

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

จากการออกแบบสอบถามในบทที่ 4 เกี่ยวกับเครื่องปรับอากาศที่ใช้อยู่ตามอาคารบ้านเรือนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ราย พบว่าเป็นผู้ที่มีเครื่องปรับอากาศใช้เพียง 202 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.5 ซึ่งเป็นจำนวนที่ใกล้เคียงกับจำนวนผู้ที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศและทั้งสองประเภทผู้ตอบเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง สำหรับผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านนั้นมีอาชีพรับจ้างมากที่สุด โดยส่วนใหญ่จะเป็นพวกที่ทำงานรัฐวิสาหกิจ และธนาคาร จำนวนเครื่องปรับอากาศที่มีภายในบ้านจำนวน 1 เครื่อง มีมากที่สุดและมากกว่าผู้ประกอบอาชีพอื่น ๆ มาก อาชีพอื่น ๆ ได้แก่ ช่างเสริมสวย แม่บ้านและนักศึกษาผู้ซึ่งจะมีรายได้อยู่ในช่วงระหว่าง 5,001-10,000 บาทมากที่สุด ผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านที่มีจำนวน 1 เครื่องนั้นมักจะคิดไว้ในห้องนอน สำหรับยามพักผ่อนในเวลากลางคืนเป็นส่วนมาก ยี่ห้อที่ซื้อครั้งหลังสุดมักจะเป็นยี่ห้อเฟดเดอร์ (Fedder) มากที่สุด เหตุผลเพราะว่ายี่ห้อเฟดเดอร์มีราคาถูกกว่ายี่ห้ออื่น ประกอบกับมีพนักงานขายโดยตรงจากบริษัทผู้จัดจำหน่าย พนักงานขายจะเป็นผู้แนะนำและชักจูงให้ผู้บริโภคซื้อ เพราะจากการออกแบบสอบถามส่วนใหญ่มักจะซื้อจากร้านที่คุ้นเคย และรู้จักกันหรือเพื่อนฝูงแนะนำ

ผู้ตอบที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศนั้นจะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวมากที่สุด และมีรายได้อยู่ระหว่าง 5,001-10,000 บาท เหมือนกัน ส่วนใหญ่มีโครงการที่จะซื้อเครื่องปรับอากาศมาใช้ในอนาคตมากกว่าจำนวนผู้ตอบที่ไม่มีโครงการจะซื้อเครื่องปรับอากาศ

ผู้ที่นำเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านนั้น ในการเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศมักจะปรึกษาหารือกับคู่สมรสและบิดามารดาหรือญาติพี่น้องและเพื่อนฝูงที่ใกล้เคียง และมักจะชอบซื้อเป็นเงินสดมากที่สุด

ขนาด (บี ที ยู) ของเครื่องปรับอากาศที่นิยมมากที่สุดที่ใช้ตามอาคารบ้านเรือนที่อยู่อาศัยโดยทั่วไป จะมีขนาดไม่เกิน 12,000 บี ที ยู ถึง 16,000 บี ที ยู เพราะเป็นขนาดที่จะใช้ตามบ้านเรือนที่มีพื้นที่ใกล้เคียงกันในแต่ละห้อง ส่วนแบบของเครื่องปรับอากาศที่นิยมกันมากที่สุดในขณะนี้คือแบบแยกส่วน (Split type) เพราะเป็นแบบใหม่ล่าสุดและเครื่องเดินเงียบเมื่อเวลาทำงานมากกว่าแบบหน้าต่าง

ระยะเวลาของการรับประกันส่วนใหญ่ผู้ใช้มักจะบอกว่าอยากจะมีให้มีการรับประกันในช่วงระยะเวลา 1 ปีถึง 3 ปีมากที่สุด และมักจะชอบเครื่องปรับอากาศที่มีการรับประกันมากกว่าเพราะลดการเสี่ยงที่ผู้ซื้ออาจจะซื้อผลิตภัณฑ์ที่ไม่ดีไปใช้

สำหรับผู้คนที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้าน แต่เป็นพวกที่มีโครงการจะซื้อเครื่องปรับอากาศทั้งใจจะซื้อยี่ห้อ แควเรียร์มากที่สุดและชอบที่จะซื้อเป็นเงินสดเพราะเห็นว่าทำให้ไม่มีพันธะในการจ่ายเงิน เหตุผลที่ให้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โดยระบุยี่ห้อขึ้นเพราะเชื่อในคุณภาพ ความคงทนถาวร และเครื่องเดินเงียบ

ส่วนผู้คนที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านและไม่มีโครงการที่จะซื้อเครื่องปรับอากาศในอนาคตให้เหตุผลว่ายังมีงบประมาณไม่เพียงพอมากที่สุด รายได้ของกลุ่มคนพวกนี้มักจะต่ำกว่า 5,000 บาท คืออาชีพรับราชการหรือถ้าผู้มีรายได้สูงกว่า 10,000 บาทขึ้นไปมักจะกลัวเปลืองไฟ

1. ค่านักวผลิตภัณฑ์

เป็นสิ่งสำคัญมากจากการออกแบบสอบถาม เพราะส่วนใหญ่ผู้ซื้อยอมคำนึงถึงค่านักวผลิตภัณฑ์ในค่าน

1.1 แบบของเครื่องปรับอากาศ ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาชนิดเครื่องปรับอากาศในประเทศส่วนใหญ่ขายเครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วน (Split type) มากกว่าแบบหน้าต่าง (Window type) ประมาณร้อยละ 70 ของเครื่องปรับอากาศที่ขายกันเป็นแบบแยกส่วนทั้งนั้น ทั้งนี้เพราะแบบแยกส่วนนั้นไม่มีเสียงดังน่ารำคาญ จนบางที่ไม่รู้เลยว่าภายในห้อง

1.2 คุณสมบัติของเครื่องปรับอากาศ เกี่ยวกับค่าคุณภาพ ความคงทนถาวร การประหยัดไฟ และไม่มีเสียงรบกวน ตัวผลิตภัณฑ์จะประกอบขึ้นเป็นพิเศษที่ให้ความคงทนถาวร เช่น ใช้ไฟเบอร์กลาส หรือเหล็กพิเศษประกอบเป็นทวดึง ให้ความเป็นสม่ำเสมอ มีระบบอัตโนมัติตัดไฟฟ้าไ้เองในตัว หรือมีการปรับอุณหภูมิด้วยระบบรีโมท

มีทั้งแบบแขวนข้างฝา แบบติดตั้งพื้นและแบบติดเพดาน ตลอดจนมีความเป็นสูง และสวยงาม รูปร่างกระทัดรัด

1.3 สี มีหลายสี เช่น สีขาว สีครีม สีเขียว ที่เย็นตาและสีไม้

1.4 ขนาดของเครื่องปรับอากาศในปัจจุบันพบว่าผู้นิยมเครื่องปรับอากาศแบบแยกส่วนขนาด 10,000-20,000 บี ที ยู ก่อซื้อไว้มากที่สุด จากผู้ตอบแบบสอบถามเพราะบ้านเรือนของผู้คนส่วนใหญ่จะมีพื้นที่ห้องใกล้เคียงกันมาก และมักจะติดไว้ในห้องนอน ซึ่งส่วนใหญ่มักจะใช้เครื่องปรับอากาศแบบหน้าต่างขนาด 8,000-16,000 บี ที ยู ก่อซื้อไว้มาก

2. ด้านราคา สิ่งที่บริโภคจะคำนึงถึง เป็นอันดับรองจากคุณภาพก็คือ ราคาจากการตอบแบบสอบถามผู้ใช้ส่วนใหญ่พอใจราคาในช่วงระหว่าง 10,000-20,000 บาท ต่อขนาด 12,000 บี ที ยู

3. ด้านช่องทางจำหน่าย สถานที่ผู้ตอบนิยมซื้อเครื่องปรับอากาศมากที่สุด คือร้านค้าตัวแทนจำหน่าย ปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้ผู้ตอบชอบซื้อจากสถานที่นั้น ๆ เพราะเป็นร้านที่มีราคาของเครื่องปรับอากาศถูกกว่าร้านอื่น ๆ หรืออาจจะเป็นร้านที่รู้จักกัน

4. การส่งเสริมการขาย ผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านคำนึงถึง และเป็นสาเหตุที่สนับสนุนในการซื้อเครื่องปรับอากาศมาก คือการลดราคา

สื่อโฆษณาที่ผู้ตอบทั้ง 2 กลุ่ม คือผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศอยู่แล้ว และผู้ตอบที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศ แต่มีโครงการที่จะซื้อในอนาคตเห็นโฆษณาเครื่องปรับอากาศมากที่สุดก็คือโทรทัศน์ รองลงมาคือหนังสือพิมพ์

ผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านรวมกับผู้ตอบที่ไม่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านแต่มีโครงการที่จะซื้อเครื่องปรับอากาศได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยต่าง ๆ ของเครื่องปรับอากาศในด้าน "คุณภาพ" รองลงมาได้แก่ "การประหยัดไฟ" ราคาและอื่น ๆ ตามลำดับ

ส่วนความสนใจที่จะซื้อเครื่องปรับอากาศเครื่องใหม่ในช่วงเวลานั้นส่วนใหญ่มักจะตอบว่าในช่วงที่มีโปรแกรมการส่งเสริมการขายด้วยวิธีการลดราคา และชอบที่จะให้มีการรับประกันด้วย

ผลการทดสอบสมมติฐาน

1. สมมติฐานข้อที่ 1 ราคาและยี่ห้อเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศ

เมื่อพิจารณาข้อมูลตารางที่ 9 ผู้ตอบที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านให้เหตุผลในการตัดสินใจซื้อเครื่องปรับอากาศโดยให้ความสำคัญกับปัจจัยในด้านคุณภาพเป็นอันดับแรก รองลงมาคือปัจจัยด้านราคา และในด้านชื่อยี่ห้อมาเป็นอันดับสาม

ตารางที่ 23 ซึ่งเป็นการให้ความสำคัญแก่ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งในระดับน้อยที่สุด น้อยปานกลาง มากและมากที่สุด โดยมีการถ่วงน้ำหนักและหาค่าเฉลี่ยของปัจจัยต่าง ๆ จะได้ปัจจัยในด้าน "คุณภาพ" มาเป็นอันดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ 4.35 ซึ่งอยู่ในระดับค่อนข้างดีมาก ปัจจัยด้าน "ราคา" มาเป็นอันดับสองคือ มีค่าเฉลี่ย 4.23 ซึ่งอยู่ในระดับค่อนข้างดีมากเช่นกัน และการประหยัดไฟมาเป็นอันดับสามได้ค่าเฉลี่ย 4.11 อยู่ในระดับที่ดีด้วย

จากตารางที่ 27 ผู้ตอบให้ความสำคัญกับรายการส่งเสริมการขายทางด้าน "การลดราคา" มากที่สุด มีจำนวน 174 ราย (70.2%) จาก 248 ราย

สรุป ดังนั้น "ราคาและคุณภาพนั้นเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อเครื่องปรับอากาศมากกว่าราคาและยี่ห้อ"

2. สมมติฐานข้อที่ 2 ผู้บริโภคชอบซื้อเครื่องปรับอากาศจากผู้ผลิต

จากตารางที่ 14 แหล่งที่ผู้ตอบแบบสอบถามชอบไปซื้อเครื่องปรับอากาศมากที่สุดคือร้านตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เมื่อคิดเป็นร้อยละ 67.3 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามชอบซื้อจากผู้ผลิตเพียงร้อยละ 13.4 เท่านั้น

นั่นย่อมแสดงว่า ผู้บริโภคชอบซื้อเครื่องปรับอากาศจากร้านตัวแทนจำหน่ายของบริษัท

3. สมมติฐานข้อที่ 3 การโฆษณามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ

จากตารางที่ 16 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเครื่องปรับอากาศใช้ในบ้านให้ความสำคัญกับ "การลดราคา" ในการตัดสินใจซื้อเครื่องปรับอากาศมากที่สุด รองลงมาเป็นการโฆษณา

นั่นคือ การโฆษณามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อแต่ไม่ใช่เป็นแก้วที่มีอิทธิพลมากที่สุดแก่การตัดสินใจซื้อ ซึ่งใกล้เคียง การลดราคานั้นเอง

ผลจากการวิจัยวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ พอจะสรุปข้อเสนอแนะได้ดังนี้คือ

กำหนดกลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดที่ควรคำนึงถึงควรจะเป็นหนักไปยังผู้ที่ประกอบอาชีพรับราชการและผู้ที่ประกอบอาชีพส่วนตัว ตลอดจนผู้ที่แม้เป็นโรคแพ้อากาศที่ยังต้องการใช้เครื่องปรับอากาศ แต่เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่ยังไม่มีเครื่องปรับอากาศใช้ภายในบ้าน ซึ่งมีเป็นจำนวนมาก ส่วนรายได้ของกลุ่มเป้าหมายผู้บริโภคที่ควรระมัดระวังถึงผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 5,001-10,000 บาท ก่อเคื้อนหรือผู้ที่มีรายได้สูงที่ยังค่อนข้างน้อย และกลุ่มผู้บริโภคที่มีอาชีพรับราชการมีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาทด้วย

ควรให้มีการซื้อขายด้วยระบบเงินผ่อน จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ผู้มีอาชีพรับราชการและอาชีพธุรกิจส่วนตัวที่มีรายได้ระหว่าง 5,001-10,000 บาทนั้นมีจำนวนมากที่ยังไม่มีเครื่องปรับอากาศใช้ แต่มีโครงการที่จะซื้อในอนาคต เพราะประชากรของประเทศไทยส่วนใหญ่แล้วมักจะมีรายได้เฉลี่ยอยู่ในระหว่าง 5,001-10,000 บาท ก่อเคื้อน จากการประกอบอาชีพนอกบ้านทั้งหอบ้านและแม่บ้าน ซึ่งส่วนใหญ่ก็ต้องการความสะดวกสบายในยามพักผ่อนอยู่ที่บ้าน แต่เนื่องจากราคาของเครื่องปรับอากาศที่มีคุณภาพ ซึ่งอยู่ในระหว่างเกรด A และเกรด B นั้น ถึงแม้ว่าจะผลิตในประเทศไทยก็จริง แต่มีคุณภาพที่คงทนถาวร เชื่อถือได้ มักจะมีราคาสูงมากเกินกว่ารายได้ของผู้บริโภคระดับรายได้ 5,001-10,000 บาท เพราะนอกจากจะทวงคำนึงถึงค่าไฟฟ้าที่คงจ่ายเพิ่มขึ้นแล้วยังต้องซื้อตัวผลิตภัณฑ์ในอัตราที่สูงด้วย ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเกินรายได้ของผู้บริโภคและนอกจากค่าไฟฟ้าจะเป็นค่าใช้จ่ายประจำที่เพิ่มขึ้นจากค่าใช้จ่ายประจำวันและค่าใช้จ่ายเป็นครั้งแปรอื่น ๆ แล้ว ก็ยังมีค่าเสื่อมราคาของเครื่องปรับอากาศที่จะมีการทรวซ่อมแซมในภายหลังจากที่ซื้อด้วย ดังนั้นจึงควรมีการซื้อขายด้วยระบบเงินผ่อน ถ้าราคาของสินค้าไม่สามารถจะลดให้ค่าลงได้เนื่องจากต้นทุนสูง ถึงแม้ว่าอย่างที่มีในแบบสอบถามในบทที่ 4

จะมีผู้ใช้ยี่ห้อ เฟดเดอร์ (Fedder) เป็นส่วนใหญ่ เพราะเฟดเดอร์ในสมัยแรกที่เข้ามาขายใหม่ ๆ มีราคาถูก โดยมีค่าจนถึงคุณภาพซึ่งไม่สู้ดีนัก และยังมีขายด้วยระบบเงินผ่อน ทำให้ข้าราชการที่มีรายได้น้อยได้มีโอกาสได้ซื้อไว้ใช้กันเป็นส่วนมาก แต่เนื่องจากคุณภาพไม่สู้ดี ถึงแม้ราคาจะถูกกว่ายี่ห้ออื่นที่ซื้อด้วยเงินสด แล้วในระยะหลังไม่เป็นที่นิยมเท่าที่ควร จากแบบสอบถามของผู้ที่มีโครงการจะซื้อส่วนใหญ่มักต้องการยี่ห้อ แครเรียร์ (Carrier) เพราะยี่ห้อแครเรียร์แม้จะมีราคาสูง แต่ก็เชื่อถือในค่านคุณภาพที่ไม่ต้องซ่อมบ่อยนัก ดังนั้นยี่ห้อต่าง ๆ ที่อยู่ในระดับระหว่างเกรด A และเกรด B ควรจะมีระบบเงินผ่อนโดยวางเงินค่างวดในการซื้อผลิตภัณฑ์ที่ขายจำนวนครึ่งหนึ่งหรือ 1 ใน 3 ส่วนของราคาขายด้วยเงินสดก็ได้ ส่วนที่เหลือก็ให้ผ่อนเป็นรายเดือนจะเป็นระยะยาวหรือระยะสั้นก็ได้แก่บริษัทผู้จัดจำหน่ายหรือร้านค้าตัวแทนจำหน่ายจะพิจารณา จากการสัมภาษณ์ผู้นับถือทั่วโลกแล้วส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่า อยากจะให้มียี่ห้อเงินผ่อนเหมือนกัน เพราะช่วงระยะเวลาเงินผ่อนนั้นจะทำให้บริษัทผู้แทนจำหน่ายที่ขายผลิตภัณฑ์ให้จะใส่ใจลูกค้ามากขึ้นเนื่องจากยังขายได้เงินยังไม่ครบ อีกทั้งบริษัทผู้แทนจำหน่ายก็จะต้องขายสินค้าที่มีคุณภาพดีแก่ผู้ซื้อด้วยระบบเงินผ่อน เพราะค่านคุณภาพนี้ผู้นับถือทั่วโลกคำนึงถึงมาก การซื้อด้วยระบบเงินผ่อนจะทำให้ผู้ซื้อซึ่งคิดอยู่เสมอว่าจะต้องได้ของดี เพราะผู้ขายอาจจะต้องถูกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ใหม่หรือผู้ซื้ออาจจะคืนผลิตภัณฑ์ให้และเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ดีกว่าไป หรืออาจจะไม่ส่งเงินในงวดต่อไปในขณะที่ยังชำระเงินไม่ครบ ผู้ซื้อย่อมจะได้เปรียบจากผู้ขายหลายทางด้วยกัน ส่วนบริษัทใดที่คิดว่าสินค้าของตนมีคุณภาพดีแล้ว ถึงแม้ว่าราคาจะสูง (เพราะความเชื่อของผู้นับถือทั่วโลก ส่วนใหญ่ยังยึดถือหลักที่ว่าของแพงจะคงเป็นของดี) ก็ควรจะให้มียี่ห้อเงินผ่อนเพื่อเป็นการขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายผู้มีรายได้น้อยด้วย อันจะช่วยให้ตลาดเครื่องปรับอากาศของบริษัทผู้ผลิตนั้น ๆ ขยายไปไกลกว้างขวางอีกมาก ส่วนผู้มีรายไ้มากก็จะซื้อเป็นเงินสดเพื่อไม่ต้องการให้มีภาระต่อไป

งานบริษัทผู้ผลิตควรดำเนินการในร้านค้าต่าง ๆ ดังต่อไปนี้คือ

งานผลิตภัณฑ์

1. ควรมีการปรับปรุงแก้ไขตัวผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมยิ่งขึ้นเพราะในปัจจุบันผู้นับถือส่วนใหญ่นิยมแบบแยกส่วน (Split type) เพราะเครื่องเดินเงียบกว่าจึงควรปรับปรุงเครื่องปรับอากาศภายในห้องนั้นให้สามารถเคลื่อนย้ายไปไหนมาไหนได้สะดวกและเพื่อสะดวกแก่การทำความสะอาดสะอาทง่าย เช่น เครื่องปรับอากาศแบบติดผนังก็อาจใส่ล้อเลื่อนได้ เป็นต้น

1.1 ในด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ควรจะออกแบบให้มีแบบหลาย ๆ แบบด้วยกัน เช่น จากเดิมมีแบบหน้าต่าง(Window type) และแบบแยกส่วน (Split type) ซึ่งมีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมอย่างเดียวกัน และมีทั้งแบบแขวนบนเพดาน แบบกติกทั้งพื้น และแบบกติกปลายผนัง ลักษณะของแบบแยกส่วน (Split type) จะเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้ายาว สำหรับแบบหน้าต่างก็อาจให้เปลี่ยนรูปทรงได้โดยให้มีลักษณะเป็นแบบกลมบ้าง เพื่อให้แปลกตาออกไป ส่วนแบบแยกส่วน (Split type) ก็ให้มีลักษณะโค้งหรือหักมุมสำหรับจะกติกทั้งไว้ตามมุมห้องหรือมีลักษณะที่โค้ง โค้งตามมุมห้องพอดี เมื่อมองดูแล้วให้มีลักษณะเหมือนเฟอร์นิเจอร์ 1 ชิ้นอยู่ในห้อง มิใช่ว่าเมื่อมองดูแล้วจะเป็นเครื่องปรับอากาศเพียงอย่างเดียว และในลักษณะที่เป็นลักษณะของ เฟอร์นิเจอร์นั้นยังสามารถใช้ประโยชน์ควบคู่การวางแจกันหรือใช้เป็นโต๊ะได้ ทำให้ไม่เปลืองเนื้อที่ห้องโดยเปล่าประโยชน์ มองดูแล้วเรียบร้อย ถ้าเป็นแบบกติกทั้งพื้นอาจจะผลิตออกมาในรูปลักษณะทรงกลมใช้แทนโต๊ะรับแขกได้ หรือมีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยม สามเหลี่ยมที่จะสามารถใช้ประโยชน์แทนโต๊ะได้ หรือเป็นเฟอร์นิเจอร์อย่างอื่นได้ เป็นการประหยัดทั้งเฟอร์นิเจอร์และพื้นที่ห้อง ถ้าเป็นเครื่องปรับอากาศแบบแขวนเพดาน หรือแขวนบนฝาผนังจะทำเป็นรูปโค้งหักเหลี่ยมตามมุมห้อง เพื่อให้มองดูแล้วไม่เกะกะสามารถวางของใช้แทนชั้นวางของได้ และสำหรับกลุ่มผูบริโภคที่มีรายไ้มากกว่า 15,000 บาท ก็จะมีผลิตภัณฑ์ภาคที่ตัวเครื่องปรับอากาศเพิ่มและมีราคาสูงขึ้น

1.2 แบนกรองอากาศ(Filter) ควรให้ผูบริโภคสามารถแกะออกทำความสะอาดเอง ได้โดยไม่ต้องใช้ช่างมาทำความสะอาด

1.3 น้ำยาที่ก่อให้เกิดความเย็น คือ ฟรียอน ควรทำให้ผูบริโภคสามารถทราบและเห็นได้ชัดกว่า น้ำยาใกล้จะหมดแล้วและสามารถหาซื้อมาเติมเองได้ หรือจะใช้ช่างมาเติมให้ก็ได้

1.4 ด้านตัวถัง อาจจะใช้เหล็กเป็นพิเศษที่มีลักษณะเบาและไม่เป็นสนิม หรือจะใช้เป็นไฟเบอร์กลาสหรือแอสคนเลสก็ได้ที่มีน้ำหนักเบา มีความคงทนถาวรที่คิดว่าไม่เป็นสนิมง่าย กติกห้อง 4 มุมของตัวเครื่องปรับอากาศให้เลื่อนได้ สามารถเคลื่อนย้ายไปไหนก็ได้ มีการปรับอุณหภูมิในตัวเครื่องได้เองโดยสามารถจะปรับอุณหภูมิในตัวเครื่องให้มีความเย็นที่สม่ำเสมอภายในห้อง ได้เอง โดยที่ไม่ต้องปรับอุณหภูมิและสามารถตัดไฟได้เอง เมื่อมีอากาศร้อนหรือเย็นไม่สม่ำเสมอ ปุ่มอັกโนไมท์นี้ก็จะสามารถปรับได้ในตัวเครื่องเอง เพียงแค่เปิดและปิดเครื่องปรับอากาศเท่านั้น ส่วนการทำงานจะเป็นไปโดยอັกโนไมท์

1.5 เครื่องระบายความร้อน (Condensor) ที่อยู่นอกอาคารควรจะมีประสิทธิภาพที่มากกว่าเดิมและควรมีการพันลัดกัน สนิมตัวเครื่องภายนอกอาคารใหม่ อีกทั้งให้มีความปลอดภัยมากขึ้นกว่าเดิม

2. คุณลักษณะพิเศษของเครื่องปรับอากาศ บางยี่ห้อ ยังไม่มีสวิทช์ปิดและเปิดแบบอัตโนมัติ (แบบ Remote Control) ก็ควรจะทำสวิทช์ดังกล่าว เพราะสามารถให้ความสะดวกแก่ผู้บริโภคมาก ไม่ต้องเดินไปที่ตัวเครื่องแล้วคอยเปิด-ปิดเครื่อง หรือปรับอุณหภูมิตามต้องการ เพียงแค่มีสวิทช์ซึ่งสามารถใช้ตั้งอยู่ในมือถือตัวไปไหนมาไหน ได้ก็สามารถจะปรับอุณหภูมิ ปิด-เปิด เครื่องปรับอากาศได้ เมื่อไม่ใช้ก็สามารถแขวนหรือเก็บไว้ที่เครื่องปรับอากาศได้ โดยทำหน้าที่เก็บสวิทช์ปิด-เปิดอัตโนมัตินี้ภายในตัวเครื่องไม่ให้เกะกะหรือเกะกะหีบเส้นได้ หรือสามารถที่จะแขวนไว้กับข้างฝาใกล้เครื่อง หรือทำเป็นเครื่องที่ติดฝาผนังหรือเครื่องปรับอากาศแบบติดเพดานก็สามารถที่จะใช้แขวนกับตัวเครื่องได้โดยสะดวก หรืออาจจะใช้สวิทช์ปิด-เปิดเครื่อง เป็นแบบระบบสัมผัสก็ได้ เพียงแตะเบา ๆ เครื่องก็สามารถปิด-เปิดได้โดยสะดวก

การถ่ายเทอากาศควรให้มากกว่าเดิม เพราะจะช่วยให้การถ่ายเทของอากาศภายในห้องมีมากขึ้น โดยเพิ่มกำลังการถ่ายเทอากาศซึ่งนอกเหนือจากการใช้พัดลมระบายอากาศแล้ว ควรปรับปรุงให้มีการถ่ายเทอากาศได้มากกว่าเดิม

3. สี ควรจะมีสีให้เลือกหลาย ๆ สีด้วยกัน นอกเหนือจากที่มีอยู่ในปัจจุบัน คือ สีขาว สีครีม สีเขียว สีลายไม้แล้วก็ควรจะมีสีเป็นคานนอกเหนือจากสีที่กล่าวข้างต้น ให้เลือกได้หลายสี เพื่อให้เหมาะสมกับห้อง หรือถ้าจะมีการผลิตเพื่อให้เป็นเฟอร์นิเจอร์ชนิดหนึ่งแล้วแทนที่จะพันลัดกันกล่าว ก็อาจจะมีการหุ้มตัวเครื่องปรับอากาศนั้นด้วยหนังหรือกำมะหยี่อีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้ดูสวยงาม และเหมือนกับเฟอร์นิเจอร์ชิ้นหรืออาจจะมีการสั่งสีได้ตามต้องการ โดยมีการสั่งทำพิเศษเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า

4. ขนาดของเครื่องปรับอากาศ เนื่องจากการจะใช้เครื่องปรับอากาศ ขนาดโลกก็ตามก็ขึ้นอยู่กับพื้นที่ห้องอยู่แล้ว ส่วนใหญ่แล้วจะใช้ขนาดระหว่าง 10,000-20,000 บี ที ยู มากที่สุด ทั้งนี้เพื่อความประหยัดแก่ผู้บริโภคจึงควรให้มีกำลังแรง

ของความเย็นมากกว่าเดิม ด้วยการใช้ขนาดที่จะใช้ในปัจจุบัน 2 เครื่องก่อกั้นที่ห้อง 2 ห้อง ให้ใช้ไคกับ 3 ห้อง โดยมีขนาด บี ที ยู เท่าเดิม แต่ใช้เครื่องปรับอากาศ 2 เครื่องก่อกั้นที่ห้อง 3 ห้อง โดยอาจจะมีการเจาะเป็นท่อให้ห้องกลางที่ไม่มีตัวเครื่องปรับอากาศให้มีระบบท่อจากตัวเครื่องปรับอากาศจาก 2 ห้องมาเข้าห้องที่ 3 ได้ โดยมีความเย็นสม่ำเสมอเท่ากันทุกห้อง

ขนาดของเครื่องปรับอากาศที่ใช้อยู่ในปัจจุบันจะอยู่ในช่วงระหว่าง 8,000-16,000 บี.ที.ยู. ดังนั้นก็ควรที่จะผลิตขนาดดังกล่าวเพื่อสนองความต้องการของตลาดด้วย

กานราคา

1. ราคาของเครื่องปรับอากาศที่ผลิตในประเทศไม่ควรเกินกำลังซื้อของผู้บริโภค โดยควรอยู่ในขนาดระหว่าง 12,000 บี.ที.ยู. ก่อชั่วโมง-16,000 บี.ที.ยู. ก่อชั่วโมง โดยให้อยู่ในช่วงเงินสกรระหว่าง 10,000-30,000 บาท ถ้ามากกว่า 30,000 บาทควรจะมีผลิตนาฬิกาติดไว้ที่เครื่องเป็นพิเศษ

2. ส่วนระบบเงินผ่อน ควรจะอยู่ในระหว่างการผ่อนชำระระหว่าง 1,000-2,200 บาทต่อเดือน แต่ทั้งนี้ย่อมขึ้นอยู่กับระยะเวลาการผ่อนด้วย ถ้าระยะเวลาสั้นก็ต้องผ่อนจำนวนเงินมากแต่จ่ายราคาที่ถูกลงกว่าระบบเงินผ่อนที่มีระยะยาว เพราะต้องเพิ่มดอกเบี้ยด้วย จากผู้คอยแบบสอบถามกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่คือ ช่างราชการซึ่งจะมีรายได้น้อย คือ น้อยกว่า 5,000 บาท และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้วยก็ต้องให้มีเงินค้ำประกันเป็นหลัก ประกันความเสียหายของบริษัทเป็นจำนวนครึ่งหนึ่งหรือจำนวน 1 ใน 3 ของราคาเงินสด และผ่อนชำระในราคาไม่เกินเดือนละ 2,200 บาท เพราะในค่านราคาสำหรับเครื่องปรับอากาศนี้ผู้บริโภคไม่ค่อยคำนึงถึง จากสามัญสำนึกของทุกคนคิดว่าของดีย่อมมีราคาแพง ส่วนใหญ่เครื่องปรับอากาศก็มีราคาสูงอยู่แล้ว ถ้าผู้บริโภคอยากจะซื้อสินค้าที่ดี ก็จะต้องพยายามหาเงินมาซื้อของดีจนได้ อันเป็นสิ่งที่บริษัทผู้ผลิตทั้งหลายคำนึงอยู่แล้ว ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตจึงไม่ควรลดราคาลง เพราะจะทำให้เสียภาพพจน์แก่ลูกค้า นอกจากจะเป็นเทศกาลครบรอบปีของบริษัท อย่าจกให้มีการลดราคาบ่อยนัก เพราะจะทำให้เสียภาพพจน์แก่ลูกค้าเช่นกัน ควรจะมีการลดราคาให้น้อยกว่าราคาที่บริษัทผู้ผลิตตั้งไว้ โดยสามารถที่จะลดได้ประมาณร้อยละ 20-30 อย่างเช่นที่บริษัทตัวแทนจำหน่ายต่าง ๆ ได้กระทำกันอยู่ในปัจจุบัน เพราะสินค้าประเภทนี้จะตั้งราคาไว้สูงอยู่แล้ว แต่ก็สามารถลดได้ดังกล่าว อันจะทำให้ลูกค้าภาคภูมิใจว่าได้ของดีราคาถูกไว้ใช้ยอมขึ้นอยู่กับภาระจ่ายของตัวเอง

3. การขายระบบจ่ายเงินสดเป็นงวด เช่น ราคาเงินสดประมาณ 20,000 บาท ผู้บริโภคซื้อไปจ่ายให้ทันที 10,000 บาท และจะจ่ายให้อีก 2 งวด ๆ ละ 5,000 บาท ภายใน 1 เดือน หลังจากซื้อไปหรือจะจ่ายในระยะยาวเป็นเวลา 6-12 เดือน โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพิ่ม ถ้ามีการขายในระบบนี้จะมีผู้ซื้ออีกจำนวนไม่น้อย เพราะการขายแบบเงินผ่อนจากการสัมผัสแล้วก็ไม่ค่อยอยากจะได้เงินสดไม่จำเป็นเพราะจะเป็นพันธะผูกพันกันนาน ส่วนระบบจ่ายเป็นงวดนี้ ผู้มีรายได้สูงที่ยังไม่มีเครื่องปรับอากาศหรือผู้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวมักจะชอบใช้ เพราะสามารถนำเงินสดไปใช้หมุนเวียนธุรกิจทางอื่นในช่วงระยะเวลาสั้นนั้นก่อนได้โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายเป็นเงินก้อน เพราะถ้าจ่ายเป็นเงินก้อนแล้วความรู้สึกของผู้ซื้อจะนึกเสียดาย เนื่องจากเป็นเงินจำนวนมาก การขายด้วยระบบนี้ผู้ขายจะให้ผู้ซื้อจ่ายในระยะเวลาเท่าใดนั้นขึ้นอยู่กับพิจารณาของผู้ขายเอง

คานการจ้กจ้หน้าย

ในการกระจายสินค้าไปสู่มือผู้บริโภคนั้น ในปัจจุบันของทางการกระจายเครื่องปรับอากาศนั้นกว้างขวางมาก คือผู้บริโภคสามารถซื้อหาได้จากร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัทหรือจากบริษัทผู้ผลิตเอง ซึ่งในบรรดาของทางการจำหน่ายเครื่องปรับอากาศนี้ ส่วนใหญ่ผู้คอมักจะซื้อจากร้านที่มีหลาย ๆ ยี่ห้อในร้านเดียวกันเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่นได้ควย ดังนั้นจึง

1. ควรจะกระจายสินค้าประเภทนี้ให้มากที่สุด โดยหาตัวแทนจำหน่ายในที่ต่าง ๆ กัน เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าอย่างทั่วถึง หากลูกค้าอยู่ท้องที่ใดก็ควรแนะนำให้ซื้อจากร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่อยู่ใกล้บ้าน มีใช้ทองมาซื้อจากผู้จ้กจ้หน้ายหรือตัวแทนจ้กจ้หน้ายเพียงร้านเดียว

2. ร้านค้าที่จะให้เป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทผู้ผลิตควรพิจารณาเลือกให้เหมาะสมเพื่อความมั่นใจกับลูกค้าในค้านตัวผลิตภัณฑ์และราคา ควรจะให้ตัวแทนจ้กจ้หน้ายมีสถานที่โอ้โงง มีบริการที่ดี ควรมีการตรวจสอบการช้ายทุก ๆ 3 เดือน ว่ามีการช้ายเป็นเช่นใดและควรสอบถามผู้บริโภคที่ช้เครื่องปรับอากาศคว้ยว่าร้านใดมีบริการที่ดีโดยไม่จำเป็นที่จะทอง เจาะจงว่าผู้บริโภคนั้นช้ผลิตภัณฑ์ในยี่ห้อของค่นเท่านั้น ควรจะมีการสอบถามคู้ถ้าร้านใดมีบริการดีก็ควรจะให้ร้านนั้นเป็นตัวแทนจ้กจ้หน้ายให้กับยี่ห้อของค่น เพราะเครื่องปรับอากาศเป็นสินค้าที่ทองห้บริการอยู่ม้ก จึงควรให้ค้าคัญในค้านบริการให้ม้ก

และสิ่งที่ขาดไม่ได้คือ เครดิตของตัวแทนจำหน่ายว่ามีเครดิตกี่ขนาดไหน

3. เมื่อบริการเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ซื้อ เครื่องปรับอากาศไปใช้แล้วทางบริษัทผู้ผลิตควรจะมีรายชื่อของลูกค้าแต่ละแห่งและจัดให้มีช่างไปตรวจสอบให้ฟรีในระยะเวลาที่กำหนดคือ 3 เดือน หรือ 6 เดือน ท่อหนึ่งครั้ง นอกเหนือจากที่ผู้แทนจำหน่ายไปทำการตรวจสอบให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทผู้ผลิตเองก็ควรจะให้ความสนใจแก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทนั้น ๆ นับได้ว่าเป็นบริการพิเศษจากบริษัทผู้ผลิตให้กับลูกค้าเอง เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าสินค้าที่ตนซื้อไปไม่ถูกทอดทิ้ง และมีการช็กตามผู้บริโภคว่าร้านค้าที่ซื้อไปนั้นมีบริการเป็นอย่างดี ถ้าลูกค้าบอกว่าก็ควรจะมีรางวัลปลายปีให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่ายนั้นด้วย นอกเหนือจากการจ่ายออดขยายให้กับบริษัทประจำปีแล้ว เพื่อเป็นการกระตุ้นการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าของร้านตัวแทนจำหน่าย รางวัลนี้จะเรียกได้ว่าเป็นรางวัลโบนัส (Bonus) ที่ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายตลอดจนช่างประจำร้านค้านั้นควรจะได้รับด้วย

ด้านการส่งเสริมการขาย (ของบริษัทผู้ผลิต)

เนื่องจากเครื่องปรับอากาศปรากฏว่าสื่อโฆษณาที่ผู้บริโภครู้จักเห็นมากที่สุดคือ โทรทัศน์ รองลงมาคือ หนังสือพิมพ์ ดังนั้น

1. เครื่องปรับอากาศมีปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอยู่ที่คุณภาพและราคาเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงควรมีการโฆษณาถึงคุณภาพการประหยัดไฟและราคาเป็นสำคัญ โดยใช้สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์ให้มากที่สุดเพราะ เป็นสื่อที่ผู้บริโภคสามารถสัมผัสได้ด้วยการและได้ยินได้คุยหูกวควบคุมกันไป รองลงมาเป็นพวกหนังสือพิมพ์ นิตยสาร ในการโฆษณานี้ ควรจะ เน้นถึงคุณภาพราคาและบริการที่จะได้รับตลอดจนการรับประกันควรจะให้มากกว่า 1 ปี ควรจะโฆษณาให้ทราบว่า จะมีการรับประกันคุณภาพในระหว่าง 1-3 ปี ซึ่งจะ เป็นการ เน้นคุณภาพว่าเป็นสินค้าที่ดี พร้อมทั้งมีรายละเอียดที่เป็นจุดเด่นของ เครื่องปรับอากาศ เช่น การประหยัดไฟ ความคงทนถาวรของผลิตภัณฑ์ ตลอดจนความเย็นที่สม่ำเสมอ ไม่มีเสียงรบกวนเมื่อเวลาเครื่องปฏิบัติงาน และมีวิธีการใช้เครื่องปรับอากาศที่ถูกต้อง เพราะมีผู้บริโภคอีกมากที่มีความคิดจะซื้อเครื่องปรับอากาศ แต่ก็คิดตรงประเด็นที่ว่ากินไฟมาก นอกจากนี้เมื่อมีเทศกาลหรือช่วงเวลาที่ดีราคาก็ควรจะมีการประกาศหรือโฆษณาทั้งทางโทรทัศน์ และ หนังสือพิมพ์ เพื่อให้ผู้บริโภค เช่นกัน

2. การโฆษณานั้นควรจะเน้นให้เห็นถึงคุณประโยชน์ของเครื่องปรับอากาศให้มากกว่าเดิมและโฆษณาเพื่อแก้ภาพพจน์ของผู้บริโภคว่าเครื่องปรับอากาศมิใช่ของฟุ่มเฟือย แต่ในปัจจุบันได้กลายเป็นสิ่งที่จำเป็นที่จะต้องมี โดยเฉพาะประเทศไทยซึ่งมีสภาพอากาศร้อนและมวลสภาวะที่เป็นพิเศษของอากาศรอบ ๆ ทั่ว ควรจะจึกให้มีการโฆษณาเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยรู้จักเครื่องปรับอากาศดีพอ ส่วนใหญ่จะเห็นได้จากในการซื้อก็มักจะขอคำแนะนำจาก เพื่อนฝูงญาติพี่น้องหรือผู้ใกล้ชิดเป็นส่วนใหญ่ เพราะเป็นสินค้าที่ใช้คงทนถาวรมีราคาค่อนข้างสูงจึงต้องปรึกษาเพื่อความมั่นใจกับผู้อยู่อาศัยนั้นจึงควรทำการโฆษณาเพื่อเน้นทางด้านคุณภาพ คุณลักษณะพิเศษของเครื่องปรับอากาศ แบบ ขนาด และสีของเครื่องปรับอากาศ ตลอดจนราคา เพื่อให้ผู้บริโภคแน่ใจและเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่น ๆ ด้วย ถ้าผู้บริโภคพิจารณาว่าคุณภาพและลักษณะพิเศษของยี่ห้อไหนดีกว่ากันก็จะตัดสินใจซื้อได้ เมื่อได้เห็นผลิตภัณฑ์ ดังนั้น การโฆษณาจึงต้อง เน้นสิ่งดังกล่าวข้างต้น

3. ด้านการส่งเสริมการจำหน่ายแก่บรรคาร้านค้าตัวแทนจำหน่ายก็ควรจะให้โอกาสแก่บรรคาร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่จะโฆษณาบ้างแต่คงอยู่ภายใต้การควบคุมของ บริษัทผู้ผลิตด้วย โดยบริษัทร้านค้าตัวแทนจำหน่ายร้านใดต้องการโฆษณาผู้ผลิตก็จะช่วยจ่ายค่าโฆษณานั้นให้บางส่วน ถึงแม้ว่าจะใช้ชื่อบริษัท ร้านค้าของผู้แทนจำหน่ายก็ตามแต่จะต้องมีชื่อผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตด้วย

4. บริษัทผู้ผลิตอาจจะมีการส่งเสริมการจำหน่ายแก่บรรคอาเอเยนต์ของตนในรูปแบบของป้ายโฆษณา การแจ้งสถานที่ร้านตัวแทนจำหน่ายที่ใกล้บ้านและสะดวกในการไปซื้อหา มีการเพิ่มการให้เครดิตกับร้านค้า แต่คงจะมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ ตลอดจนโฆษณาข้างรถเมล์และด้านหลังของรถเมล์ด้วย เพราะจะเป็นสื่อโฆษณาเคลื่อนที่ที่จะทำให้มีผู้พบเห็นได้มาก

5. ด้านการส่งเสริมการขาย ควรช่วยจึกหาที่โชว์สินค้าหน้าร้านให้แก่ตัวแทนจำหน่ายฟรี กล่าวคือ มีการจึกร้านใหญ่ลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายฟรี

6. นอกจากนี้การให้บริการ เมื่อผู้บริโภคร้องการการตรวจสอบ เมื่อผู้บริโภคโทรศัพท์แจ้งไปยังบริษัทผู้ผลิต บริษัทผู้ผลิตก็ควรจะให้บริการตรวจสอบให้ทันทีที่ได้รับทราบโดยมิต้องเกี่ยวกับร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่ผู้บริโภคซื้อไป อันจะทำให้ภาพพจน์ของบริษัทผู้ผลิตดีขึ้น บริการรวดเร็วทันใจ ถูกใจผู้บริโภคด้วย และถ้าเครื่องปรับอากาศอันใดแก้ไขไม่ทันใน 1 วัน หรือมีความจำเป็นจะต้องยกเครื่องมาซ่อมที่บริษัท ก็ควรจะให้มีการยกเครื่องใหม่ไปทดแทนให้ลูกค้าใช้ก่อน

7. จักให้มีการออกร้านโชว์ความงานแสดงนิทรรศการการตกแต่งบ้านในงานต่าง ๆ ทั้งในและนอกสถานที่ของบริษัท กล่าวคือ เมื่อมีงานตกแต่งบ้าน เช่น งานตกแต่งบ้าน '84 ก็ควรจะให้มีการเปิดร้านโชว์ผลิตภัณฑ์ด้วย เพราะจะเป็นการส่งเสริมการขายที่ดี โดยให้คำโฆษณาว่าถ้าผู้ใดซื้อในงานก็จะซื้อในราคาพิเศษ จะทำให้มีการขายเพิ่มขึ้น เพราะการลดราคาเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้บริโภคอย่างมาก

✓ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรัฐบาล

1. รัฐบาลควรที่จะตรวจสอบให้มีการผลิตเครื่องปรับอากาศที่ได้มาตรฐาน โดยควรมีการตรวจตราเครื่องปรับอากาศที่จะออกสู่ตลาด เพื่อความปลอดภัยของประชาชน และให้ประชาชนได้ใช้ของที่ได้มาตรฐาน และควรทดสอบมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ด้วย ถ้าเครื่องปรับอากาศเครื่องใดได้รับการทดสอบแล้วก็จะคงประทับตรารับรองมาตรฐานสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ อันช่วยให้เป็นผลดีต่อการส่งออกด้วย

2. แก้ไขปัญหาอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรในกรณีส่งออกและลดอัตราภาษีขาเข้าของอุปกรณ์อะไหล่ 1 เครื่องปรับอากาศตลอดจนภาษีชั้นซ้อนของเครื่องปรับอากาศ เพื่อจะได้ให้ประชาชนได้ใช้ของที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพดี ทั้งยังเป็น การช่วยให้ตลาดเครื่องปรับอากาศมีการแข่งขันที่สมบูรณ์ อันเนื่องจากโรงงานเดือน ที่ประกอบในประเทศ ก็มีได้ทำการจดทะเบียนซึ่งมีจำนวนมาก ได้ทำการเลี้ยงภาษี จึงมีต้นทุนการผลิตที่คำนวณสามารถที่จะนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดโดยการขายต่ำกว่าราคาแข่งขันกับบริษัทอื่น

3. ชะงักโรงงานเดือนที่เกิดขึ้นอย่างจริงจัง มีการตรวจสอบอย่างแท้จริง ขอให้ชงักปัญหาผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศที่ผลิตไม่ได้มาตรฐาน ตลอดจนการแข่งขันในตลาดด้วยการขายต่ำกว่าราคาผลิตภัณฑ์อื่น อันจะเป็นการส่งเสริมให้มีการผลิตที่ดี

มาตรฐานและอาจจะทำให้มีผู้ลงทุนการผลิตเครื่องปรับอากาศขนาดเล็กเพิ่มขึ้น เพราะตลาดเครื่องปรับอากาศในประเทศไทยยังมีอีกมาก และเมื่อมีผู้เข้ามาลงทุนสร้างโรงงานอุตสาหกรรมรวมทั้งเครื่องปรับอากาศก็จะทำให้ประชากรมีงานทำเพิ่มขึ้นและเศรษฐกิจดีขึ้น เพราะการที่อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศมีการเพิ่มขึ้นอย่างช้า ไม่รวดเร็วเท่าที่ควรก็เพราะภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศอื่นเนื่องจาก

- ภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไปที่กระเตื้องขึ้นเล็กน้อย แต่ยังไม่อาจผ่อนคลายภาวะซบเซาของอุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศได้อื่นเนื่องจาก อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นประกอบกับโรงงานเดือนที่มีโคจรตะเบียบทำให้ผู้ผลิตบางรายต้องเลิกกิจการหรือลดการผลิตลง ถึงแม้ว่ารัฐบาลในปัจจุบันจะประกาศลดอัตราดอกเบี้ย แต่อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศด้านการผลิตจะขยายก็ไม่ช่วยให้อุตสาหกรรมเครื่องปรับอากาศเป็นไปได้เร็วนัก ถึงแม้ว่าฤดูร้อนที่ผ่านมามีอากาศร้อนจัด ทำให้ประชาชนตัดสินใจซื้อเครื่องปรับอากาศกันมาก แต่กำลังการผลิตที่จะขยายการผลิตนั้นเป็นไปได้ไม่มากนัก เนื่องจากการคาดการณ์ผิดในปี 2522-2523 และผลจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยในปี พ.ศ. 2524-2525 ยังทำให้ภาวะทางการเงินหมุนเวียน และหนี้สินจึงคั่งท่วอยู่มากในขณะ

และสิ่งที่รัฐบาลควรจะทำก็คือ การชดเชยโรงงานเดือนที่มีอยู่ เพราะจะทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศไม่กล้าเข้ามาลงทุนอันจะเป็นผลทางเศรษฐกิจในภายหน้าควย ถ้าสิ่งที่เสนอแนะไปนี้รัฐบาลได้มีการจัดการหรือกระทำการอันใดลงไปจะทำให้มีผลกระทบคือ

- 1) เมื่อมีการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นทำให้เงินหมุนเวียนในประเทศเพิ่ม ประชาชนได้มีงานทำ เงินได้ในมือของประชากรเพิ่ม เศรษฐกิจของประเทศก็จะดีขึ้น
- 2) เมื่อชดเชยโรงงานเดือนได้ โรงงานใดที่ความต้องการผลิตอย่างจริงจังก็จะได้ร่วมเข้าทำการจดทะเบียน ทำให้รัฐบาลสามารถเรียกเก็บภาษีได้เพิ่มขึ้น
- 3) การลดภาษีนำเข้าลงทำให้ลดการเลี้ยงภาษี และการลักลอบสินค้าสำเร็จรูปเข้าในประเทศอีกควย เพราะผลิตภัณฑ์เครื่องปรับอากาศยังมีได้มีการรับรองคุณภาพมาตรฐานอย่างจริงจัง ประชากรจึงไม่ค่อยแน่ใจในตัวผลิตภัณฑ์ จึงมีการสั่งเข้ามาแบบสำเร็จรูปมากถึงแม้ว่าจะเสียภาษีสูง แต่ผู้บริโภคต้องการเพราะไม่ต้องเลี้ยงกับการ

ใช้สินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นผู้บริโภคก็ต้องซื้อในราคาแพงด้วย อันเนื่องจากบริษัทนำเข้า จะผลักภาระให้กับผู้บริโภคอย่างเต็มที่

4) เมื่อจกัให้มีมาตรฐานสินค้า ทำให้ผู้บริโภคได้ใช้สินค้าที่ดีมีราคาถูกลดการเสี่ยงจากอันตรายลงและสินค้าก็จะมีการกระจายไปถึงมือผู้บริโภคเพิ่มขึ้น

5) เมื่อเครื่องปรับอากาศมีราคาถูกลง จะทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสที่จะซื้อเพิ่มขึ้นและช่วยลดสุขภาพจิตที่เสื่อมโทรมลงของประชากรและให้ความสุขสบายแก่ประชากรเพิ่มขึ้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย