

แนวทางการพัฒนาศักยภาพการส่งออกของโรงสีข้าวหอมมะลินเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ณัฐธิดา นิลไสล*

บทคัดย่อ

ในการศึกษาวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาศักยภาพการส่งออกของโรงสีข้าวหอมมะลินเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการส่งออก โดยกลุ่มประชากรที่ทำการศึกษาคือ โรงสีข้าวหอมมะลินเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทั้งส่งออกและยังไม่ได้ส่งออก ใช้แบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์ทางไปรษณีย์ (Mail Interview) โดยส่งแบบสอบถามจำนวน 429 ตัวอย่าง และได้รับแบบสอบถามตอบกลับจำนวน 102 ชุด คิดเป็นร้อยละ 23.8 วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ความถี่ การหาค่าคะแนนเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบ t-test และ F-test การวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ด้วยวิธี Least Significant Difference (LSD)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุประมาณ 31-40 ปี

การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี สถานภาพเป็นเจ้าของกิจการ/บุคคลในครอบครัว มีปัญหา ด้านการตลาด และด้านการเข้าถึงบริการของรัฐนั้นอยู่ในระดับมาก ส่วนปัญหาด้านการผลิตและเทคโนโลยี ด้านการเงิน/บัญชี ด้านการจัดการ/บริหารบุคคล ด้านประเทศคู่ค้าและด้านประเทศคู่แข่ง อยู่ในระดับปานกลาง มีความต้องการความช่วยเหลือด้านการเตรียมความพร้อมในการส่งออก การผลิตและเทคโนโลยี การตลาด การเงิน/บัญชี การจัดการ/บริหารบุคคล และการเข้าถึงบริการของรัฐ อยู่ในระดับมาก ซึ่งจากการศึกษานั้นพบว่าโรงสีผู้ส่งออกข้าวหอมมะลินภาคตะวันออกเฉียงเหนือควรมีการแก้ปัญหาและพัฒนาศักยภาพดังนี้

โรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่มีปัญหาในระดับมาก เช่นอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวน ภาครัฐเข้าแทรกแซงด้านราคาข้าวเปลือกทำให้ต้นทุนสูง เป็นต้น ส่วนในระดับปานกลาง เช่น ต้นทุนการผลิตสูง ขาดแคลนวัตถุดิบ/ผลผลิตไม่แน่นอน เป็นต้น และต้องมีการพัฒนาศักยภาพในระดับมาก เช่น มาตรฐานในการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ การหาตลาดต่างประเทศ เป็นต้น ส่วนในระดับปานกลาง เช่น ความรู้ในการบริหารงานบุคคลในองค์กร การสนับสนุนด้านบุคลากร เป็นต้น

โรงสีที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการต่ำกว่า 5 ปี 5-10ปี 11-15 ปี และ มากกว่า 15 ปี มีปัญหาในระดับมาก เช่น ขาดการสนับสนุนด้านการตลาดจากทางภาครัฐ ขาดความรู้ในการทำตลาดในต่างประเทศ เป็นต้น ส่วนในระดับปานกลาง เช่น ขาดการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน กระบวนการผลิตยังไม่เป็นมาตรฐานสากล เป็นต้น และต้องมีการพัฒนาศักยภาพในระดับมาก เช่น การสร้างความน่าเชื่อถือและการรู้จักกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับระเบียบ/วิธีในการส่งออก เป็นต้น ส่วนในระดับปานกลางเช่น การสนับสนุนด้านการผลิต ความรู้ในการบริหารงานบุคคลในองค์กร เป็นต้น

* บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. 311 หน้า.

โรงสีรูปแบบเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด และสหกรณ์ มีปัญหาในระดับมาก เช่น ภาครัฐเข้าแทรกแซงด้านราคาข้าวเปลือกทำให้ต้นทุนสูง ส่วนระดับปานกลาง เช่น ขาดแคลนวัตถุดิบ/ผลผลิตไม่แน่นอน ระบบบัญชี/การเงินยังไม่เป็นมาตรฐาน เป็นต้น

โรงสีที่เคยส่งออก ไม่เคยส่งออกแต่มีแผนจะส่งออกใน 3 ปีข้างหน้า และ ไม่เคยส่งออกและไม่มีแผนจะส่งออกใน 3 ปีข้างหน้ามีปัญหาในระดับมาก เช่น ภาครัฐเข้าแทรกแซงด้านราคาข้าวเปลือกทำให้ต้นทุนสูง ขาดการสนับสนุนด้านการตลาดจากทางภาครัฐ เป็นต้น ส่วนในระดับปานกลาง เช่น ต้นทุนการผลิตสูง ขาดแคลนวัตถุดิบ/ผลผลิตไม่แน่นอน เป็นต้น และต้องมีการพัฒนาศักยภาพในระดับมาก เช่น การสร้างความน่าเชื่อถือและการรู้จักกับลูกค้า ความรู้ด้านพิธีการและเอกสารในการส่งออก เป็นต้น

โรงสีที่มีภูมิภาคของประเทศคู่ค้าส่วนใหญ่อยู่ในเอเชีย ยุโรป ตะวันออกกลาง และแอฟริ-

กา มีปัญหาในระดับมาก เช่น ขาดความรู้ในการทำตลาดในต่างประเทศ ขาดความรู้ในเรื่องเงื่อนไขสัญญาการซื้อขายกับต่างประเทศที่ชัดเจน เป็นต้น และต้องมีการพัฒนาศักยภาพในระดับมาก เช่น ความรู้เกี่ยวกับตลาดในต่างประเทศ ความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานการนำเข้าสินค้าของแต่ละประเทศ เป็นต้น ส่วนระดับปานกลาง เช่น ความรู้ด้านการบริหารการเงิน และความรู้ในการบริหารงานบุคคลในองค์กร เป็นต้น

ผู้ส่งออก มีปัญหาสำคัญในการส่งออก เรื่อง ขาดแคลนวัตถุดิบ ภาครัฐเข้าแทรกแซงด้านราคาข้าวเปลือกทำให้ต้นทุนสูง ค่าเงินบาทแข็งขึ้น ขาดพนักงานที่มีทักษะด้านการติดต่อค้าขายกับต่างประเทศ ขาดแคลนแรงงาน ภาครัฐให้ความช่วยเหลือยังไม่ต่อเนื่องและต้องการความช่วยเหลือเรื่อง การสร้างความน่าเชื่อถือและการรู้จักกับลูกค้า ความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานการนำเข้าสินค้าของแต่ละประเทศ ความรู้ด้านวิธีการหาตลาด การสนับสนุนจากสถาบันการเงิน การพัฒนาคุณภาพบุคลากรให้สามารถติดต่อซื้อขายกับต่างชาติได้และแหล่งข้อมูลในการส่งเสริมการส่งออก

ดังนั้นการพัฒนาศักยภาพการส่งออกของโรงสีข้าวหอมมะลิ ในเขตพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ควรมีการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาด ความรู้ในการทำตลาดในต่างประเทศ ความรู้เกี่ยวกับระเบียบ/วิธีในการส่งออก ความรู้ด้านพิธีการและเอกสารในการส่งออก ความรู้ในเรื่องเงื่อนไขสัญญาการซื้อขายกับต่างประเทศที่ชัดเจน และความรู้เกี่ยวกับตลาดในต่างประเทศ ความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานการนำเข้าสินค้าของแต่ละประเทศ นอกจากนี้ควรมีการพัฒนาการสร้างความน่าเชื่อถือและการรู้จักกับลูกค้า และหากภาครัฐจะเข้าแทรกแซงด้านราคาข้าวเปลือกควรพิจารณาที่จะทำให้ต้นทุนสูง

The Exportation Potential Development Tendency of Hom Mali Rice mill in Northeast Area

Nattida Nilsalai*

Abstract

A study research on “The Exportation Potential Development Tendency of Hom Mali Ricemill in Northeast Area” objective of studying is to study problems and needs to be helped of exportation by a study subject were Hom Mali rice mills in Northeastern area both exported rice mill and still non-exported rice mill by using questionnaires for mail interview send through 429 subjects and questionnaire obtained 102 subjects (23.8%) to analysis with statistic to describe such as percentage, frequency, average and standard deviation and statistic to estimate such as T-test and F-test and analysis different to pair with method Least Significant Difference (LSD).

A study of majority males to answer questionnaire had ages approximately 31-40 years old, who are graduated, they are business owners or members in family. The international marketing and service of government showed high level of problems, financial/ accounting system, management/ personal administration in organization, international trade contract and competed countries showed medium level of problem. However, to assist preparation for exportation potential, production and technology, marketing, financial/ accounting system, management/ personal administration in organization need to be developed for higher potential exportation. A study found that Hom Mali rice mill in Northeastern area need to solve a problem and develop exportation potential in these manners.

The results showed that high level of problems found in the medium and big size rice mills for examples; the altering of exchange rate, higher cost for rice production caused by intervention from government etc. Medium problems for example; high cost production, raw materials in short supply, and uncertain products etc. were also detected. These problems needed to be developed and managed for higher potential exportation such as standards for controlling of product quality, international market exploration, whereas knowledge for personnel administration in organization and personnel supporting were also required in the medium level.

Different periods of work proceeding of rice mill; less than 5 years, 5-10 years and more than 10 years showed high level of problems for example; a lack of marketing support from government and knowledge for international marketing management etc. However, supporting from financial institution and standard process for rice mill production were still presented as a medium level of problems, as well as credit construction, customer relations and rule/methods for exportation need to be developed for higher potential. Production support, knowledge for personnel administration in organization showed a medium level of problems.

High level of problems was also noticed in monopoly rice mill, limited partnerships, limited company and a cooperative for example; higher cost for rice production caused by intervention from government etc. while raw

* Master of Business Administration, College of Graduated Study in Management, Khon Kaen University. 311 pages.

materials were in short supply, and uncertain products, accounting /financial system standard were also detected as a medium level of problems.

Exported rice mill planned to export within next 3 years and non-exported rice mill with no planning for export within next 3 years, showed high level of problems because of higher cost of rice production caused by intervention from government, high cost of production of unhusked rice and no marketing support from government, the knowledge for organization protocol and exporting documents need to be developed for higher potential exportation.

Besides, rice mills contacted with customer established in Asia, Europe, Central Asia and Africa, showed high level of problems because these rice mills have no experience for international marketing and lack of knowledge in an international trade contract etc. However, knowledge of international marketing and standard of importation of two-way trade country need to be developed for higher potential exportation. While financial management, personnel administration in organization showed medium level etc.

The exporters got the exportation problems in lacking of raw material, higher cost via the government intervention, loss of exchange rate, a few of international trading skill employee, non continuous government assistance. They need help in credit construction, importing standard of each country member, marketing process, financial institution supporting, qualified personal development, and source of exporting support information .

Therefore, development of exportation potential of Hom Mali rice mill in Northeastern area needed to be conducted in marketing potential, international market exploration, knowledge rules and methods for exportation, organization protocol and exporting documents, an international trade contract, international marketing and standard of importation of two-way trade country. Besides, development of credit construction, customer relations needed to be performed and higher cost for rice production caused by intervention from government also needed to be reconsidered and reviewed.