแบ่งตามระบบ HS (Harmonized System) ได้ดังนี้ คือ รหัส HS 3005900205 โดยจะทำการศึกษาในช่วงปี พ.ศ. 2535-2541

นิยามศัพท์

ผ้าก๊อชนี้สามารถเรียกได้หลายอย่างตัวอย่างเช่น ผ้าโปรงดูดซึม ผ้าพันแผล และผ้าซับ
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นต้น ซึ่งมีคำจำกัดความตามที่สำนักงานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยได้ให้ไว้เป็นดังนี้คือ

1.1 ผ้าโปรงดูดซับ (absorbent gauze) หมายถึง ผ้าฝ้ายขาวลายขัด โปรงบาง และดูดซึมได้ดี

1.2 ผ้าพันแผล (gauze bandage) หมายถึง ผ้าโปรงที่ทำเป็นแถบยาวและม้วนไว้ม้วนละชั้น

1.3 ผ้าซับ (gauze pad) หมายถึง ผ้าโปรงที่พันทบกันเป็นชั้น ๆ ให้เป็นชั้นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัสหรือสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยซ้อนริมผ้าไว้ด้านใน แต่ละชั้นเป็นผ้าผืนเดียวกัน

การตรวจเอกสาร

กระทรวงสาธารณสุข (2523) รายงานโครงการวิจัยการใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการผลิตยา อุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์เพื่อการส่งออกและลดการนำเข้า ได้ทำการศึกษาถึงอุตสาหกรรมยาและอุตสาหกรรมผลิตอุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์ในประเทศไทย ซึ่งแยกการศึกษาออกเป็น 2 ส่วนคือ ในส่วนแรกได้กล่าวถึงอุตสาหกรรมยาเกี่ยวกับลักษณะทั่ว ๆ ไป ปัญหาต่าง ๆ ในการผลิตและการบริโภค โดยใช้วิธีพรรณนา สรุปได้ว่าอุตสาหกรรมยาของไทยต้องประสบปัญหาในเรื่องของวัตถุดิบและตัวยาสำคัญ ๆ ที่ต้องอาศัยการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก จึงทำให้อุตสาหกรรมการผลิตยาของไทยผูกพันอยู่กับตัวยาส่งและวัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศได้ ทั้ง ๆ ที่ต้นทุนค่าจ้างแรงงานภายในประเทศถูกกว่าและสามารถผลิตยาได้เกือบทุกขนาน ส่วนอุตสาหกรรมการผลิตอุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์ในประเทศไทยนั้น เป็นอุตสาหกรรมที่ยังไม่มีผู้ใดศึกษาค้นคว้าอย่างจริงจัง เพราะไม่มีงบประมาณและขาดแคลนบุคลากร นอกจากนี้บุคลากรส่วนใหญ่ก็ให้ความสำคัญในเรื่องการดูแลรักษาแก่ประชาชนที่เจ็บป่วยเป็นหลัก ทำให้ความสำคัญของอุตสาหกรรมนี้ลดน้อยถอยลงไป อีกทั้งประเทศไทยเองก็ยังไม่สามารถผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตอุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์ได้ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเกือบทั้งหมด สำหรับด้านการตลาดนั้นก็มีการแข่งขันกันอย่างสูงเพราะอุปกรณ์การแพทย์ และเวชภัณฑ์มีหลายแบบ หลายขนาดและส่วนใหญ่มักมีราคาแพง ซึ่งทางบริษัทผู้ผลิตก็พยายามค้นคว้าส่วนประกอบที่แตกต่างกันและทันสมัย ซึ่งสามารถที่จะนำมาใช้ประโยชน์ได้เฉพาะอุปกรณ์ทางการแพทย์ของคนเท่านั้น ออกมาเสนอขายแก่บุคลากรทางการแพทย์ที่มีความจำเป็นต้องใช้ในการตรวจวินิจฉัยต่าง ๆ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาครัฐบาล เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มิได้มีนโยบายที่จะแก้ปัญหาในการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์ต่าง ๆ หรือให้การสนับสนุนอย่างจริงจังในการผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชภัณฑ์เพื่อให้บริโภคภายในประเทศให้มากยิ่งขึ้น

อังคณา โลหะกิจเสถียร (2538) การวิเคราะห์การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทย อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทยเป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเกี่ยวข้องโดยตรงกับสุขภาพอนามัยของประชาชนภายในประเทศโดยทั้ง 2 อุตสาหกรรมมีความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้เป็นอย่างดี แต่ขั้นตอนในการผลิตวัตถุดิบยังกระทำได้น้อยทำให้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมากเพื่อนำมาใช้ในการผลิต วัตถุดิบประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาถึงความสามารถในการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทย รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ โดยการใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้รับจากการสอบถาม ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเวชภัณฑ์ทางการแพทย์และข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งต่าง ๆ มาประกอบการศึกษาทั้งอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทย ผลการศึกษาพบว่าอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทยสามารถทำการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าได้ในระดับต่ำ ทั้งนี้เพราะอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ไม่สามารถทำการผลิตวัตถุดิบขึ้นต้นได้เอง ถึงแม้ว่าจะมีการนำเข้าสมุนไพรมานำมาพัฒนาเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบแล้วก็ตาม แต่ก็อยู่ในระยะเริ่มต้นเท่านั้นเพราะต้องใช้เงินทุนมากและขั้นตอนในการวิจัยและพัฒนาในระดับสูง ดังนั้นการที่จะทำให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์มีการพัฒนาไปได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รัฐบาลจำเป็นต้องเข้ามาช่วยเหลือผู้ผลิตในด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายทางด้านภาษี การวิจัยและพัฒนาเพื่อหาวัตถุดิบภายในประเทศมาใช้ในการผลิตให้มากที่สุด การหาช่องทางขยายตลาดส่งออกของไทยไปยังประเทศอื่น ๆ และการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้ในการกระบวนการผลิตให้ดีขึ้น เป็นต้น

จากการตรวจเอกสารข้างต้นพบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นการวิเคราะห์การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยา อุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทย ส่วนการวิเคราะห์อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชยังไม่มีการศึกษาในส่วนของการทางด้านการผลิต การส่งออก ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรม รวมไปถึงแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์เสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันเพื่อการส่งออกของไทย

วิธีการศึกษา

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) การเก็บข้อมูลทางด้านการผลิตและการส่งออก
ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของประเทศไทย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งข้อคิดเห็น
เกี่ยวกับการกำหนดกลยุทธ์เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน ซึ่งจะใช้วิธีการสัมภาษณ์
ผู้ประกอบการ จำนวน 5 ราย ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ โดยกำหนดหัวข้อคำถามไว้ล่วงหน้า เนื่องจาก
เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่และดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าทอของไทยมาเป็นระยะ
เวลานาน ซึ่งหัวข้อคำถามจะประกอบไปด้วย

ส่วนที่ 1 จะสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการผลิต และการส่งออกผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ 2 จะสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการผลิต
ภัณฑ์ผ้าก๊อซ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นข้อมูลด้านการผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของประเทศไทย ที่เกี่ยวข้องกับปริมาณและมูลค่าการส่งออก ปริมาณการนำเข้าแยกรายประเทศของประเทศคู่ค้า ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ซึ่งรวบรวมข้อมูลดังกล่าวได้มาจากเอกสารรายงานการศึกษาและบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานทั้งภาครัฐบาลและเอกชน รวมทั้งการศึกษาวิจัยที่เคยทำมาแล้วในอดีต ตลอดจนข้อมูลทางสถิติที่ทางหน่วยงานราชการและเอกชนได้รวบรวมไว้ เช่น กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมศุลกากร สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กองเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เป็นต้น

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ต่อไปนี้เป็น

1. การศึกษาถึงสภาวะการผลิตอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย จะพิจารณา
แนวโน้มการผลิต ลักษณะการผลิตของผู้ประกอบการ ประเภทของผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชที่ผู้ประกอบ

การทำการผลิต กระบวนการผลิต ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในด้านการผลิต รวมถึงมาตรการ
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และนโยบายต่าง ๆ ของรัฐบาลที่ส่งเสริมหรือสนับสนุนต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย โดยใช้ข้อมูลที่เกิดขึ้นรวบรวมได้ตามหน่วยงานราชการหรืองานวิจัยต่าง ๆ ที่ได้มีการศึกษาไว้แล้ว มาวิเคราะห์พรรณนาในเชิงเหตุผลประกอบคำอธิบาย

2. การศึกษาถึงสถานะการตลาดส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย จะพิจารณาสถานะการตลาด โครงสร้างการตลาด ปริมาณและมูลค่าของการส่งออกโดยรวมและแยกประเทศ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในด้านการตลาด โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ตามหน่วยงานราชการหรืองานวิจัยต่าง ๆ ที่ได้มีการศึกษาไว้แล้ว มาวิเคราะห์พรรณนาในเชิงเหตุผลประกอบคำอธิบาย โดยใช้สถิติอย่างง่ายในรูปร้อยละ ตาราง และอัตราส่วนอย่างง่าย ประกอบการอธิบาย

3. การศึกษาแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการผลิตและการตลาดอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชเพื่อการส่งออกของประเทศไทย โดยจะประมวลความคิดเห็นจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ตามหน่วยงานราชการหรืองานวิจัยต่าง ๆ ที่ได้มีการศึกษาไว้แล้ว มาวิเคราะห์พรรณนาแนวทางการพัฒนาการส่งออกผ้าก๊อชของไทยสู่ทางการขยายตลาดส่งออกให้กว้างขวางยิ่งขึ้น พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย

บทที่ 2

โครงสร้างทางทฤษฎี

แนวคิดความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

ความได้เปรียบด้านการแข่งขัน (competitive advantage) เป็นแนวความคิดที่พัฒนามาจากทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (competitive advantage) โดย Porter (1990: 24-26) ซึ่งทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบจะเน้นการพิจารณาความได้เปรียบจากต้นทุนการผลิตของสินค้าจากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่อุดมสมบูรณ์ในประเทศ แต่ความได้เปรียบเชิงแข่งขันจะพิจารณาถึงปัจจัยในด้านอื่น ๆ ด้วย เนื่องจากการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันมีความสำคัญมากขึ้นกว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ โดยปัจจัยที่จะกำหนดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งของประเทศมีอยู่ 4 กลุ่มดังนี้

1. สภาพปัจจัยการผลิตในประเทศ (factor conditions) ปัจจัยการผลิตในประเทศ จะเป็นตัวกำหนดความได้เปรียบด้านการแข่งขันของประเทศโดยปัจจัยการผลิตในที่นี้แบ่งเป็น 2 ชนิด คือปัจจัยพื้นฐานและปัจจัยขั้นสูง ซึ่งปัจจัยพื้นฐาน หมายถึง ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่อุดมสมบูรณ์ภายในประเทศ ได้แก่ทรัพยากรธรรมชาติ แรงงานที่มีทักษะและแรงงานกึ่งมีทักษะ และปัจจัยขั้นสูง หมายถึง ปัจจัยการผลิตที่มีการสร้างขึ้นมาใหม่หรือพัฒนามาจากปัจจัยพื้นฐานได้แก่ ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ทันสมัย แรงงานที่ได้รับการฝึกอบรมในระดับสูงเช่น วิศวกร นักวิทยาศาสตร์ เป็นต้น โดยที่ความแตกต่างของปัจจัยทั้งสองประเภทนี้อยู่ที่ระดับของการพัฒนา ซึ่งปัจจัยพื้นฐานได้รับการพัฒนาไม่มากนัก และปัจจัยขั้นสูงได้รับการพัฒนามากพอสมควร โดยที่ความได้เปรียบด้านการแข่งขันจากปัจจัยพื้นฐานไม่ถาวรหรือยั่งยืนมากนักเพราะสามารถหาสิ่งอื่นทดแทนได้จากในประเทศเดียวกันหรือในประเทศอื่น ๆ ส่วนปัจจัยขั้นสูงมีความยากมากกว่าที่จะพัฒนาให้ทดแทนได้ในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งความได้เปรียบในส่วนนี้จะทำให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้มากขึ้น

2. สภาพอุปสงค์ในประเทศ (demand conditions) อุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศจะทำให้เกิดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดโลกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากอุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศจะเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดการพัฒนากิจการผลิสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งในด้านคุณภาพและปริมาณและทำให้เกิดความชำนาญในการผลิตสินค้าและบริการเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะสามารถแข่งขันกับสินค้าในตลาดโลกได้มากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนภายในประเทศ (related and supporting industries) อุตสาหกรรมการผลิตสินค้าชนิดใด ที่จะได้เปรียบด้านการแข่งขันอุตสาหกรรมนั้นจะต้องมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในประเทศ เนื่องจากอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนจะทำให้มีการพัฒนาการผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการภายในประเทศและต่างประเทศมากขึ้น โดยที่อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนจะมีความเชื่อมโยงกันในการที่จะทำให้เกิดการพัฒนาและปรับปรุงการผลิตให้มีคุณภาพและปริมาณที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้เกิดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้นมากขึ้น

4. กลยุทธ์ของสถานประกอบการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศ (firm strategy, structure, and rivalry) การจัดการโครงสร้างและระบบการบริหารอย่างเหมาะสมกับบริษัทผู้ผลิตในอุตสาหกรรมนั้นและการแข่งขันของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมชนิดเดียวกันภายในประเทศ จะทำให้เกิดการปฏิบัติตามการบริหารและการผลิตที่มีประสิทธิภาพในบริษัทผู้ผลิตในอุตสาหกรรมมากขึ้น และเป็นแรงกดดันในการที่จะทำให้เกิดการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและรูปแบบที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ซึ่งจะทำให้มีความได้เปรียบด้านการแข่งขันมากขึ้น

โดยที่ทั้ง 4 ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นจะเป็นสิ่งที่กำหนดให้เกิดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ โดยในที่นี้จะพิจารณาเปรียบเทียบกับลักษณะของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย เพื่อที่จะสามารถดูแนวโน้มความสามารถในการแข่งขันผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยในตลาดโลก

นโยบายการป้องกันระหว่างประเทศ

ในปัจจุบันความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศของประเทศใดก็ตาม ย่อมส่งผลกระทบต่อความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของอีกหลายประเทศ ดังเช่นการดำเนินนโยบายการปกป้องระหว่างประเทศโดยใช้มาตรการทางภาษีศุลกากรและมาตรการที่มีในภาษีศุลกากร เป็นต้น การกระทำดังกล่าวเป็นการแสดงถึงการกีดกันทางการค้าของประเทศคู่ค้า ดังนั้นนโยบายการปกป้องระหว่างประเทศสามารถอธิบายถึงสถานการณ์และลักษณะการกีดกันทางการค้าที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยไปยังตลาดต่างประเทศตลอดจนทำให้ทราบถึงผลการดำเนินนโยบายการปกป้องระหว่างประเทศของประเทศคู่ค้าที่มีต่อประเทศไทย จะเห็นได้ว่าแทบทุกประเทศต้องปกป้องและช่วยเหลือแก่ การผลิตในประเทศเพื่อรักษาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การค้าของประเทศเอาไว้ ดังนั้นจึงควรที่จะศึกษานโยบายดังกล่าวเพื่อที่จะปรับตัว เครื่องมือที่สำคัญสำหรับใช้ในการปกป้องแบ่งออกเป็น 2 ประการคือ

1. มาตรการทางภาษีศุลกากร (tariff measure) เป็นภาษีที่เก็บจากสินค้าผ่านเขตแดนของประเทศ มาตรการที่สำคัญได้แก่

ภาษีนำเข้า (import duties) เก็บจากสินค้าขาเข้าของประเทศทุกชนิดเป็นภาษีศุลกากรที่สำคัญที่สุด จุดประสงค์ส่วนใหญ่เพื่อปกป้อง (protection) สินค้าที่ผลิตภายในประเทศให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตต่างประเทศได้หรือเพื่อเป็นรายได้ของรัฐและเป็นการปกป้องด้วยในกรณีของประเทศที่กำลังพัฒนา

ภาษีขาออก (export duties) ส่วนใหญ่เหมาะสำหรับประเทศ ซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ ๆ ของโลก ซึ่งผลจะทำให้เพิ่มรายได้ของรัฐ และก่อให้เกิดความขาดแคลนในตลาดโลกราคาจะสูงขึ้น

2. มาตรการที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากร (non-tariff measure: NTMs) เป็นมาตรการที่ให้การคุ้มครองโดยตรง ซึ่งปัจจุบันที่ปรากฏนั้นใช้ในประเทศที่พัฒนาและกำลังพัฒนาหลายประเทศ มาตรการที่ให้การคุ้มครองโดยตรง ซึ่งปัจจุบันที่ปรากฏนั้นใช้ในประเทศที่พัฒนาและกำลังพัฒนาหลายประเทศ มาตรการที่สำคัญได้แก่

โควต้า เป็นการจำกัดสินค้าทางปริมาณ (quantitative restriction) ที่สำคัญ ซึ่งโควต้าหมายถึง การจำกัดทางปริมาณสินค้าภายในระยะเวลาหนึ่งซึ่ง ประเภทของโควต้าคือ โควต้าแบบรวม (global quota) โควต้าแบบเลือก (selective quota) เป็นต้น

เงินอุดหนุน (subsidies) เป็นเครื่องมือคุ้มกันทางอ้อมเพื่อช่วยเหลือให้ผู้ผลิตภายในประเทศที่มีประสิทธิภาพดีอย่างกว่าสามารถแข่งขันกับผู้ผลิตต่างประเทศ ที่มีประสิทธิภาพมากกว่า คือเงินอุดหนุนจะทำให้ผู้ผลิตภายในประเทศขายสินค้าในราคาต่ำกว่าต้นทุนที่แท้จริง เงินอุดหนุนได้แก่เงินอุดหนุนสินค้าเข้า (import subsidy) เงินอุดหนุนสินค้าออก (export subsidy) เป็นต้น

สำหรับมาตรการอื่น ๆ ได้แก่ การรวมกลุ่มกันผูกขาด การทุบตลาด ข้อจำกัดสินค้าออกโดยสมัครใจ เป็นต้น

มาตรการอื่น ๆ ที่กล่าวมาเป็นเครื่องมือที่ประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกนำมาใช้เพื่อปรับดุลการค้าของประเทศ มาตรการต่าง ๆ เหล่านี้มักส่งผลกระทบต่อประเทศคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทางการตลาด

แนวคิดทางการตลาดที่ใช้อธิบายพฤติกรรมของผู้ประกอบการจะใช้ส่วนผสมทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย

2.1 ผลิตภัณฑ์ (product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์การหรือบุคคล

2.2 ราคา (price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน หรือเป็นสิ่งที่ต้องจ่ายสำหรับการได้มาซึ่งบางสิ่ง

2.3 การจัดจำหน่าย (place or distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาดสถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้าและการจัดเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

การจัดจำหน่ายประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

1) ช่องทางการจัดจำหน่าย (channel of distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์หรือกรรมสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

2) การกระจายตัวสินค้า (physical distribution) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

การกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย

1 การขนส่ง (transportation)

2 การเก็บรักษาสินค้า (storage) และการคลังสินค้า (warehousing)

3 การบริหารสินค้าคงเหลือ (inventory management)

2.4 การส่งเสริมการตลาด (promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยใช้สื่อ เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือจากเครื่องมือต่อไปนี้

1) การโฆษณา เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การและผลิตภัณฑ์หรือความคิดที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ เช่น การโฆษณาสินค้าหรือการบริการผ่านสื่อวิทยุโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร เป็นต้น

2) การขายโดยใช้พนักงานขาย เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจุดตลาดโดยบุคคล ในกรณีนี้เป็นการติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายหรือลูกค้าที่คาดหวัง

3) การส่งเสริมการขาย กิจกรรมการส่งเสริมที่นอกเหนือจากการโฆษณาการขายโดยใช้พนักงานขาย และการให้ข่าวซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ การทดลองใช้ หรือการซื้อโดยลูกค้าขั้นสุดท้าย หรือบุคคลอื่นในช่องทางการส่งเสริมการขายอาจกระตุ้นผู้บริโภค เช่น ลดแลก แจก แถม ฯลฯ กระตุ้นคนกลาง และพนักงานขาย เช่น การจัดประชุมและการแข่งขันการขาย

4) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ การให้ข่าวเป็นการเสนอความคิดสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน จากองค์การที่ได้รับผลประโยชน์ เช่น การให้ข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บุคคล การจัดการประชุม สัมมนาแก่สื่อมวลชน ส่วนการประชาสัมพันธ์หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การประชาสัมพันธ์เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มต่าง ๆ ได้แก่ ประชาชนทั่วไป ผู้ถือหุ้น หน่วยราชการ วิธีการประชาสัมพันธ์อาจทำได้ เช่น การตีพิมพ์ การให้ข่าวเกี่ยวกับบุคคล ผลิตภัณฑ์ของบริษัท การจัดเหตุการณ์พิเศษต่าง ๆ (ประชุมสัมมนา จัดกีฬาหรือเป็นสปอนเซอร์) การให้บริการชุมชน (การบริจาคการสนับสนุนการกีฬา การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม)

5) การตลาดทางตรง เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนอง โดยตรงหรือหมายถึง วิธีการต่าง ๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที (ศิริวรรณ และคณะ, 2539 : 69-70)

การตลาดทางตรงประกอบด้วย

- 1 การขายทางโทรศัพท์
- 2 การขายโดยใช้จดหมายตรง
- 3 การขายโดยใช้แคตตาล็อก
- 4 การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์

ในการศึกษาถึงการผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย จะใช้แนวคิดความได้เปรียบด้านการแข่งขัน นโยบายการป้องกันระหว่างประเทศ และแนวคิดทางการตลาดมาประกอบการศึกษา โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และข้อมูลที่ได้จากทฤษฎีนำมาทำการวิเคราะห์ ความสามารถทางการแข่งขัน ประกอบกับการใช้นโยบายป้องกันระหว่างประเทศ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศ ส่วนแนวคิดทางการตลาด จะพิจารณาลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดของอุตสาหกรรมในปัจจุบัน เพื่อจะได้ทราบถึงสภาวะการผลิตและการส่งออกของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

สภาพทั่วไปของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช

สำหรับการศึกษาในบทนี้จะทำการศึกษาโดยแยกออกเป็น 2 ส่วนด้วยกันกล่าวคือ ในส่วนที่ 1 จะทำการศึกษาลักษณะการผลิตโดยทั่วไปโดยจะพิจารณาถึงผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต ลักษณะการผลิตของสถานประกอบการ ในส่วนที่ 2 จะทำการศึกษาลักษณะการตลาดโดยทั่วไปโดยจะพิจารณาถึงปริมาณความต้องการใช้ผ้าก๊อชของไทย ตลาดของผ้าก๊อช และส่วนผสมทางการตลาด

ลักษณะการผลิตโดยทั่วไป

ในส่วนนี้จะทำการศึกษาถึงลักษณะการผลิตโดยทั่วไปของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช โดยศึกษาถึงประวัติของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช ผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช ลักษณะของผ้าก๊อชที่ดี ประเภทของผ้าก๊อช กระบวนการผลิตผ้าก๊อช

ประวัติของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช

ในอดีตอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยเป็นเพียงอุตสาหกรรมในครัวเรือนประเภทปั่นฝ้ายด้าย และการทอผ้าด้วยเครื่องมือพื้นเมืองต่าง ๆ จนกระทั่งปลายสมัยรัชกาลที่ 6 ชาวจีนแคะได้เริ่มนำเครื่องทอผ้าแบบกึ่งกระตุก (percussion loom) เข้ามาใช้แถวถนนบรรทัดทองและถนนเจริญเมือง ทำให้การทอผ้าสามารถผลิตได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 8-10 หลา จากเดิมซึ่งเคยผลิตได้เพียงวันละ 3 หลา เท่านั้น (ถมรัตน์, 2527: 5) แต่เนื่องจากคนไทยในสมัยนั้นไม่ยอมพัฒนาตัวเองทางการค้าและมีทัศนคติแบบอนุรักษนิยมอยู่มาก จึงอาจเป็นผลให้เครื่องทอผ้าแบบกึ่งกระตุกไม่เป็นที่นิยมใช้กัน (ณรงค์ชัย, 2518: 1) ต่อมาในปี พ.ศ. 2478 กองทุนอุตสาหกรรม กระทรวงเศรษฐกิจได้พยายามทำการส่งเสริมอบรมการทอผ้าด้วยกึ่งกระตุกไปหลายจังหวัดในภูมิภาคของประเทศ ในระยะเวลาใกล้เคียงกับชาวจีนแคะ ซึ่งชำนาญการใช้เครื่องทอผ้าแบบกึ่งกระตุกแล้วได้พยายามดัดแปลงการทอผ้าแบบนี้ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นโดยนำมอเตอร์ไฟฟ้ามาใช้ แต่การพัฒนาดังกล่าวก็ยังได้ผลที่ไม่น่าพอใจนัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปี พ.ศ. 2478 เป็นปีที่ประเทศเรามีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอสมัยใหม่ เนื่องจากมีการเปิดโรงงานฝ้ายสยาม (ปัจจุบันคือองค์การทอผ้าของกระทรวงกลาโหม) และได้มีการนำเข้าเครื่องจักรทอผ้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้ผลิตผ้าและสำลีสำหรับใช้ในราชการทหารเป็นครั้งแรก ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาก็ได้มีการผลิตผ้าก๊อชเพื่อใช้ในหน่วยงานทหาร

ปี พ.ศ. 2540 องค์การทอผ้าของกระทรวงกลาโหม ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐที่ทำการผลิตผ้าก๊อชและสำลี จำหน่ายให้แก่โรงพยาบาลของรัฐและหน่วยงานราชการทหารได้ปิดกิจการลงเนื่องจากการรับภาระการขาดทุนไม่ได้

ผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช

ประเภทของผ้าก๊อช

1. ผ้าก๊อชที่ผ่านการฆ่าเชื้อ (sterile) หมายถึงการทำให้จุลินทรีย์ไม่ว่าในรูปแบบใด ที่อาจมีติดอยู่กับผ้าก๊อชนั้นตาย หรือไม่สามารถขยายพันธุ์อีกต่อไป ซึ่งในทางสถิติถือว่าวิธีการทำให้ปราศจากเชื้อที่ได้ผลจะต้องทำให้โอกาสอยู่รอดของกลุ่มจุลินทรีย์ลดลงเหลือต่ำกว่าหนึ่งในล้าน ซึ่งในปัจจุบันมีวิธีการทำให้ผ้าก๊อชปราศเชื้ออยู่ 3 วิธีคือ

1.1 การฆ่าเชื้อโดยใช้ความร้อน เป็นการฆ่าเชื้อด้วยไอน้ำที่อุณหภูมิสูง (steam sterilization) จะเป็นการฆ่าเชื้อโดยใช้ความร้อนจากไอน้ำที่สามารถจะทำลายเชื้อโรคได้และสามารถแทรกซึมไปยังส่วนต่าง ๆ ของผ้าก๊อชได้ดี ผู้ผลิตจึงนิยมใช้วิธีนี้ เนื่องจากต้นทุนในการผลิตไม่สูงมากนัก ซึ่งผ้าก๊อชที่ผ่านการฆ่าเชื้อด้วยไอน้ำจะคงลักษณะเหมือนเดิมคือไม่เปลี่ยนสี วิธีการนี้กระทำโดยใช้ไอน้ำที่ไม่มีอากาศเจือปนและอยู่ภายใต้ความดันเพื่อให้อุณหภูมิขึ้นสูงอยู่ในช่วง 121-134 องศาเซลเซียสและต้องใช้เวลาอบไม่น้อยกว่า 15 นาที หรืออาจใช้ความสัมพันธ์ระหว่างอุณหภูมิกับเวลาอบที่แตกต่างไปจากนี้ได้ แต่จะต้องสัมพันธ์กัน ข้อดีของวิธีนี้ก็คือ คุณสมบัติด้านการทนความร้อนของผ้าก๊อชคือ ไม่เสื่อมคุณภาพเมื่อถูกความร้อน เพราะฉะนั้นผ้าก๊อชที่จะถูกฆ่าเชือนั้นจะต้องบรรจุในเครื่องห่อหุ้มในลักษณะที่ไอน้ำสามารถผ่านเข้าไปสัมผัสได้ อีกทั้งระยะเวลาในการอบที่ได้ผลจะขึ้นอยู่กับความหนาในการบรรจุและชนิดของภาชนะบรรจุด้วย

1.2 การฆ่าเชื้อโดยใช้วิธีทางเคมี เป็นการฆ่าเชื้อด้วยก๊าซเอทิลีนออกไซด์ (ethylene oxide gas sterilization) เป็นการฆ่าเชื้อโดยใช้ ethylene oxide (หรือเรียกว่า eto) ซึ่งผสมด้วยก๊าซเฉื่อย เช่นคาร์บอนไดออกไซด์ (CO₂) หรือ hydrogenate hydrocarbon โดยใช้อุณหภูมิและความชื้นที่เหมาะสม แต่การใช้ก๊าซเอทิลีนออกไซด์บริสุทธิ์ค่อนข้างเสี่ยงอันตรายการคำนวณว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพราะอาจเกิดการระเบิดขึ้นได้ เพราะฉะนั้นในทางปฏิบัติจึงมักใช้ก๊าซเฉื่อยผสม เพื่อช่วยลดอันตราย ซึ่งการฆ่าเชื้อวิธีนี้ประสิทธิภาพของกระบวนการฆ่าเชื้อจะขึ้นอยู่กับอัตราส่วนผสมของก๊าซ ความชื้น อุณหภูมิ และเวลาในการอบ กระบวนการฆ่าเชื้อโดยวิธีนี้ทำได้โดยผ่านก๊าซเข้าไปในแชมเบอร์ที่มีวัสดุที่ต้องการฆ่าเชื้ออยู่ในหีบห่อที่ปิดสนิท ก๊าซที่เป็นพิษก็จะแพร่ผ่านเข้าไปในบรรจุภัณฑ์ทำลายเชื้อบนวัสดุในช่วงเวลาที่ใช้อบ หลังจากนั้นจะต้องผ่านไอน้ำปลอดเชื้อเข้าชะล้างก๊าซพิษนั้นออกจากวัสดุ ผลิตภัณฑ์ที่ผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อโดยวิธีการทางเคมีนั้นต้องถูกเก็บไว้อีกประมาณ 7-14 วัน เพื่อให้ก๊าซเอทิลีนออกไซด์ที่ตกค้างระเหยออกไปก่อนนำไปใช้งาน ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ ทำให้วิธีการฆ่าเชื้อโดยวิธีการทางเคมีได้รับความนิยมลดลงเรื่อย ๆ

1.3 การฆ่าเชื้อโดยใช้การฉายรังสี เป็นการฆ่าเชื้อด้วยการฉายรังสีแกมมา (gamma radiation sterilization) เป็นการทำให้ปราศจากเชื้อโดยการฉายรังสีแกมมาเป็นกระบวนการเย็น (cold process) และอุณหภูมิของวัสดุที่ถูกฉายรังสีจะเพิ่มขึ้นไม่กี่องศาเซลเซียส จึงเป็นวิธีการที่นิยมใช้มากกับการฆ่าเชื้อผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ เนื่องจากรังสีแกมมามีอำนาจทะลุทะลวงสูง สามารถผ่านเข้าถึงทุกซอกทุกมุมของเวชภัณฑ์ภายในบรรจุภัณฑ์ เข้าไปฆ่าเชื้อที่อยู่ในภายในผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี โดยรังสีสามารถทำลายเชื้อหรือสิ่งมีชีวิตอื่น ๆ ได้ 2 ทาง คือทางตรง และทางอ้อม ผลในทางตรง คือ พลังงานที่เกิดจากรังสีนั้นเข้าทำลายโมเลกุลของสิ่งมีชีวิตนั้นโดยตรง ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงลักษณะในธรรมชาติ (denaturation) ของโปรตีน ซึ่งมีผลต่อการทำงานของเซลล์เมมเบรนและระบบเอนไซม์ เป็นต้น หรือรังสีอาจทำให้เกิดการแตกหักของ DNA ซึ่งส่งผลให้ไม่สามารถแบ่งเซลล์ต่อไปได้ ส่วนผลในทางอ้อม คือรังสีทำให้เกิดการหยุดยั้งการทำงานของเซลล์ อันเป็นผลมาจากการเกิดอนุมูลอิสระขึ้นในตัวกลาง ซึ่งโดยทั่วไปจะเกิดจากการแตกตัวของน้ำที่อยู่ในเซลล์จนทำให้เชื้อโรคตายในที่สุด

2. ผ้าก๊อซที่ไม่ผ่านการฆ่าเชื้อ (non sterile) เป็นผ้าก๊อซที่บรรจุอยู่ในภาชนะหุ้มห่อมิดชิด บนฉลากไม่ระบุสภาวะการฆ่าเชื้อ

ลักษณะของผ้าก๊อซที่ดี

1. ผ้าก๊อซที่นำมาทำเป็นผ้าโปรง ต้องขาวสะอาด ไม่ขาด ไม่มีรอยเปื้อน ริมผ้าเรียบ เส้นด้ายไม่ลွ่ยและต้องปราศจากข้อบกพร่องใด ๆ เนื่องจากการทอ
2. ผ้าพันแผล ต้องขาวสะอาด ไม่มีปม ไม่ขาด ไม่มีรอยต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ผ้าก๊อซที่นำมาทำเป็นผ้าซับ ต้องขาวสะอาด ไม่มีเปม ไม่ขาด ไม่มีรอยต่อ มีจำนวนชั้นไม่น้อยกว่า 8 ชั้น แต่ละชั้นมีขนาดเท่า ๆ กัน จะเย็บริมหรือไม่ก็ได้ แต่ต้องไม่ปรากฏริมผ้าหรือเส้นด้ายหลุดลุ่ย

ประโยชน์ของผ้าก๊อซ

1. ใช้เป็นผ้าปิดแผล เพื่อป้องกันแผลจากสิ่งแปลกปลอม หรือแผลที่มีสารคัดหลั่งมาก ช่วยดูดซับและระบายสารหลังจากแผล นอกจากนั้นยังเป็นสิ่งกดประทับแผล (compression) และทำให้แผลมั่นคง (stabilization) ซึ่งการใช้ผ้าก๊อซเป็นผ้าปิดแผลนี้ ยังสามารถดัดแปลงผ้าก๊อซให้มีขนาดที่เหมาะสมกับสภาพของแผลได้ด้วย เช่น

1.1 gauze ขนาดธรรมดาจะใช้กับแผลที่มีขนาดไม่ใหญ่หรือเล็กเกินไป

1.2 top dressing เป็นผ้าก๊อซที่ห่อสำลีไว้ภายในใช้ปิดแผลบริเวณที่มีที่ระบายหรือแผลที่มีสารคัดหลั่งมาก ๆ

1.3 gamgee จะเหมือน top dressing แต่มีขนาดใหญ่กว่า ใช้ปิดแผลที่ถูกไฟไหม้น้ำร้อนลวกเป็นบริเวณกว้าง

1.4 eye pad คล้าย top dressing แต่ทำขนาดและรูปร่างให้เหมาะสมกับขนาดของตา

2. ใช้เป็นทางระบาย (drains) หมายถึง สิ่งที่ใช้ระบายสารเหลวที่คั่งค้างอยู่ภายในแผลให้ออกมาภายนอกได้สะดวกซึ่งสารเหลวดังกล่าวนั้นได้แก่ เลือด น้ำเหลืองหรือหนองรวมทั้งสารอื่น ๆ ที่เขาออกไม่หมดขณะทำผ่าตัดให้ออกจากแผล ซึ่งทางระบายนี้จะมีทางระบายชนิดที่ทำจากผ้าก๊อซพับทบกันกว้างประมาณ 0.50 เซนติเมตร และพับให้เป็นชั้นยาว ๆ โดยมีขนาดต่าง ๆ กันเพื่อให้เลือกใช้ได้เหมาะสม การพับนี้จะพับเอาชายผ้าไว้ข้างใน ทั้งนี้เพื่อกันไม่ให้ใยผ้าหลุดลุ่ย และตกค้างอยู่ภายในแผล การใช้ทางระบายแบบนี้มีประโยชน์สำหรับในรายที่ต้องการระบายของเหลวที่ค่อนข้างใส และมีปริมาณไม่มากนัก เพราะจะซึมออกได้ง่าย

3. ใช้ทำความสะอาดแผล โดยการใช้ผ้าก๊อซชุบแอลกอฮอล์ 70% ไว้เช็ดทำความสะอาดรอบ ๆ บาดแผล ก่อนลงมือทำแผล และอาจใช้ชุบน้ำยาไว้ล้างแผลภายในก็ได้ด้วยเช่นกัน

4. ใช้เป็นผ้าพันแผล (gauze bandage หรือ ordinary bandage) ไว้สำหรับพันแผล โดยให้พันทับผ้าก๊อซที่ปิดแผลเพื่อให้แน่นไม่หลุดง่าย

5. ให้เป็นผ้าซับโลหิตในการผ่าตัด (swab หรือ sponge) ผ้าซับโลหิตส่วนใหญ่จะทำจากผ้าก๊อชหรือผ้าฝ้าย เนื่องจากต้องการคุณสมบัติที่มีการดูดซึมที่ดี การเลือกใช้ผ้าซับโลหิตขึ้นอยู่กับขนาดของการผ่าตัด อวัยวะที่ทำผ่าตัด และชนิดของการผ่าตัด ผ้าซับโลหิตนี้มีหลายขนาด เช่น

5.1 gauze เป็นผ้าก๊อชขนาด 4"x4" ใช้สำหรับซับยาทาผิวหนังก่อนเริ่มทำผ่าตัด หรือใช้เครื่องมือจับผ้าก๊อชเข้าไปซับโลหิตในที่ลึก ๆ

5.2 gauze swab เป็นผ้าก๊อชที่ใช้ซับโลหิตในแผลผ่าตัดเล็ก ๆ

5.3 eye swab ใช้ซับโลหิตในการผ่าตัดตา หรือใช้ทำเป็นที่ชำแหละ หรือเลาะเนื้อเยื่อออกจากหลอดเลือด เรียกว่า pledget หรือ dissecting sponge

5.4 throat swab ใช้สำหรับซับโลหิตในการผ่าตัดคอหรือที่ลึก ๆ โดยใช้เครื่องมือจับลงไปซับโลหิต

5.5 orthopedic gauze เป็นผ้าก๊อชม้วนขนาด 16"x16" ใช้สำหรับซับโลหิตในการผ่าตัดกระดูก

5.6 rolled gauze เป็นผ้าก๊อชซับโลหิตขนาด 4"x18" ใช้ในการผ่าตัดเข้าช่องท้อง ช่องอก หรือแผลผ่าตัดที่มีขนาดใหญ่

5.7 abdominal swab เป็นผ้าซับโลหิตขนาดใหญ่ม้วนขนาด 18"x18" โดยใช้ผ้าก๊อชเย็บทบกัน 5 ชั้น สำหรับใช้ในการผ่าตัดเข้าช่องท้อง ช่องอกเหมือน rolled gauze

6. ใช้ในประโยชน์อื่น ๆ เช่น

6.1 ผ้าก๊อชทาวาสลีน (vasaline gauze) จะช่วยหล่อลื่น ลดการติดของแผล

6.2 ผ้าก๊อชชุบสีซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อโรค (acriflavin gauze) ใช้ปิดผิวหนังบริเวณที่มีโอกาสติดเชื้อง่าย เช่น บริเวณที่ใส่ท่อช่วยหายใจ

6.3 ผ้าก๊อชชุบซีฟิงที่มีส่วนผสมของยาปฏิชีวนะ ซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อโรค และไม่ติดแผล เช่น nitrofurazone gauze

6.4 การทายาที่มีลักษณะเป็นซีฟิงหรือครีมลงบนเนื้อสด ๆ (raw surface) มักไม่ค่อยติดควรใช้ผ้าก๊อชเพียงชั้นเดียวบาง ๆ คลี่คลุมแผลแล้วป้ายยาลงไปบนผ้าก๊อช

กระบวนการผลิตผ้าก๊อช

การผลิตผ้าก๊อชจะแบ่งเป็นขั้นตอนได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.1 การปั่นเส้นด้าย เป็นการนำเส้นใยของฝ้ายดิบแต่ละมัดที่ผ่านการคัดเลือกคุณภาพตามลักษณะความยาวของเส้นใย ซึ่งโดยทั่วไปจะมีความยาวไม่ต่ำกว่า 12-15 มิลลิเมตร นำไปผ่านเข้าเครื่องทำความสะอาด จากนั้นสิ่งแปลกปลอม ฝุ่น เปลือกเมล็ดและดิน จะถูกขจัดออกโดยเครื่องจักรที่เรียกว่า openers pickers และนำฝ้ายที่สะอาดแล้วเข้าเครื่อง carding เพื่อทำการแปรงและจัดเรียงเส้นใยให้เป็นระเบียบและเรียบ จากนั้นแผ่นฝ้ายที่จัดเรียงเส้นใยจะถูกนำมาวางซ้อนกันและผ่านเข้าสู่ลูกกลิ้งเพื่อตัดแบ่งเป็นส่วน ๆ และนำมาผ่านเข้าเครื่องกรวดด้ายจนได้เส้นด้ายตามขนาดที่ต้องการ

3.2 การทอผ้า นำเส้นด้ายที่ผ่านจากกระบวนการปั่นเส้นด้ายมาแบ่งออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนที่หนึ่งนำมาเตรียมเส้นด้ายพุ่ง ส่วนที่สองนำมาเตรียมเป็นเส้นด้ายยืนด้วยวิธีการสับเส้นด้ายและผ่านการลงแป้งและการเตรียมขึ้นเครื่องทอ หลังจากนั้นนำเส้นด้ายที่เตรียมไว้ทั้งสองส่วนนำมาขัดประสานร่วมกันเพื่อทอออกมาเป็นผ้าผืนยาว ๆ ในลักษณะเป็นผ้าขาวลายขัด หรือเป็นตาห่าง ๆ

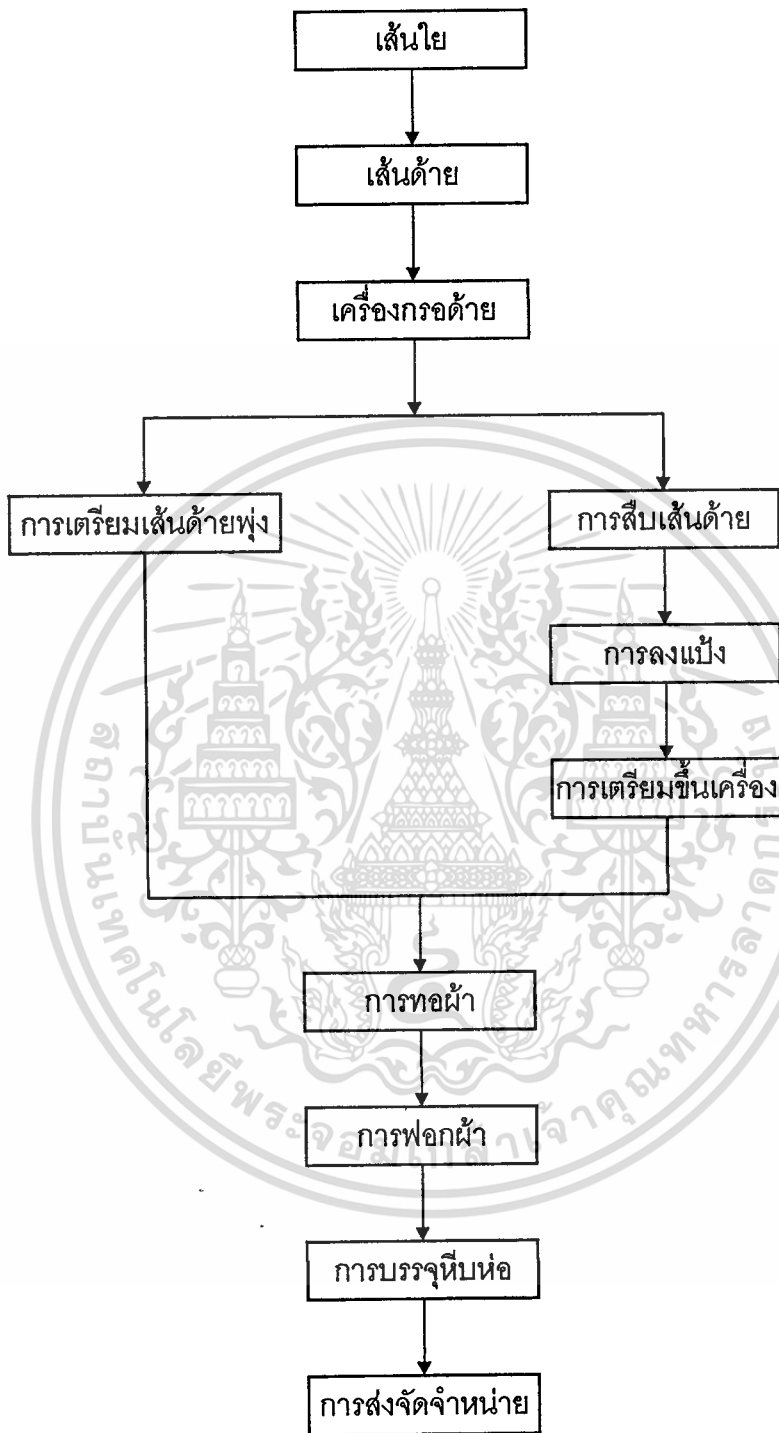
3.3 การฟอกผ้า นำผ้าที่ผ่านการทอมาเป็นผืนยาว ๆ นำมาทำความสะอาดโดยทำการต้มล้างไขมันและแป้งออกจากผ้า พร้อมทั้งทำการฟอกสีให้เป็นสีขาว โดยสารเคมีที่นิยมนำมาใช้คือ โซดาไฟ (caustic soda) สารละลายไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ (hydrogen peroxide solution) ซึ่งทำการต้มที่อุณหภูมิที่ 90-100 องศาเซลเซียส เป็นเวลา 1 ชั่วโมง หลังจากนั้นก็ล้างออกด้วยน้ำและสลัดน้ำออก นำผ้าก้อนที่ผ่านการสลัดน้ำแล้วนี้มาอบให้แห้ง นำเข้าเครื่องจักรเพื่อทำการยืดตัว ซึ่งเมื่อผ่านขั้นตอนนี้แล้วก็จะได้ผ้าก้อนที่มีลักษณะเนื้อหลวมโปร่ง บางเบา ให้ความอบอุ่น อากาศผ่านได้ และดูดซับความชื้นได้ดี

3.4 การบรรจุหีบห่อ นำผ้าก้อนที่ผลิตได้ตามรูปแบบข้างต้น ซึ่งจะเรียกว่าผ้าโปร่งดูดซับ (absorbent gauze) และเมื่อนำมาทำการตัดแบ่งออกเป็นแถบยาวและม้วนไว้ม้วนละชั้น เราก็จะได้ผ้าพันแผล (gauze bandage) แต่เมื่อนำมาพันทบกันเป็นชั้น ๆ ให้เป็นชั้นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัสหรือสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยซ้อนริมผ้าไว้ด้านใน แต่ละชั้นเป็นผ้าผืนเดียวกัน เราก็จะได้ผ้าซับ (gauze pad) มาทำการบรรจุหีบห่อเพื่อจำหน่ายต่อไป โดยที่สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมได้กำหนดถึงลักษณะการบรรจุไว้ดังนี้คือ

3.41 ผ้าก้อนต้องห่อหุ้มด้วยวัสดุที่สะอาด และห้ามใช้กระดาษเคลือบขี้ผึ้งหรือไข (waxed paper)

3.42 ผ้าก้อนประเภทที่ผ่านการฆ่าเชื้อ จะต้องห่อหุ้มให้มิดชิดด้วยวัสดุที่สะอาด ปราศจากเชื้อและสามารถรักษาสภาพปราศจากเชื้อไว้จนกว่าจะนำไปใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 กรรมวิธีและขั้นตอนการผลิตผ้าทอ

ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะการตลาดโดยทั่วไป

ในส่วนนี้จะทำการศึกษาถึงลักษณะการตลาดโดยทั่วไปของอุตสาหกรรมผ้าก๊อช โดยศึกษาถึงปริมาณความต้องการใช้ผ้าก๊อช ภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมผ้าก๊อช ส่วนผสมทางการตลาด

ปริมาณความต้องการใช้ผ้าก๊อชของไทย

ความต้องการผ้าก๊อชของไทยมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายอย่าง ดังนี้คือ

อัตราการเจ็บป่วยที่เพิ่มขึ้นของประชากร

ในปัจจุบันประชากรภายในประเทศมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นมาโดยตลอด จากปี พ.ศ. 2527 ซึ่งมีจำนวนประชากรเท่ากับ 50.58 ล้านคน เพิ่มขึ้นเป็น 60.81 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2540 (ตารางที่ 4) จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวนี้ส่งผลให้ความต้องการในด้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งก็รวมไปถึงความต้องการทางด้านการบริการสาธารณสุขที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเช่นเดียวกัน และประเทศไทยเองก็ยังคงเผชิญกับการท้าทายทางสุขภาพในรูปแบบใหม่ที่ร้ายแรงอย่างยิ่งอันได้แก่ โรคเอดส์ ซึ่งก็ยิ่งรวมไปถึงโรคร้ายแรงอื่น ๆ ด้วยเช่น โรคหัวใจ มะเร็ง เบาหวาน ความดันโลหิตสูง เป็นต้น จากการพิจารณาจำนวนผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยในที่มาใช้บริการโดยจำแนกตามกลุ่มงานของโรงพยาบาลในสังกัดกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2536 แล้วจะเห็นได้ว่าจำนวนประชากรที่มาใช้บริการจากสถานพยาบาลของรัฐเฉพาะที่สังกัดกรุงเทพมหานครเพียงแห่งเดียวมีจำนวนมากถึง 1,295,897 ราย (ตารางที่ 5) ซึ่งถ้าหากนับรวมถึงจำนวนประชากรที่มาใช้บริการจากสถานพยาบาลของรัฐทั่วประเทศแล้ว คงจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอีก และจากอัตราการเจ็บป่วยดังกล่าวส่งผลให้ความต้องการผ้าก๊อชเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผ้าก๊อชมีความสำคัญอย่างยิ่งในขั้นตอนของการดูแลรักษาพยาบาลอันได้แก่ การทำแผล ล้างแผล ผ่าตัด เป็นต้น เพราะการให้บริการทางการแพทย์คำนึงถึงความสะดวกและปราศจากเชื้อเป็นสิ่งสำคัญที่สุด ดังนั้นการที่ปริมาณการเจ็บป่วยของประชากรเพิ่มสูงมากขึ้นจึงทำให้ปริมาณความต้องการผ้าก๊อชเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย

ตารางที่ 4 จำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2527-2540

ปี	จำนวนประชากร (ล้านคน)	อัตราการเปลี่ยนแปลง
2527	50.58	-
2528	51.79	2.40
2529	52.96	2.27
2530	53.87	1.71
2531	54.96	2.02
2532	55.88	1.69
2533	56.30	0.74
2534	56.96	1.17
2535	57.78	1.45
2536	58.33	0.95
2537	59.09	1.30
2538	59.46	0.62
2539	60.11	1.10
2540	60.81	1.15

ที่มา : (กระทรวงมหาดไทย, 2540)

จำนวนอุบัติเหตุที่เพิ่มมากขึ้น

อุบัติเหตุเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด และนำความเสียหายมาสู่ผู้ประสบภัยมากน้อยแล้วแต่กรณี อุบัติเหตุจากรถหรืออุบัติเหตุการจราจรทำความเสียหายแก่ประเทศเป็นอันดับหนึ่งในบรรดาอุบัติเหตุด้วยกัน โดยพบว่าในปี พ.ศ. 2539 ประเทศไทยมีจำนวนอุบัติเหตุทั้งหมดเท่ากับ 88,556 ครั้ง เป็นผู้ตายจากอุบัติเหตุเท่ากับ 14,405 ราย และบาดเจ็บจากอุบัติเหตุเท่ากับ 50,044 ราย (ตารางที่ 6)

จะเห็นได้ว่าจำนวนผู้บาดเจ็บจากอุบัติเหตุการจราจรทางบกทั่วประเทศ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ซึ่งก็ทำให้มูลค่าใช้จ่ายทางด้านการรักษาพยาบาล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยที่ส่วนหนึ่งของมูลค่าด้านการรักษาพยาบาลนั้นก็คือ มูลค่าของเวชภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะผ้าก๊อซที่เพิ่มขึ้นด้วยนั่นเอง

ตารางที่ 5 จำนวนผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกจำแนกตามกลุ่มงานของโรงพยาบาลในสังกัดสำนักการแพทย์ กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2536

กลุ่มงาน	จำนวนผู้ป่วย		
	ผู้ป่วยใน	ผู้ป่วยนอก	รวมทั้งหมด
สูติ-นรีเวชกรรม	38,172	241,224	279,396
กุมารเวชกรรม	18,788	110,122	128,910
ศัลยกรรม	15,915	84,692	100,607
อายุรกรรม	15,732	250,647	266,379
รังสีวิทยาและฉีดยา ชะแผล	-	41,178 1/	41,178 1/
ศัลยกรรมกระดูก	5,249	87,544	92,793
เวชกรรมฟื้นฟู	3,463	55,293	58,456
จักษุวิทยา	2,526	54,447	56,973
อนามัยชุมชน	1,765	27,845	29,610
โสต ศอ นาสิก ลาริงซ์	980	38,689	39,669
ทันตกรรม	58	62,112	62,170
อุบัติเหตุและนิติเวชวิทยา	-	180,934	180,934

หมายเหตุ : 1/ หมายถึง จำนวนผู้ป่วยที่นับรวมอยู่ในกลุ่มงานอื่นแล้ว
ที่มา : (สำนักการแพทย์กรุงเทพมหานคร, 2536)

จำนวนการผ่าตัดและจำนวนโรงพยาบาลที่เพิ่มมากขึ้น

จากสถิติของอัตราการเจ็บป่วย และสถิติของอุบัติเหตุที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น ทำให้การรักษาพยาบาลชีวิตและปลอดภัยจากการเจ็บป่วยที่ร้ายแรง รวมไปถึงการบาดเจ็บจากอุบัติเหตุต่าง ๆ จนสามารถหายเป็นปกติได้ในที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 อุบัติเหตุจากการจราจรทางบก - จำนวนคนตาย บาดเจ็บ และทรัพย์สินเสียหาย
พ.ศ. 2532-2539

ปี	จำนวนอุบัติเหตุ	จำนวนบาดเจ็บหรือตายโดยอุบัติเหตุ		ทรัพย์สินเสียหาย (พันบาท)
		คนตาย	ผู้บาดเจ็บ	
2532	43,557	8,967	23,083	439,028
2533	43,646	7,997	23,161	477,603
2534	49,625	8,608	24,995	639,616
2535	61,329	8,184	2,702	607,793
2536	84,892	9,496	25,330	1,021,464
2537	102,610	15,176	43,541	1,408,219
2538	94,362	16,727	50,718	1,631,117
2539	88,556	14,405	50,044	1,561,708

ที่มา : (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2539)

การผ่าตัดหรือการทำหัตถการนี้ จะกระทำกันภายในห้องผ่าตัดของโรงพยาบาล ซึ่งเป็นสถานที่ที่สะอาดและปลอดเชื้อโรคมากที่สุด รวมทั้งเครื่องมือเครื่องใช้ต่าง ๆ ก็จะต้องสะอาดและปราศจากเชื้อด้วยเช่นกัน และในชุดเครื่องมือเครื่องใช้ในการผ่าตัดเหล่านี้ จะมีเวชภัณฑ์ทางการแพทย์รวมอยู่ด้วยส่วนหนึ่งโดยเฉพาะผ้าก๊อช ซึ่งจะห่อรวมอยู่กับเครื่องมืออื่น ๆ ตัวอย่างของชุดเครื่องมือภายในห้องผ่าตัด

จะเห็นได้ว่าชุดเครื่องมือผ่าตัด มีส่วนของเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ที่สำคัญ ก็คือ ผ้าก๊อช ขนาด 4"x4" ผ้าก๊อชขนาด 4"x18" ผ้าก๊อชขนาด 18"x18" ผ้าก๊อชแผ่น ผ้าก๊อชห่อสำลี และ stick sponge โดยเวชภัณฑ์เหล่านี้มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในขั้นตอนของการผ่าตัด เพราะใช้ซับโลหิตและสารเหลวต่าง ๆ จากร่างกายผู้ป่วยที่หลังออกมา และในครั้งหนึ่ง ๆ ของการผ่าตัด จะมีการใช้เวชภัณฑ์ทางการแพทย์เหล่านี้จำนวนไม่น้อย จากสถิติของการผ่าตัดในโรงพยาบาล รามาธิบดี ปี พ.ศ. 2535 โดยแยกตามภาควิชาหรือหน่วยงานที่ทำการผ่าตัด พบว่ามีการผ่าตัดทั้งสิ้น 67,785 ราย แยกเป็นการผ่าตัดใหญ่ 19,531 ราย และการผ่าตัดเล็ก 48,254 ราย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 ชุดเครื่องมือผ่าตัดใหญ่

รายละเอียด	จำนวน
1. เสื้อผ่าตัด (gowns)	4 ชุด
2. ผ้าเช็ดมือ (hand towels)	4 ผืน
3. ผ้าปู (half sheet)	10 ผืน
4. ผ้าคลุมถาดวางเครื่องมือ (ma-yo stand cover)	1 ผืน
5. ผ้าเดรป (drape sheet)	3 ผืน
6. ผ้าก๊อชขนาด 4"x4" (4"x4" gauze)	30 ผืน
7. ผ้าก๊อชขนาด 4"x18" (rolled gauze)	10 ม้วน
8. ผ้าก๊อชขนาด 18"x18" (abdominal swab)	5 ผืน
9. ผ้าก๊อชแผ่น (unfolded gauze)	6 ชิ้น
10. ผ้าก๊อชห่อสำลี (top dressing)	6 ชิ้น
11. Stick sponge	20 ผืน

ที่มา : (เกษียร, 2521)

(ตารางที่ 9) ซึ่งจากสถิติดังกล่าวเป็นเพียงการพิจารณาข้อมูลของโรงพยาบาลรามารับดีเพียงโรงพยาบาลเดียวเท่านั้นและถ้าหากว่ามีการเก็บข้อมูลที่เห็นสถิติการผ่าตัดทั่วประเทศแล้วคงจะต้องมีการใช้เวชภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะผ้าก๊อชเป็นจำนวนมากแน่นอน

นอกจากนี้การเพิ่มจำนวนเตียงของโรงพยาบาล ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนของประเทศก็มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อปริมาณการใช้เวชภัณฑ์ทางการแพทย์ที่จะเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ เนื่องจากเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงความต้องการทางด้านเวชภัณฑ์ทางการแพทย์โดยเฉพาะผ้าก๊อชที่จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากอีกด้วย

ตลาดของผ้าก๊อช

ในปัจจุบันตลาดผ้าก๊อชมีผู้ประกอบการ ที่ทำการผลิตรายใหญ่อยู่ในท้องตลาดเมืองไทย 5 ราย เนื่องจากตลาดยังมีขนาดเล็ก ซึ่งภาวะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นไปอย่างรุนแรงและต่อเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 ชุดเครื่องมือผ่าตัดเล็ก

รายละเอียด	จำนวน
1. เสื้อผ่าตัด (gowns)	4 ชุด
2. ผ้าเช็ดมือ (hand towels)	4 ผืน
3. ผ้าปู (half sheet)	10 ผืน
4. ผ้าคลุมถาดวางเครื่องมือ (ma-yo stand cover)	1 ผืน
5. ผ้าเดรป (drape sheet)	3 ผืน
6. ผ้าก๊อชขนาด 4"x4" (4"x4" gauze)	20 ผืน
7. ผ้าก๊อชขนาด 4"x18" (rolled gauze)	10 ม้วน
8. ผ้าก๊อชแผ่น (unfolded gauze)	6 ชิ้น
9. ผ้าก๊อชห่อสำลี (top dressing)	2 ชิ้น

ที่มา : (เกษียร, 2521)

เนื่อง เนื่องจากผู้ผลิต ได้พยายามเพิ่มยอดขายมากขึ้น เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เดิมให้มีเพิ่มขึ้นและได้มีการออกแบบผลิตภัณฑ์รูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้ใช้งานได้ง่ายขึ้นหรือใช้งานเฉพาะด้าน ซึ่งสามารถที่จะแบ่งตลาดของผ้าก๊อชได้เป็น 3 ตลาด โดยพิจารณาจากสถานที่ใช้ คือ

- 1) ตลาดทางโรงพยาบาล ได้แก่ ผ้าก๊อชที่มีคุณภาพและราคาสูง มีส่วนแบ่งตลาดรวมประมาณร้อยละ 90
- 2) ตลาดทางร้านคลินิก ได้แก่ ผ้าก๊อชที่มีคุณภาพและราคาปานกลาง มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 5
- 3) ตลาดทางร้านขายยา ได้แก่ ผ้าก๊อชที่มีคุณภาพและราคาสูง ปานกลาง ถูก มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 5

โดยตลาดทางโรงพยาบาลก็จะมีผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายเข้าไปติดต่อทางโรงพยาบาล เสนอราคากับเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อโดยตรง ส่วนตลาดทางร้านคลินิกก็จะมีตัวแทนจำหน่ายเข้าไปติดต่อกับทางร้านคลินิก และส่วนตลาดทางร้านขายยาก็คจะเป็นตัวแทนจำหน่ายเข้าไปติดต่อกับทางร้านขายยา ส่วนใหญ่ผ้าก๊อชจะจัดจำหน่ายพ่วงไปกับเวชภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น สำลี ผ้าก๊อช

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 จำนวนการผ่าตัดจำแนกตามภาควิชาหรือหน่วยงานที่ทำการผ่าตัดของโรงพยาบาล
รามาริบัติในปี พ.ศ. 2535

ภาควิชา/หน่วยงานที่ทำการผ่าตัด	ผ่าตัดใหญ่	ผ่าตัดเล็ก
อายุรศาสตร์	-	1,463
ศัลยศาสตร์	6,935	7,507
สูติศาสตร์-นรีเวชวิทยา	5,880	11,629
โสต นาสิก ลาริงซ์	1,441	2,122
จักษุวิทยา	3,363	4,620
ออร์โทปิดิกส์และเวชศาสตร์ฟื้นฟู	1,912	3,798
ทันตกรรม	-	14,086
เวชศาสตร์ฉุกเฉิน	-	3,029
รวม	19,531	48,254

ที่มา : (โรงพยาบาลรามาริบัติ, 2535)

พลาสติก และเวชภัณฑ์ทางการแพทย์อื่น ๆ ดังนั้นการจัดจำหน่ายจึงมักจะต้องผ่านตัวแทน
จำหน่ายเพราะตัวแทนจำหน่ายจะมีเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ชนิดอื่นด้วย

ส่วนผสมทางการตลาด

ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายผ้าก๊อช ขนาด 36 นิ้ว x 100 หลา เนื่องจากเป็นขนาดที่สามารถ
นำไปตัดแบ่งเป็นขนาดต่าง ๆ ตามที่ต้องการ รวมไปถึงการนำไปทำเป็นผ้าซับโดยการพับเป็นชั้น ๆ
ตามขนาดที่ต้องการ โดยมีขนาดต่าง ๆ ดังนี้

- ผ้าก๊อชม้วนขนาด 36 นิ้ว x 100 หลา
- ผ้าก๊อชม้วนขนาด 9 นิ้ว x 100 หลา
- ผ้าก๊อชม้วนขนาด 6 นิ้ว x 100 หลา

เอกสารนี้เป็นเอกสาร - ผ้าก๊อชม้วนขนาด 3 นิ้ว x 3 หลา ศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ผ้าก๊อชม้วนขนาด 2 นิ้ว x 3 หลา
- ผ้าก๊อชม้วนขนาด 1 นิ้ว x 3 หลา
- ผ้าซับขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว
- ผ้าซับขนาด 5 นิ้ว x 5 นิ้ว
- ผ้าซับขนาด 4 นิ้ว x 4 นิ้ว
- ผ้าซับขนาด 3 นิ้ว x 3 นิ้ว
- ผ้าซับขนาด 2 นิ้ว x 2 นิ้ว
- ผ้าซับขนาด 1 นิ้ว x 1 นิ้ว

ดังนั้นผู้ประกอบการจึงนิยมผลิตผ้าก๊อชม้วนขนาด 36 นิ้ว x 100 หลา ออกมาจำหน่ายในท้องตลาด ซึ่งทางโรงพยาบาลส่วนใหญ่นิยมใช้ขนาดนี้เพราะทางโรงพยาบาลจะมีหน่วยงานที่ทำการเตรียมเวชภัณฑ์ทางด้านนี้โดยเฉพาะ ส่วนตลาดทางร้านคลินิกจะนิยมใช้ขนาด 9 นิ้ว x 100 หลา และขนาด 6 นิ้ว x 100 หลา ส่วนตลาดทางร้านขายยาจะนิยมขายขนาด 9 นิ้ว x 100 หลา ขนาด 6 นิ้ว x 100 หลา ขนาด 3 นิ้ว x 3 หลา ขนาด 2 นิ้ว x 3 หลา ขนาด 1 นิ้ว x 3 หลา ขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว ผ้าซับขนาด 5 นิ้ว x 5 นิ้ว ผ้าซับขนาด 4 นิ้ว x 4 นิ้ว ผ้าซับขนาด 3 นิ้ว x 3 นิ้ว ผ้าซับขนาด 2 นิ้ว x 2 นิ้ว ผ้าซับขนาด 1 นิ้ว x 1 นิ้ว

ราคา

ผ้าก๊อชที่จะจำหน่ายในท้องตลาดจะมีราคาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเนื่องจากราคาของวัตถุดิบที่นำมาผลิตต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ประกอบกับมีการนำเข้าผ้าก๊อชจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ซึ่งราคาผ้าก๊อชม้วนขนาด 36 นิ้ว x 100 หลา จะจำหน่ายราคาประมาณ 400-700 บาทต่อม้วน ส่วนขนาดอื่นก็จะมีราคาปรับเปลี่ยนไปตามขนาดต่าง ๆ ที่ใช้ปริมาณของผ้าก๊อช โดยผู้ประกอบการจะให้เครดิตประมาณ 60-90 วัน

การจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะจัดจำหน่ายโดยตรงในตลาดโรงพยาบาลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และมีตัวแทนจัดจำหน่ายในตลาดทางร้านคลินิก ร้านขายยา และโรงพยาบาลในต่างจังหวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การส่งเสริมการตลาด

โดยส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายโดยใช้พนักงานขาย โดยจะเป็นการติดต่อสื่อสารแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายกับลูกค้าที่คาดหวัง เนื่องจากผ้าก๊อชเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องจำหน่ายผ่านหน่วยงานที่ใช้โดยตรง ฉะนั้นจึงจำเป็นต้องใช้พนักงานขายเป็นผู้เข้าไปติดต่อกับทางฝ่ายจัดซื้อของทางโรงพยาบาล ร้านคลินิก และร้านขายยา

ภาวะการนำเข้า

ปริมาณและมูลค่าการนำเข้า

ปริมาณการนำเข้ามีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากในช่วงปีที่ผ่านมา กำลังการผลิตในประเทศลดต่ำลง เพราะต้นทุนการผลิตภายในประเทศสูงกว่าการนำเข้า จึงส่งผลให้การนำเข้ามีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทุก ๆ ปี ยกเว้น ปี พ.ศ. 2535 กับ ปี พ.ศ. 2538 ที่มีปริมาณการนำเข้าน้อยกว่าปริมาณการส่งออก โดยมีการนำเข้าผ้าก๊อช ในปี พ.ศ. 2540 มีปริมาณการนำเข้า 167,077 กิโลกรัม มูลค่า 32.20 ล้านบาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2539 ร้อยละ 27.99 และมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.25 ตามลำดับ (ตารางที่ 10 และ 11) สำหรับในปี พ.ศ. 2541 ประเทศไทยนำเข้าผ้าก๊อชเป็นปริมาณ 84,499 กิโลกรัม มูลค่า 21.78 ล้านบาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2540 ร้อยละ 49.43 และมูลค่าลดลงจากปีก่อนร้อยละ 32.35 ตามลำดับ (ตารางที่ 14 และ 15) โดยมีการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยจีนร้อยละ 91.38 ไต้หวันร้อยละ 2.61 ฝรั่งเศสร้อยละ 1.92 อิตาลีร้อยละ 1.55 สหรัฐอเมริการ้อยละ 1.09 ตามลำดับ (ตารางที่ 12)

สาเหตุที่ ปี พ.ศ. 2540 และ ปี พ.ศ. 2541 มีปริมาณการนำเข้าลดลง เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงระบบอัตราแลกเปลี่ยนจากระบบตรึงราคาเงินมาเป็นระบบลอยตัว ส่งผลให้ค่าของเงินบาทอ่อนตัวลง ดังนั้นผ้าก๊อชที่นำเข้าจากต่างประเทศจึงมีราคาสูงมาก ผู้บริโภคจึงหันมาใช้ผ้าก๊อชที่ผลิตภายในประเทศมากขึ้น

เมื่อพิจารณาปริมาณและมูลค่าการนำเข้าผ้าก๊อชของไทยจะเห็นว่าในช่วง 2 ปีหลัง คือปี พ.ศ. 2540 และ 2541 มีปริมาณการลดลง ส่งผลให้จำนวนผู้นำเข้ามีจำนวนลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 12 ราย เป็น 8 ราย หรือลดลงร้อยละ 33.33 ในปี พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 10 มูลค่าการนำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ปี พ.ศ.	มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2535	10.45	-
2536	10.75	2.92
2537	16.09	49.63
2538	24.67	53.32
2539	31.49	27.64
2540	32.20	2.25
2541	21.78	-32.35

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ตารางที่ 11 ปริมาณการนำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ปี	ปริมาณการนำเข้า (กิโลกรัม)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2535	78,125	-
2536	104,968	34.36
2537	128,563	22.48
2538	205,139	59.56
2539	232,017	13.10
2540	167,077	-27.99
2541	84,499	-49.43

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 มูลค่าการนำเข้าผ้าก๊อซจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย (ราคา C.I.F.) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ประเทศ	มูลค่านำเข้า (ล้านบาท)							อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)							สัดส่วน (ร้อยละ)						
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	
1. จีน	9.11	9.37	14.46	23.02	28.59	29.07	19.91	2.82	54.36	59.18	24.22	1.69	-31.51	87.17	87.09	89.84	93.27	90.77	90.27	91.38	
2. ไต้หวัน	0.17	0.00	0.63	0.66	0.87	0.56	0.57	-97.15	12775.08	4.57	31.93	-34.80	0.90	1.64	0.05	3.90	2.66	2.75	1.75	2.61	
3. ฝรั่งเศส	n.a.1/	0.28	0.18	0.24	0.32	0.43	0.42	n.a.	-35.69	29.62	36.94	34.34	-3.92	n.a.	2.64	1.13	0.96	1.03	1.35	1.92	
4. อิตาลี	0.04	0.03	0.02	0.01	0.59	1.16	0.34	-30.75	-18.41	-37.76	4206.10	97.01	-70.74	0.37	0.25	0.14	0.06	1.86	3.59	1.55	
5. สหรัฐอเมริกา	0.03	0.04	0.04	0.00	0.15	n.a.	0.24	8.10	19.47	-98.31	21271.83	n.a.	n.a.	0.31	0.33	0.26	0.00	0.48	n.a.	1.09	
6. เดนมาร์ก	n.a.	0.15	0.13	0.19	0.01	0.10	0.04	n.a.	-14.27	45.38	-95.18	1019.38	-58.11	n.a.	1.41	0.81	0.77	0.03	0.32	0.20	
7. อังกฤษ	0.28	0.53	0.61	0.37	0.93	0.80	0.00	85.64	15.96	-40.03	154.24	-14.78	-99.69	2.72	4.91	3.80	1.49	2.96	2.47	0.01	
8. ญี่ปุ่น	0.13	n.a.	0.02	0.00	n.a.	n.a.	0.00	n.a.	n.a.	-93.58	n.a.	n.a.	n.a.	1.20	n.a.	0.12	0.00	n.a.	n.a.	0.00	
9. เยอรมัน	0.14	n.a.	n.a.	n.a.	0.04	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1.38	n.a.	n.a.	n.a.	0.11	n.a.	n.a.	
10. อื่น ๆ	0.54	0.36	n.a.	0.19	0.00	0.08	0.27	-34.17	n.a.	n.a.	-99.82	22508.10	230.71	5.21	3.33	n.a.	0.79	0.00	0.25	1.23	
รวม	10.45	10.76	16.09	24.67	31.50	32.21	21.79	2.92	49.63	53.32	27.64	2.25	-32.35	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	

หมายเหตุ 1/ หมายถึง ไม่มีข้อมูล
ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ตารางที่ 13 จำนวนผู้นำเข้าผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2541

ปี	จำนวนผู้นำเข้า	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2538	12	-
2539	17	41.67
2540	12	-29.41
2541	8	-33.33

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

บทบาทของภาครัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงบทบาทของรัฐบาลในการให้ความสนับสนุนต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชทั้งในภาคการผลิตและภาคการตลาด ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าในช่วงแรก เพื่อให้ผู้ผลิตสามารถดำเนินกิจการในอุตสาหกรรมได้ อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานสากล เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการส่งออก และเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคที่จะได้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ

บทบาทของรัฐต่อภาคการผลิต

อุตสาหกรรมผ้าก๊อชเป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมสิ่งทอซึ่งเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งในจำนวน 6 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีการกำหนดนโยบายพัฒนาในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2535 – 2539) ซึ่งอุตสาหกรรมทั้ง 6 ประเภท ประกอบด้วย อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมงานโลหะ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี และอุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้า โดยอุตสาหกรรมเหล่านี้มีความสำคัญต่อประเทศไทยทั้งในด้านที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสูง มีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอื่น รวมทั้งมีการจ้างงานเป็นจำนวนมากด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับการส่งเสริมอุตสาหกรรมสิ่งทอของประเทศไทยให้เติบโตและมีความสามารถที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้นั้น

1. นโยบายส่งเสริมการประกอบการโดยเสรี

รัฐบาลได้ดำเนินนโยบายส่งเสริมการประกอบการโดยเสรี โดยมีการดำเนินการกำกับดูแลมากกว่าการควบคุมดังต่อไปนี้

- 1) มีการออกประกาศกระทรวงอุตสาหกรรมเรื่อง นโยบายอุตสาหกรรมสิ่งทอ ฉบับลงวันที่ 17 มิถุนายน 2534 อนุญาตให้มีการตั้งและขยายโรงงานปั่นด้ายและทอผ้าโดยเสรี จะเข้มงวดเฉพาะโรงงานขนาดใหญ่ หรือโรงงานที่อาจมีปัญหาสิ่งแวดล้อมหรือก่อความรำคาญแก่ชุมชน
- 2) การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ได้มีการส่งเสริมให้ภาคเอกชนจัดตั้ง นิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อมขึ้น ซึ่งอุตสาหกรรมฟอกย้อมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดปัญหาน้ำเสียและมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยผู้ประกอบการสามารถตั้งหรือขยายโรงงานในเขตประกอบการอุตสาหกรรมได้โดยไม่ต้องแจ้งหรือขออนุญาตจากทางราชการซึ่งเกิดผลดีต่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรมฟอกย้อมคือ นิคมอุตสาหกรรมของอุตสาหกรรมนี้จะมีระบบบำบัดน้ำเสียรวม (joint facility) ที่ทำให้ประหยัดมากกว่าการลงทุนระบบบำบัดน้ำเสียแยกกันในแต่ละโรงงาน
- 3) รัฐบาลได้จัดตั้งกองทุนสิ่งแวดล้อมขึ้นมาเพื่อสนับสนุนการแก้ปัญหาทางด้านสิ่งแวดล้อม โดยให้ผู้ประกอบการสามารถขอกู้เงินได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และระยะเวลาผ่อนชำระยาว เพื่อให้นำไปสร้างระบบกำจัดมลพิษได้

2. นโยบายส่งเสริมการลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (board of investment: BOI) เป็นหน่วยงานของรัฐบาลที่ให้การส่งเสริมการลงทุนในกิจการประเภทต่าง ๆ โดยเชิญชวนให้นักลงทุนทั้งชาวไทยและต่างประเทศเข้ามาลงทุนในกิจการที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจและสังคม ด้วยการให้สิทธิประโยชน์ในด้านต่าง ๆ เช่น การยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าของวัตถุดิบและภาษีเงินได้นิติบุคคล การรับประกันที่จะไม่โอนกิจการนั้นมาเป็นของรัฐ การรับประกันที่จะไม่มีการแข่งขันจากรัฐวิสาหกิจ การควบคุมราคา การอนุญาตให้เป็นเจ้าของที่ดิน และการให้นำผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศเข้ามาได้ เป็นต้น ทั้งนี้โครงการที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนได้แก่ โครงการที่ช่วยให้

ฐานะการชำระเงินของประเทศดีขึ้น โดยเฉพาะโครงการที่ผลิตเพื่อการส่งออก โครงการที่ส่งเสริมสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรในประเทศ โครงการที่ก่อให้เกิดการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น โครงการที่โรงงานที่ใช้ทำการผลิตตั้งกระจายในส่วนภูมิภาค โครงการที่ช่วยประหยัดพลังงานหรือทดแทนการนำเข้าพลังงาน และโครงการที่พัฒนาอุตสาหกรรมพื้นฐาน

3. นโยบายทางการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ผลิตและผู้ส่งออก

ได้มีการจัดตั้งธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM bank) ขึ้นในปี 2536 โดยเป็นสถาบันการเงินที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการส่งออก การนำเข้า และการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีการให้ความช่วยเหลือและส่งเสริมในรูปแบบต่าง ๆ คือ

- 1) การให้สินเชื่อ (financing) ระยะปานกลางและระยะยาวเพื่อสนับสนุนการส่งออกของประเทศ
- 2) การค้ำประกัน (guarantee) เป็นการให้บริการแก่ผู้ส่งออกที่ต้องการสินเชื่อหรือบริการอื่น ๆ จากสถาบันการเงินแต่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เพียงพอ
- 3) การรับประกัน (insurance) เป็นการรับประกันแก่ผู้ส่งออกต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถชำระค่าสินค้าแก่ผู้ส่งออกในประเทศได้
- 4) การรับช่วงซื้อตั๋วสัญญาใช้เงินจากการส่งออก (refinancing) เป็นการให้กู้ยืมแก่สถาบันการเงินในประเทศภายหลังจากได้ให้สินเชื่อระยะสั้นแก่ผู้ส่งออก
- 5) การเข้าร่วมลงทุนในกิจการในต่างประเทศ ที่จะมีผลสนับสนุนการนำเข้าจากประเทศไทยและส่งเสริมธุรกิจไทย ตลอดจนร่วมลงทุนในประเทศเพื่อประโยชน์ในการส่งออกและประโยชน์ทางเศรษฐกิจของไทย

4. การให้การรับรองระบบบริหารคุณภาพ (ISO 9002) ที่ได้มาตรฐาน

การให้การรับรองระบบบริหารคุณภาพ (ISO 9002) ที่ได้มาตรฐาน โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมกระทรวงอุตสาหกรรม จะให้การรับรองกิจการที่มีระบบการบริหารคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ดังนั้นหากกิจการใดมีคุณภาพได้ตามมาตรฐานที่กำหนดก็จะได้รับใบรับรองระบบการบริหารคุณภาพ (ISO 9002) เพื่อเป็นการรับรองกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน ตลอดจนการควบคุมคุณภาพของผ้าก็อซตามที่กำหนดเอาไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5) สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตพายัพ (เจ็ดยอด) เชียงใหม่

6) คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

และสถาบันสำหรับพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ให้บริการด้านฝึกอบรมสัมมนา คือ

กองอุตสาหกรรมสิ่งทอ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นหน่วยงานที่มีการส่งเสริมและสนับสนุนทางด้านวิชาการให้แก่ภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอในรูปแบบต่าง ๆ เช่น มีการวิจัยและการทดลองเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การควบคุมคุณภาพสิ่งทอ การเก็บรวบรวมข้อมูลและข่าวสารรวมทั้งการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ตลอดจนมีการตรวจวิเคราะห์และรับรองคุณภาพสิ่งทอทุกประเภท เป็นต้น

สำหรับการดำเนินการดังกล่าวมีการร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนของทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เช่น สมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอต่าง ๆ บริษัทตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบและเครื่องจักร องค์การระหว่างประเทศ เช่น JETRO ประเทศญี่ปุ่น Technonet Asia ตลอดจนบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรอุปกรณ์จากต่างประเทศ

6.2 การให้บริการทางเทคนิควิชาการอื่น กองอุตสาหกรรมสิ่งทอ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานหลักของรัฐบาลที่ดำเนินการส่งเสริมสนับสนุนทางด้านเทคนิควิชาการแก่ภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอ เช่น การให้บริการวิเคราะห์ทดสอบและรับรองคุณภาพของเส้นใย เส้นด้าย ผ้าผืน และผลิตภัณฑ์สิ่งทอสำเร็จรูป นอกจากนี้ยังบริการให้คำปรึกษา แนะนำ เพื่อปรับปรุงหรือแก้ไขปัญหาด้านเทคโนโลยีให้แก่โรงงาน สนับสนุนด้านข้อมูลข่าวสารด้านเทคโนโลยีและภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมสิ่งทอ แนวโน้มแฟชั่นและรูปแบบผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการออกแบบสิ่งทอด้วย

นอกจากการให้บริการทางวิชาการโดยกองอุตสาหกรรมสิ่งทอแล้ว กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม โดยศูนย์เทคโนโลยีและวัสดุแห่งชาติเป็นหน่วยงานที่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีสิ่งทอ และให้การอุดหนุนทางการเงินในด้านการวิจัยและการพัฒนาดังกล่าวแก่นักวิจัยของหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน รวมทั้งเผยแพร่สนับสนุนผลงานวิจัยเหล่านั้นให้เกิดผลในเชิงพาณิชย์

บทบาทของรัฐต่อภาคการตลาด

ผ้าก๊อชเป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันในด้านการตลาดค่อนข้างสูง ดังนั้นผู้ผลิตรายใดที่มีการตลาดที่ดีก็จะทำให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในอุตสาหกรรมนี้ โดยทางรัฐบาลก็ได้ให้ความสนับสนุนอุตสาหกรรมผ้าก๊อชในภาคการตลาด ซึ่งมาจากการที่รัฐให้การสนับสนุนมีดังนี้ ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. นโยบายส่งเสริมสนับสนุนการส่งออก

กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ มีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมการส่งออก โดยดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ได้แก่

1) จัดฝึกอบรมและสัมมนาทางด้านการตลาดและการส่งออกให้แก่ผู้ส่งออก และผู้สนใจทั่วไป

2) รวบรวม จัดทำ และเผยแพร่เอกสารข้อมูลข่าวสารด้านการค้า

3) จัดคณะผู้แทนการค้าไปเยี่ยมตลาดต่างประเทศ (Trade Mission) เพื่อให้ผู้ส่งออกชาวไทยมีโอกาสพบปะผู้นำเข้าชาวต่างประเทศ ตลอดจนร่วมงานหรือจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ

การจัดตั้งกองควบคุมเครื่องมือแพทย์ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข เพื่อควบคุมการนำเข้าเครื่องมือทางการแพทย์เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทย โดยกองควบคุมเครื่องมือทางการแพทย์ได้จัดประเภทของผ้าก๊อชอยู่ในหมวดอุปกรณ์การแพทย์ทั่วไป ซึ่งผู้นำเข้าจะต้องยื่นขอหนังสือรับรองการขาย จึงจะมีสิทธินำเข้าจำหน่ายในประเทศไทยได้ ส่วนผู้ประกอบการที่จะส่งออก ก็สามารถที่จะขอหนังสือรับรองการขายได้เช่นกัน เนื่องจากทางต่างประเทศได้กำหนดให้มีการขอหนังสือรับรองการขาย จึงจะมีสิทธินำเข้าจำหน่ายในประเทศไทยได้ และทางกองควบคุมเครื่องมือทางการแพทย์ ก็มีนโยบายที่จะควบคุมคุณภาพของผ้าก๊อช โดยจะมีการกำหนดมาตรฐานต่าง ๆ ขึ้นในอนาคต เพื่อควบคุมความปลอดภัยของอุปกรณ์ทางการแพทย์ทั่วไปที่จะส่งผลกระทบต่อประชาชน

2. การเจรจาการค้าและการบริหารโควต้าส่งออก

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่หลักในการเจรจาการค้าสิ่งทอกับประเทศที่มีข้อตกลงด้านโควต่านำเข้าสินค้าสิ่งทอกับประเทศไทยและบริหารการจัดสรรโควต้าส่งออกสินค้าสิ่งทอ โดยการจัดสรรโควต้าแก่ผู้ขออนุญาตจะพิจารณาเป็น 3 ลักษณะ คือ

1) โควต้าหลัก โดยนำประวัติการส่งออกสุทธิของแต่ละรายมาพิจารณาจัดสรรโควต้าเป็นหลัก

2) โควต้าเสริม ให้นำปริมาณส่วนหนึ่งของอัตราเพิ่มประจำปีมาทำการพิจารณาจัดสรรเป็นโควต้าเสริมให้แก่นิติบุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการส่งออก
 ไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3) โควต้ากองกลาง ให้นำปริมาณการส่งออกที่เหลือจากโควต้าหลัก โควต้าเสริม และที่ได้มาจากการใช้สิทธิตามข้อตกลงมาจัดสรรเป็นโควต้ากองกลาง

3. นโยบายภาษีอากรเพื่อส่งเสริมการส่งออก

รัฐบาลมีการดำเนินนโยบายด้านภาษีหลายประการดังนี้

1) การปฏิรูปโครงสร้างภาษี กระทรวงการคลังได้นำระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม (value added tax: VAT) มาใช้แทนภาษีการค้า (business tax) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2535 เพื่อขจัดความซ้ำซ้อนของภาระภาษี ช่วยส่งเสริมการรับช่วงการผลิต และก่อให้เกิดความชำนาญเฉพาะด้านด้วย

2) การปรับโครงสร้างภาษีอากรนำเข้า รัฐบาลได้เริ่มปรับภาษีนำเข้าสินค้าตั้งแต่ปี 2533 จนกระทั่งปัจจุบันได้ปรับโครงสร้างภาษีแล้วทุกประเภทสินค้า ยกเว้นสินค้าเกษตร โดยเป็นการปรับลดภาษีให้ต่ำลงจากที่เคยเก็บในอดีต เหลือไม่เกินร้อยละ 30 รวมทั้งลดจำนวนอัตราภาษีที่เคยมีอยู่ถึง 39 อัตราให้เหลือเพียง 6 อัตรา สำหรับการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าผ้าก๊อช จากร้อยละ 30 เหลือร้อยละ 15

3) การขอคืนภาษีอากรนำเข้าวัตถุดิบที่นำมาผลิตเพื่อการส่งออก เป็นการขอคืนภาษีอากรตามมาตรา 19 ทวิ ตามนโยบายช่วยเหลือผู้ส่งออก โดยผู้นำเข้าต้องชำระภาษีอากรนำเข้าก่อนเป็นเงินสด หรือใช้หนังสือค้ำประกันของธนาคารมาค้ำประกัน และเมื่อนำวัตถุดิบนั้นมาทำการผลิตเป็นสินค้าและส่งออกแล้ว ก็สามารถนำหลักฐานมายื่นขอคืนภาษีอากรจากกรมศุลกากรได้ ทั้งนี้ต้องขอคืนค่าภาษีอากรภายใน 6 เดือนนับตั้งแต่วันส่งออก ในปัจจุบันกระทรวงการคลังได้ผ่อนผันการคืนภาษีอากรนำเข้าในกรณีมาตรา 19 ทวิ เพียงครึ่งหนึ่งของอัตราปกติ เพื่อลดภาระและส่งเสริมการผลิตเพื่อการส่งออกให้สามารถแข่งขันได้มากขึ้น

4) การขอชดเชยภาษีอากรสินค้าส่งออก รัฐบาลจะจ่ายเงินให้แก่ผู้ส่งออกในรูปของบัตรภาษีสำหรับสินค้าที่ผลิตในราชอาณาจักร ครอบคลุมถึงการขายสินค้าให้ส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจตามโครงการเงินกู้หรือเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ รวมทั้งการขายสินค้าให้แก่โครงการระหว่างประเทศ หรือหน่วยงานที่มีสิทธินำสินค้าเข้ามาโดยได้รับการยกเว้นภาษีอากร เพื่อเป็นการทดแทนค่าภาระภาษีอากรที่ผู้ผลิตเสียไปในทุกขั้นตอนการผลิตซึ่งค่าภาษีอากรที่รัฐชดเชยให้ ได้แก่ ภาษีอากรที่มีอยู่ในมูลค่าของวัสดุ อุปกรณ์ อะไหล่ เครื่องจักร เชื้อเพลิงพลังงานอย่างอื่นที่ใช้ในการผลิตสินค้า แต่ไม่รวมถึงภาษีเงินได้ ค่าภาคหลวง ภาษีอากรที่ได้ขอคืนตามภาษีอื่นแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อนึ่ง การขอชดเชยภาษีอากรนี้ต้องดำเนินการภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันส่งออกสำหรับอัตราชดเชยของสินค้าสิ่งทอผ้าทอนั้น มีอัตราชดเชยร้อยละ 0.17

4. การสร้างความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน

รัฐบาลได้มีการส่งเสริมภาคเอกชนที่มีการรวมตัวกันในรูปแบบขององค์กรอย่างเป็นทางการให้มีส่วนร่วมมากขึ้นในการให้คำปรึกษาเสนอแนะทางด้านนโยบายการผลิต การส่งออก การเจรจาทางการค้า ตลอดจนร่วมส่งเสริมพัฒนาด้านตลาดต่างประเทศร่วมกับหน่วยงานภาครัฐบาล เช่น การร่วมคณะผู้แทนทางการค้า การจัดงานแสดงสินค้า และการร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ เป็นต้น



บทที่ 4

การส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย

ภาวะการส่งออก

ปริมาณและมูลค่าการส่งออก

สำหรับการส่งออกผ้าก๊อช ผู้ผลิตหลายรายพยายามที่จะเร่งขยายตลาดออกไปสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกันเองในระหว่างผู้ผลิตภายในประเทศ และการที่เร่งขยายฐานการตลาดออกไปสู่ตลาดต่างประเทศนั้น เนื่องจากการผลิตผ้าก๊อชในปัจจุบันมีคุณภาพที่ได้มาตรฐานมากขึ้นและมีการเพิ่มมูลค่าของผ้าก๊อช โดยทำการแปลงสภาพให้เป็นไปในรูปแบบต่าง ๆ เช่น eye pad, top dressing เป็นต้น ซึ่งพบว่าในด้านการส่งออกจะมีปริมาณลดลงจาก 718,794 กิโลกรัม ในปี พ.ศ. 2538 เป็น 13,268 กิโลกรัม ในปี พ.ศ. 2539 หรือลดลงร้อยละ 98.15 ส่วนมูลค่าลดลงจาก 551.54 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2538 เป็น 6.80 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2539 หรือลดลงร้อยละ 98.77 (ตารางที่ 14 และ 15)

สาเหตุที่ปี พ.ศ. 2539 มีปริมาณการส่งออกที่ลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2538 เนื่องจากคู่แข่งในต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนได้มีการส่งออกมากขึ้น โดยเสนอราคาสินค้าที่มีราคาถูกกว่า ทำให้สินค้าของประเทศไทยไม่สามารถทำการแข่งขันได้ จึงทำให้ปริมาณและมูลค่าการส่งออกลดลงในปี พ.ศ. 2539

ตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทยในการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชนั้น ได้แก่ ประเทศเยอรมัน ประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศสวีเดน ประเทศพม่า และประเทศฮ่องกง โดยในปี พ.ศ. 2541 มีการส่งออกไปประเทศเยอรมันนีมากที่สุดถึงร้อยละ 59.21 (ตารางที่ 17)

เมื่อพิจารณาปริมาณและมูลค่าการส่งออกผ้าก๊อชของไทยจะเห็นว่าในช่วง 2 ปีหลัง คือปี พ.ศ. 2540 และ 2541 มีปริมาณและมูลค่าการส่งออกลดลง ส่งผลให้จำนวนผู้ส่งออกมีจำนวนที่ทำการส่งออกลดลงอย่างต่อเนื่องเช่นกันจาก 8 ราย เหลือเพียง 3 ราย หรือลดลงร้อยละ 62.50 ในปี พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 16)

ตารางที่ 14 มูลค่าการส่งออกผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ปี พ.ศ.	มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2535	75.20	-
2536	39.46	-47.52
2537	65.09	64.94
2538	551.54	747.23
2539	6.80	-98.77
2540	5.68	-16.42
2541	7.44	30.96

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ตารางที่ 15 ปริมาณการส่งออกผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ปี	ปริมาณการส่งออก (กิโลกรัม)	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2535	235,420	-
2536	104,925	-55.43
2537	95,109	-9.36
2538	718,794	655.76
2539	13,268	-98.15
2540	66,313	399.80
2541	21,226	-67.99

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 16 จำนวนผู้ส่งออกผ้าก๊อชของไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2541

ปี	จำนวนผู้ส่งออก	อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
2538	20	-
2539	8	-60.00
2540	8	0.00
2541	3	-62.50

ที่มา : (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญในการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่มีการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศเยอรมัน ประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศสวีเดน ประเทศพม่า ประเทศฮ่องกง ประเทศเวียดนาม ประเทศมาเลเซีย ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสิงคโปร์ เป็นต้น ซึ่งคู่ค้าของไทยจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเนื่องจากคู่ค้าจะพิจารณาคุณภาพและราคาเป็นตัวตัดสินใจในการจัดซื้อ โดยเมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกไปยังประเทศต่าง ๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

ประเทศเยอรมัน ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกมากที่สุดร้อยละ 59.21 ซาอุดีอาระเบีย มีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 15.09 สวีเดนมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 10.93 พม่ามีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 3.20 และฮ่องกงมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 2.16 ตามลำดับ ในปี พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 17)

ประเทศคู่แข่งที่สำคัญ

การผลิตผ้าก๊อชส่วนใหญ่จะผลิตในประเทศที่มีค่าแรงงานที่ต่ำ เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมากในการผลิต ดังนั้นต้นทุนการผลิตจึงขึ้นอยู่กับค่าแรงและราคาวัตถุดิบ ประกอบกับถ้ามีแหล่งวัตถุดิบภายในประเทศด้วยก็จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าคู่แข่งในต่างประเทศเป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 17 มูลค่าการส่งออกน้ำก๊วยจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย (ราคา F.O.B.) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535-2541

ประเทศ	มูลค่าส่งออก (ล้านบาท)							อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)							สัดส่วน (ร้อยละ)												
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541
1. เยอรมัน	29.84	24.15	18.13	9.39	2.16	0.07	4.41	-19.08	-24.94	-48.17	-77.02	-96.97	6647.79	39.68	61.19	27.84	1.70	31.73	1.15	59.21							
2. ซาอุดีอาระเบีย	n.a.1/	n.a.	0.82	n.a.	0.12	0.70	1.12	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	461.35	61.18	n.a.	n.a.	1.26	n.a.	1.83	12.26	15.09							
3. สวีเดน	3.36	2.84	2.42	2.22	2.23	1.57	0.81	-15.42	-14.79	-8.37	0.60	-29.84	-48.08	4.47	7.21	3.72	0.40	32.85	27.57	10.93							
4. พม่า	0.09	0.12	0.19	1.86	0.15	n.a.	0.24	35.31	59.11	866.67	-92.15	n.a.	n.a.	0.12	0.31	0.30	0.34	2.15	n.a.	3.20							
5. อังกฤษ	0.39	0.11	0.02	0.96	n.a.	n.a.	0.16	-71.90	-85.69	6082.44	n.a.	n.a.	n.a.	0.51	0.27	0.02	0.17	n.a.	n.a.	2.16							
6. เวียดนาม	n.a.	n.a.	0.78	0.49	0.83	0.24	0.12	n.a.	n.a.	-37.15	69.68	-70.89	-49.84	n.a.	n.a.	1.20	0.09	12.25	4.27	1.63							
7. มาเลเซีย	0.12	0.28	0.42	10.89	0.39	1.07	0.02	143.53	48.82	2497.19	-96.39	172.32	-98.36	0.15	0.71	0.64	1.97	5.78	18.82	0.24							
8. ญี่ปุ่น	1.91	0.16	n.a.	3.09	0.65	0.31	n.a.	-91.45	n.a.	n.a.	-79.15	-52.51	n.a.	2.53	0.41	n.a.	0.56	9.48	5.39	n.a.							
9. สิงคโปร์	0.20	0.33	21.99	363.81	0.16	0.20	n.a.	67.21	6477.06	1554.08	-99.96	21.61	n.a.	0.27	0.85	33.79	65.96	2.37	3.45	n.a.							
10. อื่น ๆ	39.30	11.46	20.33	158.83	0.11	1.54	0.56	-70.83	77.29	681.42	-99.93	1344.77	-63.57	52.26	29.05	31.22	28.80	1.57	27.09	7.54							
รวม	75.21	39.47	65.10	551.54	6.80	5.69	7.45	-47.52	64.94	747.23	-98.77	-16.42	30.96	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00							

หมายเหตุ 1/ หมายถึง ไม่มีข้อมูล
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541)

ประเทศ ดังนั้นประเทศที่มีความได้เปรียบดังกล่าวคือ จีน และอินเดีย หรือกลุ่ม Eastern block ซึ่งปัจจุบันจีนเป็นผู้ส่งออกผ้าก๊อชรายใหญ่ที่สุดในโลก เนื่องจากมีวัตถุดิบภายในประเทศประกอบกับมีแรงงานจำนวนมากและมีค่าแรงค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ

กลุ่มคู่แข่งจากต่างประเทศที่สำคัญในปัจจุบันของอุตสาหกรรมผ้าก๊อชส่วนใหญ่อยู่ในแถบเอเชีย เนื่องจากมีค่าจ้างแรงงานที่ถูกกว่าประเทศไทย ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตต่ำกว่าประเทศไทยแต่อย่างไรก็ตาม คุณภาพของสินค้าจากคู่แข่งเหล่านี้ก็ด้อยกว่าของไทยตามไปด้วย โดยในปี พ.ศ. 2533 ไทยมีค่าจ้างแรงงานเท่ากับ 0.92 ดอลลาร์สหรัฐต่อชั่วโมง ขณะที่ จีนและอินเดีย มีค่าแรงถูกกว่าไทย คือ 0.37 และ 0.72 ดอลลาร์สหรัฐต่อชั่วโมง และในปี พ.ศ. 2537 ค่าแรงของไทยจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่ประเทศคู่แข่งกับมีค่าแรงที่ปรับตัวลดลง โดยประเทศไทยการเพิ่มขึ้นของค่าแรง กล่าวคือ ค่าจ้างแรงงานของไทยในปี พ.ศ. 2537 เท่ากับ 1.41 ดอลลาร์สหรัฐต่อชั่วโมง ส่วนค่าแรงของจีน และอินเดีย เท่ากับ 0.48 และ 0.58 ดอลลาร์สหรัฐต่อชั่วโมง ตามลำดับ เห็นได้ว่าค่าแรงของไทยสูงกว่าประเทศคู่แข่งขึ้นประมาณ 3 เท่า ซึ่งมีผลทำให้ต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยสูงขึ้นตาม และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศได้ในที่สุด (ตารางที่ 18)

ตารางที่ 18 ค่าจ้างแรงงานโดยเปรียบเทียบของอุตสาหกรรมสิ่งทอประเทศต่าง ๆ

ประเทศ	ปี พ.ศ.2537	อันดับที่	ปี พ.ศ. 2533	อันดับที่
ไต้หวัน	5.98	22	4.56	22
ฮ่องกง	4.40	23	3.05	24
เกาหลี	4.00	25	3.22	23
ไทย	1.41	45	0.92	40
อินเดีย	0.58	48	0.72	43
จีน	0.48	50	0.37	48
อินโดนีเซีย	0.46	51	0.25	51
ศรีลังกา	0.42	54	0.24	52
เวียดนาม	0.39	57	na.	na.

ที่มา : (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2539)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความคิดเห็นและปัญหาการผลิตและการส่งออกของผู้ประกอบการ ผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซไทย

จากการศึกษาถึงการผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซของไทยนั้น จำเป็นต้องใช้ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซของไทย เพื่อให้ทราบถึงลักษณะของสถานประกอบการผลิตและการส่งออก รวมทั้งปัญหาทางการผลิตและการส่งออกทั้งในอดีตและในปัจจุบันที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบ โดยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้งสิ้นจำนวน 5 ราย เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่และดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซของไทยมาเป็นระยะเวลานาน โดยทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในช่วงเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2542

ลักษณะการผลิตของสถานประกอบการไทย

ลักษณะการผลิต ลักษณะการผลิตของสถานประกอบการทั้งหมด 5 ราย เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าเพื่อขายในประเทศ 1 ราย ผลิตสินค้าเพื่อขายในประเทศและส่งออก 3 ราย และผลิตสินค้าเพื่อส่งออกทั้งหมด 1 ราย

วัตถุดิบ จากการสอบถามผู้ผลิตพบว่า วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตนั้น มีทั้งการสั่งซื้อวัตถุดิบภายในประเทศ 1 ราย สั่งซื้อวัตถุดิบภายในประเทศและจากต่างประเทศ 1 ราย และสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ 3 ราย จะเห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะทำการผลิตโดยใช้วัตถุดิบจากต่างประเทศ ซึ่งสาเหตุการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศก็คือ วัตถุดิบมีคุณภาพและราคาเหมาะสมที่สุดในตลาด 3 ราย วัตถุดิบที่ใช้ทำการผลิตมีราคาถูกและเงื่อนไขทางการค้า 1 ราย และสะดวกในการจัดหาวัตถุดิบ 1 ราย ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงทำให้การผลิตผ้าก๊อซจำเป็นต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ ซึ่งแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญคือ อเมริกา จีน อินเดีย และปากีสถาน เป็นต้น

เทคนิคการผลิต สำหรับแหล่งที่มาของเทคนิคการผลิตของผู้ประกอบการพบว่า ชื่อเทคนิคจากต่างประเทศ 1 ราย เลียนแบบหรือปรับวิธีการผลิตจากต่างประเทศ 2 ราย และได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคจากต่างประเทศ 2 ราย แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับความช่วยเหลือทางเทคนิคจากต่างประเทศและเลียนแบบหรือปรับวิธีการผลิตจากต่างประเทศ โดยมีบางส่วนที่ซื้อเทคนิคจากต่างประเทศซึ่งจะช่วยให้มีความชำนาญในการผลิตมากยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การส่งออกของสถานประกอบการของไทย

มูลเหตุจูงใจในการส่งออก จากข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ พบว่ามูลเหตุจูงใจที่ทำให้มีการส่งออก คือ ตลาดต่างประเทศให้ผลกำไรสูงกว่าตลาดภายในประเทศ 4 ราย และตลาดภายในประเทศอิมตัว มีการแข่งขันสูง 1 ราย แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซ ก็เนื่องจากตลาดต่างประเทศให้ผลกำไรสูงกว่าตลาดภายในประเทศ ประกอบกับตลาดภายในประเทศอิมตัวและมีการแข่งขันสูงเป็นต้น

ปัจจัยที่สินค้า อ่อนด้อยกว่าคู่แข่งในสำคัญในตลาดโลก จากข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ พบว่าปัจจัยที่สินค้า อ่อนด้อยกว่าคู่แข่งสำคัญในตลาดโลก คือ ปัจจัยต้นทุนด้านแรงงาน จำนวน 4 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 2 3 และ 5 เท่ากัน

รองลงมา คือ ปัจจัยด้านราคาสินค้าและปัจจัยด้านวัตถุดิบราคาสูงจำนวน 3 ราย เท่ากัน โดยให้ลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาสินค้าเป็นลำดับที่ 1 จำนวน 2 รายและลำดับที่ 2 จำนวน 1 ราย และให้ลำดับความสำคัญของปัจจัยด้านวัตถุดิบราคาสูงเป็นลำดับที่ 1 2 และ 4 จำนวน 1 รายเท่ากัน (ตารางที่ 19)

กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน จากข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ พบว่ากลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน คือ กลยุทธ์ทางด้านราคา จำนวน 2 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 จำนวน 2 ราย ส่วนการขยายหรือเริ่มสายผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่เชื่อว่ามือนาคตสดิและคู่แข่งยังไม่มี จำนวน 2 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 และ 2 จำนวน 1 รายเท่ากัน

รองลงมาคือ กลยุทธ์ในการหาพันธมิตรด้านการผลิตและการตลาดในท้องถิ่น จำนวน 1 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 จำนวน 1 ราย

และกลยุทธ์ในการผลิตสินค้าอย่างอื่น จำนวน 1 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 จำนวน 1 ราย (ตารางที่ 20)

ตารางที่ 19 ปัจจัยที่สินค้าอ่อนด้อยกว่าคู่แข่งชั้นสำคัญในตลาดโลก

ปัจจัย	จำนวน 1/	ลำดับความสำคัญ	จำนวน 2/
1. ราคาสินค้า	3	1	2
		2	1
2. ช่องทางจัดจำหน่าย	1	3	1
3. การสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ	2	2	1
		3	1
4. ภาวะต้นทุนโดยอ้อมอื่น ๆ	1	4	1
5. ต้นทุนด้านแรงงาน	4	1	1
		2	1
		3	1
		5	1
6. ปัจจัยด้านอื่น ๆ เช่น วัดฤดูบิราคาสูง	3	1	1
ประเทศคู่แข่งสามารถผลิตวัดฤดูบิเองได้		2	1
		4	1

หมายเหตุ สถานประกอบการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือก

2/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือกในการให้ลำดับความสำคัญ

ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

ปัญหาทางด้านการผลิตของสถานประกอบการไทย

ปัญหาเกี่ยวกับการนำเข้าวัดฤดูบิ จากการสอบถามปัญหาทางด้านการนำเข้าวัดฤดูบิของ

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ ปรากฏว่าประสบปัญหาราคาวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 20 กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน

กลยุทธ์	จำนวน 1/	ลำดับความสำคัญ	จำนวน
1. หาพันธมิตรด้านการผลิต และ การตลาดในท้องถิ่น	1	2	1
2. ขยาย หรือริเริ่มสายผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่เชื่อว่ามี อนาคตสดใสและคู่แข่งยังไม่มี	2	1	1
		2	1
3. ผลิตอย่างอื่น	1	1	1
4. กลยุทธ์ด้านราคา	2	1	2

หมายเหตุ สถานประกอบการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
1/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือก
2/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือกในการให้ลำดับความสำคัญ
ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

ไม่แน่นอน จำนวน 4 ราย ส่วนปัญหาความล่าช้าของระบบราชการไทยในการขอคืนภาษีนำเข้า
วัตถุดิบตามมาตรา 19 ทวิ และปัญหาทางด้านอัตราภาษีนำเข้าสูง จำนวน 3 รายเท่ากัน ส่วน
ปัญหาความล่าช้าของระบบราชการไทยในการนำเข้า จำนวน 1 ราย (ตารางที่ 21) แสดงให้เห็น
ว่าปัญหาสำคัญที่สุดในการนำเข้าวัตถุดิบคือ ปัญหาทางด้านราคาวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมไม่
แน่นอน รองลงมาได้แก่ ปัญหาทางด้านอัตราภาษีนำเข้าสูง และความล่าช้าของระบบราชการไทย
ในการขอคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบตามมาตรา 19 ทวิ และปัญหาทางด้านความล่าช้าของระบบ
ราชการไทยในการนำเข้า ตามลำดับ

ปัญหาเกี่ยวกับการผลิต จากการสอบถามปัญหาทางด้านการผลิตของผู้ประกอบการใน
อุตสาหกรรมผ้าก๊อซ ปรากฏว่าประสบปัญหาทางด้านการตลาด จำนวน 4 ราย ส่วนปัญหาเรื่อง
แรงงาน จำนวน 3 ราย และปัญหาทางด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต จำนวน 2 ราย (ตารางที่ 22)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 21 ปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบในการนำเข้าวัตถุดิบ

ปัญหา	จำนวน
1. ความล่าช้าของระบบราชการไทยในการนำเข้า	1
2. ความล่าช้าของระบบราชการไทยในการขอคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบตามมาตรา 19 ทวิ	3
3. ราคาวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมไม่แน่นอน	4
4. ปัญหาอื่น ๆ เช่น วัตถุดิบที่นำเข้ามาต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้อัตราภาษีนำเข้าสูง	3
รวม	11

หมายเหตุ สถานประกอบการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ
ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

ตารางที่ 22 ปัญหาการผลิตของสถานประกอบการ

ปัญหา	จำนวน
1. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต	2
2. แรงงาน	3
3. ด้านการตลาด	4
รวม	9

หมายเหตุ สถานประกอบการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แสดงให้เห็นว่าปัญหาสำคัญที่สุดในการผลิตคือ ปัญหาทางด้านการตลาด เนื่องจากฝ่ายผลิตจะผลิตสินค้าตามคำสั่งของฝ่ายตลาด รองลงมาได้แก่ ปัญหาด้านแรงงาน และปัญหาทางด้านเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ตามลำดับ

ปัญหาทางด้านการส่งออกของผู้ประกอบการไทย

ปัญหาสำคัญของการส่งออก จากข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ พบว่าปัญหาสำคัญของการส่งออก คือ ปัญหาทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินจำนวน 3 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 จำนวน 3 ราย

รองลงมาคือ ปัญหาทางด้านการขาดการวิจัยและพัฒนาที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อซ จำนวน 2 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 และ 3 จำนวน 1 ราย เท่ากัน (ตารางที่ 23)

มาตรการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลที่ควรมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมและมีส่วนช่วยเหลือการส่งออก จากข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผ้าก๊อซ พบว่ามาตรการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลที่ควรมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมและมีส่วนช่วยเหลือการส่งออก คือ มาตรการด้านภาษีการนำเข้าและการส่งออก จำนวน 3 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 จำนวน 3 ราย

มาตรการด้านข้อมูลข่าวสาร จำนวน 3 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 1 2 และ 4 จำนวน 1 ราย เท่ากัน

การจัดตั้งสถาบันวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ จำนวน 3 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 4 และ 5 จำนวน 1 ราย เท่ากัน

รองลงมาคือ มาตรการด้านกฎหมายและระเบียบราชการ จำนวน 2 ราย โดยให้ลำดับความสำคัญเป็นลำดับที่ 2 และ 3 จำนวน 1 ราย เท่ากัน (ตารางที่ 24)

ตารางที่ 23 ปัญหาสำคัญของการส่งออก

ปัญหา	จำนวน 1/	ลำดับความสำคัญ	จำนวน 2/
1. ภาวะเบี้ยบะของหน่วยราชการไทย	1	2	1
2. ภาวะเบี้ยบะของหน่วยราชการในประเทศผู้นำเข้า	1	3	1
3. ขาดบุคลากร	1	4	1
4. มีจุดอ่อนด้านภาษา และการสื่อสารกับต่างประเทศ	1	5	1
5. อัตราดอกเบี้ยในประเทศสูง	1	2	1
6. อัตราแลกเปลี่ยนเงิน	3	1	3
7. ขาดการวิจัย และพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์	2	2 3	1 1

หมายเหตุ สถานที่ประกอบกิจการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือก

2/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือกในการให้ลำดับความสำคัญ

ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 24 มาตรการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาลที่ควรมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างเป็น
รูปธรรมและมีส่วนช่วยเหลือการส่งออก

มาตรการ	จำนวน 1/	ลำดับความ สำคัญ	จำนวน 2/
1. ด้านภาษีทั้งการนำเข้าและการส่งออก	3	1	3
2. ด้านกฎหมาย และระเบียบราชการ	2	2	1
		3	1
3. ด้านบุคลากร และการฝึกอบรม	1	2	1
4. ด้านข้อมูลข่าวสาร	3	1	1
		2	1
		4	1
5. ด้านเทคโนโลยี	1	3	1
6. ด้านการประชาสัมพันธ์	1	3	1
7. ด้านที่ปรึกษาการค้า	1	4	1
8. การจัดตั้งสถาบันวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ	3	2	1
		4	1
		5	1

หมายเหตุ สถานประกอบการสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือก

2/ จำนวนที่ผู้ประกอบการเลือกในการให้ลำดับความสำคัญ

ที่มา : (การสำรวจสถานประกอบการ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

อุตสาหกรรมผ้าก๊อชมีโครงสร้างการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีไม่ซับซ้อน ไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีสูงก็สามารถทำการผลิตได้ ซึ่งอุตสาหกรรมสิ่งทอภายในประเทศก็มีศักยภาพที่เพียงพอที่จะสามารถทำการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชได้ โดยอาศัยเครื่องจักรอุปกรณ์บางส่วนเพิ่มเติม โครงสร้างต้นทุนการผลิตผ้าก๊อชส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับราคาวัตถุดิบและค่าแรง ซึ่งวัตถุดิบต้องนำเข้าจากต่างประเทศในสัดส่วนที่สูง เนื่องจากประเทศไทยไม่สามารถปลูกฝ้ายได้เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศ ประกอบกับคุณภาพของฝ้ายในประเทศก็ไม่ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด จึงส่งผลให้ต้นทุนการผลิตภายในประเทศสูงกว่าคู่แข่งต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสาธารณประชาชนจีน

เพื่อให้เห็นถึงบทบาทความสำคัญของอุตสาหกรรม การศึกษานี้จึงมุ่งเน้นที่จะแสดงให้เห็นถึงการวิเคราะห์การผลิตและการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างทั้งทางด้านการผลิตและการส่งออก ปัญหาและอุปสรรค กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อเสริมสร้างศักยภาพการแข่งขัน ตลอดจนบทบาทของรัฐบาลที่มีต่ออุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช จำนวน 5 ราย เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่และดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยมาเป็นระยะเวลานาน

ด้านการผลิตของอุตสาหกรรมพบว่า มีการใช้แรงงานเป็นสัดส่วนที่สูง โดยมีค่าจ้างแรงงานสูง ส่วนในด้านเทคนิคในการผลิตและเครื่องจักรที่ใช้ทำการผลิตนั้นจะนำเข้าจากต่างประเทศ เช่นเดียวกับการใช้วัตถุดิบในการผลิต

ด้านการส่งออกของพบว่า อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชมีการส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศเยอรมัน ประเทศซาอุดีอาระเบีย ประเทศสวีเดน ประเทศพม่า ประเทศฮ่องกง ประเทศเวียดนาม ประเทศมาเลเซีย ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสิงคโปร์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าระดับปานกลางถึงระดับบน

สำหรับคู่แข่งชั้นของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทย ส่วนใหญ่เป็นคู่แข่งชั้นจากประเทศสาธารณประชาชนจีน ประเทศอินเดีย ซึ่งล้วนแต่มีค่าจ้างแรงถูกกว่าประเทศไทยทั้งสิ้น ประกอบกับมีแหล่งวัตถุดิบภายในประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงความสามารถในการแข่งขันพบว่าสินค้าส่วนใหญ่จะมีคุณภาพที่สูงกว่าคู่แข่ง จึงควรที่จะยกระดับสินค้าโดยการเพิ่มมูลค่าเพิ่มของสินค้าในลักษณะการเปลี่ยนแปลงรูปร่างของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ใช้งานเฉพาะส่วน

ด้านปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชที่ประสบคือ ปัญหาทางด้านราคาวัตถุดิบไม่แน่นอน ค่าจ้างแรงงานสูง อัตราแลกเปลี่ยน และปัญหาด้านอัตราภาษีอากรที่เก็บจากวัตถุดิบนำเข้ามีอัตราที่สูงเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่ง

ด้านความช่วยเหลือจากรัฐบาลพบว่า รัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชโดยมีการกำหนดนโยบายด้านต่าง ๆ อาทิ นโยบายส่งเสริมการประกอบการโดยเสรี นโยบายส่งเสริมการลงทุน นโยบายสนับสนุนทางการเงินให้แก่ผู้ผลิตและผู้ส่งออก นโยบายสนับสนุนการส่งออก นโยบายภาษีอากรเพื่อการส่งออก การส่งเสริมพัฒนาด้านบุคลากรและเทคนิควิชาการ การสร้างความร่วมมือระหว่างภาครัฐบาลและเอกชน แต่อย่างไรก็ตามในความเห็นของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชพบว่า ความช่วยเหลือดังกล่าวของรัฐบาลยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตน

เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยยังสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้หากผู้ผลิตมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพสินค้าของตนอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากคู่แข่งชั้นต่างประเทศมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานต่ำ มีแหล่งวัตถุดิบภายในประเทศ ประกอบกับทางรัฐบาลจีนมีเงินช่วยเหลือในด้านการส่งออกให้แก่ผู้ผลิต จึงทำให้จีนสามารถขายสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าประเทศไทย ควรมีการยกระดับสินค้าของตนให้มีคุณภาพสูงขึ้น

ดังนั้น การที่จะทำให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ รัฐบาลจำเป็นต้องเข้ามาช่วยเหลือผู้ผลิตในด้านต่าง ๆ เช่น นโยบายด้านภาษี การหาช่องทางขยายตลาดส่งออกของไทยไปยังประเทศอื่น ๆ และการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิตให้ดีขึ้น ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการผลิตและยกระดับคุณภาพของสินค้า จึงจะทำให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาการผลิตและการส่งออกตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เพื่อให้อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชไทยสามารถแข่งขันและเติบโตต่อไป จึงได้เสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ดังนี้

1. ควรมีการปรับปรุงระบบศุลกากรในการนำเข้าวัตถุดิบ การคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบ มาตรา 19 ทวิ ให้แก่ผู้ประกอบการในการนำเข้าวัตถุดิบ และปรับปรุงเรื่องระเบียบในการดำเนินการในการนำเข้าให้สะดวกและรวดเร็วมากขึ้น โดยทำการปรับปรุงระยะเวลาในการขอคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบมาตรา 19 ทวิ ให้แก่ผู้ประกอบการไม่เกิน 30 วัน และปรับปรุงในเรื่องขั้นตอนการดำเนินการในการนำเข้าวัตถุดิบ โดยกรมศุลกากรควรให้การบริการขั้นตอนการดำเนินการต่าง ๆ ทุกอย่างได้ภายในจุดบริการเพียงจุดเดียว

2. ควรส่งเสริมกรมส่งเสริมการส่งออกจัดรวบรวมข้อมูลและข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ เยอรมัน ชาอุดิอาระเบีย สวีเดน พม่า ยองกง เป็นต้น และจัดระบบการเผยแพร่ข้อมูลให้กว้างขวางมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถรับทราบข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการในการตัดสินใจและยังสามารถนำมาวางแผนการผลิตได้อีกด้วย

3. พัฒนารูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อช โดยยกระดับคุณภาพผ้าก๊อชไปสู่ระดับที่สูงขึ้น โดยผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐควรร่วมมือกันทำการศึกษา วิจัย ปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน และพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ ๆ เพื่อให้สามารถทำการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพและต้นทุนการผลิตที่ต่ำลง โดยการใช่วัตถุดิบที่มีมาตรฐานและควรมีการตรวจสอบขั้นตอนการผลิตทุกขั้นตอนให้ได้มาตรฐาน สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละตลาด

4. ภาครัฐและเอกชนควรร่วมมือกันหาช่องทางขยายตลาดส่งออกไปยังต่างประเทศในกลุ่มประเทศทางยุโรปตะวันออก แอฟริกา ซึ่งไม่ค่อยมีความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศไทยมากนัก เพื่อเป็นการเปิดตลาดใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของไทยในอนาคต โดยอาจจะมีการจัดแสดงสินค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชจากประเทศไทย การจัดคณะผู้แทนทางการค้าไปศึกษาและขยายช่องทางตลาดให้กว้างขวางขึ้น รวมทั้งการติดต่อค้าขายสินค้ากับลูกค้าโดยตรง เพื่อลดต้นทุนทางด้านการตลาดและสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ในการศึกษาครั้งต่อไปควรจะศึกษาความสามารถในการส่งออกผลิตภัณฑ์ผ้าก๊อชของประเทศไทยเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่ง โดยวิเคราะห์ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (revealed comparative advantage) โดยใช้แบบจำลองต่าง ๆ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์ เช่น แบบจำลองส่วนแบ่งการตลาดคงที่ (constant market share model) เป็นต้น



บรรณานุกรม

กระทรวงการคลัง. 2541. สถิติการค้าระหว่างประเทศปี 2540. กรมศุลกากร.

กระทรวงพาณิชย์. 2540. กลยุทธ์เสริมสร้างศักยภาพการผลิตการตลาดและการส่งออกอุตสาหกรรมทางการแพทย์. กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ.

กระทรวงพาณิชย์. 2541. สถิติการค้าและเครื่องใช้สภาวะเศรษฐกิจของไทย ปี 2540. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์.

กระทรวงมหาดไทย. 2539. อุบัติเหตุจากการจราจรทางบก-จำนวนคนตาย บาดเจ็บ และทรัพย์สินเสียหาย พ.ศ. 2532-2539. กรมตำรวจ.

กระทรวงมหาดไทย. 2540. รายงานสถิติจำนวนประชากรในประเทศไทย. สำนักงานกลางทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง.

กระทรวงสาธารณสุข. 2523. รายงานโครงการวิจัยการใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการผลิตยา อุปกรณ์การแพทย์และเวชภัณฑ์ เพื่อการส่งออกและลด การนำเข้า. กองวิชาการ กรมการแพทย์.

กระทรวงสาธารณสุข. 2537. การใช้เทคโนโลยีทางการแพทย์ที่เหมาะสมสำหรับประเทศไทย "ศักยภาพและแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ในประเทศไทย". สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา.

กระทรวงอุตสาหกรรม. 2539. รายงานค่าจ้างแรงงานโดยเปรียบเทียบของอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศต่าง ๆ. หน่วยปฏิบัติการพิเศษสิ่งทอ กองอุตสาหกรรมสิ่งทอ.

เกษียร ภัทธานนท์. 2521. คู่มือผ้าตัดเล็ก. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์อักษรสัมพันธ์.

กำพล เลานเพ็ญแสง และ ห้องสิน ตระกูลทิวากร. 2532. **หัตถการพื้นฐานในการดูแลผู้ป่วย.**
(พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์เรือนแก้วการพิมพ์.

ณรงค์ชัย อัครเศรณี. 2519. **การวางแผนพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศไทย ปี 2520-2524**
ภาค 2 อุตสาหกรรมเฉพาะประเภทเรื่องอุตสาหกรรมสิ่งทอ. (อัดสำเนา)

กมรัตน์ ลีตวรานนท์. 2537. **“วารสารเศรษฐกิจการพาณิชย์”**. 15 (กันยายน 2527): น.1-21.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2532. **“ภาวะธุรกิจและอุตสาหกรรม”**. (กันยายน 2532): น.36-43.

บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. 2540. **ภาวะธุรกิจอุตสาหกรรมปี 2540 และ**
แนวโน้มในอนาคต. ฝ่ายวิจัย บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย.

รัตนา สายคณิต. 2539. **เศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการ**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์.

โรงพยาบาลรามาธิบดี. 2535. **รายงานสถิติประจำปีของโรงพยาบาลรามาธิบดีปี พ.ศ. 2535.**
ฝ่ายสถิติโรงพยาบาลรามาธิบดี.

วรมนต์ ตรีพรหม. 2531. **แผนและการพยาบาลผู้ป่วยที่มีบาดแผล. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ:**
ไอ.เอส.พรินติ้งเฮ้าส์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2539 **การบริหารการตลาดยุคใหม่**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์
พัฒนาศึกษา.

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ. 2539. **“วัสดุและอุปกรณ์ทางการแพทย์”**. (กรกฎาคม –
กันยายน 2539): น.64-69.

สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ และคณะ. 2530. **การศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างและระบบการส่งออก**
อุตสาหกรรมของไทย. รายงานการวิจัย. สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สุวิทย์ วิบุลผลประเสริฐ. 2537. ภาพรวมระบบยาของประเทศไทย. กองวิชาการ
กรมการแพทย์.

สำนักงานแพทย์กรุงเทพมหานคร, 2536. จำนวนผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกจำแนกตามกลุ่ม
งานของโรงพยาบาลในสังกัดสำนักงานการแพทย์ กรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2536.
ฝ่ายวางแผนและสถิติ กองวิชาการ.

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2523. มาตรฐานผลิตภัณฑ์
อุตสาหกรรมผ้าโปร่งดัดเข็ม ผ้าพันแผล และผ้าซับ. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์สำนัก
มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม.

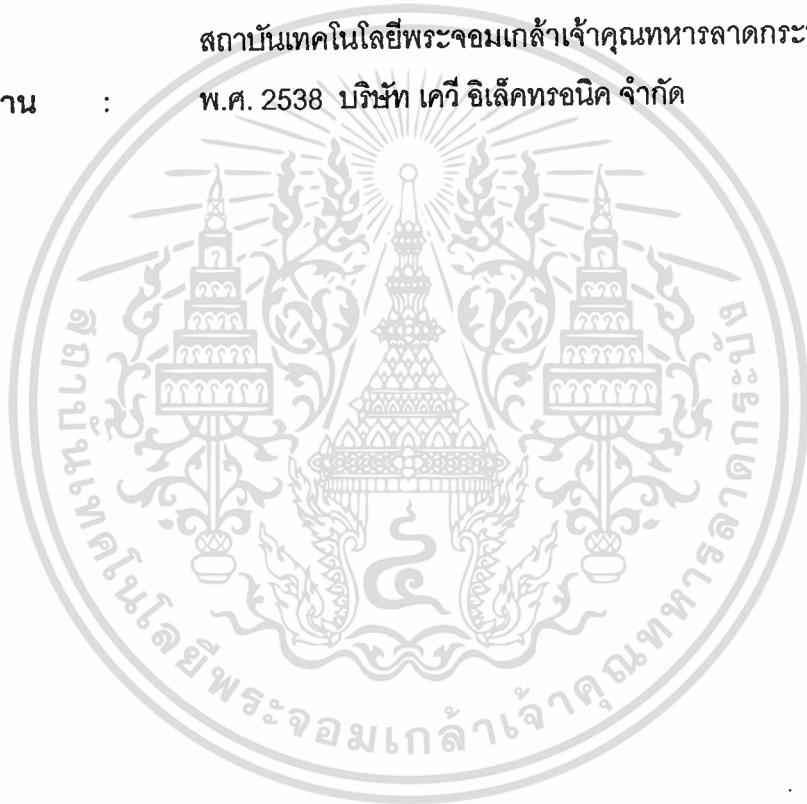
สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2539. รายงานการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน
พ.ศ. 2539 ทัวราชอาณาจักร. ฝ่ายสถิติภาวะเศรษฐกิจ กองสถิติเศรษฐกิจ.

อังคณา โลหะกิจเสถียร. 2538. การวิเคราะห์การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าในอุตสาหกรรม
ยาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ของไทย. กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

Porter, M. 1990. The Competitive Advantage of Nations. London and Basingstoke:
Macmillan Press Ltd.

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล : นายพิชัย ศรีสารสิทธิ์
วันเดือนปีเกิด : 14 พฤศจิกายน 2515
สถานที่เกิด : กรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา : พ.ศ. 2538 ปริญญาตรี สาขาฟิสิกส์ประยุกต์ คณะวิทยาศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ประวัติการทำงาน : พ.ศ. 2538 บริษัท เควี อิเล็กทรอนิกส์ จำกัด



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้