

สรุปปัญหาและข้อเสนอนะ

จากการสำรวจฯ ปัญหาในการดำเนินงานที่สำคัญของผู้ประกอบการผลิตสี สามารถที่
จะสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหา เรื่องคุณภาพสีที่ไม่มีมาตรฐานขั้นต่ำที่แน่นอน
2. ปัญหา เรื่อง วัสดุดิบที่ไม่สามารถผลิตในประเทศมีราคาสูง
3. ปัญหา เรื่องการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันมีมาก
4. ปัญหา เรื่องทุนหมุนเวียนไม่พอ
5. ปัญหาพนักงานยังขาดทีมเทก้าร่างกายและกำลังใจให้กับงาน

ปัญหา เรื่องคุณภาพสีที่ไม่มีมาตรฐานขั้นต่ำที่แน่นอน

คุณภาพสี ยังไม่มีมาตรฐานขั้นต่ำที่แน่นอน สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์ กระทรวง-
อุตสาหกรรม ยังกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์สี ยังกำหนดไม่แล้วเสร็จ อยู่ในระหว่างดำเนินการ
และยังไม่ได้อนุญาตให้ผู้ประกอบการฯ ขอเครื่องหมายรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ของตนได้ มีผลกระทบ
ทำให้ผู้ประกอบการผลิตสีมีปัญหายุ่งยากในการกำหนดมาตรฐานสีที่ตนผลิต เนื่องจากการแข่งขันมี
มาก และทำให้ผู้บริโภคถูกหลอกซื้อสีที่มีคุณภาพไม่เหมาะสมกับราคาได้ง่าย

ข้อเสนอนะ

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ควรรับกำหนดคุณภาพ
ของผลิตภัณฑ์สีและให้ผู้ประกอบการผลิตสีขออนุญาตใช้เครื่องหมายรับรองคุณภาพสีได้ เพื่อเป็นหลัก
ประกันในผลิตภัณฑ์ของตน ให้ผู้บริโภคทราบ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการดำเนินงาน
ทางด้านการผลิตและการตลาดของกิจการนั้น รวมทั้งเพื่อผลประโยชน์ต่อผู้บริโภคได้ใช้สีที่มี
ราคายุติธรรมด้วย

ปัญหา เรื่อง วัตถุดิบที่ไม่สามารถผลิตในประเทศมีราคาถูก

ดังกล่าวแล้วว่า วัตถุดิบที่ใช้ในการทำสบู่บางอย่างไม่สามารถจะผลิตได้ในประเทศ จึงเป็นผลกระทบต่อการค้าเงินงานของผู้ประกอบการ ในแง่ของกิจการที่ไม่สามารถสั่งซื้อได้ในราคาที่ถูกเท่ากับกิจการที่มีกำลังทรัพย์ที่ซื้อได้จำนวนมาก และมีราคาถูก ทั้งนี้เนื่องจากวัตถุดิบเป็นต้นทุนที่สำคัญของการผลิต จากกรณีสอบถามผู้ประกอบการต่าง ๆ ต้นทุนวัตถุดิบ คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์หรือมากกว่าของต้นทุนการผลิตทั้งหมด อีกทั้งมีผลกระทบต่อผู้บริโภค ที่จะต้องใช้สัที่มีราคาถูก เนื่องจากวัตถุดิบนำเข้าที่สูง ซึ่งอยู่ระหว่าง 10-40 %

ข้อเสนอแนะ

1. รัฐบาลควรส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ผลิตวัตถุดิบที่ยังไม่มีการผลิตในประเทศ โดยเฉพาะวัตถุดิบที่ใช้มากในการผลิต
2. รัฐบาลควรลดกำแพงภาษีของวัตถุดิบที่ผลิตไม่ได้ในประเทศ ให้ต่ำกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

ปัญหา เรื่อง การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการมีมาก

เนื่องจากมีผู้ประกอบการผลิตสัมีมาก ฉะนั้นการแข่งขันจึงมีมาก และมีบางกิจการที่ปลอมแปลงสินค้าของตน โดยผลิตสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ แต่ปิดตราของโรงงานที่ผลิตสัคุณภาพดี ทำให้ผู้ซื้อเข้าใจผิด รวมทั้งบางกิจการเสียบภาษีไม่ถูกต้อง ทำให้เกิดการได้เปรียบต่อการแข่งขันต่อผู้ประกอบการที่เสียบภาษีถูกต้อง

ข้อเสนอแนะ

1. รัฐบาลควรดำเนินการปรับปรุงระบบการศุลกากรเพื่อเก็บภาษีต่อผู้ประกอบการที่เสียบภาษีไม่ถูกต้อง รวมทั้งควรมีบทลงโทษผู้ปลอมแปลงสินค้าของกิจการอื่น เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมในการแข่งขัน
2. รัฐบาลควรระงับการอนุญาตให้ตัวโรงงานผลิตสัใหม่ เพราะขณะนี้โรงงานผลิตสั

ประเภทต่าง ๆ อยู่แล้วถึง 101 โรงงาน ซึ่งแข่งขันกันทั้งในด้านการตลาดและราคา อันเป็นผลเสียต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ

3. การแก้ปัญหาค่าแข่งขันมีมากนั้น ผู้ประกอบการผลิตแต่ละแห่งจะต้องติดตามวิเคราะห์ การดำเนินงานของกลุ่มแข่งขัน เพื่อเตรียมกลยุทธ์ไว้ตอบโต้ เพื่อที่จะรักษาและแบ่งสัดส่วนตลาดของตนไว้ ซึ่งหลักเกณฑ์ที่จะนำมาวิเคราะห์กลุ่มแข่งขันโดยทั่วไปเรามอง 2 แนวคือ

3.1 การวิเคราะห์ว่าใคร เป็นคู่แข่งและคู่แข่งที่เข้าตลาดใหม่ คือ ใครโดยดูจาก

- ก. ใครที่มุ่งเข้าตลาดเหมือน ๆ กับตลาดของเราโดยมุ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน
- ข. ใครจะขายสินค้าในตลาดของเรา และขยายไปสู่ลูกค้าที่เรามุ่งไปหา
- ค. ใครเพิ่มการแข่งขันไปสู่ลูกค้าอื่น ๆ อีกด้วย
- ง. ใครที่ดำเนินงานแบบเหมือนน้ำหรือไต้ฟ้า อันเป็นผลให้สินค้าของเรามียอดขายตก

3.2 การวิเคราะห์ว่าเขาแข่งขันกันอย่างไร โดยดูจาก

- ก. อะไรเป็นกลยุทธ์ของกลุ่มแข่งขัน เรามองได้ลำบากมาก เพราะข้อมูลเรามีน้อย ซึ่งโดยมากคู่แข่งก็จะพยายามปิดบังกัน เพราะถ้าใครรู้ก็อาจจะเตรียมกลยุทธ์ไว้โจมตีเอาได้ วิธีที่ทำคือ พยายามประเมินผลของคู่แข่งในแง่การกำหนดธุรกิจในกลุ่มลูกค้าว่ามีความเจริญก้าวหน้าแค่ไหนทางด้านเทคโนโลยี ทางตลาด ถ้าเราสามารถวิเคราะห์ไปถึงการบริหารการขาย รายได้สุทธิ, ROI, นโยบายการผลิต, การซื้อ, งบประมาณด้านต่าง ๆ ก็พอจะรู้กลยุทธ์ของกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น

¹ สัมบูรณ์ ศิริสุพรรณพิบูล "รายงานประกอบการเรียนวิชา Business and Its Environment" กรุงเทพมหานคร : คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ภาคต้น 2524

ข. คู่แข่งขันกำลังทำอะไร เราจะมองผลที่กำลังเกิดขึ้นจากข้อมูลต่าง ๆ ตัวอย่าง การโฆษณา ینگส่วนใหญ่เราวิเคราะห์ตัวเลขการโฆษณาในอดีตของคู่แข่งกัน โดยศึกษา ดูจาก

- คู่แข่งขันแต่ละรายใช้งบประมาณโฆษณาอย่างไร
- ใช้งบประมาณในเขตไหน, ส่วนกลางหรือส่วนภูมิภาค, หรือทั่วประเทศ
- ใช้โฆษณาประเภทไหนบ้าง
- สื่อโฆษณารายไหนบ้าง
- มีกลยุทธ์ในการใช้สื่อโฆษณาต่าง ๆ ที่เลือกสรรแล้วนั้นอย่างไร

2.3 อะไรคือ จุดเด่นและจุดอ่อนของคู่แข่งกัน โดยการเปรียบเทียบปัจจัยแต่ละวัน เช่น

- ผลิตรถยนต์ และคุณภาพของสินค้า
- มุ่งไปที่ลูกค้าแบบใด, ช่องทางการกระจายสินค้า
- ความสามารถทางการตลาด
- การปฏิบัติงาน และการกระจายตัวสินค้า
- ตำแหน่งทางการตลาด
- ความสามารถทางการเงิน
- การบริหารและการใช้ทรัพยากรมนุษย์
- ต้นทุนและมีการเปลี่ยนแปลงเทคนิคต่าง ๆ ตามเวลาได้อย่างไร

2.4 การกระทำของคู่แข่งกันที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

การตอบโต้คู่แข่ง เป็นสิ่งที่เราจะต้องทำหลังจากเราวิเคราะห์หากกลยุทธ์ได้เปรียบ

ร้อยแล้ว

- ตอบโต้การเปลี่ยนแปลงนั้นได้ดำเนินไปตามสภาพแวดล้อมภายนอก และ

ตลาดการค้า

- ตอบโต้คู่แข่งที่กำลังเคลื่อนตัวว่า จุดไหนที่เขาอ่อนแอ เราก็โจมตี

จุดนั้นก่อน

ปัญหา เงินทุนหมุนเวียนไม่พอ

สำหรับปัญหาเรื่องการเงิน กิจการส่วนมากให้ความเห็นว่า มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ เนื่องจากลูกค้าของกิจการส่วนใหญ่ต้องการเครดิตนาน และเก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ตามกำหนดเวลา

ข้อเสนอแนะ

ผู้บริหารทางด้านการเงินของกิจการ จะต้องวางแผนทางด้านการเงินที่จะต้องใช้ในการดำเนินงาน และจัดท่างงบประมาณเงินสดขึ้น เพื่อช่วยในการวางแผนว่าในช่วงระยะเวลาที่พิจารณา นั้น จะได้รับเงินมาเป็นจำนวนเท่าใด เมื่อใด และจะต้องใช้จ่ายไปในทางใดบ้าง เมื่อใด เท่าใด เพื่อจะสามารถที่จะดำเนินงานทางด้านการเงินอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อย่างเช่น เดือนนี้ คาดว่าจะต้องใช้เงินจำนวน 5 ล้านบาท แต่เมื่อเราดูรายรับของบริษัทแล้วมีแค่ 4 ล้านบาท ผู้บริหารการเงินจะต้องจัดหาเงินส่วนที่เหลืออีก 1 ล้านบาท โดยการวางแผนการกู้ยืมไว้ล่วงหน้าเพื่อสามารถนำเงินจำนวนนั้นมาใช้ได้ในเวลาที่ต้องการ และมีผลประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด

ปัญหา เรื่องพนักงานยังขาดการทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจให้กับงาน

กิจการนี้โดยทั่วไป ตามที่สำรวจฯ ให้ความเห็นเกี่ยวกับปัญหาด้านบุคคลากร คือ พนักงานของกิจการดำเนินงานไม่เต็มความสามารถของตนเอง ทำให้ผลผลิตของกิจการมีปริมาณไม่เท่ากับที่คาดว่าจะ เป็น

ข้อเสนอแนะ

ผู้ที่มีรับผิดชอบทางด้านบุคคลากรของกิจการ จะต้องศึกษาถึงความต้องการของพนักงานของกิจการ จัดหน้าที่งานให้เหมาะสมกับความสามารถของพนักงาน ศึกษาวิธีการจูงใจต่าง ๆ ที่จะกระตุ้นให้พนักงานของตมทำงานที่ต้องการ เพื่อจะดำเนินการจูงใจให้พนักงานทำงานอย่างเต็มความสามารถ ตามกำลังทรัพย์ของแต่ละกิจการสามารถจะอำนวยความสะดวก รวมทั้งเปรียบเทียบ การสนองความต้องการต่อพนักงานของบริษัทอื่น ๆ เพื่อที่จะมาปรับปรุง เปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมกับตลาดแรงงาน และดำเนินงาน

การรณรงค์รักษาพนักงานให้มีสุขภาพดีทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่งรายละเอียดต่าง ๆ เหล่านี้ ผู้วิจัยได้เสนอไว้แล้วในตอนที่ 6

ทัศนคติของผู้ประกอบการผลิตสี

ทัศนคติของผู้ประกอบการผลิตสีเท่าที่ให้ความเห็นมานั้น เสนอให้มีการจัดตั้งสมาคมผู้ประกอบการผลิตสีขึ้น เพื่อวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทางด้านเทคโนโลยีร่วมกัน เพื่อยกระดับเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมสีให้ดีขึ้น
2. เพื่อร่วมมือกันกำหนด คุณภาพสีให้มีมาตรฐานและร่วมมือกันแนะนำเกี่ยวกับการใช้สีให้ถูกต้องต่อผู้บริโภค เพื่อประโยชน์ต่อผู้บริโภคเอง

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย