

ชื่อ : นางสาวสุวรรณา สุวรรณบัตร
ชื่อวิทยานิพนธ์ : การศึกษาสภาพการดำเนินงาน ปัญหาและข้อจำกัดของ
ตลาดธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพรไทย
สาขาวิชา : ธุรกิจอุตสาหกรรม
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธำนิษฐ์ ศิลปจารุ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วันชัย ประเสริฐศรี
ปีการศึกษา : 2547

บทคัดย่อ

168767

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงาน ปัญหาและข้อจำกัดของผู้ประกอบการในการดำเนินงานของตลาดธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพรไทย กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้คือผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพร ที่ได้มีภาระกิจทะเบียนไว้กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 253 ราย โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test, ANOVA และวิเคราะห์ความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วย Scheffe Analysis การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ผลิตสบู่ ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำยอดขายให้กิจการได้สูงที่สุด ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทำกำไรให้กิจการมากที่สุดคือแชมพูสระผม สำหรับกลยุทธ์การตั้งราคาใช้วิธีตั้งราคาตามคุณภาพ จัดจำหน่ายผ่านงานนิทรรศการ คำนึงถึงทำเลที่สะดวกต่อลูกค้าเป็นสำคัญ ใช้ส่วนลดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ขมีนชั้นเป็นวัตถุดิบในการผลิตที่มีการใช้มากที่สุด โดยจะซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ยังพบว่าวัตถุดิบจะมีอายุการจัดเก็บที่สั้นหมดอายุเร็ว เสียหาย มีการใช้ข้อมูลความต้องการจากลูกค้าในการวางแผนการผลิต เมื่อต้องการพัฒนาสูตรการผลิตใหม่ ๆ จะศึกษาด้วยตนเองโดยอาศัยประสบการณ์ มีการนำระบบบริหารคุณภาพแบบเบ็ดเสร็จมาใช้ในการควบคุมคุณภาพ โครงสร้างเงินทุนของกิจการจะเป็นในลักษณะมีหนี้สินมากกว่าทุน โดยกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน สำหรับผลการดำเนินงานในปัจจุบันมีรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย ระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 5 ปี บริหารเงินทุนหมุนเวียนด้วยวิธีเร่งกระแสเงินสดรับเข้า/ชะลอเงินสดจ่ายออก ผู้มีอำนาจในการกำหนดเป้าหมายของกิจการคือผู้บริหารสูงสุด บริหารงานในแนวระนาบ มีการรายงานทุกขั้นตอนการปฏิบัติงาน มีการวางแผนงานโดยกำหนดเป็นวัตถุประสงค์กว้าง ๆ ครอบคลุมทั้งกิจการ ประเมินแผนธุรกิจโดยกำหนดช่วงเวลาที่แน่นอน สำหรับการพัฒนาความรู้และฝึกอบรมพนักงานใช้การฝึกฝนในระหว่างการทำงาน มีการสร้างสัมพันธ์อันดีระหว่างพนักงานกับองค์กรอยู่เสมอ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาปริญญาตรี เคยผ่านการบริหารธุรกิจอื่นมาก่อน ผู้ประกอบการต้องการความรู้

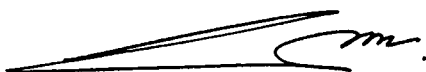
168767

เพิ่มเติมในด้านกฎหมาย โดยจะศึกษาเองจากตำราวิชาการ ผู้ประกอบการต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการทำตลาดทั้งในและต่างประเทศให้เป็นที่ยอมรับ รวมถึงในเรื่องของการเพิ่มมาตรการควบคุมการนำเข้าเครื่องสำอางเคมี เนื่องจากการลดภาษีนำเข้าเครื่องสำอางเคมี มีผลกระทบต่อธุรกิจมากที่สุด ภาครัฐควรประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ด้านสมุนไพรแก่ประชาชนโดยทั่วไป เพื่อให้เกิดการยอมรับ ซึ่งจะมีผลทำให้ยอดขายเครื่องสำอางสมุนไพรไทยเพิ่มมากขึ้น

ปัญหาและข้อจำกัดที่ผู้ประกอบการพบโดยภาพรวม 5 อันดับแรก ได้แก่ คุณภาพวัตถุดิบไม่คงที่ ภาครัฐยังไม่มียุทธศาสตร์สนับสนุนการทำตลาดต่างประเทศอย่างจริงจัง การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ใช้ต้นทุนสูง การลดภาษีนำเข้าเครื่องสำอางเคมีทำให้เครื่องสำอางสมุนไพรไทยแข่งขันไม่ได้ ขาดการสนับสนุนการวิจัยจากภาครัฐ

สำหรับการเปรียบเทียบระดับความสำคัญของปัญหา จำแนกตามสภาพธุรกิจพบว่า ด้านประเภทธุรกิจ มีความแตกต่างกัน 9 รายการ ด้านลักษณะการดำเนินธุรกิจ มีความแตกต่างกัน 8 รายการ ด้านระยะเวลาดำเนินงาน มีความแตกต่างกัน 6 รายการ และด้านจำนวนพนักงานมีความแตกต่างกัน 8 รายการ การวิจัยครั้งนี้กำหนดความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

(วิทยานิพนธ์มีจำนวนทั้งสิ้น 239 หน้า)



ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

Name : Miss Suwanna Suwanbat
Thesis Title : A Study of Operation Conditions, Problems and Limitations of Thai Herbal
Cosmetic Business
Major Field : Industrial Business
King Mongkut's Institute of Technology North Bangkok
Thesis Advisors : Assistant Professor Tanin Silpjaru
Assistant Professor Dr. Wanchai Prasertsri
Academic Year : 2004

Abstract

168767

The purpose of this study was to investigate operation conditions, problems, and limitations of Thai herbal cosmetic business. The subjects of the study were 253 Bangkok herbal cosmetic entrepreneurs registering with the Department of Business Development. Questionnaires were used to collect the data. Percentages, arithmetic mean, standard deviation, Chi-square, t-test, ANOVA, Scheffe analysis were employed to analyze the data via SPSS for Window software.

The study revealed that most entrepreneurs manufactured soaps, the major product that could gain the highest income. The products yielding profits the best was shampoo. The price set up was made according to the product quality. Sale was normally made through exhibitions. Customers' convenience was emphasized. Discount was used to accelerate the sale. Curcuma Zedoaria purchased from sale representatives was a raw material used the most. Most raw materials had short life, expired very fast, and easily spoiled. Manufacturing plan was based on information of customers' need. In developing new formula, the informants articulated that they did the self-study, using their own experiences. Autonomous administration system was employed to control the product quality. Regarding financial status, the study unveiled that establishments' debts surpassed the investment fund. Loans from commercial banks were used as circulation investment. Income exceeded payment. The break even point period was within 5 years. Circulation capital was administered by accelerating in coming cash / delaying out going cash. The top rank executives had an absolute power to linearly administer the establishments. Every steps of work had to be reported. Planning was made in terms of general objectives covering the whole business. The business assessment was made at a particular time. In service training was undertaken to train and promote the employees. Good relationship between employees


168767

and the organizations was regular promoted. Most entrepreneurs had a Bachelor's Degree and experienced some other business before. They still needed more knowledge of laws. Usually they studied the textbooks by themselves. In addition, the entrepreneurs would like the government to find more domestic and international markets for them, and to have more measures to control the imported cosmetics. Tax reduction of those cosmetics highly affected their business. The government sector should do more public relation on Thai herbal cosmetics so that people knew and accepted them. The total sale, hence, could be increased.

With regard to problems and limitations encountered by the entrepreneurs, the top five of them included the inconsistency of raw material quality, lack of government's sincere support in extending the international markets, high cost of advertisements via media, tax reduction of imported cosmetics resulting in Thai herbal cosmetics' inability to compete with, and lack of government support in research work.

In addition, the comparison of the significant levels of the problems encountered by the establishments of different backgrounds revealed 9 differences by business conditions, 8 by business operations, 6 by business age, and 8 by the number of employees. The significance of the study was set at the level of .05.

(Total 239 pages)

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Amin', is written over a horizontal line. The signature is stylized with a large, sweeping initial 'A'.

Chairperson