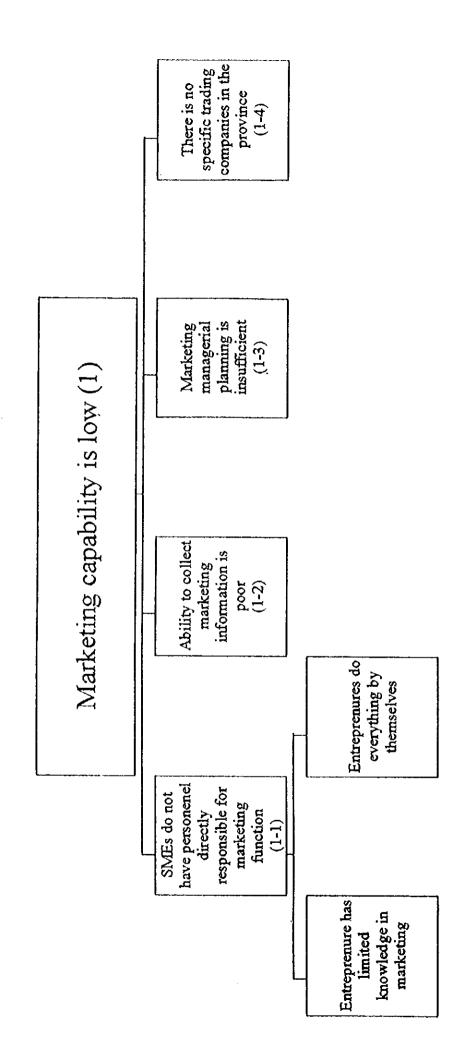
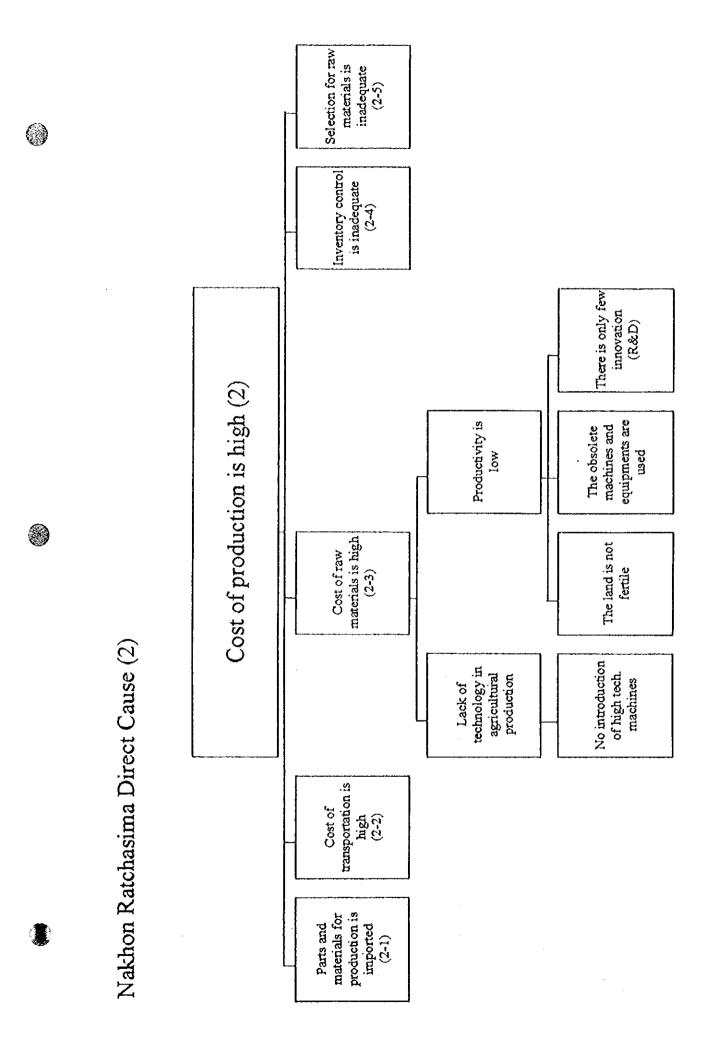
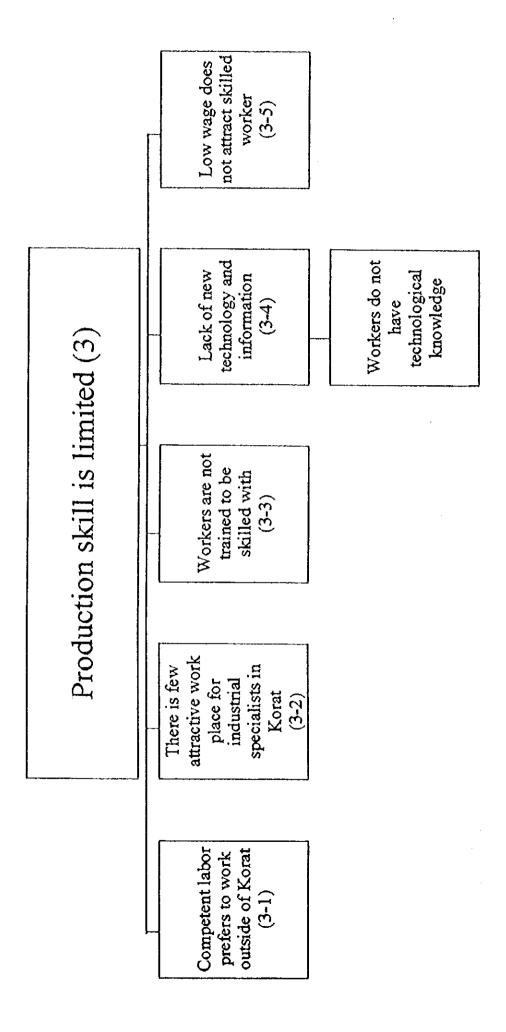
| Direct C   | Direct Causes and Effects of the Core Problem in Nakhon Rachasima | Effects o   | f the C(   | ore Pro  | blem in I   | Vakhon ]  | Rachasi  | ma  |  |   |
|--|---|---|--|--|---|---|--|---|--|---|
| Question: What is the major problem of industrial development in Nakhon Ratchasima?  | em of indus   | strial devi   | elopmen  | it in Nal                                      | khon Ratc   | chasima?  |  |   |  |   |
| Unemployment rate is high  | Local   | companies cannot sell their products                                      | cannot sel   | l their pro                                    | ducts   |   | company re   | Company revenue drops   |  | Direct Effects  |
|  | Compe   | ıpetitiven  | ess of lo  | ocal pro                                       | etitiveness of local products is low                    | мо  |  |   | Con  | Core Problem  |
| Marketing<br>capability is low<br>(1)  |   | Cost of production<br>is high (2)   | oduction   |  |   |   | L A R  | Production skills<br>are limited (3)  | []   | Direct Causes   |
| SMEs do notAbility toMarketinghaveAbility toMarketingpersonenelcollectmanagerialspecificdrectlymanagerialresponsibleinformation isfor marketingplanning isfor marketingplanning isfor marketingplanning isfor marketing(1-2)(1-1)(1-2)       | Parts and<br>materials for<br>production is<br>imported<br>(2-1)  | Cost of<br>transportation<br>is high<br>(2-2)                             | Cost of raw<br>materials is<br>high<br>(2-3)             | Laventory<br>control is<br>inadequate<br>(2-4) | Selection for<br>raw materials<br>is materiate<br>(2-5) | 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0   | Competent There<br>iabor prefers work p<br>to work work p<br>outside of speci<br>Korat (3-1) (3            | There is few<br>attractive<br>work place for<br>industrial<br>specialists in<br>(3-3)<br>(3-2)  | The Lack of new red to technology and d with information (3-4) | fnew Low wage<br>by and docan not<br>worker<br>(3-5)              |
|  |   |   |  |  |   |   | [  |   |  |   |
| Quality of products does not<br>meet international standards<br>(4)  |   | Governu<br>R&D is   | Government support for<br>R&D is not sufficient (5)      | ort for<br>ent (5)                             |   | ξ.ď   | ppropriate<br>ditional) te<br>not u  | Appropriate (advanced and<br>traditional) technologies are<br>not used (6)  |  | Direct Causes   |
| ProductionManagementQualityProductionManagementQualityprocess is notpeople baveWorkingControl is notdevelopedless interest innot clearlyenoughappropriatequality ofdocumented(6(4-1)technologyproductsproducts(6-4)(4-2)(4-2)(4-3)(4-3)(6-4) | Quality of<br>product is low<br>(4-5)                             | Number of<br>Freearchers in J<br>the the the<br>government is (<br>f.s.!) | Product R&D<br>is not relevant<br>to maket aced<br>(5-2) | R&D fund is<br>not sufficient<br>(\$-3)        |   | Technology know<br>transfer is not know<br>ecough from tech<br>foreign tra<br>enterprises is<br>(6-1) | Thai's Comp<br>knowledge to not<br>receive abit<br>technology de<br>transfer is techna<br>limited (6-2) (( | Companies do Local<br>not have technology is<br>ability to still<br>develop undeveloped<br>technology by (ie. Garment,<br>temselves ceramic, food)<br>(6-3) (6-4) |  | Government<br>support on<br>information is<br>not enough<br>(6-5) |
|  |   |   |  |  |   |   |  |   |  |   |

Nakhon Ratchasima Direct Cause (1)



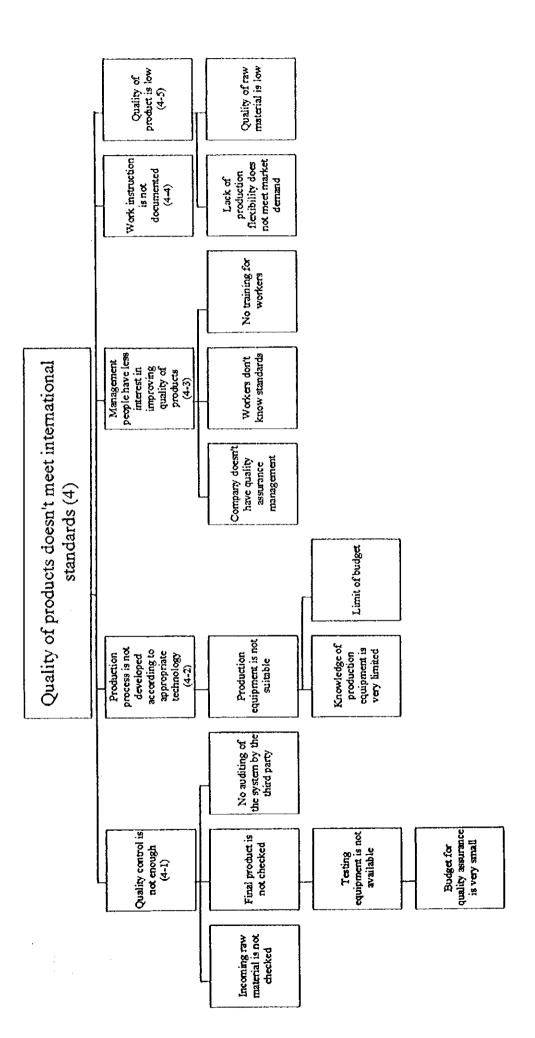


Nakhon Ratchasima Direct Cause (3)





Nakhon Ratchasima Direct Cause (4)



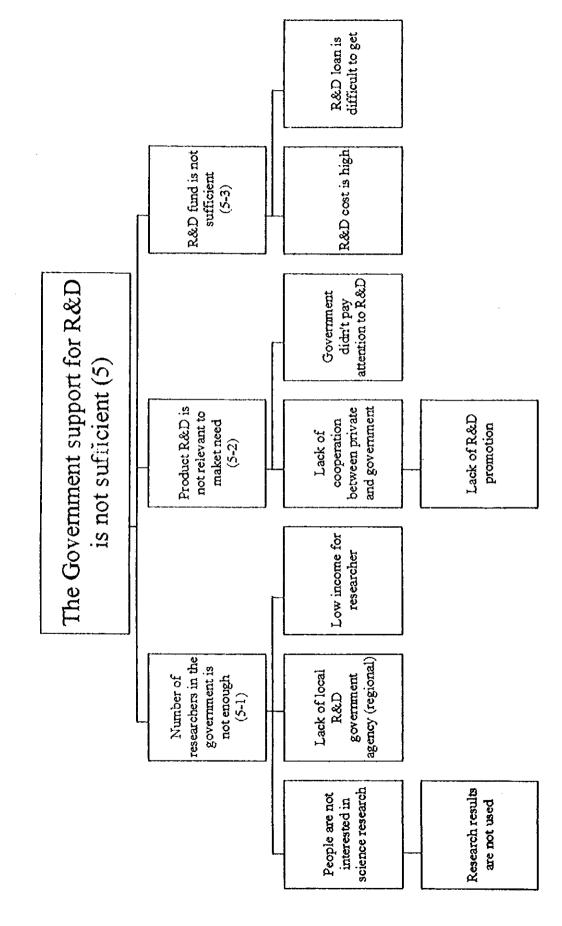
0

۲

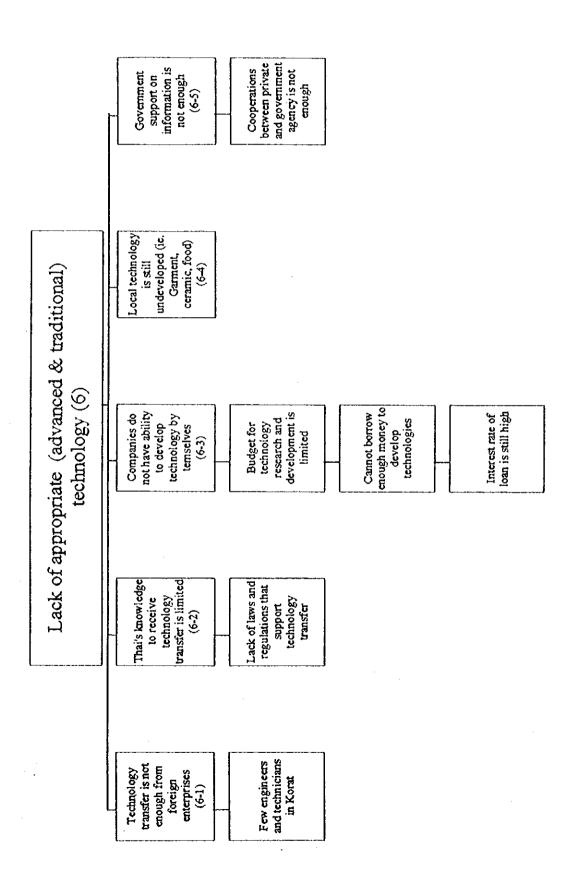
8

.

Nakhon Ratchasima Direct Cause (5)



Nakhon Ratchasima Direct Cause (6)



| Direct Ends                               | Core Objective                      | Direct Means                             | Workers are<br>truined to be<br>skilled with technology and<br>(3-3) (3-4)  | rect Means   | Local<br>Local<br>technology<br>develops (ic,<br>Garment,<br>Garment,<br>(6-4)<br>(6-5)   |
|---|-------------------------------------|--|---|--|---|
| Company revenue D <sub>1</sub><br>goes up |                                     | Production skills are $D_i$ improved (3) | Competent<br>labor stays to<br>work in Korat<br>(3-1)<br>(3-2)<br>(3-2)   | Appropriate (advanced &<br>traditional) technologies are<br>used (6) | Local<br>Local<br>companies gain<br>opportunities to<br>work with<br>work with<br>technologies<br>from outside is<br>increased<br>(6-2) (6-3)   |
| Local companies cansell their products    | Local products gain competitiveness | Cost of production<br>remains low (2)    | Local companies<br>Local companies<br>Ret parts and<br>materials in<br>materials in<br>materials in<br>materials<br>materials<br>materials<br>materials<br>(2-1)<br>(2-2)<br>(2-3)<br>(2-4) | Government support for R&D [App<br>increases (5)                     | Number of Product R&D fund increases by creaters in relevant to the gaining trestant the maket needs is budget or though increases increases (5-1) (5-1) with private (6-1) (6-1)   |
| Unemployment rate decreases Local compan  | IC                                  | Marketing<br>capability improves<br>(1)  | SMEs setAccess toLocalpersonnelobtaincompaniesdirectlymarketingdirectlymarketingmarketinginformation ismarketingsecuredfunction(1-2)(1-1)(1-2)  | Quality of products does meet<br>international standards (4)         | ProductionManagementProductionProductionQuality controlprocess is<br>changedis introducedchangedin factoriesaccording to<br>improvingin factoriesappropriate<br>(4-1)(4-1)understand the<br>improving(4-2)(4-3)(4-3)(4-4) |

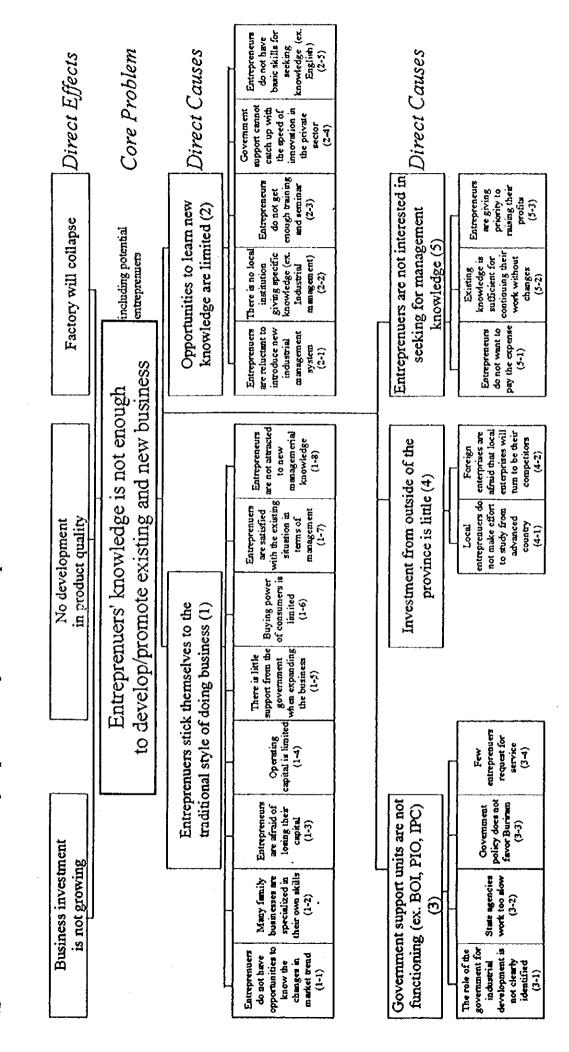
**Objectives Analysis in Nakhon Ratchasima** 

Direct Means and Ends of the Core Objective

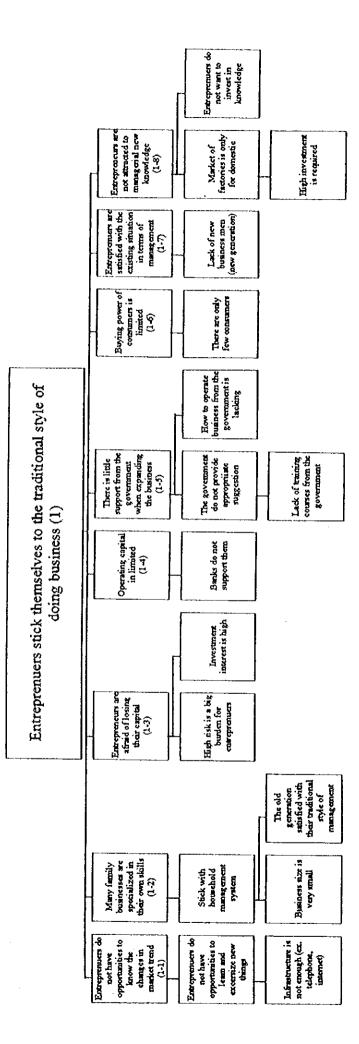


| Buriram        |
|----------------|
|                |
| <b>Problem</b> |
| Core           |
| of the         |
| d Effects o    |
| s and          |
| Cause          |
| Direct         |
| Appendix 1.2   |

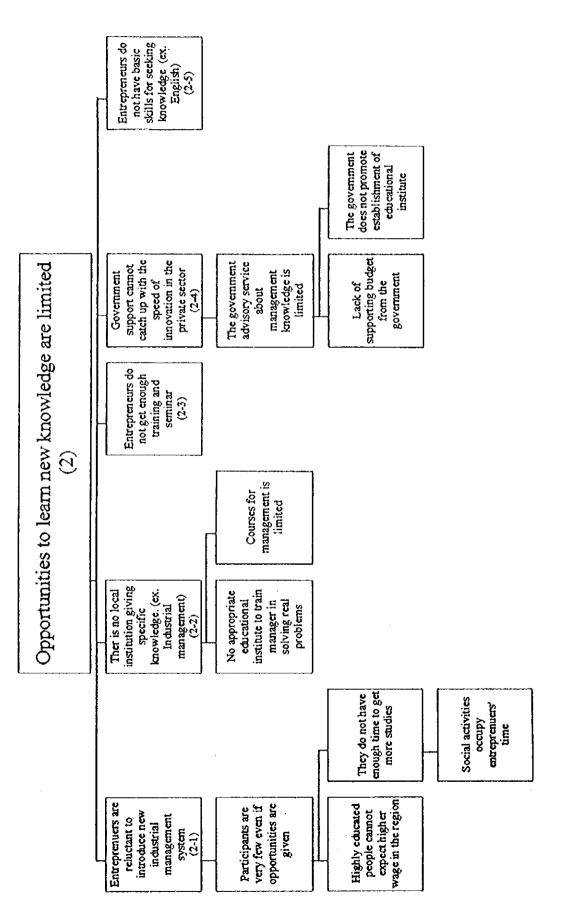
Question: What is the major problem of investment promotion in Buriram?



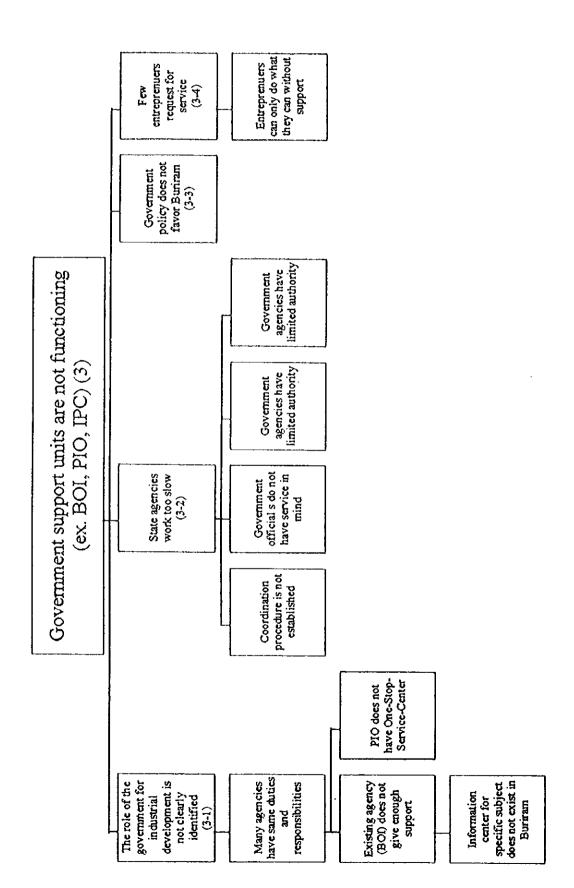
Buniram Direct Cause (1)



Buriram Direct Cause (2)



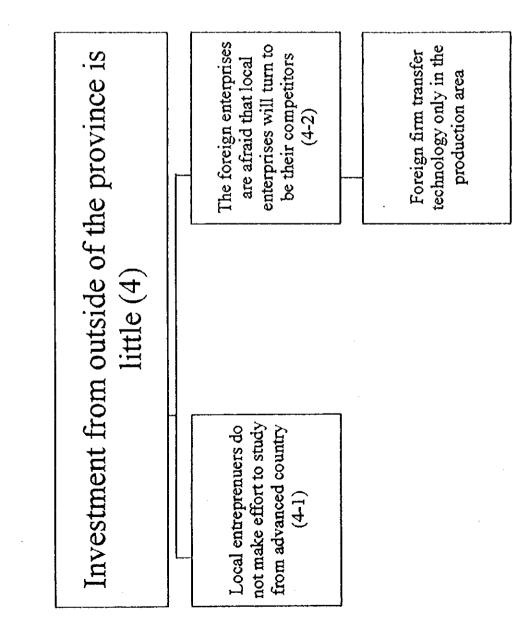
Buriram Direct Cause (3)



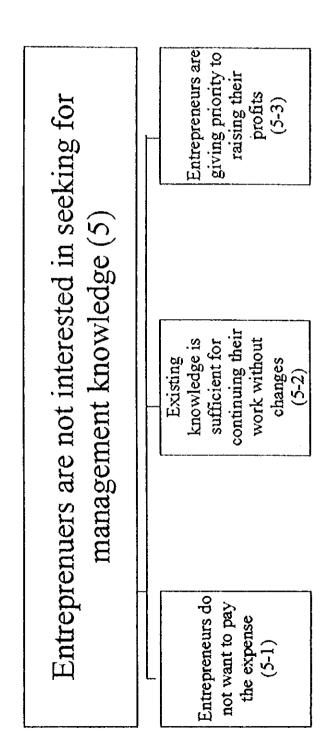


Ò

# Buriram Direct Cause (4)



Buriram Direct Cause (5)

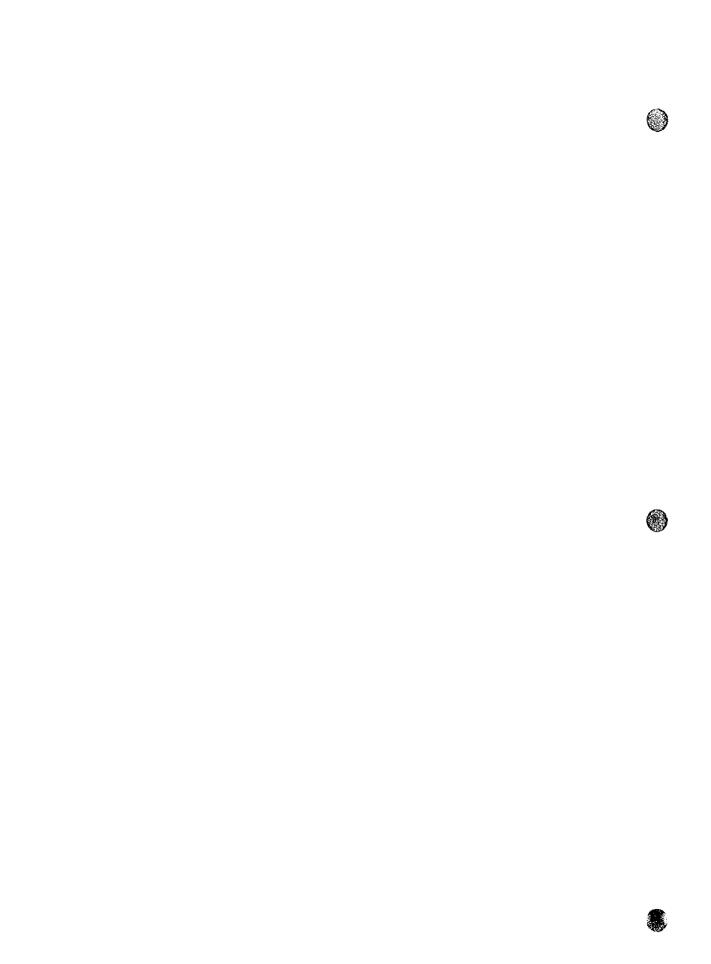


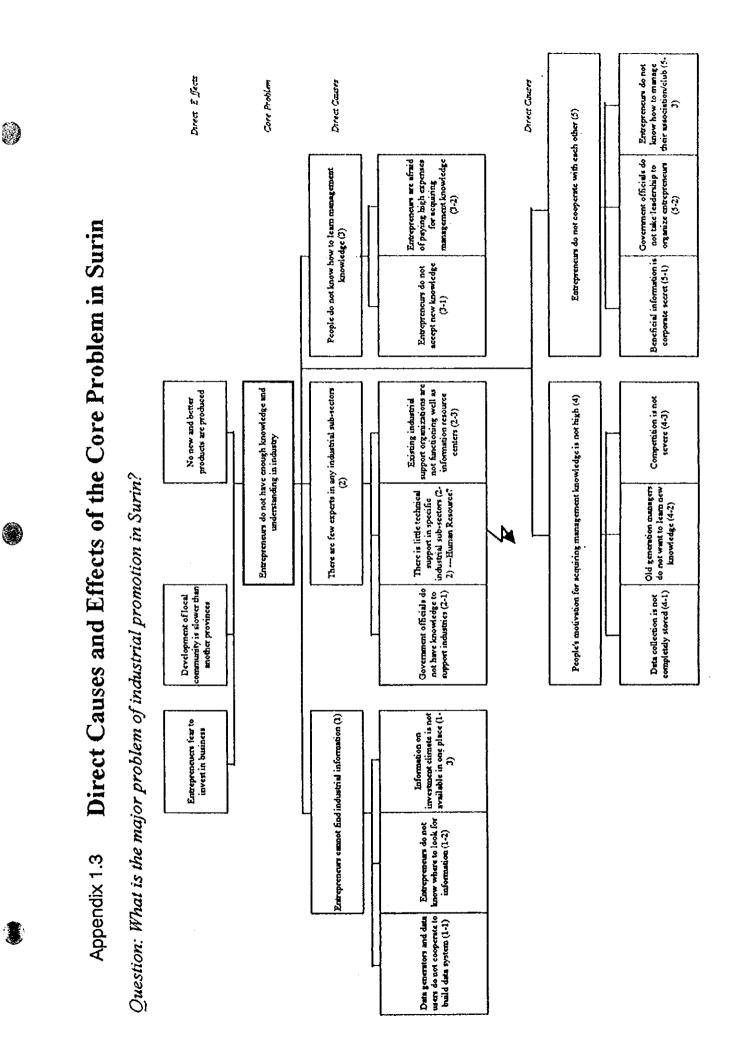


|   | Direct Ends                       | Core Objectve   | Direct Means   |  | Direct Means<br>mides such m<br>at raining about<br>ment knowledge<br>ceint<br>(5-3)   |
|---|-----------------------------------|---|--|--|--|
|   | oduction                          | <b>[</b> ]  | m<br>nded (2)  | Extrepreneurs<br>Extrepreneurs<br>hare damoest for<br>the support responds<br>according to merce of the<br>according private sector<br>(2-3)<br>(2-3)<br>(2-5)   | enuers understand<br>importance of<br>nent knowledge (5)<br>Entroperaus<br>recognize the<br>importance of<br>arminars a<br>having a long a<br>thern of their<br>profitability<br>(5.2)   |
| ı Buriram                                   | Factories expand their production | eloping<br>es   | Opportunities to learn<br>new knowledge are expanded (2) | Local institutions<br>were ready for<br>were ready for<br>knowledge (sr.<br>Industrial<br>management)<br>(2-2)   |  |
| Objectives Analysis in Buriram              | proves                            | Entreprenuers accumulate their knowledge about developing<br>existing businesses and promoting new businesses |  | ratand the Eutreprenuers<br>angement importance of importance of introducing a ways of matagonent savagonent savagonent savagonent (2.1)   | The province becomes attractive<br>for investors from outside (4)<br>and PR activities Infrastructure (water,<br>the the province to set up to attract investor from<br>outside (4)<br>(4.2)                                   |
|   | Quality of products improves      | sumulate their kno<br>inesses and promo   | skaw   | look for the Entreprenuers understand the vittin the importance of management o variate the knowledge when they expand or change their ways of the need of change their ways of the need o | The prov<br>for invv<br>for invv<br>for invv<br>entreprenences of the p<br>extension contines<br>countries<br>(4-1)  |
| ds of the Core Ob                           | iness grows                       | Entreprenuers acc<br>existing bus   | Entreprenuers find out new ways<br>of doing business (1) | The The Soverment Entreprenuers look for the apports market not only within the when they province but also outside the equand their (1.4) (1.3)   | collaborate<br>b, IPC) (3)<br>ef Government support unit<br>e increae and introduce their<br>activities to let the<br>activities to let the<br>(3-3) know  |
| Direct Means and Ends of the Core Objective | Investment in business grows      |   | Ent  | Opportunities for Entreprenuers<br>catteprenuers to know Entreprenuers<br>information on the changes in or fund<br>nation<br>(1-1) (1-2)   | Government support units collaborate<br>among them (ex. BOI, PIO, IPC) (3)<br>Government policy for<br>downing development is inprove the increase an<br>downing derafied by the inprove the increase an<br>poblic (3-1) (3-2) |

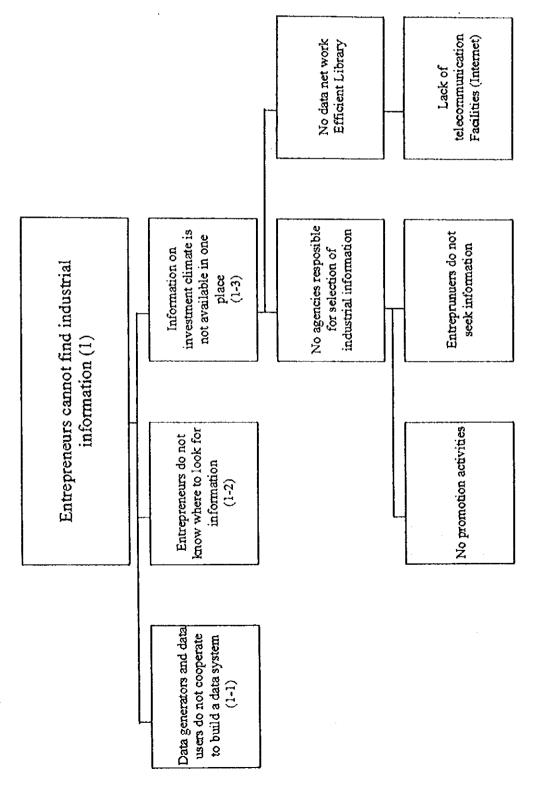
•

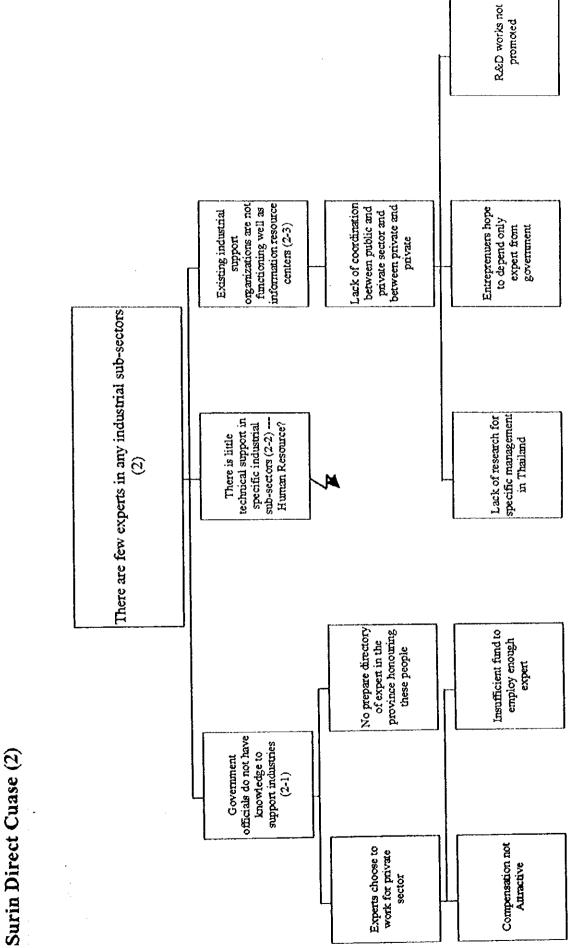
.

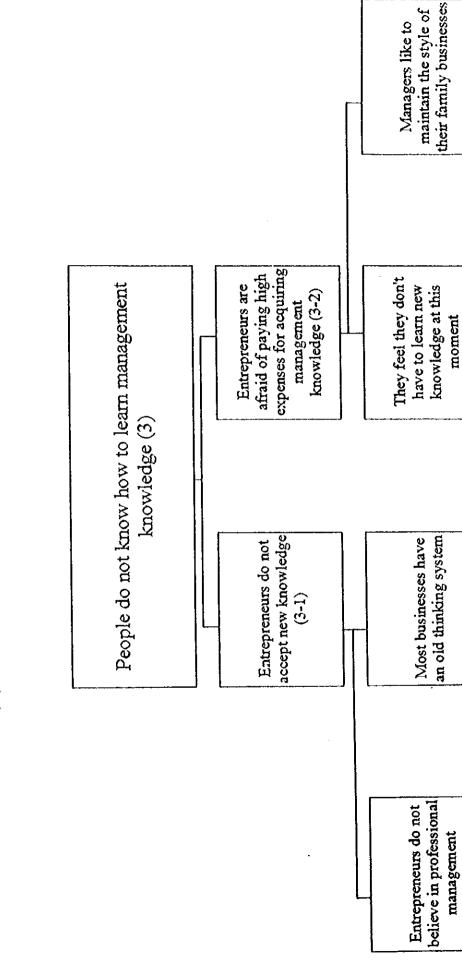










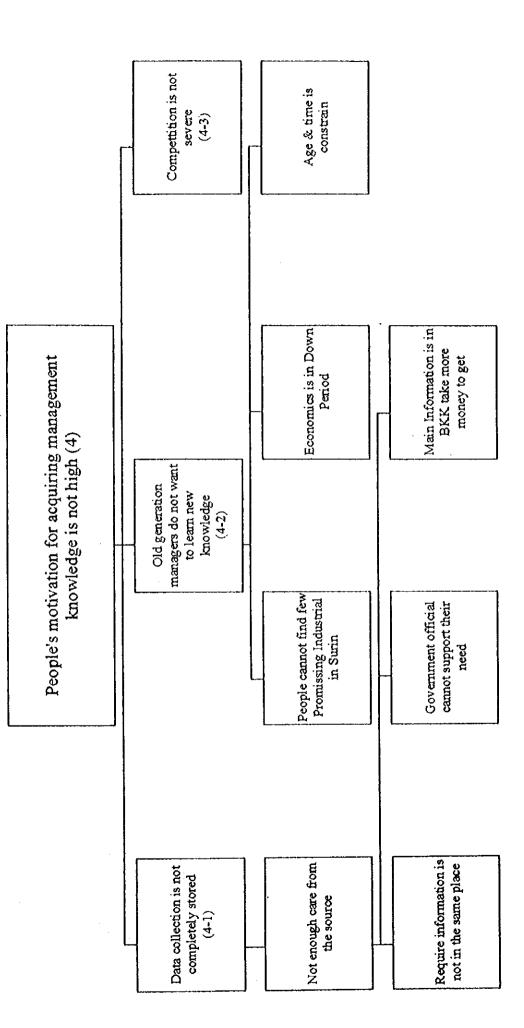


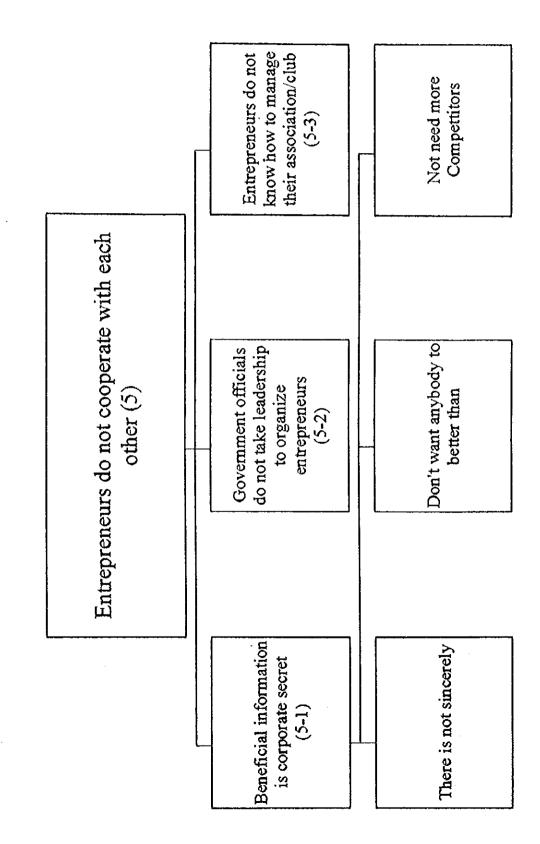
Surin Direct Cuase (3)











Surin Direct Cuase (5)

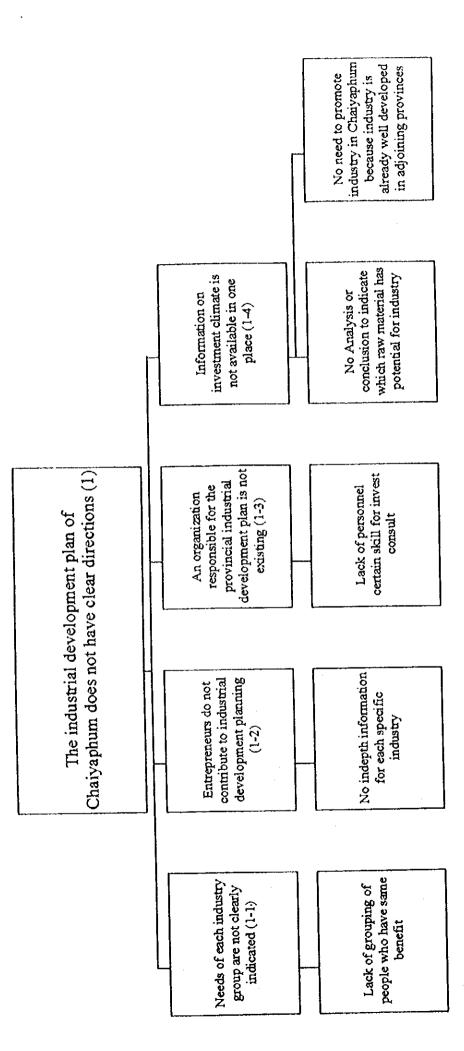
0

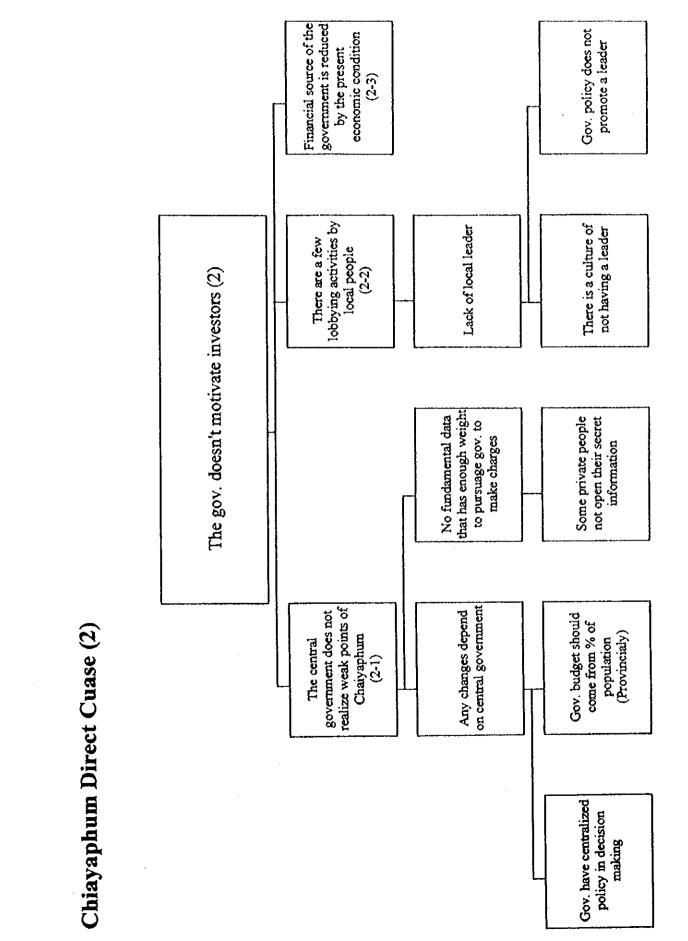
|   |   |   | Objec  | Objectives Analysis in Surin   | is in Surin  |  |   |       |
|---|---|---|--|--|--|--|---|-------|
| Direct Means  | and Ends of t   | Direct Means and Ends of the Core Objective   | ve   |  |  |  |   |       |
|   |   | Entrepreneuers look<br>for opportunities to<br>invest in business in<br>multilateral ways | Local community is<br>developed to support<br>entrepreneurs  |  | Diversification in products takes place  | Quality of products<br>improves  | Direct Ends   |       |
|   |   | Entrepreneur  | s accumulate si  | ufficient know<br>industry   | Entrepreneurs accumulate sufficient knowledge and understanding in industry                                    | erstanding in  | Core Objective  | ive   |
| L   | Entrepreneurs<br>industrial int   | Entrepreneurs can access to<br>industrial information (1)                                 |  | The number of experts in industrial<br>sub-sectors increases (2)                                   | perts in industrial<br>ncreases (2)  | People realize the importance of<br>learning management knowledge<br>(3)   | e importance of<br>ment knowledge Direct Means  | SI    |
| Data gen eraors and<br>data users cooperate to<br>build a data system (1-<br>1) | Entrepreneurs know<br>where they can get<br>imformation needed<br>(1-2) | Information on<br>investment climate is<br>available in one place<br>(1-3)                | Government afficials<br>learn to support<br>industries (2-1) | Technical support in<br>specific industrial sub-<br>sectors is prepared<br>(2-2)Human<br>Resource? | Existing industrial<br>support organizations<br>are functioning as<br>information resource<br>centers<br>(2-3) | Entrepreneurs accept<br>new knowledge<br>(3-1)   | Entrepreneurs feel the<br>importance of paying<br>some expenses for<br>acquiring managem ent<br>knowledge<br>(3-2)  |       |
|   |   |   |  |  |  |  | Direct Means  | s     |
|   |   |   | People's motiv<br>know                                       | People's motivation for acquiring management<br>knowledge becomes high (4)                         | z manzgement<br>zh (4)   | Entreprene   | Entrepreneurs cooperate with each other (5)   |       |
|   |   |   |  |  |  |  |   |       |
|   |   |   | Data collection is<br>stored adequaciy<br>(4-1)              | Old generation<br>managers realize the<br>importance of learning<br>new knowledge<br>(4-2)         | Competition becomes<br>severe<br>(4-3)   | They understand the<br>benefits from the<br>cooperation with other<br>companies rather than<br>keep everything secret<br>(5-1) | Covernment officials<br>or persons from the Entrepreneurs learn how to<br>private sector take manage their<br>leaderatip to organize association/club<br>entrepreneurs (5-2)<br>(5-2) | ow to |

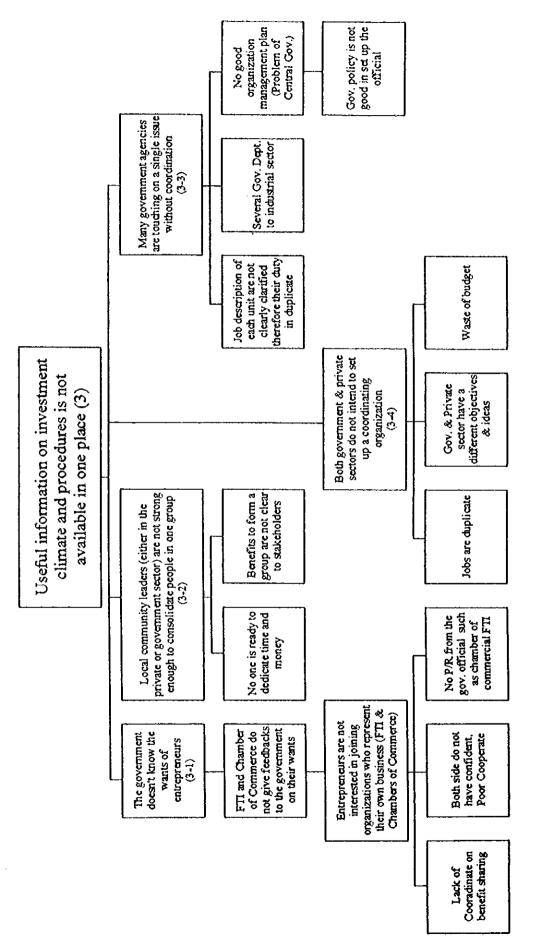
**Objectives Analysis in Surin** 

|  |  | Direct Effects  | Core Problem  | Direct Causes  |  |   | Direct Causes  | Entrepreneurs do not Raw materials are too<br>want to share the Raw materials are too<br>information with scare to share among<br>competitors (4-4)<br>(4-4) |
|--|--|---|---|--|--|---|--|--|
| phum   |  | Preventive measures<br>for problems which<br>cause failure of<br>business are not<br>taken  | ]   | vestors (2)  | Fitancial source of<br>Government is reduced<br>by the present<br>economic condition<br>(2-3)                  |   | erating with each  | Public relations<br>activities by private<br>organizations such as<br>FTI & Chamber of<br>Commerce are veak<br>(4-3)   |
| lem in Chaiya <sub>)</sub>                   |  | Private sectors have<br>limited negotiation<br>power  | es place  | The gov. doesn't motivate investors (2)  | There are a few<br>lobbying activities by<br>local people<br>(2-2)   | ſ | Entrepreneurs are not active in cooperating with each<br>other (4)                           | The local market size for<br>one product is too<br>small for several<br>competions to survive<br>(4-2)   |
| nd Effects of the Core Problem in Chaiyaphum |  | Industry does not<br>expand   | Poor cooperation between public and private takes place | The gov. c   | The central government<br>does not realize weak<br>points of Chaiyaphum<br>(2-1)                               |   | Entrepreneurs are  | Entrepreneurs connot<br>sec what they can get<br>from the coordination<br>(4+1)  |
| ad Effects of t                              | ohum?  |   | ween public a   |  |  |   |  |  |
| Direct Causes a                              | motion in Chaiya   | There is no<br>confidence to invest   | operation bet   | s not have clear   | laformation on<br>investment climate is<br>not available in one<br>place<br>(1-4)                              |   | cedures is not   | Both government &<br>private sectors do not<br>intend to set up a<br>coordinating<br>organization<br>(3-4)   |
|  | n of industrial pro  | Movement for<br>increasing industrial<br>investment in private<br>sectors does not<br>occur | Poor co   | f Chaiyaphum doe<br>ons (1)  | An organization<br>responsible for the<br>provinced industrial<br>development than is<br>not existing<br>(1-3) |   | at climate and proo<br>one place (3)   | Many government<br>agencies are touching<br>on a single issue<br>without coordination<br>(3-3)   |
| Appendix 1.4                                 | the major probles  | Employment<br>opportunities are lost  |   | The industrial development plan of Chaiyaphum does not have clear directions (1) | Entrepreneurs do not<br>contribute to industrial<br>development planning<br>(1-2)                              |   | Useful information on investment climate and procedures is not<br>available in one place (3) | Local community<br>leaders (either in the<br>private or government<br>ecough to consolidate<br>people in ore group<br>(3-2)                                  |
|  | Question: What is the major problem of industrial promotion in Chaiyaphum? | · · · · ·   |   | The industrial d   | Needs of each industry<br>group are not clearly<br>indicated<br>(1-1)  |   | Useful inform  | The government doesn't<br>know the wants of<br>entrepreneurs<br>(3-1)  |





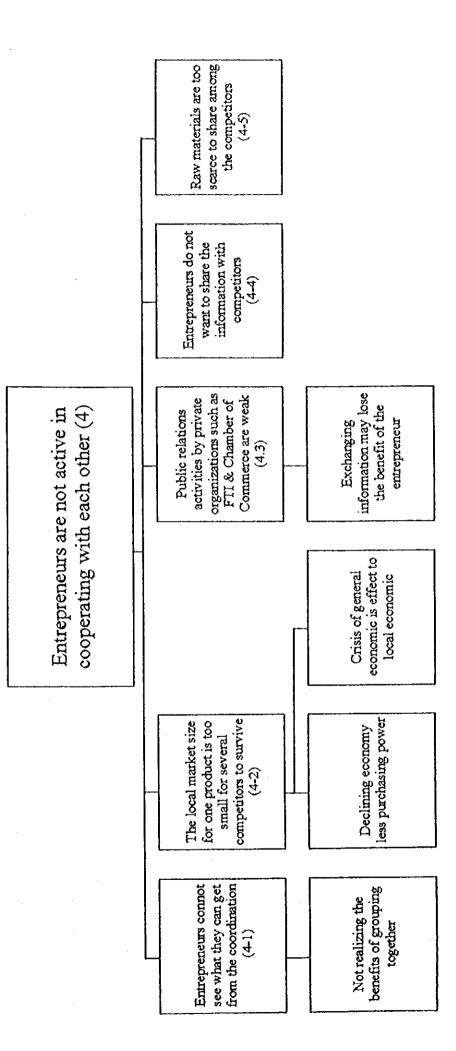






Chiayaphum Direct Cuase (4)

۲



trom using scarce raw materials Product research and development by the improved to reflain entrepreneurs are (4-5) Core Objective Direct Means cooperate actively with each other Direct Means Entrepreneurs see the benefits from sharing Direct Ends information with competitors (4-4) Local communities are developed in order to organizations such as Private sectors guin negotiate power express their opinions Commerce are strong (4.3) motivates/promotes investors (2) activities by private FII & Chamber of and needs to the Public relations government Entrepreneurs themselves 6 8 The government Ð governm ent realizes sticking to the local market only Entrepreneurs open outside of the local market rather than Cooperation between public and private becomes active their eyes to the weak points of Charyaphum The central (7-2) (2-7) (4-2) what they can get from the coordination Entrepreneurs realize Ē and stated to the public investment climate is agencties to support industries are clarified government industrial available in one place The needs from the Responsibilities of private sectors are development plan each government reflected to the Information on (in 10 10 Ê Entrepreneurs understand the importance of having leaders (either in the private or government sector) to consolidate people in one provincial industrial development plan is set in the government climate and procedures is available in Chaiyaphum shows clear directions The industrial development plan of responsible for the Useful information on investment An organization one place (3) dnora (2-2) Ξ Entrepreneurs understand contributing to industrial development planning activities with public and the importance of A number of joint private increases (1-2) Needs of each industry The government sees group are clearly entrepreneurs the wants of indicated (**1-**2)

**Objectives Analysis in Chaiyaphum** 

Direct Means and Ends of the Core Objective





Serial No.:

# QUESTIONNAIRE TO ENTERPRISES (Sheet A)

|    |   | npany  |                                  |  |   | · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·   | ····  |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
|----|---|--|----------------------------------|--|---|---|---|-------------------------------|---|--|--|---|---------------------------------------|----------------|----------------------|
| 2. | Address   | Office   | ;<br>                            |  |   |   |   |                               |   |  |  | Tel:  |                                       |                |                      |
|    |   |  |                                  |  |   |   |   |                               |   |  | . <b>.</b>                             |   |                                       |                |                      |
|    |   | Plant  | /Fac                             | lory   | <u> </u>                                |   |   |                               |   |  |  |   | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · |                |                      |
| 3. | Total Fixed /   | Assels   |                                  |  |   | Bt  | +   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
| 4. | Shareholder   | s of Compan  | y                                | Public   |   | <u>%</u> ,  | P   | rivate                        | B   |  | 6                                      |   |                                       |                |                      |
| 5. | Established   | in the year A  | D                                | 19   | or                                      | BE <u>2</u>   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
| 6. | Number of E   | imployees  |                                  |  |   |   | -   |                               | wner's                                    |  | •                                      |   |                                       |                |                      |
| 7. | Education L   | evel of Empl   | oyee                             |  |   |   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
|    |   |  |                                  | Lower S  | econ                                    | dary Sch  | 001   |                               | *   | Colla  | ge o                                   | r above   | ·                                     |                |                      |
|    |   |  |                                  |  |   |   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
| PF | RODUCTION &   | MANAGEME   | NT                               |  |   |   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
| 8. | Main Produc   | ots  | a.                               | <u></u>  | •                                       | % of To   | tal sales                                   | ò                             | đ.  |  |  |   |                                       |                | al sales             |
|    |   |  | b.                               |  | _                                       | % of To   | tal sales                                   | 6                             | e.  | <u></u>  |  |   | % 01                                  | f Tola         | al sales             |
|    |   |  | C.                               |  |   | % of To   | tal sales                                   | 5                             |   |  |  |   |                                       |                |                      |
|    |   |  |                                  |  |   |   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
|    |   |  |                                  |  |   |   |   |                               |   |  |  |   |                                       |                |                      |
| 9. | Amount of S   | Sales in 1999  |                                  | 🗌 a. Les   | is tha                                  | ın 0.5 mil  | lion Bt.                                    | [                             | Ъ.  | 0.5 te   | 5 <b>1</b> n                           | nillion B   | it.                                   |                |                      |
| 9. | Amount of S   | Sales in 1999  |                                  |  |   | in 0.5 mil<br>illion Bt.  | tion Bt.                                    | [                             |   |  |  | nillion B<br>lion Bt.   | it.                                   |                |                      |
| 9. | Amount of S   | Sales in 1999  |                                  | c. 1 to  | 9 2 m                                   |   |   | (<br>(                        |   | 2 to :   | 5 mil                                  |   |                                       | ŧ.             |                      |
| 9. | Amount of S   | Sales in 1999  |                                  | c. 1 to  | 9 2 m                                   | illion Bt.  |   | (<br>(<br>[                   |   | 2 to :   | 5 mil                                  | lion Bt.  |                                       | ŧ.             |                      |
|    | Amount of S<br>D. Sales Trend   |  |                                  | c. 1 to  | 9 2 m<br>9 10 r                         | illion Bt.  | -   | [<br>[<br>c. 1                |   | 2 to 4<br>More                                 | 5 mil<br>• tha                         | lion Bt.  | llion B                               |                | Big loss             |
|    | ). Sales Trend<br>(compare to the   |  | a.                               | ☐ c. 1 to<br>☐ e. 5 to   | 92 m<br>910 r<br>b.                     | illion Bt.<br>nillion Bt  | rofit                                       |                               |   | 2 to 4<br>More                                 | 5 mil<br>: tha<br>d.                   | lion Bt.<br>n 10 mi   | llion B<br>oss                        | e.             | Big loss<br>Big loss |
|    | ). Sales Trend  | l In 1996  | а.<br>а.                         | c. 1 to<br>e. 5 to<br>Big profit   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.              | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p   | rofit<br>rofit                              | c. A                          | d.<br>f.<br>\tmost e                      | 2 to :<br>More<br>even<br>even                 | 5 mil<br>tha<br>d.<br>d.               | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small k                                  | llion B<br>oss<br>oss                 | е.<br>е.       | Big loss             |
|    | ). Sales Trend<br>(compare to the   | i in 1996<br>in 1997                                 | а.<br>а.<br>а.                   | c. 1 to<br>c. 5 to<br>Big profit<br>Big profit   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p                                      | rofit<br>rofit<br>rofit                     | c. A<br>c. A                  | d.<br>f.<br>\tmost e                      | 2 to<br>More<br>even<br>even<br>even           | 5 mil<br>tha<br>d.<br>d.<br>d.         | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small k<br>Small k                       | llion B<br>oss<br>oss<br>oss          | e.<br>e.<br>e. |                      |
|    | ). Sales Trend<br>(compare to the   | in 1996<br>in 1997<br>in 1998                        | а.<br>а.<br>а.                   | C. 1 to         e. 5 to         Big profit         Big profit         Big profit   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p<br>Small p                           | rofit<br>rofit<br>rofit                     | c. A<br>c. A                  | d.<br>t.                                  | 2 to<br>More<br>even<br>even<br>even           | 5 mil<br>tha<br>d.<br>d.<br>d.         | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small k<br>Small k<br>Small k            | llion B<br>oss<br>oss<br>oss          | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | <ol> <li>Sales Trend<br/>(compare to the<br/>previous year)</li> </ol>                      | In 1996<br>In 1997<br>In 1998<br>In 1999             | а.<br>а.<br>а.                   | C. 1 to         e. 5 to         Big profit         Big profit         Big profit   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p<br>Small p                           | rofit<br>rofit<br>rofit                     | c. A<br>c. A<br>c. A          | d.<br>t.                                  | 2 to s<br>More<br>even<br>even<br>even         | 5 mil<br>: tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d. | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small I<br>Small I<br>Small I<br>Small I | llion B<br>oss<br>oss<br>oss          | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | ). Sales Trend<br>(compare to the   | In 1996<br>In 1997<br>In 1998<br>In 1999             | а.<br>а.<br>а.<br>а.             | c. 1 to<br>e. 5 to<br>Big profit<br>Big profit<br>Big profit<br>Big profit   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p<br>Small p                           | rofit<br>rofit<br>rofit                     | c. A<br>c. A<br>c. A          | d.<br>f.<br>Mmost e<br>Mmost e            | 2 to s<br>More<br>even<br>even<br>even         | 5 mil<br>: tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d. | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small I<br>Small I<br>Small I<br>Small I | llion B<br>oss<br>oss<br>oss<br>oss   | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | <ol> <li>Sales Trend<br/>(compare to the<br/>previous year)</li> </ol>                      | In 1996<br>In 1997<br>In 1998<br>In 1999             | a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>b. | C. 1 to<br>C. 1 to<br>E. 5 to<br>Big profit<br>Big profit<br>Big profit<br>Big profit<br>Domestic<br>Indirect expo   | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p<br>Small p                           | rofit<br>rofit<br>rofit<br>% of v<br>%      | c. A<br>c. A<br>c. A          | d.<br>f.<br>Mmost e<br>Mmost e            | 2 to s<br>More<br>even<br>even<br>even         | 5 mil<br>: tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d. | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small I<br>Small I<br>Small I<br>Small I | llion B<br>oss<br>oss<br>oss<br>oss   | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | <ol> <li>Sales Trend<br/>(compare to the<br/>previous year)</li> </ol>                      | In 1996<br>In 1997<br>In 1998<br>In 1999             | a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>b. | C. 1 to         e. 5 to         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Domestic  | 92 m<br>9 10 r<br>b.<br>b.<br>b.        | illion Bt.<br>nillion Bt<br>Small p<br>Small p<br>Small p                           | rofit<br>rofit<br>rofit<br>rofit<br>% of v  | c. A<br>c. A<br>c. A          | d.<br>f.<br>Mmost e<br>Mmost e            | 2 to s<br>More<br>even<br>even<br>even         | 5 mil<br>: tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d. | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small I<br>Small I<br>Small I<br>Small I | llion B<br>oss<br>oss<br>oss<br>oss   | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | <ol> <li>Sales Trend<br/>(compare to the<br/>previous year)</li> <li>Market Brea</li> </ol> | i in 1996<br>in 1997<br>in 1998<br>in 1999<br>akdown | a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>b.<br>c. | c. 1 to         c. 5 to         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Domestic         Indirect export         Export | 92 m<br>9 10 r<br>6.<br>6.<br>6.<br>9.  | illion Bl.<br>nillion Bl<br>Small p<br>Small p<br>Small p<br>Small p<br>:<br>:      | rofit<br>rofit<br>rofit<br>% of v<br>%      | c. A<br>c. A<br>c. A<br>which | d.<br>f.<br>Mmost e<br>Mmost e<br>Mmost e | 2 to 4<br>More<br>even<br>even<br>even<br>even | 5 mil<br>tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d.   | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small k<br>Small k<br>Small k            | llion B<br>oss<br>oss<br>oss<br>oss   | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |
| 10 | <ol> <li>Sales Trend<br/>(compare to the<br/>previous year)</li> </ol>                      | i in 1996<br>in 1997<br>in 1998<br>in 1999<br>akdown | a.<br>a.<br>a.<br>a.<br>b.<br>c. | c. 1 to         c. 5 to         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Big profit         Domestic         Indirect export         Export | > 2 m<br>> 10 r<br>b.<br>b.<br>b.<br>b. | illion Bl.<br>nillion Bl<br>Small p<br>Small p<br>Small p<br>Small p<br>:<br>:<br>: | rofit<br>rofit<br>rofit<br>% of v<br>%<br>% | c. A<br>c. A<br>c. A<br>which | d.<br>f.<br>Mmost e<br>Mmost e<br>Mmost e | 2 to 4<br>More<br>even<br>even<br>even<br>even | 5 mil<br>tha<br>d.<br>d.<br>d.<br>d.   | lion Bt.<br>n 10 mi<br>Small k<br>Small k<br>Small k            | llion B<br>oss<br>oss<br>oss<br>oss   | e.<br>e.<br>e. | Big loss<br>Big loss |

13. What are your major problems in operation of your company?

Choose three (3) items applicable to your company from the following, giving an order of seriousness in the parenthesis as 1st, 2nd, or 3rd.

| a. | ( | ) Difficulties in borrowing of loans or financing                                 |   |
|----|---|---|---|
| b. | ( | ) Low technical capability and/or job-hopping of employees                        |   |
| C. | ( | ) Increase in salaries and wages of employees                                     |   |
| d. | ( | ) High import duties of raw materials, intermediates or parts                     | 0 |
| e. | ( | ) Obsolescence of production technology and/or facilities                         | ~ |
| f. | ( | ) Unstable purchasing order of customers  |   |
| g. | ( | ) Severe requirements of customers for quality, price and/or delivery of products |   |
| h. | ( | ) Difficulty in market development  |   |
| i. | ( | ) Lack of reliable business partner   |   |
| j. | ( | ) Others  |   |

# 14. What is major causes of the two problems which you chose at Question 13?

| a. | Problem: | Difficulties in borrowing of loans or financing              |                     |
|----|----------|--|---------------------|
|    | Causes:  | 1.{  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| b. | Problem: | Low technical capability and/or job-hopping of employees     |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| C. | Problem: | Increase in salaries and wages of employees                  |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.{  | )                   |
| d. | Problem: | High import duties of raw materials, intermediate or part    |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| е. | Problem: | Obsolescence of production technology and/or facilities      |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| f. | Problem: | Unstable purchasing order of customers                       |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | . )                 |
|    |          | 2.(  | )                   |
| g. | Problem: | Severe requirements of customers for quality, price and/or d | elivery of products |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| h. | Problem: | Difficulties in market development                           |                     |
|    | Causes:  | 1.{  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
| j, | Problem: | Lack of reliable business partner                            |                     |
|    | Causes:  | 1.(  | )                   |
|    |          | 2.(  | )                   |
|    |          |  |                     |

| j.  | Problem:      | Olhers                     |  |            |
|-----|---------------|----------------------------|--|------------|
|     | Causes:       | 1.(                        |  | )          |
|     |               | 21                         |  | )          |
| 15. | Some ques     | stions above the latest ca | pital investment                       |            |
|     | When did yo   |                            | in 19                                  |            |
| 2)  | What did you  | I make investment for?     |  |            |
| Ľ   | ] a. Purchase | e of machinery and/or equi | pment                                  |            |
| Ľ   | ] b. Purchase | e of technology            |  |            |
| Ľ   | ] c. Working  | capital                    |  |            |
| C   | ] d. Others ( |                            | )                                      |            |
| 3)  | How much w    | as the total investment?   | thousand baht                          |            |
| 4)  | How much w    | vas your own fund and bor  | owing money, out of the total investme | nt amount? |
|     | •             | Your own fund              | thousand baht                          |            |
|     | I             | Borrowing money            | thousand baht                          |            |
| 5)  | From which    | lender did you borrow fund | ?                                      |            |
|     | a. Bank I     | b. Financial company c. I  | Relatives d. Friends e. Others         |            |
| 6)  | ) What was th | ie lending terms and condi | ions?                                  |            |
|     | a. Repayr     | nent years                 | Years                                  |            |
|     | b. Rate of    | interest                   | percent p.a.                           |            |
|     | c. Collater   | al/Security                | Guarantee by                           | -          |
|     |               |                            | Mortgage on                            | -          |

16. Future plan of your production capacity and business. Choose one of the following.

1a. ( ) To expand the production capacity. If yes, please specify the following:

1b. When will you implement your expansion plans?

- a. ( ) 2000 (AD)
- b. ( ) 2001
- c. ( ) within two or three years not decided
- 2. ( ) To maintain the existing capacity.
- 3. ( ) To decrease the existing capacity
- 4. ( ) Uncertain at present

# 17. At present, do you need loans or credit?

1. Yes. 2.

If yes, answer the following:

a.

Bt.

For what do you use them? Choose all applicable to you.

No.

Working capital

| b. |  | Purchase of machinery and | l equipment |
|----|--|---------------------------|-------------|
|----|--|---------------------------|-------------|

- c. Purchase of inspection/measuring equipment
- d. Land acquisition
- e. Factory building construction
- f. Expenditure for R&D
- g. Relocation of the factory site
- h. Purchase of waste treatment facilities
- i. Others (Specify:
- 18. What are the difficulties or problems you face in borrowing from banks or corporations? Choose two (2) answers from the following.

)

- 1. Insufficient mortgage or collateral to meet your loan requirement
- 2. \_\_\_\_ The complicated procedure, the requirements for documentation and long time requirement for evaluation of you application
- 3. Lack of official credit guarantee system to compliment the insufficient mortgage
- 4. Banks' passive attitude to finance small- and medium- scale enterprises
- 5. Banks don't finance the full amount of loan requirements, for example 80% of total requirements is a limit of the loan.

)

- 6. Others (Specify:
- 19. Major factors that affect the market competitiveness of your products

(Choose three items applicable to your company from the followings, giving an order of seriousness in the parenthesis as 1st, 2nd or 3rd)

- a. price
- b. quality
- c. development of new products
- d. delivery on time
- e. market information
- f. retailing network
- g. export financing
- h. design
- i. machinery and equipment
- j. skill of workers

### 20. Major sources of business information

(Choose three items applicable to your company from the followings, giving an order to

seriousness in the parenthesis at 1st, 2nd or 3rd)

- a. Chamber of Commerce
- b. Chamber of Craftsman

| C. | Industry associations |          |
|----|-----------------------|----------|
| d. | Commercial banks      |          |
| e. | Trading companies     |          |
| f. | Internet              | <u> </u> |
| g. | Local government      | <u></u>  |
| h. | Other companies       |          |
| i. | Others                | •        |

### 21. Do you install a personal computer in your office?

a. Yes \_\_\_\_\_ b. No \_\_\_\_\_

### 22. Labor redundancy and insufficiency

What groups of employees are insufficient or excessive in your company?

I; Excessive O; Insufficient

- a. Management staff
- b. Marketing staff
  c. Accounting staff
  d. Other Administrative staff
  e. Engineers
  f. Technicians
  g. Skilled workers

### 23. Employment of new staff

Unskilled workers

h.

When you need skilled staff in a newly created division, how do you obtain such staff?

\_\_\_\_\_

- a. Obtain internally by training existing staff to acquire new skills
- b. Advertise in public
- c. Contact local employment bureau
- d. Bring the staff from the other companies by offering better conditions
- e. Others

### 24. Training programs for workers

Who provides training programs to your workers?

- a. Public training institutions, including schools
- b. Business associations
- c. Private training service providers
- d. Internal off the job training programs
- e. Internal on the job training programs
- f. Others

g. No training programs

### III. SUPPORTING BY GOVERNMENT

25. What kinds of support are you using and/or do you expect from government institutions such as IPC, SUT, if they can provide. Choose one or more applicable to your company.

| Using Expect |   |     |   |   |
|--------------|---|-----|---|---|
| 1.           | ( | ) ( | ) | Corporate Management advice                       |
| 2.           | ( | ) ( | ) | Financial Management/Accounting System consulting |
| 3.           | ( | ) ( | ) | Technological guidance                            |
| 4.           | ( | ) ( | ) | Guidance on quality control                       |
| 5.           | ( | ) ( | ) | Training of employees                             |
| 6.           | ( | ) ( | ) | Information services (Technology and marketing)   |
| 7.           | ( | ) ( | ) | Inquiry services (Potential partners and buyers)  |
| 8.           | ( | ) ( | ) | Inquiry services (material suppliers)             |
| 9.           | ( | ) ( | ) | Others  |
| 10.          | ( | ) ( | ) | Nothing   |

- 26. What kinds of problems have you faced in using government institutions, programs and facilities in general.
- 1. ( ) Lack of information about existence of programs and facilities
- 2. ( ) Difficulty in access to them
- 3. ( ) Complicated and time consuming procedure to use them
- 4. ( ) Others

.

27. What was your biggest problem when you established your company. Please describe freely.

9

Ĺ

## QUESTIONNAIRE TO ENTERPRISES (Sheet B)

| ł.  | CC  | MPANY PROFILE                     | E           |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|-----|-----|-----------------------------------|-------------|----------|-------------------|----------|--------------|-------------|---------|-----------|--------------|-----------|----------------------------|----------------|
|     | 1.  | Name of Compa                     | any         |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 2.  | Address                           | Office      |          |                   |          |              |             | ·       |           | Tel:         |           |                            | A, shaday      |
|     |     |                                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   | Plant/F     | actory   |                   |          | ······       | <del></del> |         |           |              |           |                            |                |
|     | 3.  | Total Fixed Ass                   | ets         |          |                   |          | Bt.          |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 4.  | Shareholders of                   |             |          | Public            |          | <b>%</b> ,   | Pi          | rivate  |           | %            |           |                            |                |
|     | 5.  | Established in t                  |             | 19       | ·                 | 10<br>   | BE 2         |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 6.  | Number of Emp                     | -           |          |                   |          |              |             |         | er's fami |              |           |                            |                |
|     | 7.  | Education Leve                    | l of Employ | lees     |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   |             |          | Lower S           | econ     | ndary Scho   | ol          |         | , Col     | lage or ab   | ove       |                            | <del></del>    |
| П.  | PR  | ODUCTION & MAI                    | AGENEN.     | r        |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
| ••• | 8.  | Main Products                     |             | ı<br>a.  |                   |          | % of Tota    | il satas    |         | d.        |              | ~         | of Total an                |                |
|     | ••• |                                   |             | u.<br>   |                   | -        | % of Tota    |             |         | и.<br>е.  |              |           | of Total sa<br>of Total sa |                |
|     |     |                                   |             | <br>C.   |                   | ~        | % of Tota    |             |         | e.<br>    |              | 70        | or rotal sa                | lles           |
|     |     |                                   |             |          |                   | -        |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 9.  | Amount of Sales                   | s in 1999   |          | a. Les            | s tha    | in 5 million | B1.         | П       | b. 5 to   | 1 million I  | Bt.       |                            |                |
|     |     |                                   |             |          | c. 10 t           | o 20     | million Bt.  |             |         | d. 201    | lo 50 millio | n Bt.     |                            |                |
|     |     |                                   |             |          | e. 100            | to 20    | 00 million   | 3t.         |         | f. Mo     | re than 200  | ) million | Bl.                        |                |
|     |     |                                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 10. | Sales Trend                       | n 1996 a    | a. Bigg  | profit            | b.       | Small pro    | fit c       | . Almo  | ost even  | d. Sma       | ll loss   | e. Big                     | loss→          |
|     |     | (compare to the<br>previous year) | n 1997 a    | a. Bigp  | profit            | Ь.       | Small pro    | fit c       | . Almo  | ost even  | d. Sma       | ll loss   | e. Big                     | loss−₊         |
|     |     | I                                 | n 1998 a    | a. Big p | profit            | b.       | Small pro    | fit c       | . Almo  | st even   | d. Sma       | ll loss   | e. Big                     | loss-≁         |
|     |     | I                                 | n 1999 - a  | a. Big p | litoro            | b.       | Small pro    | fit c.      | . Almo  | ist even  | d. Sma       | li loss   | e. Big                     | oss <b>-</b> ≁ |
|     |     |                                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 11. | Market Breakdov                   |             | ı. Dom   |                   |          | : '          | % of wi     | nich to | Provincia | al area      | %         |                            |                |
|     |     |                                   |             |          | ect expor         | t        |              | %           |         |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   | Ċ           | . Ехро   | ərt               |          | : '          | 6           |         |           |              |           |                            |                |
|     | 10  | Moles Faule                       |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     | 12. | Major Equipment                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              | it 3 yeai | rs.                        |                |
|     |     | 1                                 | 997         | <u> </u> | 1 <del>9</del> 98 | s        | %            | 19          | - 99    | %         |              |           |                            |                |
| н   | PAG | ITS PROCUREME                     | NT          |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     |     | How many parts                    |             | als sur  | nnlies do         | VOI      | have at t    | he nre      | cant?   |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   |             | aia aut  | 00 دەسم.<br>~_]   | - ,<br>7 | b. 11~8      | -           | seint   |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   |             |          | L                 |          | ₩. II ~i     | ~           |         |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |
|     |     |                                   |             |          |                   |          |              |             |         |           |              |           |                            |                |

| C. | 51~100  | $\square$ | d. | 101~200       |
|----|---------|-----------|----|---------------|
| e. | 201~500 |           | f. | more than 501 |

### 14. Main parts and materials

Write five (5) of your components/parts in terms of purchase amount in 1999. To each parts, clarify (B.1) the main processing method, using a symbol of the following classification:

|                          |                             |         | 8.2 Ev | aluation | · · · |
|--------------------------|-----------------------------|---------|--------|----------|-------|
| Name of components/parts | B.1 (A-K) Processing Method | 0       | 2      | 3        | 4     |
| 1                        |                             |         |        |          |       |
| 2                        |                             |         |        |          |       |
| 3                        |                             | <b></b> |        |          |       |
| 4                        |                             |         |        |          |       |
| 5                        |                             |         |        |          | l     |

#### B.1 (Processing method)

i

| A. Casting                        | B. Forging                           | C. Press/stamping work |
|-----------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| D. Plastic moulding               | E. Rubber moulding                   | F. Machining           |
| G. Heat treatment                 | H. Surface treatment/Electro plating |                        |
| I. Glass working                  | J. Sheet work/welding                |                        |
| K. Assembling of parts/components | L. Others (specify in tehcolumn)     |                        |

B.2 How do you evaluate competitiveness of the above components/parts that you are purchasing?

|                      | Satisfied | Fair | <u>Not satisfied</u> |
|----------------------|-----------|------|----------------------|
| (1) Quality          | A         | В    | С                    |
| ② Cost               | A         | В    | С                    |
| (3) Delivery         | A         | в    | С                    |
| (4) Others (specify) | Α         | В    | С                    |

### 15. What kind of parts/materials do you Intend to purchase from local market in the near furutre?

|   | Name of components/parts | B.1 (A-K) Processing Method |
|---|--------------------------|-----------------------------|
| 1 |                          |                             |
| 2 |                          |                             |
| 3 |                          |                             |
| 4 |                          |                             |
| 5 |                          |                             |

.

16. At present, what kind of assistance/cooperation do you provide to your parts suppliers? W

| /hat do you anticipate in the future? | Choose all items applicable to your company. |
|---------------------------------------|--|
|---------------------------------------|--|

|   | Present            | Future              |        | <b>T</b>                 |   |
|---|--------------------|---------------------|--------|--------------------------|---|
| 0 | 1.                 | 11.                 | 1)     | Technical assistance     |   |
|   |                    |                     |        | *Licensing               | *Advisory services                      |
|   | ~ []               | (a [ <sup>-</sup> ] | 0)     | *Drawings/Design         | * R&D                                   |
|   | 2.                 | 12.                 | 2)     | Financial support        |   |
|   |                    |                     |        | * Equity participation   |   |
|   | . [7]              |                     | ~      | * Credit                 |   |
|   | 3.                 | 13.                 | 3)     | Managerial assistanc     | <u>e</u>                                |
|   |                    |                     |        | * Advisory services      |   |
|   | . []               |                     |        | * Dispatch of maange     | ement                                   |
|   | 4.                 | 14.                 | 4)     | <u>Training</u>          |   |
|   |                    |                     |        | * Training in Thailand   |   |
|   | . [7]              |                     |        | * Training in oversea    | S                                       |
|   | 5.                 | 15.                 | 5)     | <u>Supplies</u>          |   |
|   |                    |                     |        | * Materials/parts        | * Facilities                            |
|   | ~ [ <sup>-</sup> ] |                     | 0      | * Die & mould            | * Consignment contract                  |
|   | 6.                 | 16.                 | 6)     | Others                   |   |
|   |                    |                     |        | Specify:                 |   |
|   |                    |                     |        | <del></del>              |   |
|   | 17 What are        | the difficulti      |        | face in evenending p     | urchasing parts/components as a buyers? |
|   |                    |                     |        |                          | npany from the fliowing.                |
|   | ·                  |                     |        | irmation on potential su | •                                       |
|   |                    | -                   |        |                          | up so that penetration is not easy.     |
|   |                    |                     | •      | -                        | rms of quality, cost and delivery.      |
|   |                    | -                   |        | capacity to cope with bi | · -                                     |
|   |                    | -                   |        | contact with the potenti |   |
|   |                    | ers (Specify:       | 011101 |                          | )                                       |
|   |                    | icia (opeen).       |        |                          | ,                                       |
|   | 18. Do vou ki      | now 8UILD S         | ivstem | n for match-making of    | f BOI?                                  |
|   | 1. Ye              | r                   | N      |                          |   |
|   | ·· [] ··           | L                   |        |                          |   |
|   | 19. Do you w       | ant to regist       | er you | r company in the BUI     | LD?                                     |
|   | 1. Ye              | r                   |        |                          | ly registered                           |
|   |                    | L                   |        |                          |   |

#### **IV. FUTURE INVESTMENT**

- 20. Future plan of your production capacity and business. Choose one of the following.
- 1a. ( ) To expand the production capacity. If yes, please specify the following:
  - 1b. When will you implement your expansion plans?
    - a. ( ) 2000 (AD)
    - b. ( ) 2001
    - c. ( ) within two or three years not decided
- 2. ( ) To maintain the existing capacity
- 3. ( ) To decrease the existing capacity
- 4. ( ) Uncertain at present

### 21. Do you have a plan to invest or relocate your factory to a new site?

| 1. | Yes.           | 2.   |         | No.   | 3.   | Under | consideration                         |
|----|----------------|------|---------|-------|------|-------|---------------------------------------|
|    | ll yes, please | spec | ify the | year: | a. ( | )     | 2000 (AD)                             |
|    |                |      |         |       | b. ( | )     | 2001                                  |
|    |                |      |         |       | c. ( | )     | within two or three years not decided |

#### 22. If you relocate your factory site, whre is the new location?

|     | Distric | l Province  |
|-----|---------|---|
|     |         | Zone I Zone II Zone III   |
|     |         |   |
| 23. | What    | is the reason to invest or relocate?  |
| 1.  |         | Better access to your parent company or main clients  |
| 2.  |         | More investment incentives  |
| 3.  |         | Expansion of the production site  |
| 4.  |         | In accordance with the government's guideline for relocaiton  |
| 5.  |         | Better infrastructure (I.e. traffic, transportaiton, industrial water, telecommunications, labor force) |
| 6.  |         | Others (Specify: )  |
|     |         |   |
| 24. | Are ye  | ou looking for a Joint-venture partner(s)?  |
| 1.  |         | Yes. (Country:)   |
| 2.  |         | No.   |
|     |         |   |
| 25. | Freely  | y describe your expectation to a new site in Thalland.  |
|     |         |   |
|     |         |   |
|     |         |   |
|     |         |   |
|     | *****   |   |
|     |         |   |

#### V. OTHRES

26. What kinds of support are you using and/or do you expect from government institutions such as IPC, SUT, if they can provide. Choose one or more applicable to your company.

### Using Expect

| 1.  | ( | ) ( | ) | Corporate Management advice                       |
|-----|---|-----|---|---|
| 2.  | ( | ) ( | ) | Financial Management/Accounting System consulting |
| 3.  | ( | ) ( | ) | Technological guidance                            |
| 4.  | ( | ) ( | ) | Guidance on quality control                       |
| 5.  | ( | ) ( | ) | Training of employees                             |
| 6.  | ( | ) ( | ) | Information services (Technology and marketing)   |
| 7.  | ( | ) ( | ) | Inquiry services (Potential partners and buyers)  |
| 8.  | ( | ) ( | ) | Inquiry services (material suppliers)             |
| 9.  | ( | ) ( | ) | Olhers  |
| 10. | ( | ) ( | ) | Nothing   |

27. What kinds of problems have you faced in using government institutions, programs and facilities in

- 1. ( ) Lack of information about existence of programs and facilities
- 2. ( ) Difficulty in access to them
- 3. ( ) Complicated and time consuming procedure to use them
- 4. ( ) Others
- 28. What was your biggest problem when you established your company. Please describe freely.



۲ . 9 

-

### (สำหรับวิสาหกิจจนาดกลางและจนาดย่อม)

## แบบสอบถามผู้ประกอบการ (ชุด ก.)

| 1.  | ~    | งทั่วไปของกิจการ<br>ชื่อกิจการ  |
|-----|------|---|
|     | 1.   |   |
|     | 2.   | ที่อยู่ สำนักงาน โทรศัพท์   |
|     |      | โรงงาน  |
|     | 3.   | มูลค่าสินทรัพย์ถาวรรวมบาท   |
|     | 4.   | ผู้ถือหุ้น ประกอบด้วย มหาชน% บุคคล%   |
|     | 5.   | ก่อตั้งกิจการเมื่อ พ.ศ. 25  |
|     | 6.   | จำนวนพนักงานทั้งสิ้นคน รวมสมาชิกครอบครัวด้วยคน  |
|     | 7.   | ระดับการศึกษาของพนักงาน ประถมศึกษาคน มัธยมศึกษาตอนต้นค                                  |
|     |      | มัธยมศึกษาตอนปลายคน อาชีวศึกษาขึ้นไปค   |
| 11. | การผ | ลิตและการจัดการ   |
|     | 8.   | ผลิตภัณฑ์หลัก ก เป็น%ของยอดชายภวม   |
|     |      | ข เป็น% ของยอดชายรวม  |
|     |      | ค เป็น% ของยอดขายรวม  |
|     |      | ง เป็น% ของยอดขายรวม  |
|     |      | จ เป็น% ของยอดชายรวม  |
|     | 9.   | ยอดขายในปี 2542 🔲 ก. น้อยกว่า 0.5 ล้านบาท 🛛 🗍 ข.ระหว่าง 0.5 – 1.0 ล้านบาท               |
|     |      | 🔲 ค. ระหว่าง 1 - 2 ล้านบาท 👘 🛄 ง. ระหว่าง 2 - 5 ล้านบาท                                 |
|     |      | 🔲 จ. ระหว่าง 5-10 ล้านบาท 👘 🗍 ฉ มากกว่า 10 ล้านบาท                                      |
|     | 10.  | แนวโน้มของยอดชาย (โดยเปรียบเทียบกับปีก่อน)  |
|     |      | ปี 2539 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ชาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน          |
|     |      | ปี 2540 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ชาดทุนเล็กน้อย จ.ชาดทุนมาก เป็นเงิน          |
|     |      | ปี 2541 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน          |
|     |      | ปี 2542 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน          |
|     | 11.  | รายละเอียดการขาย ก. ยอดขายในประเทศ :% ซึ่งเป็นยอดขายในจังหวัด                           |
|     |      | <u>ข. ส่งออก (ทางอ้อม) :%</u>   |
|     |      | A. ส่งออก (ทางตรง) :%   |
|     | 12.  | ในระยะ 3 ปีที่ผ่าน มีการใช้งานเครื่องจักรและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการผลิต ในอัตราใด        |
|     |      | ปี 2540% ปี 2541% ปี 2542%  |
|     | 13.  | อะไรคือปัญหาหลัก ๆ ที่สำคัญในการดำเนินงาน   |
|     |      | กรุณาเลือกปัญหาเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความรุนแรงของบั |
|     |      | n. ( ) ความยากลำบากในการขอกู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน                          |

|     | <ol> <li>( ) แรงงานมีชีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน</li> </ol>     |
|-----|--|
|     | <ul> <li>ค. ( ) เงินเดือน ค่าร้างเพิ่มสูงขึ้น</li> </ul>                                 |
|     | <ul> <li>ง. ( ) ภาษีน้ำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง</li> </ul>                        |
|     | <ul> <li>จ. ( ) ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค</li> </ul>              |
|     | <ul> <li>จ. ( ) ปริมาณการสั่งชื้อของลูกค้าไม่แน่นอน</li> </ul>                           |
|     | -  |
|     |  |
|     | ช. ( ) ความยากล้ำบากในการหาตลวดใหม่ ๆ  |
|     | ณ. ( ) การขาดคู่ก้าทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้   |
|     | ญ.() อื่นๆ<br>   |
| 14. | อะไรเป็นสาเหตุที่สำคัญของปัญหาทั้งสองข้อ ที่ท่านได้เลือกจากช้อที่ 13. ข้างต้น            |
|     | n. ปัญหา : ความยากลำบากในการขอกู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน                       |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | <ol> <li>ปัญหา : แรงงานมีขีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน</li> </ol> |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | ค. บัญหา : เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น   |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | <ol> <li>ปัญหา : ภาษีน้ำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง</li> </ol>                       |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | <ol> <li>ปัญหา : ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค</li> </ol>             |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | <ol> <li>ปัญหา : ปริมาณการสั่งชื้อของลูกค้าไม่แน่นอน</li> </ol>                          |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | ช. ปัญหา : ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ร่าคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า            |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | ช. ปัญหา : ความยากลำบากในการหาดลาดใหม่ ๆ   |
|     | ศาเหตุ 1. ()   |
|     | 2. ()  |
|     | <ol> <li>มัญหา : การขาดคู่ด้าทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้</li> </ol>                          |
|     | สาเหตุ 1. ()   |
|     |  |
|     | 2. ()  |

E

| ญ. ปัญหา : อื่น ๆ  |   |
|--|---|
| สาเหตุ 1. (  | )   |
| 2. (   | )   |
| 15. บางคำถามเกี่ยวกับเงินทุนที่ท่านได้รับหลังสุ                | Ø   |
| <ol> <li>ท่านได้รับเงินทุนเมื่อใด ปี พ.ศ.2</li> </ol>          | 5   |
| <ol> <li>ทำนนำไปลงทุนอะไร</li> </ol>                           |   |
| 🔲 ชื้อเครื่องจักรและ/หรืออุปกร                                 | ณ์  |
| 🔲 สื้อเทคโนโลยี  |   |
| 🔲 เป็นเงินทุนหมุนเวียน   |   |
| 🛛 อื่นๆ(   | )   |
| 3) เงินทุนชองท่านทั้งสิ้น เป็น                                 |   |
| <ol> <li>จากข้อ 3) ข้างต้น เงินทุนของท่านทั้</li> </ol>        | งสิ้น ประกอบด้วย                              |
| เงินลงทุนของท่านเอง  | พันบาท  |
| เงินกู้ยืม   | พันบาท  |
| 5) ท่านกู้ยืมเงินจากที่ใด                                      |   |
| ก. ธนาคาร ข. บริษัทเงินทุน                                     | ค. ญาติ ง. เพื่อน จ. อื่นๆ                    |
| <ol> <li>เงื่อนไขและเทอมการชำระเงินกู้</li> </ol>              |   |
| n. ระยะเวลาชำระคืน   | ນີ  |
|  | % ต่อปี                                       |
| <i>ค</i> . หลักทรัพย์จำนอง/หลักประกัน                          | ค้ำประกันโดย                                  |
|  | หลักทรัพย์ที่จำนอง                            |
| <ol> <li>กรุณาเลือกเพียงหนึ่งค่ำตอบต่อไปนี้ สำหรับก</li> </ol> | ารวางแผนทางธุรกิจและขีดความสามารถของการผลิตใน |
| อนาคต  |   |
| 1ก. ( ) มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิต                             | at the second                                 |
|  | ะยะเวลาที่จะขยาย ดังกำถามข้างล่าง             |
| ก. ( ) ปี 2543   |   |
| ข. ( ) ปี 2544   | a at  |
|  | ภายในสองหรือสามปีนี้<br>                      |
| 2 ( ) รักษาระดับการผลิตในปัจจุบัน                              |   |
| 3. ( ) ลดระดับการผลิตในปัจจุบันลง                              | 3   |
| 4. ( )ยังไม่แน่ใจ  |   |
| 17. ในขณะนี้ ท่านต้องการเงินกู้หรือสินเชื่อหรือไม              | 1   |
| D 13 D W13   | . <del>Y</del>                                |
| หากท่านตอบว่าใช่ กรุณาตอบกำถามต่อไป                            | <u>រជ</u>                                     |
|  | ร้องการบาท                                    |
| จะนำเงิน/สินเชื่อไปทำอะไร (สวมารถเลือกได้<br>—                 | ไม้จำกัดจำนวนช้อ)                             |
| ก. 🔲 เงินทุนหมุนเวียน  |   |

- ป ชื่อเครื่องจักรและอุปกรณ์
- ค. 🔲 ซื้ออุปกรณ์ตรวจสอบ หรือมาตรตรวจวัด
- ง. 🛛 ซื้อที่ดิน
- ก่อสร้างอาการโรงงาน
- จ. 🔲 กันคว้าวิจัย
- ซ. 🔲 ย้ายโรงงาน
- ซ. 🔲 ซื้ออุปกรณ์/สาธารณูปโภคกำจัดของเสีย
- ณ. 🔲 อื่น ๆ (โปรดระบุ : \_\_\_\_\_)
- 18. อะไรคือข้อยุ่งยากหรือปัญหาที่ท่านประสบ ในการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน กรุณาเลือกเพียง สอง(2) คำตอบ ดังต่อไปนี้
  - 1. 🗋 หลักทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการขอกู้ยืม
  - มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ใช้เอกสารมากและใช้เวลานานในการประเมินคำขอกู้ยืมของท่าน
  - บาคระบบการประกันสินเชื่ออย่างเป็นทางการที่จะช่วยเหลือผู้ที่มีหลักประกันไม่พอเพียง
  - สถาบันการเงินมีทัศนคติในเชิงลบที่จะปล่อยเงินกู้แก่ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
  - สถาบันการเงินไม่จัดเงินกู้ให้เต็มจำนวนกับความด้องการ ด้วอย่างเช่น จัดให้เพียง 80% ของ จำนวนเงินที่ขอกู้ยืม
  - 6. 🛛 อื่น ๆ (โปรดระบุ : \_\_\_\_\_)

19. ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ของท่าน

กรุณาเลือกปัจจัยเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความสำคัญของปัจจัย

| <b>N</b> .  | ราคา                   | <u></u> |
|-------------|------------------------|---------|
| ป.          | คุณภาพ                 |         |
| ก.          | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่  |         |
| ٩.          | การส่งมอบให้ตรงเวลา    |         |
| <b>٦</b> .  | ข้อมูลทางการตลาด       |         |
| จ.          | เกรือข่ายการค้าปลีก    |         |
| б.          | สินเชื่อเพื่อการส่งออก | ·       |
| П.          | การออกแบบ              |         |
| <b>Q</b> J. | เครื่องจักรและอุปกรณ์  |         |
| ល្អ.        | ทักษะของแรงงาน         |         |

20. แหล่งช้อมูลทางธุรกิจที่สำคัญ

(กรุณาเลือกเพียง 3 ข้อข้างล่างที่สามารถประยุกต์กับกิจการของท่านได้ โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตาม

ลำดับความสำคัญ)

| ก. | หอการค้า                  |  |
|----|---------------------------|--|
| Ъ. | ชมรม/หอผู้ผลิตอาชีพต่าง ๆ |  |
| ค. | สภาอุตสาหกรรม             |  |
| 4. | ธนาการพาณิชย์             |  |
| ۹. | บริษัทการค้าต่าง ๆ        |  |

|     | <b>Q</b> .  | ที่ปรึกษา             |                     |                                    | -                                |
|-----|-------------|-----------------------|---------------------|------------------------------------|----------------------------------|
|     | б.          | หน่วยงานราช           | การในท้องถิ่น       |                                    | -                                |
|     | ซ.          | บริษัทอื่น ๆ          |                     |                                    | -                                |
|     | <b>Q1</b> . | อื่น ๆ                |                     |                                    | -                                |
| 21. | ในสำนัก     | งานของท่าน มีเ        | เครื่อง่คอมพิวเตอร์ | ้ส่วนบุคคลหรือไม่                  |                                  |
|     |             | 🛙 ជ                   | 🔲 ដៃជី              |                                    |                                  |
| 22. | ความเพื     | ยงพอหรือการข          | าดแคลนแรงงาน        |                                    |                                  |
|     | ในกิจการ    | ของท่าน กลุ่มลู       | กจ้างหรือพนักงาน    | ปใด ที่มีมากเกินไปหรือขาดแคลน      |                                  |
|     |             | 1 หมายถึง ม           | มากเกินไป           | O หมายถึง ชาดแคลน                  |                                  |
|     | n.          | ผู้บริหา <del>ร</del> |                     |                                    | -                                |
|     | 11.         | เจ้าหน้าที่การ        | ตลาด                |                                    | _                                |
|     | ก.          | เจ้าหน้าที่บัญ        | 7                   |                                    | _                                |
|     | ٩.          | เจ้าหน้าที่ทั่วไ      | ปต่าง ๆ             |                                    | -                                |
|     | ٦.          | วิศวกร                |                     |                                    | -                                |
|     | ኳ.          | ช่างเทคนิค            |                     |                                    | _                                |
|     | ซ.          | แรงงานฝีมือ           |                     |                                    |                                  |
|     | Ъ.          | แรงงานทั่วไป          |                     |                                    | _                                |
| 23. |             | พนักงานใหม่           |                     |                                    |                                  |
|     | เมื่อท่านด่ | ข้องการพนักงาน        | น/แรงงานฝีมือสำห    | เรับจัดตั้งฝ่าย/แผนกใหม่ขึ้นมา ท่า | นมีวิธีจัดหาพนักงาน/แรงงานนี้ได้ |
|     | อย่างไร     |                       |                     |                                    |                                  |

- ฝึกฝนพนักงานเดิมกันภายในกิจการเอง เพื่อให้มีทักษะเพิ่มขึ้น
- ข. ลงโฆษณาหาพนักงานใหม่
- ค. ติดต่อสำนักงานทางด้านแรงงานในท้องถิ่น
- ดึงตัวแรงงานจากกิจการอื่น โดยให้ข้อเสนอที่ดีกว่า
- จ. อื่นๆ
- 24. โปรแกรมการฝึกอบรมแรงงาน

ใครเป็นผู้จัดโปรแกรมการฝึกอบรมให้แก่แรงงานทางท่าน\_\_\_\_\_

- ถ. สถาบันการฝึกอบรมทั่วไป รวมทั้งโรงเรียนต่าง ๆ
- ข. สมาคมทางธุรกิจ
- สถาบันฝึกอบรมของเอกชน
- จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่วนเอง นอกเวลางาน
- จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง ในระหว่างทำงาน (เรียนรู้ไปด้วย ทำงานไปด้วย)
- ฉ. อื่นๆ
- ไม่มีการฝึกอบรม

Č

- III. การสนับสนุนจากกาครัฐ
  - 25. การสนับสนุนประเภทใดที่ท่านได้รับหรือใช้บริการอยู่ และที่คาดหวังว่าจะได้รับจากหน่วยงานของรัฐ เช่น ศูนย์ ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นต้น ท่านสามารถเลือกได้มากกว่าหนึ่งข้อตามราย การข้างล่าง ที่สามารถประยุกต์ใช้กับกิจการของท่านได้

### ได้รับ/ไข้บริการอยู่ กาดหวังว่าจะได้

| 1.  | ( | )    | (   | )  | ข้อแนะนำในเรื่องการจัดการธุรกิจ                          |
|-----|---|------|-----|----|--|
| 2.  | ( | )    | (   | )  | คำแนะนำทางด้านการจัดการทางการเงิน/ระบบบัญชี              |
| 3.  | ( | )    | (   | )  | ข้อเล่นอแนะทางเทคนิค                                     |
| 4.  | ( | )    | (   | )  | ข้อเสนอแนะทางการควบคุมคุณภาพ                             |
| 5.  | ( | )    | (   | )  | การฝึกอบรมพนักงาน  |
| 6.  | ( | )    | (   | )  | บริการด้านข้อมูล (เทคโนโลยีและการตลาด)                   |
| 7.  | ( | )    | (   | )  | บริการให้สอบถาม (ผู้ร่วมทุนที่มีศักยภาพและผู่ซื้อสินค้า) |
| 8.  | ( | )    | (   | )  | บริการให้สอบถาม (ผู้จัดส่งวัตถุดิบ)                      |
| 9.  | ( | )    | (   | )  | อื่น ๆ   |
| 10. | ( | )    | . ( | )  | ไม่มี  |
| :   |   | கு ப |     | h. |  |

 โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว มีปัญหาประเภทใดที่ท่านประสบในการติดต่อหรือใช้บริการหน่วยงานของรัฐ รวมถึงข้อมูล และสาธารณูปโภคต่าง ๆ

| 1. | ( | ) | ขาดข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมหรือสาธารณูปโภคต่าง ๆ ที่หน่วยงานทางภาครัฐมี |
|----|---|---|---|
|    |   |   | อยู่ และพร้อมที่จะให้บริการ   |
| 2. | ( | ) | ความยากลำบากในการเข้าถึง  |
| 3. | ( | ) | ภวามยุ่งยากซับซ้อนและขั้นตอน จ่าง ๆ กินเวลาในการที่จะใช้บริการ        |
| 4. | ( | ) | อื่น ๆ  |

27. ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ท่านได้ประสบในขณะที่จัดตั้งธุรกิจของท่าน โปรดอธิบายโดยอิสระ

ผู้สอบถาม : .....

.

## เลขที่เอกสาร:

۲

8

1

# แบบสอบถามผู้ประกอบการ (ชุด ก.)

| I.  | ាខសូត។<br>1. | ้วไปชองกิ<br>ชื่อกิจการ |                             |   |                             |                        |  |
|-----|--------------|-------------------------|-----------------------------|---|-----------------------------|------------------------|--|
|     | 2.           | ที่อยู่ ส่              | านักงาน_                    |   | โทรศัพเ                     | ۲                      |  |
|     |              |                         |                             |   |                             |                        |  |
|     | _            |                         |                             |   |                             |                        | <u>.                                </u> |
|     | 3.           | -                       |                             | นกระบบ  |                             |                        |  |
|     | 4.           |                         |                             | ย มหาชน(บุคคลทั่ว                               | ไป)% ระหว่                  | างญาติมิตร             | %  |
|     | 5.           |                         |                             | 4. 25 <u> </u>                                  | _                           |                        |  |
|     | 6.           |                         |                             | ัน  | _คน รวมสมาริกคร             | อบครัวด้วย             | คน                                       |
| II. | การผลิม      | ทและการจ                |                             |   |                             |                        |  |
|     | 7.           | ผลิตภัณ                 | ท์หลัก                      |   | เป็น                        |                        |  |
|     |              |                         |                             | ı   | เป็น                        | % 110.                 | ยอดชายรวม                                |
|     |              |                         |                             |   | เป็น                        |                        |  |
|     | 8.           | ยอกชาย                  | ในปี 2542                   | 🔲 ก. น้อยกว่า 0.5 เ                             | ล้านบาท                     | 🛛 ข.ระหว่าง            | 0.5 – 1.0 ล้านบาท                        |
|     |              |                         |                             | 🔲 ค. ระหว่าง 1 – 2                              | : ล้านบาท                   | 🔲 ง. ระหว่าง           | 2 - 5 ล้านบาท                            |
|     |              |                         |                             | 🔲 จ. ระหว่าง 5-10                               | ล้านบาท                     | 🗖 ฉ มากกว่า            | 10 ล้านบาท                               |
|     | 9.           | แนวโน้มร                | เองยอดชาเ                   | ย (โดยเปรียบเทียบกับ                            | เมื่อปี 2541)               |                        |  |
|     |              | ปี 2539                 | 9 ก.กำไรม <sup>-</sup>      | าก ร.กำไรน้อย ค.พอ                              | คุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็ก        | าน้อย จ.ขาดทุนม        | าถ เป็นเงิน                              |
|     |              | ปี 2540                 | ) ก.กำไรม                   | าก ข.คำไรน้อย ค.พอ                              | คุ้มทุน ง.ชาดทุนเล็เ        | าน้อย จ.ขาดทุนม        | าก เป็นเงิน                              |
|     |              | <b>ปี</b> 2541          | <ol> <li>ก.กำไรม</li> </ol> | าก ข.กำไหน้อย ค.พอ                              | คุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็เ        | าน้อย จ.ชาดทุนม        | าก เป็นเงิน                              |
|     |              | ปี 2542                 | 2 ก.กำไรม                   | าก ข.กำไหน้อย ค.พอ                              | คุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็เ        | าน้อย จ.ชาดทุนม        | าก เป็นผืน                               |
|     | 10.          | รายละเอีย               | บดการชาย                    | ก. ยอดขายในประ                                  | ะเทศ :                      | _% ซึ่งเป็นยอดชา       | ายในจังหวัด                              |
|     |              |                         |                             | บ. ส่งออก (ทางย่                                | ้อม) :                      | %                      |  |
|     |              |                         |                             | ค. ส่งออก (ทางต                                 | 193) :                      | %                      |  |
|     | 11.          | ในระยะ                  | 3 ปีที่ผ่าน 3               | มีการใช้งานเครื่องจักร                          | เละอุปกรณ์หลักท <b>ี</b> ่ไ | -<br>ช้ในการผลิต ในข้เ | ส <b>ราโด</b>                            |
|     |              |                         |                             | % បី 2541                                       | •                           |                        |  |
|     | 12.          |                         |                             | ๆ ที่สำคัญในการดำเนื                            |                             |                        |  |
|     |              |                         | •                           | พียง 3 ช้อช้างล่าง โดย                          |                             | าะ 3 เรียงตามลำด้      | ้บความรนแรงของป                          |
|     |              | n. (                    | -                           | เยากลำบากในการขอเ                               |                             |                        |  |
|     |              | TJ. (                   |                             | านมีชีดความสามารถง                              | -                           | -                      | แรงงาน                                   |
|     |              | ы. (<br>А. (            | -                           | ร์เอน คำร้างเพิ่มสูงขึ้น                        |                             |                        |  |
|     |              | -                       |                             | ระม ค.เร เงเกมลูงขม<br>น้ำเช้าวัตถุดิบ ขึ้นส่วน | ส่างคลง                     |                        |  |
|     |              | ۷. (<br>۹. (            |                             | นาเขาวดถุดบ ขนสวน<br>เขาดแคลนเทคโนโลยีเ         | • •                         | กราชกุมปักค            |  |
|     |              | ฑ. (<br>ณ. (            |                             | งขาดแคลนเทคเนเลยเ<br>งณการสั่งชื้อของลูกค้า     |                             | េន អង្គេបមាភ           |  |

| ٦.          | (             | ) ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า   |           |
|-------------|---------------|---|-----------|
| 쎀.          | (             | ) ความยากล้าบากในการหาดลาดใหม่ ๆ                                      |           |
| <b>P</b> I. | (             | ) การขาดหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้                               |           |
| លូ.         | (             | ) อื่นๆ   | ¢         |
| อะไร        | เป็นสาห       | งตุที่สำคัญของปัญหาทั้งสวมข้อ ที่ท่านได้เลือกจากข้อที่ 12. ข้างค้น    | ţ,        |
| n.          | ปัญหา         | : ความยากลำบากในการขอภู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน             |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| ₽.          | ปัญหา         | : แรงงานมีชีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน        |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | _)        |
|             |               | 2. (  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| ñ.          | ปัญหา         | : เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น                                       |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| ٩.          | บัญหา         | i : ภาษีนำเข้าวัตถุดิบ ขึ้นส่วนต่าง ๆ สูง                             |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | ) (       |
|             | •             | 3. (  | ) ``      |
| ۹.          | บัญหา         | า : ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค                  |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| ର.          | <b>ឃីលូ</b> អ | า : ปริมาณการสั่งสื้อของลูกค้าไม่แน่นอน                               |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| T.          | <u> </u>      | า : ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. {  | )         |
|             |               | 3. (  | )         |
| Т.          | ปัญห          | า : ความยากลำบากในการหาตลาดใหม่ ๆ                                     |           |
|             | สาเหตุ        | 1. (  | )         |
|             |               | 2. (  | (         |
|             |               | 3. (  | <b>16</b> |

13.

| ณ. บั           | ญหา : การขาดหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้  |
|-----------------|--|
| สา              | แหตุ 1. ()   |
|                 | 2. ()  |
|                 | 3. ()  |
| <b>ญ</b> . ນັ   | ปัญหา : อื่น ๆ   |
| สา              | แหตุ 1. ()   |
|                 | 2. ()  |
|                 | 3. ()  |
| • •             | เพียงหนึ่งคำตอบต่อไปนี้ สำหรับการวางแผนทางธุรกิจและชึดความสามารถของการผลิตในอนาคต                    |
| •               | ) มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิต   |
| 11              | i. หากท่านเลือกตอบนี้ กรุณาระบุระยะเวลาที่จะชยาย ดังคำถามช้างล่าง                                    |
|                 | ก. () ปี 2543  |
|                 | <u>ช. ( ) ปี 2544</u>  |
|                 | <ul> <li>ค. ( ) ยังไม่ตัดสินใจภายในสองหรือสามปีนี้</li> </ul>  |
| 2 (             | ) รักษาระดับการผลิตในปัจจุบันไว้   |
| 3. (            | ) ลดระดับการผลิตในปัจจุบันลง   |
| 4. (            | ) ยังไม่แน่ใจ  |
| 15. ในขณะนี้ที่ | ่านต้องการเงินกู้หรือสินเชื่อหรือไม่   |
| C               | ] ไร่ 🔲 ไม่ไร่   |
| หากท่าน         | ตอบว่าใช่ กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้  |
| ปร              | ะหาณการเงินกู้หรือสินเชื่อที่ท่านต้องการบาท  |
| สำหรับ          | (สามารถเลือกได้ไม่จำกัดจำนวนช้อ)   |
|                 | 🔲 เงินทุนหมุนเวียน   |
| D.              | 🗖 ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์  |
| ۹.              | 🔲 ซื้ออุปกรณ์ตรวจสอบ หรือมาตรตรวจวัด   |
| ٩.              | 🗖 ส้อที่ดิน  |
| ۹.              | 🗖 ก่อสร้างอาคารโรงงาน  |
| <b>Q</b> .      | 🗖 ค้นคว้าวิจัย   |
| .1.             | 🗋 ย้ายโรงงาน   |
| .1.             | 🔲 ชื่ออุปกรณ์/สาธารณูปโภคกำจัดของเสีย  |
| .ຒ.             | 🗖 อื่น ๆ (โปรดระบุ :)  |
|                 | งยากหรือปัญหาที่ท่านประสบ ในการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน กรุณาเลือกเพียง <del>ส</del> อง(2) คำตอบ |
| ดังต่อไปนี้     |  |
| 1.              | 🗖 หลักทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการขอภู้ยืม   |
| 2.              | 🔲 มีขึ้นตอนที่ยุ่งยาก ใช้เอกสารมากและใช้เวลานานในการประเมินค่าขอภู้ยืมของท่าน                        |
| 3.              | 🔲 ขาดระบบการประกันสินเชื่ออย่างเป็นทางการที่จะร่วยเหลือผู้ที่มีหลักประกันไม่พอเพียง                  |
| 4.              | 🔲 สถาบันการเงินมีทัศนคดิในเชิงลบที่จะปล่อยเงินกู้แก่ผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม               |

.

0

| <b>1</b> .       | คุณภาพ                | . <u></u> |
|------------------|-----------------------|-----------|
| ß.               | การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ |           |
| .4.              | การส่งมอบให้ตรงเวลา   |           |
| .૧.              | ช้อมูลทางการตลาด      |           |
| . อ.             | เครือข่ายการค้าปลีก   |           |
| .1.              | สินเชื่อเพื่อการสงออก |           |
| .1               | การออกแบบ             | <b>_</b>  |
| . <del>ม</del> . | เครื่องจักรและอุปกรณ์ |           |
| .ណ               | . ทักษะของแรงงาน      |           |

18. แหล่งช้อมูลทางธุรกิจที่สำคัญ

(กรุณาเลือกเพียง 3 ข้อข้างล่างที่สามารถประยุกศ์กับกิจการของท่านได้ โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตาม

ลำดับความสำคัญ)

| N.           | หอการค้า                  | <b></b>                                |
|--------------|---------------------------|--|
| <b>1</b> i.  | ชมรม/หอผู้ผลิตอาชีพต่าง ๆ | <u></u>                                |
| A.           | สมาคมอุตสาหกรรม           |  |
| .4.          | ธนาคารพาณิชย์             |  |
| . <b>9</b> . | บริษัทการค้าพาณิชย์ต่าง ๆ |  |
| .9.          | ที่ปรึกษา                 |  |
| .1           | หน่วยงานราชการในท้องถิ่น  |  |
| .1.          | บริษัทอื่น ๆ              |  |
| . D.         | อื่นๆ                     | ······································ |
|              | V 14                      |  |

19. ความมากล้นหรือความขาดแคลนแรงงาน

### ในกิจการของท่าน กลุ่มลูกจ้างหรือพนักงานใด ที่มีมากเกินไปหรือขาดแคลน

|             | I หมายถึง มากเกินไป            | O หมายถึง ขาดแคลน                      |
|-------------|--------------------------------|--|
| n.          | เจ้าหน้าที่ระดับบริหาร         |  |
| <b>H</b> .  | เจ้าหน้าที่การตลาด             | ······································ |
| n.          | เจ้าหน้าที่บัญชี               |  |
| .\$.        | เจ้าหน้าที่ทั่วไปต่าง <b>ๆ</b> |  |
| <b>.</b> ٩. | วิศวกร                         |  |
| <b>.</b> ¶. | ข่างเทลนิล                     |  |
| .1.         | แรงงานมีมือ                    |  |

- .ร. แรงงานทั่วไป
- 20. การจ้างพนักงานใหม่

เมื่อท่านด้องการพนักงาน/แรงงานฝีมือสำหรับจัดตั้งฝ่าย/แผนกใหม่ขึ้นมา ท่านมีวิธีจัดหาพนักงาน/แรงงานนี้ได้ อย่างไร

- ผึกผ่นพนักงานเดิมกันภายในกิจการเอง เพื่อให้มีทักษะเพิ่มขึ้น
- ลงโฆษณาหาพนักงานใหม่
- คิดต่อสำนักงานทางด้านแรงงานในท้องถิ่น
- ดึงตัวแรงงานจากกิจการอื่น โดยให้ข้อเสนอที่ดีกว่า
- จ. อื่นๆ
- 21. โปรแกรมการฝึกอบรมแรงงาน

ใครเป็นผู้จัดโปรแกรมการฝึกอบรมให้แก่แรงงานทางท่าน \_\_\_\_\_

- สถาบันการฝึกอบรมทั่วไป รวมทั้งโรงเรียนต่าง ๆ
- ข. สมาคมทางธุภกิจ
- สถาบันฝึกอบรมของเอกชน
- จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง นอกเวลางาน
- จัดมีกอบรมภายในกิจการของท่านเอง ในระหว่างทำงาน (เรียนรู้ไปด้วย ทำงานไปด้วย)
- ฉ. อื่นๆ
- ไม่มีการฝึกอบรม

### III. การหนับสนุนจากภาครัฐ

22. การสนับสนุนประเภทใดที่ท่านได้รับหรือใช้บริการอยู่ และที่คาดหวังว่าจะได้รับจากหน่วยงานของรัฐ เช่น ศูนย์สง เสริมอุตสาหกรรมภาค มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นต้น ท่านสามารถเลือกได้มากกว่าหนึ่งข้อตามรายการ ข้างล่าง ที่สามารถประยุกต์ใช้กับกิจการของท่านได้

### ได้รับ/ใช้บริการอยู่ ดาดหวังว่าจะได้

| 1.         | ( | ) | ( | ) | ข้อแนะนำในเรื่องการจัดการธุรกิจ                        |
|------------|---|---|---|---|--|
| <b>2</b> . | ( | ) | ( | ) | คำแนะนำทางด้านการจัดการทางการเงิน/ระบบบัญชี            |
| 3.         | ( | ) | ( | ) | ข้อเสนอแนะทางเทคนิค                                    |
| 4.         | ( | ) | ( | ) | ข้อเสนอแนะทางการควบคุมคุณภาพ                           |
| 5.         | ( | ) | ( | ) | การฝึกอบรมพนักงาน                                      |
| 6.         | ( | ) | ( | ) | บริการด้านช้อมูล (เทคโนโลยีและการตลาด)                 |
| 7.         | ( | ) | ( | ) | บริการให้สอบถาม (หุ้นส่วนที่มีคักยภาพและผู้ซื้อสินค้า) |
| 8.         | ( | ) | ( | ) | บริการให้สอบถาม (ผู้จัดส่งวัดถุดิบ)                    |
| 9.         | ( | ) | ( | ) | อื่น ๆ   |
| 10.        | ( | ) | ( | ) | ไม่มี  |

 โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว มีปัญหาประเภทใดที่ท่านประสบในการติดต่อหรือใช้บริการหน่วยงานของรัฐ โปรแกรมต่าง และสาธารณูปโภคต่าง ๆ

| 1. | ( | ) <b>ซ</b> าเ | ลข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมหรือสาธารณูปโกคต่าง ๆ ที่หน่วยงานทางภาครัฐมี |
|----|---|---------------|---|
|    |   | ឧប៉ូ          | และพร้อมที่จะให้บริกา <i>ร</i>                                      |
| 2. | ( | ) AD          | ามยากลำบากในการเข้าถึง  |
| 3. | ( | ) A7          | ามยุ่งยากขับข้อนและขั้นตอนต่าง ๆ กินเวลาในการที่จะใช้บริการ         |
| 4. | ( | ) อื่น        | ٦   |

24. ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ท่านได้ประสบในขณะที่จัดตั้งธุรกิจของท่าน โปรดอธิบายโดยอิสระ

ผู้สอบถาม : .....



,

.

.

 $\cdot$ 

i,