



## ปัจจัยที่มีผลต่อวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการ ขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

สันต์กิจ พุทธรัก  
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยพิษณุโลก

Received September 7, 2021, Revised October 2, 2021, Accepted November 11, 2021

### บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย ผลการศึกษา พบว่า ราคาเหล็กในประเทศ คาดว่าราคาเหล็กเส้นและเหล็กแผ่นจะอยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท ต่อตัน โดยในปี 2562-2564 ราคาเหล็กเส้นได้หดตัวเนื่องจากคาดว่าจะมีอุปทานส่วนเกินจากจีนจำนวนมาก ผลจาก 1) สงครามการค้าสหรัฐฯ-จีน ทำให้มีการเร่งระบายสินค้าสู่ประเทศที่สามเช่นไทย และ 2) การใช้เหล็กเส้นในจีนเริ่มลดลงจากภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ซบเซา อย่างไรก็ตามในปี 2565 ราคาเหล็กเส้นมีโอกาสขยายตัวตามความต้องการใช้ในประเทศที่เร่งขึ้นจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และอสังหาริมทรัพย์ ส่วนราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนได้หดตัวติดต่อกันในช่วงปี 2563-2564 ตามราคาในตลาดโลกจากภาวะอุปทานส่วนเกินสูง

พบว่า ด้านการผลิตเหล็ก ของโลกปี 2564 ขยายตัวตามเล็กน้อยทิศทางอุปสงค์เหล็กทั่วโลก โดยประเทศผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ ได้แก่ จีน ยังขยายกำลังการผลิต โดยมีแนวโน้มลงทุนตั้งโรงงานผลิตเหล็กทั้งในประเทศและ ประเทศอินเดีย และ ประเทศสหรัฐอเมริกา มีแผนจะผลิตเหล็กเพิ่มขึ้นเพื่อป้อนให้กับภาคก่อสร้าง และอุตสาหกรรมผลิตในประเทศตน ด้านความต้องการใช้เหล็ก ในประเทศ คาดว่ากระตือรือร้น ปี 2565 เล็กน้อย ผลจาก 1) ภาคก่อสร้างที่คาดว่าจะขยายตัวสูงจากทั้งงานโครงสร้างพื้นฐาน และอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ศักยภาพ เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษตะวันออก และตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และ 2) ภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มขยายตัว จากความต้องการของตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ราคาเหล็กเส้น และเหล็กรูปพรรณ ในประเทศราคาเหล็กหดตัวในช่วงปี 2563-2564 ตามราคาเหล็กโลกที่จะปรับลดลงจากอุปทานส่วนเกินที่ยังเพิ่มขึ้น แต่คาดว่าราคาจะกลับมาขยายตัวได้เล็กน้อยใน ไตรมาสที่ 4/2565 เนื่องจากความต้องการใช้ที่จะเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของภาคก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีโครงการก่อสร้างจำนวนมาก

**คำสำคัญ:** อุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการ, วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



## Factors Affecting Small and Medium-sized Iron and Metal Industry (SMEs) Enterprises in Thailand

Sankit Puttarak  
Faculty of Business Administration  
Phitsanulok University

### ABSTRACT

The objective of this research is to study the factors affecting small and medium-sized steel and metal enterprises (SMEs) in Thailand. The study found that the domestic steel price Rebar and sheet prices are expected to be around 20,000 baht per tonne. In 2019-2021, rebar prices have contracted due to an expected large oversupply from China as a result of 1) US-China trade war. Resulting in an accelerated distribution of goods to third countries such as Thailand; and 2) the use of rebar in China began to decline due to the sluggish real estate sector. However, in 2022, rebar prices have a chance to expand as domestic demand accelerates from infrastructure investment. And real estate the price of hot-rolled coil continued to contract during 2020-2021 in line with world market prices due to high oversupply.

World steel production in 2021 expanded slightly in line with global steel demand direction. The major steel producing countries, such as China, are expanding their production capacity. With a tendency to invest in setting up a steel factory both in the country and India and the United States There are plans to produce more steel to feed the construction sector. and the manufacturing industry in their country on the demand for steel Domestically, it is expected to slightly improve in 2022 as a result of 1) the construction sector which is expected to expand highly from both infrastructure work; and real estate in potential areas such as the Eastern Special Economic Zone and along the electric train routes in Bangkok and its vicinity; and 2) related industrial sectors such as automobiles and electrical appliances tend to expand. From the market demand both in the country and abroad rebar price and steel in the country, steel prices contracted during 2020-2021 in line with world steel prices that will decline due to an increase in excess supply. However, prices are expected to expand slightly in the 4th quarter of 2022 as demand will increase in line with the growth of the construction sector. And real estate that is expected to have a large number of construction projects

**Keywords:** steel industry, Small and Medium Enterprise.



## บทนำ

สถานการณ์เศรษฐกิจประเทศไทยในปัจจุบัน ยังอยู่ในช่วงทรงตัว แต่ก็ยังมีกิจการอีกส่วนหนึ่งที่ยังต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งในการที่จะทำให้ระบบเศรษฐกิจกลับเป็นปกติได้ สถานการณ์โรคติดต่อร้ายแรง (Covid - 19) สภาพดังกล่าวทำให้อัตราการจ้างงานในปัจจุบัน ทั้งในภาครัฐ และภาคเอกชนอยู่ในระดับต่ำ นักเรียน นักศึกษาที่สำเร็จการศึกษาส่วนมากหางานทำได้ยาก เนื่องจากงานยังมีจำกัดอยู่มาก เมื่อเทียบกับจำนวนคนที่สำเร็จการศึกษาออกมาทำให้คนจำนวนไม่น้อยไม่มีงานทำ และคิดที่จะหันเหเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ (SMEs) ประกอบกับขณะนี้รัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมและผลักดันให้คนเข้ามาเป็นผู้ประกอบการมากขึ้นทำให้เป็นโอกาสที่ดีของผู้สนใจ และมีความคิดที่จะประกอบธุรกิจเป็นของตนเองได้เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ (SMEs) ได้สะดวกรวดเร็ว

แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2562-2564:

อุตสาหกรรมหลัก ความต้องการใช้เหล็กในไทยในช่วงปี 2562-2564 คาดว่าจะมีปริมาณ 17.0-19.0 ล้านตัน เติบโต 1-4% ต่อปี ปัจจัยหนุนสำคัญจากภาคก่อสร้างและภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ยานยนต์และเครื่องจักรที่มีแนวโน้มขยายตัว อย่างไรก็ตาม อัตราเติบโตในปี 2562 จะต่ำกว่าในช่วงปี 2563-2564 เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ขยายตัวในอัตราชะลอตัวและภาคเอกชนรอความชัดเจนที่จะลงทุนต่อ หลังจากมีคณะรัฐบาลชุดใหม่

การผลิตเหล็กของไทยในช่วงเวลาเดียวกันคาดว่าจะอยู่ที่ 6.5-7.5 ล้านตันต่อปี ตามความต้องการใช้ในประเทศ การผลิตที่น้อยกว่าปริมาณการใช้ในประเทศ เนื่องจากผู้บริโภคมักมีการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยสินค้านำเข้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่มีราคาสูงกว่าในประเทศ และกลุ่มที่มีคุณภาพสูง ผลิตในประเทศน้อย

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมนับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจ โดยมีจำนวนถึงประมาณร้อยละ 99 ของธุรกิจทั้งหมด วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงมีบทบาทสำคัญในการเป็นฐานรากการพัฒนาที่ยั่งยืน เป็นกลไกหลักในการฟื้นฟูและเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นกลไกในการแก้ไขปัญหาความยากจน ข้อมูลที่ยืนยันถึง บทบาททางเศรษฐกิจไทยที่สำคัญดังกล่าว ได้แก่ การก่อเกิดการจ้างงานคิดเป็นสัดส่วนถึงกว่าร้อยละ 77 ของการจ้างงานรวมทั้งประเทศ บทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มเฉลี่ยประมาณร้อยละ 39 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และมีมูลค่าการส่งออกโดยตรง คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 29 ของมูลค่าการส่งออกรวม SMEs มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550) ดังเช่น

- 1) ช่วยสร้างงาน
- 2) สร้างมูลค่าเพิ่ม
- 3) สร้างเงินตราต่างประเทศ
- 4) ลดการนำเข้าสินค้าต่างประเทศ
- 5) เป็นจุดเริ่มต้นในการประกอบการธุรกิจ
- 6) เชื่อมโยงกับกิจกรรมขนาดใหญ่ และภาคการผลิตอื่นๆ
- 7) เป็นแหล่งพัฒนาทักษะฝีมือ
- 8) สร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจ



การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของอาเซียนเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจ และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนในตลาดโลกเนื่องจากส่งเสริมให้เกิดการเปิดเสรีการค้าเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศสมาชิกที่กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ทั้งใน

ด้านการค้าสินค้า การค้าบริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงาน รวมถึงความร่วมมือในการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการลงทุน เพื่อลดอุปสรรคทางการค้า การลงทุน ให้เหลือน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนามาตรฐานการครองชีพ และความกินดีอยู่ดีของประชาชนภายในประเทศสมาชิก และลดช่องว่างความเหลื่อมล้ำทางสังคมให้น้อยลง

ดังนั้นผู้วิจัยมีความสนใจในการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในประเทศไทย ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจในการที่จะเลือกลงทุนประกอบอาชีพส่วนตัวในภาวะช่วงเกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ และมีการแข่งขันการเข้าทำงานสูงเช่นในปัจจุบัน และยังเป็นช่องทางหนึ่งที่เปิดโอกาสให้คนที่มีความสามารถมีความคิดริเริ่มและกล้าเสี่ยงในการที่จะแสวงหาความสำเร็จ และความก้าวหน้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ผู้วิจัยจึงใคร่ที่จะศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของปัจจัยที่มีผลต่อวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในประเทศไทย เพื่อผลที่ได้จากการศึกษาจะได้นำไปปรับปรุงพัฒนาแก้ไขในการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ให้มีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

#### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1) เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล ปัจจัยในวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

#### สมมติฐานการวิจัย

ผู้ประกอบการกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกันมีความคิดเห็นต่อปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน

**วิธีการวิจัย** วิจัยเชิงคุณภาพที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ การวิจัยเชิงเอกสาร วิเคราะห์ข้อมูลโดยการเหนี่ยวนำเชิงวิเคราะห์และการตีความสำหรับรูปแบบเฉพาะเรื่อง

#### ประโยชน์ของงานวิจัย

1) ทราบถึงปัจจัยที่มีความสำคัญเกี่ยวกับการดำเนินงานของผู้ประกอบการวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

2) ทราบถึงคุณสมบัติที่สำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

3) เพื่อให้เป็นการเพิ่มพูนความรู้ในเชิงวิชาการ เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจอุตสาหกรรมเหล็กและโลหะการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย

#### นิยามศัพท์เฉพาะ

- SMEs หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย



- ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย หมายถึง องค์ประกอบหรือ ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมหลักและโลหะ

1) ปัจจัยส่วนบุคคล หมายถึง องค์ประกอบหรือสิ่งที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิฐานะเดิมของผู้ประกอบการ จำนวนชั่วโมงการทำงานของผู้ประกอบการ อายุของกิจการ จำนวนพนักงานในกิจการ เงินลงทุนของกิจการ ประเภทของธุรกิจของท่าน ลักษณะการดำเนินงาน ท่านเคยประกอบการธุรกิจประเภทอื่นก่อนธุรกิจปัจจุบัน และท่านมีประสบการณ์การทำงานจากที่อื่นก่อนเริ่มประกอบธุรกิจปัจจุบัน

2) ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ หมายถึง การประกอบการธุรกิจในด้านอุตสาหกรรมหลักและโลหะ การจัดการ ด้านการตลาด และเทคโนโลยี

### แนวคิดและทฤษฎีปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

#### ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (entrepreneur) เป็นผู้ขาย ผู้ผลิตเพื่อขาย ผู้ส่งหรือนำเข้ามาเพื่อขาย หรือผู้ซื้อเพื่อขายต่อซึ่งสินค้า หรือผู้ให้บริการ และหมายความรวมถึงผู้ประกอบการกิจการโฆษณาด้วย (สถิติ นิยมญาติ , 2546 :96) เป็นผู้ที่ยุบายสร้างผลกำไรที่เกิดจากความคิดริเริ่มของตนเอง เป็นบุคคลที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ที่คิดและค้นพบโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เป็นผู้จัดหาเงินทุนเพื่อก่อตั้งธุรกิจดูแลระบบงานภายในธุรกิจ และบริหารการดำเนินงานของธุรกิจเพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่ผู้บริโภค (ผุสดี รุมาคม , 2538 :29) เป็นเจ้าของธุรกิจ และมองเห็นถึงโอกาสที่ธุรกิจจะทำกำไรโดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่มาเสนอขายในตลาดด้วยกระบวนการผลิตแบบใหม่ๆ ที่ให้ประสิทธิภาพดีกว่าเดิม ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่แสวงหาเงินทุน รวบรวมปัจจัยในการผลิตและจัดการบริหารเงินทุนและปัจจัยการผลิตเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องมีความกระตือรือร้น คิดค้นวิธีที่จะนำเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่มีอยู่มาผ่านกระบวนการผลิต จนทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ออกสู่ตลาด เกิดผู้บริโภคกลุ่มใหม่มีการเสาะแสวงหาตลาดหรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไรอยู่ตลอดเวลา เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้นเพื่อลดต้นทุนการผลิต พยายามหาข้อบกพร่องแล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้น ติดตามข่าวสารต่างๆ ที่ในปัจจุบันนี้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ตลอดจนการศึกษา และนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดีขึ้น (นิมิตร นนทพันธุ์ธาวาทย, 2550)

**ธุรกิจ** หมายถึง การดำเนินกิจกรรมทางด้านการผลิต การจำหน่าย และการบริการธุรกิจ SMEs หรือ ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง ธุรกิจที่เป็นอิสระมีเอกชน เป็นเจ้าของ ดำเนินการโดยเจ้าของเอง ไม่เป็นเครื่องมือของธุรกิจใด ไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพล ของบุคคล หรือธุรกิจอื่น มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ และมีพนักงานจำนวนไม่มาก

#### ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อม ช่วยในการพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคม เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมช่วยให้เกิดการกระจายรายได้จากกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ ไปสู่กลุ่มคนต่าง ๆ ทำให้เกิดการจ้างงานและประชาชน



มีรายได้ ซึ่งเป็นตัวช่วยให้โครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมดีขึ้นธุรกิจขนาดย่อม เป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจขนาดใหญ่เพราะความเจริญก้าวหน้าของ ธุรกิจขนาดย่อมทำให้ธุรกิจนั้นคงมีอัตราการผลิตที่สูงขึ้น และมีการนำเทคโนโลยี ที่สูงขึ้นมาใช้ในการผลิตซึ่งสิ่งเหล่านี้ เป็นฐานไปสู่ธุรกิจขนาดใหญ่ธุรกิจขนาดย่อม เป็นแหล่งผลิตสินค้าใหม่ ๆ เป็นการรวมกลุ่มของบุคคลร่วมกันคิด และผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาสู่ตลาด โดยที่ธุรกิจขนาดใหญ่ไม่กล้าเสี่ยง ต่อการลงทุน

### เอสเอ็มอี (SME หรือ SMEs)

คำว่า เอสเอ็มอี นั้นเป็นคำย่อ ของคำว่า Small and Medium Enterprise (SME) ในภาษาอังกฤษนั่นเอง สำหรับคำที่ใช้กันอย่างเป็นทางการ ของภาษาไทยคือ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” นั่นเอง สำหรับประเทศไทย (Novabizz: <https://www.novabizz.com/Business>) ได้มีกฎหมาย ธุรกิจเอสเอ็มอี ประกาศออกมาอย่างเป็นทางการแล้ว ซึ่งเรียกว่า พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม พ.ศ. 2543 โดยตาม กฎหมายฉบับนี้นั้น ได้ให้อำนาจรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ในการกำหนดว่า ใครบ้างที่จะได้ ขึ้นชื่อว่า เข้าข่ายเป็น ธุรกิจเอสเอ็มอี ซึ่งจะประกาศออกมาเป็นกฎกระทรวง ก่อนหน้านั้น จะใช้เกณฑ์ ในการวัดว่า ธุรกิจไหนเป็น เอสเอ็มอี ดังนี้คือ

- กิจกรรมที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการผลิตหรือบริการ มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน สองร้อยล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน สองร้อยคน
- กิจกรรมค้าส่ง ที่มีทรัพย์สินถาวรไม่เกิน หนึ่งร้อยล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน ห้าสิบคน
- กิจกรรมค้าปลีก ที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน หกสิบล้านบาท มีการจ้างงานไม่เกิน สามสิบคน

### ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมทั่วไป

- 1) ปริมาณยอดขายมีน้อย โดยรายได้ในท้องถิ่นอาจจะตอบสนองธุรกิจขนาดใหญ่ไม่ได้ แต่ก็มากพอที่จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมสามารถอยู่รอดได้ตามสมควร ดังนั้นธุรกิจขนาดใหญ่จึงไม่ต้องการแข่งขันกับธุรกิจขนาดเล็ก
- 2) มีฝีมือและประสบการณ์ของตนเองในการบริการลูกค้า เนื่องจากเจ้าของเป็นผู้บริหารงานเอง จึงใช้ความสามารถส่วนตัวในการบริหารงาน เช่น ช่างตัดเสื้อ นักออกแบบภายใน
- 3) มีการบริการในลักษณะเป็นการส่วนตัว โดยจะต้องขึ้นอยู่กับความสามารถ และบุคลิกภาพของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ส่วนใหญ่แล้วจะมีอยู่ในธุรกิจขนาดย่อม
- 4) มีความสะดวก ธุรกิจขนาดย่อมสามารถแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้โดยการเสนอความสะดวกสบายที่ธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งเป็นคู่แข่งไม่สามารถหาได้
- 5) สามารถปรับตัวเข้ากับความต้องการของท้องถิ่น ธุรกิจขนาดย่อมในท้องถิ่นที่ตัดสินใจด้วยตัวเองโดยใช้ความรู้ความต้องการ และความพอใจของท้องถิ่นจะได้เปรียบธุรกิจขนาดใหญ่ และธุรกิจมีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวกับเจ้าของและพนักงาน
- 6) มีแรงจูงใจสูง เมื่อประกอบธุรกิจของตนเอง เจ้าของจะต้องทำงานหนักและเสียสละมากกว่าการทำงานให้กับผู้อื่น เนื่องจากเป็นเจ้าของธุรกิจเอง จึงทำให้มีการดำเนินธุรกิจของตนเอง
- 7) มีความคล่องตัวทางการบริหาร ธุรกิจขนาดเล็กสามารถปรับตัวเองให้เข้ากับสภาพเปลี่ยนแปลงได้เร็วยิ่งขึ้น



8) ต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ เนื่องจากใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัวที่สามารถให้ผลผลิตมากกว่า แต่จ่ายค่าจ้างต่ำกว่าค่าจ้างที่จ่ายให้กับแรงงานที่จ้างจากที่อื่น

#### **ประโยชน์ของธุรกิจขนาดย่อม SMEs**

ธุรกิจขนาดย่อมเปรียบเสมือนส่วนหนึ่งของธุรกิจชุมชนซึ่งเป็นการช่วยด้านสวัสดิการทางเศรษฐกิจของประชาชน เพราะมีการผลิตจำนวนมากถึงครึ่งหนึ่งของสินค้าและบริการทั้งหมด ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจของธุรกิจขนาดย่อมจะเหมือนกับธุรกิจขนาดใหญ่ คือ สร้างรายได้ให้กับชุมชนและประเทศ ช่วยจัดหางานใหม่ นำเสนอนวัตกรรม กระตุ้นการแข่งขัน ช่วยเหลือธุรกิจขนาดใหญ่ ตลอดจนผลิตสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ ประโยชน์ของธุรกิจขนาดย่อมมีดังนี้

1) **การสร้างงานใหม่** เป็นการสนับสนุนผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง โดยการลงทุนในธุรกิจใหม่ๆ หรือการขยายธุรกิจเดิม ถือว่าเป็นโอกาสสำหรับตลาดแรงงาน ธุรกิจขนาดย่อมนั้นสามารถเติบโตเป็นธุรกิจขนาดกลางและใหญ่ได้ต่อไป

2) **การสร้างนวัตกรรม หรือผลิตภัณฑ์ใหม่** จะมีจุดเริ่มต้นจากงานวิจัยในห้องทดลองเพื่อให้ได้รับการยอมรับ ซึ่งจะมีส่วนช่วยเหลืออย่างมีคุณค่าให้เกิดขึ้นกับมาตรฐานการครองชีพของประชาชน

3) **การกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันทางเศรษฐกิจ** การเพิ่มการแข่งขันเป็นสถานการณ์ซึ่งธุรกิจมีการแข่งขันด้านการขาย การมีธุรกิจขนาดย่อมเข้ามาแข่งขันจะทำให้การแข่งขันด้านราคาลดลง ตลอดจนมีการเพิ่มผลผลิตและเพิ่มมาตรฐานของสินค้า และการบริการ ซึ่งเป็นการเพิ่มมาตรฐานการครองชีพให้แก่ประชาชนได้

4) **ช่วยเหลือธุรกิจขนาดใหญ่ให้ผลิตสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น** หน้าที่บางอย่างธุรกิจขนาดย่อมมักจะทำได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะธุรกิจขนาดใหญ่นั้นไม่อาจทำหน้าที่ครบทุกประการ ในขณะที่ธุรกิจขนาดย่อมสามารถทำได้มีประสิทธิภาพมากกว่าซึ่งแบ่งได้ เช่น การจัดจำหน่าย การขายปัจจัยการผลิต การบริการ เป็นต้น

5) **การผลิตสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ** ธุรกิจขนาดย่อมจะต้องเกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพของงาน โดยเฉพาะธุรกิจที่ต้องอาศัยความประณีตและใช้ฝีมือ ธุรกิจขนาดย่อมจะทำได้ดีกว่า ถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นในการพัฒนาความสามารถในการประกอบการด้วย

6) **การกระจายการพัฒนาประเทศ** ธุรกิจขนาดย่อมมีการตั้งกระจายกันไปตามชุมชนต่างๆ จึงมีบทบาทในการส่งเสริมการกระจายความเจริญเติบโตของท้องถิ่น

7) **การเพิ่มการระดมทุน** ธุรกิจขนาดย่อมเป็นการรวบรวมเงินทุนที่เป็นของผู้ประกอบการ และ ญาติพี่น้องมาก่อให้เกิดประโยชน์ในทางธุรกิจ จึงเป็นจุดเริ่มต้นในการระดมทุน ซึ่งเป็นการเพิ่มความสามารถในการผลิตของประเทศด้วย เช่น ธุรกิจการผลิต ธุรกิจเหมืองแร่ ธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการ

#### **ปัญหาและข้อจำกัดของธุรกิจขนาดย่อม**

1) **ปัญหาด้านการตลาด** ธุรกิจขนาดย่อมจะตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดภายในประเทศ ซึ่งยังขาดความรู้ความสามารถในด้านการตลาด ในวงกว้างโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ขณะเดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่ง ตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้า ทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับสินค้าในท้องถิ่นหรือในประเทศที่ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น



2) **ขาดแคลนเงินทุน** ธุรกิจขนาดย่อมมักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน เพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุนหรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากไม่มีการบัญชีอย่างเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้ในระบบ และจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง

3) **ปัญหาด้านแรงงาน** แรงงานที่ทำงานในธุรกิจขนาดย่อม จะมีปัญหาการเข้าออกสูงเมื่อคนงานทำงานจนมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้นก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและ ผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพสินค้า

4) **ปัญหาข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีการผลิต** ธุรกิจขนาดย่อมทั่วไปมักใช้เทคนิคการผลิตไม่ซับซ้อนเนื่องจากการลงทุนต่ำ และผู้ประกอบการหรือพนักงานขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาที่ทันสมัย จึงทำให้ขาดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

5) **ข้อจำกัดด้านการจัดการ** ธุรกิจขนาดย่อมมักขาดความรู้ในการจัดการหรือการบริหารที่มีระบบใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้ โดยเรียนถูกเรียนผิดเป็นหลักอาศัยบุคคลในครอบครัวหรือญาติพี่น้องมาช่วยงานการบริหารภายในลักษณะนี้แม้จะมีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึง แต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัวหากไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้

6) **ปัญหาการเข้าถึงบริการการส่งเสริมของรัฐ** ธุรกิจขนาดย่อมจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้ว่ารัฐจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินทุน และการจ้างงาน เพื่อจูงใจให้ธุรกิจขนาดย่อมเพียง 8.1% เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐ

7) **ปัญหาข้อจำกัดด้านบริการส่งเสริมพัฒนาขององค์การภาครัฐและเอกชน** การส่งเสริมพัฒนาธุรกิจขนาดย่อมที่ผ่านมาได้ดำเนินการโดยหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เป็นต้น แต่เนื่องจากอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมมีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วประเทศ ประกอบกับข้อจำกัดของหน่วยงาน เช่น บุคลากร งบประมาณ จำนวนสำนักงานสาขาภูมิภาค การให้บริการส่งเสริมสนับสนุนด้านต่างๆ จึงไม่อาจสนองตอบได้ทั่วถึงและเพียงพอ

8) **ปัญหาข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารข้อมูล** เนื่องจากปัญหาและข้อจำกัดต่างๆ ข้างต้น ธุรกิจขนาดย่อมโดยทั่วไปจึงค่อนข้างมีจุดอ่อนในการรับรู้ข่าวสารด้านต่างๆ เช่น นโยบายและมาตรฐานการของรัฐ ข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เป็นต้น

#### การจำแนกกิจการของ SMEs

เกณฑ์ที่ใช้ในการจำแนกกิจการของ SMEs ว่าจะเป็นวิสาหกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อม คือ

1) มูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวร

2) จำนวนการจ้างงาน

การจำแนกประเภทของ SMEs โดยใช้มูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวร สามารถจำแนกได้ดังนี้

1) การผลิต : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 200 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 50 ล้าน



2) การบริการ : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 200 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 50 ล้านบาท

3) การค้า

(1) ค้าส่ง: วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 100 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 50 ล้านบาท

(2) ค้าปลีก: วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 60 ล้านบาท วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 30 ล้านบาท

การจำแนกประเภทของ SMEs โดยใช้เกณฑ์จากจำนวนการจ้างงาน สามารถจำแนกได้ดังนี้

1) การผลิต : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 200 คน วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 50 คน

2) การบริการ : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 200 คน วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 50 คน

3) การค้า

(1) ค้าส่ง : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 50 คน วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 25 คน

(2) ค้าปลีก : วิสาหกิจขนาดกลางไม่เกิน 30 คน วิสาหกิจขนาดเล็กไม่เกิน 15 คน

|                 | ขนาดย่อม   |                            | ขนาดกลาง   |                 |
|-----------------|------------|----------------------------|------------|-----------------|
|                 | จำนวน (คน) | สินทรัพย์ถาวร<br>(ล้านบาท) | จำนวน (คน) | สินทรัพย์ถาวร   |
| จำนวน (คน)      | ไม่เกิน 50 | ไม่เกิน 50                 | 51-200     | เกินกว่า 50-200 |
| กิจการการผลิต   | ไม่เกิน 50 | ไม่เกิน 50                 | 51-200     | เกินกว่า 50-200 |
| กิจการการบริการ | ไม่เกิน 25 | ไม่เกิน 50                 | 26-50      | เกินกว่า 50-100 |
| กิจการค้าส่ง    | ไม่เกิน 15 | ไม่เกิน 30                 | 16-30      | เกินกว่า 30-30  |
| กิจการค้าปลีก   | ไม่เกิน 50 | ไม่เกิน 50                 | 51-200     | เกินกว่า 50-200 |

### ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

การประกอบธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) นั้นมีอยู่มากมายหลายสาขา ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การค้า และการบริการ รวมถึงธุรกิจแฟรนไชส์ และ OTOP ด้วย ซึ่งอาจเป็นธุรกิจในภาคการเกษตร หรือนอกภาคเกษตร หรือในภาคบริการ ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเภทธุรกิจนั้นขึ้นอยู่กับทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถขับเคลื่อนธุรกิจ (Unique Skill Driven Product) โดยมีกระบวนการผลิตที่ยึดหยุ่นสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันให้เป็นธุรกิจระหว่างประเทศได้ต่อไป ซึ่งสามารถแบ่งประเภทธุรกิจขนาดย่อมได้ดังนี้

**1) การผลิต (Product Sector)** ครอบคลุมการผลิตในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Processing) ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing) และเหมืองแร่ (Mining)

**ธุรกิจการผลิต (Manufacturing)** หมายถึง การแปรรูปปัจจัยการผลิตโดยอาศัยกระบวนการผลิตในการแปลงสภาพวัตถุดิบให้เป็นสินค้า หรือบริการ ตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งมีสินค้าจำนวนมากที่ผลิตขึ้นและจำหน่ายเองโดยใช้เครื่องจักร แรงงานและมีฝีมือในการแปรรูป

**ปัจจัยในการผลิต** หน้าที่สำคัญของผู้ประกอบการในการผลิตสินค้าหรือบริการ จำเป็นต้องแสวงหาปัจจัยการผลิต (Factor of Production)



### การสั่งซื้อวัตถุดิบ

- 1) กำหนดรายละเอียดของสินค้า
- 2) สำรวจตลาดในเรื่องแหล่งผลิต ราคา คุณภาพของสินค้า
- 3) เปรียบเทียบราคาในท้องตลาดของราคา จำนวน และประเด็นต่างๆ
- 4) สั่งซื้อโดยออกไปสั่งซื้อสินค้า เป็นหลักฐานในการติดต่อ

ขั้นตอนการเก็บรักษา ผู้รับผิดชอบจะต้องเก็บรักษาวัตถุดิบ วัสดุ และสินค้าในสถานที่ที่มีสภาพเหมาะสมทั้งอุณหภูมิและความชื้นในสถานที่จัดเก็บ ลักษณะการจัดเก็บวางสินค้า ขั้นตอนการดำเนินการผลิต วิธีการผลิตขึ้นอยู่กับลักษณะของผลผลิต

### 2) ธุรกิจการค้าส่ง (Wholesaling)

การค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับองค์กรที่ซื้อไปเพื่อการขายต่อหรือเพื่อใช้ในทางธุรกิจ (Kotler, 1997) หรือหมายถึงกิจกรรมทั้งหมดของบุคคลหรือองค์กรที่ขายสินค้าให้กับพ่อค้าปลีกและพ่อค้าคนอื่น ๆ และ/หรือขายให้กับผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ผู้ใช้ที่เป็นสถาบันและผู้ใช้งานธุรกิจ แต่ไม่ได้ขายสินค้าในปริมาณที่มากให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย (Stern, El-Ansary and Coughlan, 1996)

#### องค์ประกอบของการค้าส่งสรุปได้ดังนี้

- 1) จำทำหน้าที่เป็นผู้ขายต่อให้ลูกค้า โดยมีปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีจำนวนมาก
- 2) ลูกค้าของสถาบันการค้าส่ง คือ องค์กรที่ซื้อสินค้าไปเพื่อขายต่อหรือใช้ในการผลิต หรือให้บริการ หรือใช้ในการดำเนินงานของกิจการ เช่น พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ผู้ใช้ที่เป็นสถาบัน และผู้ใช้งานธุรกิจต่างๆ
- 3) ไม่ได้มุ่งขายสินค้าในปริมาณที่มากให้กับกลุ่มผู้บริโภคคนสุดท้าย

**ประเภทของการค้าส่ง พ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้า (Merchant Wholesalers)** เป็นพ่อค้าส่งที่มีสิทธิ์เป็นเจ้าของสินค้าที่ตนเองครอบครองอยู่ โดยจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือพ่อค้าส่งรายอื่นๆ และมีสินค้านามากมายหลายชนิด เพื่อนำมาจำหน่ายให้กับผู้ซื้อที่ซื้อจำนวนมาก การให้บริการแก่ลูกค้าแต่ละประเภทจะแตกต่างกันไป ซึ่งพ่อค้าส่งที่เป็นพ่อค้าแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

- (1) พ่อค้าส่งที่ให้บริการครบถ้วน (Full Service Wholesalers)
- (2) พ่อค้าส่งที่ให้บริการจำกัด (Limited Service Wholesalers)

#### นายหน้าและตัวแทน (Brokers and Agents)

นายหน้าและตัวแทนเป็นคนกลางที่ทำหน้าที่ประสานงานระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย แต่ไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่ตนดำเนินการ แบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

- 1) นายหน้า (Brokers)
- 2) ตัวแทน (Agents)

สาขาและสำนักงานของผู้ผลิต (Manufacturers Sales Branches and Offices) ผู้ผลิตจะตั้งสาขาหรือสำนักงานขายขึ้นมาเองในแต่ละท้องที่ เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าให้ผู้ผลิต โดยซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรง สาขาและสำนักงานขาย อาจจะเป็นการค้าส่งหรือการค้าปลีกก็ได้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- 1) สาขาขายของผู้ผลิตที่มีสินค้า (Manufacturers 'Sales Branches with Stocks)
- 2) สำนักงานขายของผู้ผลิตที่ไม่มีสินค้า (Manufacturers Sales Offices Without Stocks)



พ่อค้าส่งประเภทอื่นๆ (Miscellaneous Wholesalers)

### ธุรกิจการค้าปลีก

การค้าปลีก (Retailing) หมายถึง กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อนำไปใช้ส่วนตัว (Stern, El-Ansary and Coughlan, 1996) หรือหมายถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงแก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการใช้ส่วนตัว และไม่ใช่ว่าเป็นการใช้เพื่อธุรกิจ (Kotler, 1997)

### ประเภทของการค้าปลีก

การค้าปลีกจะแบ่งออกเป็นกี่ประเภทนั้นขึ้นอยู่กับเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาแบ่งประเภท เนื่องจากร้านค้าปลีกหนึ่ง ๆ อาจจะถูกจัดกลุ่มให้เข้าอยู่หลายกลุ่ม หลายประเภท เช่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ซึ่งจัดอยู่ในร้านค้าปลีกแบบร้านสะดวกซื้อก็ได้ หรือเป็นร้านแบบลูกโซ่ก็ได้ หรือเป็นร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ก็ได้ เป็นต้น ในที่นี้จะแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

การค้าปลีกแบบมีร้านค้า (Stores Retailing) ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าหรือบริการได้จากร้านค้าปลีกทั่วไป ซึ่งแบ่งออกได้ 11 ประเภท ดังนี้

- 1) ร้านค้าขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store)
- 2) ห้างสรรพสินค้า (Department Store)
- 3) ศูนย์การค้าครบวงจร (Shopping Center or Shopping Complex)
- 4) ร้านสรรพอาหาร (Supermarket)
- 5) ร้านค้าสะดวกซื้อ (Convenience Store)
- 6) ร้านขายสินค้าลดราคา (Discount Store)
- 7) พ่อค้าปลีกขายสินค้าราคาถูก (Off-Price Retailer)
- 8) ร้านค้าขายสินค้าราคาถูก (Superstore)
- 9) ร้านค้าที่ใช้แคตตาล็อก (Catalog showroom)
- 10) มินิมาร์ทหรือร้านสรรพอาหารขนาดเล็ก (Minimart or Superette)
- 11) ร้านขายของชำหรือโชห่วย (Grocery Store or Mom & Pop Store or Provincial Store)

### แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2564-2566

ภาพรวมแนวโน้มอุตสาหกรรมไทยในระยะ 3 ปีข้างหน้าจะพิจารณาครอบคลุมทั้งปัจจัยด้านความท้าทาย และโอกาสที่สะท้อนความน่าสนใจ (Attractiveness) ในการทำธุรกิจของแต่ละอุตสาหกรรม ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจมหภาค และปัจจัยภายในเฉพาะด้านของอุตสาหกรรมนั้น เศรษฐกิจโลกในระยะ 3 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มกลับมาขยายตัวเฉลี่ย 4.4% ต่อปี (วิจัยกรุงศรี: <https://www.krungsri.com>) พื้นตัวจากภาวะถดถอยรุนแรงที่สุดในรอบหลายทศวรรษในปี 2563 ปัจจัยสนับสนุนมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจทยอยฟื้นตัว นำโดยภาคการผลิต และการส่งออก ผลจากการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจขนาดใหญ่ทั่วโลก ทั้งมาตรการทางการเงินและการคลัง ขณะเดียวกันคาดว่าจะการพัฒนาวัดขึ้น ป้องกันและรักษาโรค COVID-19 จะทยอยผลิตเป็นจำนวนมาก (Mass production) ได้ในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 และสามารถใช้อย่างแพร่หลายตั้งแต่ครึ่งปีหลังเป็นต้นไป นอกจากนี้ ภายใต้การบริหาร



ของประธานาธิบดีสหรัฐฯ คนใหม่ คาดว่าจะไม่มีมาตรการกีดกันทางการค้าเพิ่มเติมจนเป็นอุปสรรคต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการค้าโลก

**ผลิตภัณฑ์เหล็กในไทยตามประเภทของเหล็กสำเร็จรูปที่นำมาใช้เป็นวัตถุดิบ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มได้แก่**

**1) เหล็กทรงยาว (Long products)** ประกอบด้วย เหล็กแท่งใหญ่ และเหล็กแท่งยาวซึ่งเป็นเหล็กสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์เหล็กที่ทำจากเหล็กทั้งสองประเภทนี้ เช่น เหล็กเส้น และเหล็กหลอด โดยผู้ผลิตเหล็กทรงยาวแบ่งออกเป็นกลุ่มที่มีเตาหลอมและกลุ่มที่ไม่มีเตาหลอม กลุ่มผู้ผลิตเหล็กที่มีเตาหลอมได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงยาวส่วนมากถูกใช้ในภาคก่อสร้าง

**2) เหล็กทรงแบน (Flat products)** ประกอบด้วย เหล็กแท่งแบนซึ่งเป็นเหล็กขึ้นกลางและผลิตภัณฑ์เหล็กที่แปรรูปจากเหล็กแท่งแบน เช่น เหล็กแผ่นรีดร้อน และเหล็กแผ่นรีดเย็นซึ่งอยู่ในรูปของเหล็กแผ่น (Plates) และเหล็กม้วน (Coils) ผลิตภัณฑ์เหล็กทรงแบนส่วนใหญ่ถูกใช้เป็นชิ้นส่วน/ส่วนประกอบของยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องจักร

เหล็กจัดเป็นโลหะพื้นฐานที่จำเป็นต่อกิจกรรมการผลิตในอุตสาหกรรมต่อเนื่องหลากหลาย ได้แก่ ก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งล้วนเป็นกิจกรรมที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ โครงสร้างของอุตสาหกรรมเหล็กสามารถจำแนกตามสายการผลิตได้ 3 กลุ่มดังนี้

#### **อุตสาหกรรมเหล็กต้นน้ำ (Upstream)**

เป็นส่วนแรกของห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมเหล็ก ซึ่งจะมีการผลิตเหล็กขั้นต้น (Raw steel products) เริ่มจากการแต่งแร่ด้วยการนำสินแร่เหล็ก (Iron ore) มาบดก่อนเข้าสู่กระบวนการถลุง เพื่อแปรสภาพแร่เหล็กให้มีความบริสุทธิ์มากขึ้น เรียกว่า “เหล็กดิบ (Iron)” ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตเหล็กกลางน้ำและปลายน้ำต่อ โดยทั่วไปเหล็กดิบมี 2 ประเภท คือ เหล็กถลุง (Pig iron) ซึ่งเป็นเหล็กที่ถลุงในสถานะของเหลว และเหล็กพูน (Sponge iron) ซึ่งเป็นเหล็กที่ถลุงในสถานะของแข็ง แต่ถ้าวประเทศใดไม่มีแร่เหล็ก (เช่น ไทย เป็นต้น) สามารถใช้เศษเหล็ก (Scrap) ทดแทนเหล็กดิบได้ สำหรับการตั้งโรงถลุงเหล็กในประเทศไทย นอกจากมีกระแสต่อต้านจากสังคมที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพแล้ว ยังต้องใช้เงินลงทุนสูงซึ่งมักไม่คุ้มทุน จึงไม่มีการผลิตเหล็กต้นน้ำในไทย และจำเป็นต้องนำเข้าเหล็กดิบจากต่างประเทศ ทั้งในรูปของเหล็กดิบและเหล็กสำเร็จรูป

#### **อุตสาหกรรมเหล็กกลางน้ำ (Midstream)**

เป็นขั้นตอนของการหลอมเหล็กดิบ (เหล็กถลุง/เหล็กพูน) หรือเศษเหล็ก โดยผ่านกระบวนการหลอมที่อุณหภูมิสูง (ประมาณ 1,600 °C) แล้วจึงนำมาผสมกับสารเคมีต่างๆ เช่น คาร์บอน และโครเมียม เพื่อให้มีคุณสมบัติตามต้องการโดยมีสิ่งเจือปนที่เป็นสารประกอบออกไซด์ถูกแยกออกมาจากการหลอมเรียกว่า “Slag” ทำให้ได้ผลลัพธ์คือ “เหล็กกล้า (Steel)” ซึ่งจัดอยู่ในประเภทเหล็กขึ้นกลางหรือเหล็กสำเร็จรูป (Semi-finished steel products) ทั้งนี้ เหล็กกล้าแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ เหล็กแท่งใหญ่ (Bloom beam) เหล็กแท่งยาว (Billet) และเหล็กแท่งแบน (Slab) ซึ่งทั้ง 3 ประเภทมีความแตกต่างด้านรูปร่างและความหนาแน่น แต่โดยทั่วไปมักใช้เหล็กแท่งยาวและเหล็กแท่งแบน เพื่อนำไปผลิตเหล็กขั้นปลายต่อ



### อุตสาหกรรมเหล็กปลายน้ำ (Downstream)

เป็นขั้นตอนของการแปรรูปเหล็กสำเร็จรูปให้เป็นเหล็กชิ้นปลายหรือเหล็กสำเร็จรูป (Finished steel products) ผ่านกระบวนการรีดร้อน รีดเย็น เคลือบผิว ตีเหล็กขึ้นรูป และหล่อเหล็ก (ภาพที่ 1) โดยเหล็กสำเร็จรูปที่สำคัญได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อน/รีดเย็น เหล็กแผ่นเคลือบ เหล็กเส้น และเหล็กโครงสร้างรูปพรรณต่างๆ (เช่น เหล็กตัวซี และเหล็กตัวเอช) ทั้งนี้การผลิตเหล็กสำเร็จรูปของไทยส่วนมากใช้วัตถุดิบเหล็กสำเร็จรูปที่หลอมจากเศษเหล็ก (Scrap) เพราะมีต้นทุนต่ำ ผลผลิตที่ได้สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่ต้องการเหล็กวัตถุดิบคุณภาพไม่สูง เช่น ก่อสร้าง และบรรจุภัณฑ์สินค้าทั่วไป ผู้ผลิตส่วนหนึ่งจำเป็นต้องนำเข้าเหล็กสำเร็จรูปที่หลอมจากเหล็กดิบ (Iron) จากต่างประเทศมาใช้เป็นวัตถุดิบ เพื่อผลิตเหล็กสำเร็จรูปที่มีคุณภาพสูงหรือเหล็กเกรดพิเศษป้อนให้แก่อุตสาหกรรมที่มีความซับซ้อนเชิงโครงสร้างการผลิต อาทิ ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และบรรจุภัณฑ์สินค้าเฉพาะอย่าง (เช่น ปีโตรเคมี) เป็นต้น

### ปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้องและควรติดตาม

ปัญหาการนำเข้าเหล็กราคาถูก (โดยเฉพาะจากจีน) สรุปได้ดังนี้

1) อุปทานเหล็กส่วนเกินในจีนยังมีอยู่มาก แม้ว่าทางการเงินมีนโยบายลดการผลิตเหล็กโดยสั่งปิดโรงงานผลิตที่มีคุณภาพต่ำ แต่ผู้ประกอบการอาจหันไปผลิตเหล็กที่มีคุณภาพสูงออกสู่ตลาดโลกมากขึ้นในระยะข้างหน้า ซึ่งคาดว่าจีนจะยังรักษาความได้เปรียบด้านราคาไว้ได้จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) เนื่องจากมีแร่เหล็ก (iron ore) ซึ่งสามารถผลิตเหล็กคุณภาพดีได้ (แต่ที่ผ่านมาจีนไม่ลงทุนใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในโรงงาน ทำให้เหล็กที่ได้คุณภาพไม่สูงนัก)

2) ผู้ประกอบการจีนบางรายหันไปลงทุนตั้งโรงงานเหล็กในต่างประเทศ อาจส่งผลให้โรงงานเหล็กของจีนเข้ามาเปิดสายการผลิตในไทยและแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดเหล็กในไทย จากข้อมูลล่าสุดของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มูลค่าการลงทุนที่ได้รับการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนของไทยในไตรมาสแรก ปี 2562 ส่วนใหญ่มาจากจีน (ร้อยละ 26 ของมูลค่าการลงทุนจากต่างประเทศทั้งหมด) โดยเข้ามาลงทุนในโครงการผลิตภัณฑ์โลหะ (รวมเหล็ก) ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนสูงในอันดับต้นๆ ของโครงการลงทุนจากจีนที่ได้รับอนุมัติทั้งหมด

3) หลายประเทศมีมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาดเหล็กจากจีน เช่น การตั้งกำแพงภาษีนำเข้าเหล็กในสหรัฐฯ และการสนับสนุนให้เพิ่มกำลังการผลิตเหล็กในอินเดียเพื่อลดการนำเข้า จะยิ่งทำให้อุปทานส่วนเกินของเหล็กที่มีราคาถูกในจีนถูกส่งออกไปจำหน่ายในประเทศอื่นรวมถึงในไทยมากยิ่งขึ้น

สินค้าเหล็กโดยรวมถูกนำไปใช้ในธุรกิจก่อสร้างมากที่สุดในสัดส่วน 57% ของการใช้ในประเทศทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นประเภทเหล็กเส้น เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ และตะปู/นอต รองลงมาเป็นธุรกิจยานยนต์ 18% ธุรกิจเครื่องจักร 11% ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า 9% ธุรกิจบรรจุภัณฑ์ 4% และอื่นๆ 1% (ภาพที่ 2) โดยในช่วงปี 2556-2561 ความต้องการใช้เหล็ก[3] ในประเทศมีปริมาณเฉลี่ย 18 ล้านตันต่อปี ขณะที่ปริมาณการผลิตในประเทศโดยเฉลี่ยมีอยู่เพียง 7 ล้านตันต่อปี (ภาพที่ 3) จึงจำเป็นต้องนำเข้าเหล็กจำนวนมาก

## สรุป

ห่วงโซ่การผลิตในภาคอุตสาหกรรมหลังการระบาดใหญ่ของ COVID-19 การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ส่งผลให้เกิดการหยุดชะงักในห่วงโซ่การผลิตในภาคอุตสาหกรรมเป็นแรงผลักดันสำคัญให้ผู้ประกอบการพยายามลดความซับซ้อนและลดระยะทางของแหล่งผลิตให้ใกล้กับประเทศของตนเองมากขึ้น โดยกระจายฐานการผลิตไปในหลายประเทศที่ใกล้แหล่งผลิตมากขึ้นและอยู่ในภูมิภาคเดียวกัน ส่งผลให้ห่วงโซ่มูลค่าโลกมีแนวโน้มสั้นลง กระจายตัวมากขึ้น และมีความเชื่อมโยงภายในภูมิภาค (Shorter, more diversified and more regionalized) จากการคาดการณ์ลักษณะของห่วงโซ่มูลค่าโลกในช่วง 5 ปีข้างหน้า (2568) วิจัยกรุงศรี ประเมินว่า อุตสาหกรรมของไทยจะมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าโลกมากขึ้น และโดยส่วนใหญ่จะยังอยู่ที่อุตสาหกรรมปลายน้ำ โดยอุตสาหกรรมหลักของไทยที่มีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าโลกมากขึ้น จากขีดความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น ได้แก่ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนอุตสาหกรรมที่ไทยอาจมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าน้อยลง ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำ เช่น อุตสาหกรรมเกษตร และเหมืองแร่ เป็นต้น อุตสาหกรรมหลักในไทยมุ่งเน้นผลิตเพื่อใช้ในประเทศมากกว่าส่งออก โดยสัดส่วนความต้องการใช้เหล็กในประเทศต่อปริมาณเหล็ก

ราคาเหล็กในประเทศ คาดว่าราคาเหล็กเส้นและเหล็กแผ่นจะอยู่ที่ประมาณ 20,000 บาท ต่อตัน โดยในปี 2562-2564 ราคาเหล็กเส้นได้หดตัวเนื่องจากคาดว่าจะมีอุปทานส่วนเกินจากจีนจำนวนมาก ผลจาก 1) สงครามการค้าสหรัฐ-จีน ทำให้มีการเร่งระบายสินค้าสู่ประเทศที่สามเช่นไทย และ 2) การใช้เหล็กเส้นในจีนเริ่มลดลงจากภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ซบเซา อย่างไรก็ตามในปี 2565 ราคาเหล็กเส้นมีโอกาสขยายตัวตามความต้องการใช้ในประเทศที่เร่งขึ้นจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และอสังหาริมทรัพย์ ส่วนราคาเหล็กแผ่นรีดร้อนได้หดตัวติดต่อกันในช่วงปี 2563-2564 ตามราคาในตลาดโลกจากภาวะอุปทานส่วนเกินสูง

**ด้านการผลิตเหล็ก** ของโลกปี 2563-2564 ขยายตัวตามทิศทางอุปสงค์เหล็กทั่วโลก โดยประเทศผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ ได้แก่ จีน ยังขยายกำลังการผลิต โดยมีแนวโน้มลงทุนตั้งโรงงานผลิตเหล็กทั้งในประเทศและต่างประเทศ อินเดีย และสหรัฐอเมริกา มีแผนจะผลิตเหล็กเพิ่มขึ้นเพื่อป้อนให้กับภาคก่อสร้าง และอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศตน ส่วนญี่ปุ่นซึ่งปัจจุบันกลายเป็นประเทศผู้ผลิตเหล็กอันดับสามรองจากอินเดีย (ในปี 2561 อินเดียขึ้นมาเป็นผู้ผลิตรายใหญ่อันดับสองเป็นปีแรก) คาดว่าปริมาณการผลิตเหล็กจะทรงตัวตามความต้องการใช้เหล็กในญี่ปุ่น

**ด้านความต้องการใช้เหล็ก** ในประเทศคาดว่าจะกระเตื้องขึ้น ปี 2565 เล็กน้อย ผลจาก 1) ภาคก่อสร้างที่คาดว่าจะขยายตัวสูงจากทั้งงานโครงสร้างพื้นฐาน และอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ศักยภาพ เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษตะวันออก และตามแนวเส้นทางรถไฟไฟฟ้าในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และ 2) ภาคอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ยานยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มขยายตัว จากความต้องการของตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ราคาเหล็กเส้น และเหล็กรูปพรรณ ในประเทศราคาเหล็กหดตัวในช่วงปี 2563-2564 ตามราคาเหล็กโลกที่จะปรับลดลงจากอุปทานส่วนเกินที่ยังเพิ่มขึ้น แต่คาดว่าราคาจะกลับมาขยายตัวได้เล็กน้อยใน ไตรมาสที่ 4/2565 เนื่องจากความต้องการใช้ที่จะเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของภาคก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีโครงการก่อสร้างจำนวนมาก



## เอกสารอ้างอิง

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2554 และแนวโน้มปี 2555. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). 2554.
- สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548. กรุงเทพมหานคร: กรมส่งเสริมการเกษตร. 2548.
- สถิต นิยมญาติ. โครงการคุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวที่ประสบความสำเร็จ. กรุงเทพมหานคร: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2546.
- สุภางค จันทวานิช. การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2549.
- สุรัช ภัทรบรรเจิด. โครงการศึกษาวิเคราะห์เดือนภัย SMEs รายสาขา (SAW). 2552. <http://www.oknation.net>. สืบค้นเมื่อ มีนาคม 2564.
- วิจัยกรุงศรี: <https://www.krungsri.com>. สืบค้น กันยายน 2564
- Dunne, Patrick and, Robert Lusch. **Retailing. 3<sup>rd</sup>ed.** Fort Worth: The Dryden Press. 1999.
- Kotler, Philip. **Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation, and Control, 9<sup>th</sup>ed.** New Jersey: Prentice Hall, Inc. 1997.
- Stern, El-Ansary and Coughlan. **Marketing Channels.5<sup>th</sup>ed.** New Jersey: Prentice Hall, Inc. 1996.

