

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาสภาพและปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัวทำด้วยไม้เพื่อการส่งออก ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เจ้าของกิจการของสถานประกอบการเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัวทำด้วยไม้ที่ได้เป็นสมาชิกของกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์จำนวน 118 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ANOVA และวิเคราะห์ความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วย Scheffe Analysis วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

ผลการวิจัยพบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่เป็นสถานประกอบการขนาดเล็กมีลักษณะการลงทุนโดยคนไทยทั้งหมด ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นการรับจ้างผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเอง จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 15 ปีขึ้นไป ตลาดหลักที่ส่งออกผลิตภัณฑ์ คือ สหภาพยุโรป ใช้ช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า คือ การจำหน่ายเอง ลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์เน้นการออกแบบดีไซน์ที่สวยงาม มูลค่ายอดขายในปี 2548 เทียบกับปี 2547 มีมูลค่าที่เท่าเดิมหรือใกล้เคียง สัญญาซื้อขายเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่ใช้สัญญาราคาแบบ F.O.B (Free on Board) ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาธุรกิจส่วนใหญ่เคยเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติระหว่างประเทศ (Trade Show) โดยมีจำนวนครั้งในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติระหว่างประเทศน้อยกว่า 5 ครั้ง เกณฑ์ที่ใช้ในการตั้งราคาสินค้า คือ ตั้งราคาแบบตามต้นทุน ปริมาณการผลิตในปี 2548 เทียบกับ ปี 2547 มีปริมาณที่เท่าเดิมหรือใกล้เคียง แหล่งที่มาของวัตถุดิบในการผลิตส่วนใหญ่มาจากในประเทศทั้งหมด แหล่งที่มาของการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตได้มาจากการคิดค้นขึ้นมาเองทั้งหมด วิธีการในกรณีที่มีการผลิตเร่งด่วนใช้การทำ OT (Over Time) วิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใช้วิธีการสร้างสรรค์ขึ้นมาใหม่ ธุรกิจส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการรับรองมาตรฐานสากลใด ๆ มีการพัฒนาความรู้และการฝึกอบรมพนักงาน โดยการส่งพนักงานไปฝึกอบรมกับหน่วยงานภายนอก เนื้อหาในด้านเทคนิคการผลิตที่ต้องการเพิ่มเติมให้กับช่างฝีมือ คือ การใช้เครื่องจักร วิธีการสร้างขวัญกำลังใจให้แก่พนักงานใช้วิธีการสร้างสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานกับองค์กร

แรงงานช่างฝีมือส่วนใหญ่มาจากการฝึกอบรมขึ้นมาเอง ธุรกิจมีแหล่งเงินทุนมาจากธนาคารพาณิชย์/บริษัทเงินทุนในประเทศ เงินหมุนเวียนในกิจกรรมใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ธุรกิจไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ธุรกิจส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากนโยบายของภาครัฐในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา เรื่องที่ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน คือ การทำตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศให้เป็นที่รู้จัก

ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัวทำด้วยไม้เพื่อการส่งออกโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่ามีปัญหาอยู่ในระดับปานกลางทุกด้านและเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ส่วนใหญ่มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง

การเปรียบเทียบความแตกต่างของระดับปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องใช้บนโต๊ะอาหารและเครื่องใช้ในครัวทำด้วยไม้เพื่อการส่งออก จำแนกตามสภาพทั่วไปของธุรกิจ พบว่า ขนาดของสถานประกอบการที่แตกต่างกันมีระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันจำนวน 8 ข้อ ได้แก่ การบรรจุหีบห่อ ราคาของวัตถุดิบที่ซื้อในประเทศ ปริมาณวัตถุดิบจากต่างประเทศ คุณภาพของวัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศ การส่งมอบวัตถุดิบที่นำเข้าจากต่างประเทศตามกำหนดเวลา ราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต การจัดหา/การหาซื้อเครื่องจักรและการซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักร ลักษณะการดำเนินธุรกิจที่ต่างกันมีระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันจำนวน 1 ข้อ ได้แก่ ราคาของวัตถุดิบที่ซื้อในประเทศ ตลาดหลักที่ส่งออกที่แตกต่างกันมีระดับปัญหาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันจำนวน 3 ข้อ ได้แก่ การบรรจุหีบห่อ การซ่อมแซมบำรุงรักษาเครื่องจักรและความถี่ในการเข้าและออกจากงาน การวิจัยครั้งนี้กำหนดความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

The purpose of this study was to investigate conditions and operation problems of business of wooden tableware and kitchenware industry for exporting. The population of this study was 118 owners of wooden tableware and kitchenware establishments registered as members of the Department of Exporting Promotion, Ministry of Commerce. Questionnaires were used to collect the data. Percentage, arithmetic mean, standard deviation, ANOVA, and Scheffe were employed to analyze the data via SPSS software.

It was found that most establishments were of small size, all of which were invested by Thai people. Their products were made to order and for self-selling. Their business age was 15 years upward. Their main international markets were in European Union. The main sale channel was self-selling. The distinguished characteristic of their products was beautiful design. Compared with the total sale of year 2004, that of year 2005 was similar. The export sales contracts were of free on board type (F.O.B). In the past 5 years, most establishments participated in less than 5 international trade shows. The criterion for setting up the product price was based on invested price. The production quantity of year 2005 was similar to that of year 2004. Raw materials were obtained mostly from local sources. Their technological development was induced by self-research. Over time working was employed for urgent production. New products were always created. Most establishments were not certified by any international standards organizations. Staff development was undertaken by sending employees to be trained in organizations outside. Techniques on operating machines were most needed for skilled workers. The main morale creation was based on building up good relationship between employees and organizations. Most skilled labors were trained by the establishments themselves. The capital source was local commercial banks and investment enterprises. Circulation money was used for buying raw materials. Most establishments were not supported by the Board of Investment (B.O.I) and were affected by the government policy on exchange rate. They needed the government support on making them known to local and international markets.

With respect to the operation problems of the wooden tableware and kitchenware business, it was found, as a whole, by-aspects, and by-items, that they were at a moderate level.

The comparison of the degree of problems encountered by the establishments with different conditions indicated that those with different sizes faced 8 problems at different degree. They were packaging; prices of raw materials from local sources; quantity, quality, and time delivery of imported raw materials; production machinery prices; procurement, and maintenance of machines. Different business operations affected different degree of only one problem which was the price of raw materials from local sources. Different international markets affected different degree of three problems which were packaging, machine maintenance, and frequency of entering and leaving jobs. The statistical significance level of this study was set at .05.