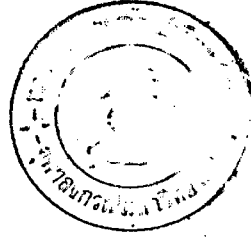


บทที่ ๑

บทนำ



ความเป็นมา

ภาชนะ เมลามีน เป็นภาชนะถ้วยชามชนิดหนึ่งที่ใช้สำหรับบรรจุอาหารสำหรับรับประทานที่บ้านหรือร้านอาหาร ซึ่งมีคุณสมบัติที่แตกยาก มีรูปแบบและสีแปลกใหม่แตกต่างจากภาชนะถ้วยชามชนิดอื่นในท้องตลาด ภาชนะ เมลามีน จัดได้ว่า เป็นภาชนะน้องใหม่ที่มีการผลิตขึ้นในประเทศไทย แต่เดิมต้องซื้อจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่าย แต่ไม่เป็นที่นิยม เพราะคนไทยยังไม่ทราบคุณสมบัติของ เมลามีน นึกว่าเป็นพลาสติกทั่วไป ไม่ทนความร้อน แดงง่าย ใช้ไม่ทน ต่อมาเมื่อผลิตขึ้นในประเทศไทย ได้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และการจำหน่าย จนภาชนะ เมลามีน เป็นที่รู้จักและแพร่หลายมากขึ้น มีผู้บริโภคซื้อไปใช้ทั้งในบ้านและร้านอาหารเพิ่มขึ้น เช่นเดียวกับภาชนะกระเบื้องที่มีการซื้อใช้กันมานาน จึงทำให้ภาชนะ เมลามีน มีการขยายตัวทางการตลาดอย่างรวดเร็ว ประกอบกับเป็นสินค้าที่มีความสำคัญในการส่งออก โดยมีปริมาณการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นอยู่เรื่อย ๆ จากสิ่งดังกล่าวนี้ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ศึกษามีความสนใจที่จะทำการศึกษาประวัติความเป็นมา กรรมวิธีการผลิต และระบบการตลาดที่ทำให้ผู้บริโภคมีความสนใจในการซื้อ รวมทั้งการวิเคราะห์แนวโน้มของตลาดภาชนะ เมลามีน ในอนาคต และพิจารณาว่าสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมมีผลต่อการขยายตัวทางการตลาดหรือไม่ โดยศึกษาจากทัศนคติของผู้ใช้ภาชนะ เมลามีน และความคิดเห็นของร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ จากผลการศึกษาครั้งนี้ จะได้ทราบถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต และระบบการตลาดของภาชนะ เมลามีน เพื่อจะได้ทำการเสนอแนะและแก้ไขต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

ในการศึกษาเกี่ยวกับการผลิต และระบบการตลาดของภาชนะ เมลามีน ที่ผลิตขึ้นในประเทศไทย เพื่อต้องการทราบถึงวิธีการผลิต การดำเนินงานทางการตลาดตลอดจนทัศนคติของผู้บริโภค และผู้จำหน่ายว่ามีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับสินค้าชนิดนี้ อีกทั้งดูแนวโน้มของตลาดว่ามีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจและสังคมอย่างไร

วัตถุประสงค์ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จึงแบ่ง เป็นข้อสำคัญได้ดังนี้

๑. ศึกษาถึงกรรมวิธีและปัญหาในการผลิต เพื่อให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้รู้ถึงกระบวนการผลิตภาชนะเมลามีน (Melamine Ware) ตั้งแต่เริ่มต้นว่ามีการดำเนินงานอย่างไร ตลอดจนผลของการดำเนินการผลิต ว่ามีอุปสรรคอย่างไรบ้าง
๒. ศึกษาถึงระบบการตลาดของภาชนะเมลามีน โดยวิเคราะห์ถึงโครงสร้างตลาด ว่าด้วยการจัดจำหน่าย สภาพการแข่งขัน การตั้งราคา และการส่งเสริมการขาย
๓. ศึกษาถึงผลของปัจจัยด้าน เศรษฐกิจและสังคมที่มีอิทธิพลต่อการขยายตัวทางการตลาดของภาชนะเมลามีน
๔. ศึกษาแนวโน้มของการใช้และทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อภาชนะเมลามีน และความคิดเห็นของร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ เพื่อจะได้รู้ถึงภาวะการขยายตัวทางการตลาดของภาชนะเมลามีน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

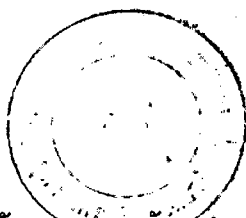
การศึกษาค้นคว้านี้ มุ่งหวังที่จะให้เกิดประโยชน์ ดังต่อไปนี้

๑. เพื่อให้ผู้ที่สนใจ และผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมภาชนะเมลามีน อาทิ ผู้ผลิต ผู้ค้า ผู้ส่งออก สำนักหน่วยงานราชการต่าง ๆ บุคคลทั่วไป และนิสิตนักศึกษา ได้ทราบถึงการดำเนินงานในกระบวนการผลิต ปัญหาในการผลิต ระบบการตลาดที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของตลาด การจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศและนอกประเทศ สภาพการแข่งขัน การตั้งราคา การส่งเสริมการขาย ตลอดจนแนวโน้มของตลาดที่ทราบจากทัศนคติของผู้บริโภค และความคิดเห็นของร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะเมลามีน
๒. เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน สำหรับผู้ที่สนใจ และผู้ประกอบการ ใช้เป็นแนวทาง การแผนการดำเนินงานด้านการตลาด การผลิต และจัดจำหน่ายได้เหมาะสมกับสภาวะเหตุการณ์ต่าง ๆ
๓. เป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจจะค้นคว้าและปรับปรุง เกี่ยวกับการผลิต ตลอดจนแนวทางด้านการตลาดของภาชนะเมลามีน

๔. การศึกษานี้ช่วยให้มองเห็นถึง บทบาท ความสำคัญของสินค้าชนิดหนึ่งที่เกิดขึ้นภายในประเทศ อันจะเป็นประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจของไทยในอนาคต

ขอบเขตการศึกษาและวิธีการศึกษา

การศึกษาถึงเรื่องการผลิต และระบบการตลาดของภาชนะเมลามีนที่ผลิตขึ้นในประเทศไทย จะทำการศึกษา เฉพาะภาชนะเมลามีนที่ผลิตออกมาในลักษณะของ เครื่องใช้ภายในครัวเรือน (Kitchen Ware) เท่านั้น ได้แก่ จาน ถ้วย ชาม ช้อน ถาด ถ้วยน้ำ และชุดกาแฟ ไม่เกี่ยวข้องกับการนำเอาวัตถุติด สารประกอบเมลามีนฟอร์มอลดีไฮด์เรซิน (Melamine Formaldehyde Resins) ไปผลิตสินค้าชนิดอื่น อาทิ เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า ด้ามจับเตารีด กระดุม และอื่น ๆ เป็นต้น ดังนั้นขอบเขตการศึกษาเรื่องนี้จะศึกษาถึงการผลิตสารประกอบ เมลามีนฟอร์มอลดีไฮด์เรซินที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตภาชนะเมลามีน ซึ่งไม่สามารถผลิตขึ้นได้ในประเทศไทย ต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ต่อมาจะศึกษาถึงประวัติความเป็นมาของการผลิตภาชนะ เมลามีนขึ้นในโลก การนำเข้ามาในประเทศไทย กรรมวิธีการผลิตในแต่ละขั้นตอน และระบบการตลาด (Marketing System) ในการจัดการนำภาชนะ เมลามีนจากมือผู้ผลิตจนถึงมือผู้บริโภคตลอดจนศึกษาถึง ความคิดเห็นของร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะ เมลามีน เพื่อได้ทราบแนวโน้มการใช้ภาชนะดังกล่าวของลูกค้า และได้รับรู้ถึงภาวะทาง เศรษฐกิจ และสังคมที่เปลี่ยนแปลงนั้น มีผลต่อการซื้อภาชนะเมลามีนใช้อย่างไร โดยศึกษาจากการสัมภาษณ์ร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ ในแหล่งชุมชนที่เป็นย่านการค้า เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น ในประการสุดท้าย จะเป็นการศึกษาทัศนคติของผู้ใช้ภาชนะ เมลามีน โดยศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการออกแบบสอบถาม (Questionnaires) ซึ่งจะมุ่งศึกษาถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับการซื้อภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ การซื้อและใช้ภาชนะ เมลามีนตลอดจนการเปรียบเทียบภาชนะ เมลามีนกับภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น เมื่อภาวะทาง เศรษฐกิจและสังคมได้เปลี่ยนแปลงไปจะมีผลต่อการซื้อสินค้าชนิดอื่นและภาชนะถ้วยชามอย่างไร ตลอดจนปัญหาเกี่ยวกับการใช้ภาชนะ เมลามีน โดยจะทำการวิจัยกับกลุ่มผู้ใช้ภาชนะดังกล่าว ๒ กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป และกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร จำนวนทั้งสิ้น ๒๐๐ ตัวอย่าง ซึ่งการแบ่งแยกแต่ละกลุ่มนั้น จะพิจารณาจากลักษณะที่อยู่อาศัย ซึ่งทำการวิจัยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร มิได้ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ เนื่องจากเขตกรุงเทพมหานครมีบุคคลผู้มีอำนาจในการซื้อ และการใช้อยู่เป็นส่วนใหญ่ สามารถใช้เป็นแนวทางในการศึกษา



ตลาดต่างจังหวัดได้ ประกอบกับมีข้อจำกัดทางด้านกำลังคน ทุนทรัพย์ และ เวลาที่ใช้ในการศึกษา
เรื่องนี้

วิธีการศึกษา

การศึกษาเกี่ยวกับบริษัทยาสูบใน เรื่องนี้เป็นการศึกษาในรูปแบบของการสำรวจ (Survey Method) กล่าวคือ ข้อมูลที่ได้มาจะเป็นข้อมูลในชั้นปฐมภูมิ เป็นส่วนใหญ่ และใช้ข้อมูลทุติยภูมิ สนับสนุนอีกครึ่งหนึ่ง เพื่อให้ข้อมูลที่ได้มามีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น แหล่งที่มาของข้อมูล เพื่อใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าจัดแบ่งออกเป็น

๑. ข้อมูลปฐมภูมิ (PRIMARY DATA)

๒. ข้อมูลทุติยภูมิ (SECONDARY DATA)

๑. ข้อมูลปฐมภูมิ (PRIMARY DATA) ได้มาจาก

ก. การใช้แบบสอบถาม (QUESTIONNAIRES)

ข. การสัมภาษณ์ (INTERVIEW)

ก. การใช้แบบสอบถาม (QUESTIONNAIRES) เพื่อต้องการทราบถึงทัศนคติ

ของผู้ใช้ภาชนะ เมลามิน ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ การซื้อและการใช้ภาชนะ เมลามิน การเปรียบเทียบภาชนะ เมลามินกับภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น ตลอดจนต้องการทราบภาวะ เศรษฐกิจและสังคมมีผลต่อการซื้อสินค้าอื่น และภาชนะถ้วยชามอย่างไร ในการร่างแบบสอบถาม ได้แบ่งหมวดหมู่ของคำถามออกเป็น ๔ หมวด คือ

๑) หมวด ก. กล่าวถึงเรื่องทั่ว ๆ ไปเกี่ยวกับผู้ตอบ

๒) หมวด ข. กล่าวถึงความคิดเห็น เกี่ยวกับภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ

๓) หมวด ค. กล่าวถึง การซื้อภาชนะ เมลามิน

๔) หมวด ง. กล่าวถึง ภาวะทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

เมื่อเสร็จแล้วนำร่างแบบสอบถามนี้ไปปรึกษา และขอคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ และ อาจารย์ที่ปรึกษาอีกครั้งหนึ่ง แล้วนำแบบสอบถามไปทำการทดสอบ (PRETEST) ชั้นแรก ๓๐ ชุด

โดยใช้ตัวอย่างจากเพื่อนบ้าน ญาติ เพื่อนฝูง และร้านอาหาร เพื่อศึกษาข้อบกพร่อง เป็นแนวทางแก้ไขปรับปรุงได้แบบสอบถามที่สมบูรณ์พร้อมที่จะทำการวิจัยต่อไป

ข. การสัมภาษณ์ (Interview) จะทำการสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทำวิทยานิพนธ์เรื่องนี้ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ และเป็นจริง ในการสัมภาษณ์นั้นจะมีทั้งการกำหนดแนวคำถามให้ตอบ ในขอบเขตที่ต้องการ และแบบไม่มีแนวคำถามให้ตอบ แต่มีลักษณะเป็นคำถามในเรื่องที่ต้องการทราบ โดยให้ผู้ตอบตอบอย่างอิสระกว้างขวาง ในลักษณะของการชวนคุย การบอกเล่า การเสนอความคิดเห็น การให้คำแนะนำ ตลอดจนถึงการวิจารณ์

ในการสัมภาษณ์จะใช้วิธีการสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล (individual Interview) บุคคลที่เกี่ยวข้องในการสัมภาษณ์ ถ้าเป็นการสัมภาษณ์แบบมีแนวคำถามให้ตอบ ได้แก่ร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ แต่ถ้าในลักษณะไม่มีแนวคำถามให้ตอบ บุคคลที่สัมภาษณ์ได้แก่ ผู้ผลิตภาชนะ เมลามีนทั้งหมด เจ้าหน้าที่กระทรวงอุตสาหกรรม เจ้าหน้าที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และเจ้าหน้าที่กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์

ข. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการศึกษาค้นคว้าจากหนังสือเอกสารต่าง ๆ (Documentary Research) เพื่อศึกษาถึงข้อเท็จจริงต่าง ๆ และเป็นแนวทางให้การเขียนวิทยานิพนธ์นี้มีความคล่องตัว หนังสือและเอกสารที่ใช้ในการค้นคว้า ได้แก่หนังสือตำราการตลาด การวิจัยตลาด การผลิต การจัดซื้อ ฯลฯ เป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีตำราภาษาอังกฤษ บทความ วารสาร รายงานและเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยให้ข้อมูลมีความสมบูรณ์พร้อมที่จะดำเนินวิจัย ซึ่งหนังสือและเอกสารเหล่านี้ค้นคว้ามาจากสถานที่ราชการ และสถานที่เอกชน ได้แก่ หอสมุด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมศุลกากร กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมทะเบียนการค้า ศูนย์สถิติ กระทรวงพาณิชย์ ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร และผู้ผลิตภาชนะ เมลามีน

วิธีการสุ่มตัวอย่าง

ในการทำวิจัยครั้งนี้ ได้ใช้วิธีสุ่มตัวอย่าง ^(๑) โดยใช้ดุลยพินิจ (Nonprobability Methods of Selection) ซึ่งเป็นวิธีการสุ่มตัวอย่าง โดยมีเจตนาเจาะจงประชากร และตัวอย่างไว้ล่วงหน้ารวมทั้งได้เจาะจงวิธีการเลือกไว้แล้วด้วย เพื่อให้ได้ตัวแทนของประชากร ในการวิจัยครั้งนี้จะใช้ประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้ตัวอย่างจำนวน ๒๐๐ ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ๑๐๐ ตัวอย่าง กลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร ๑๐๐ ตัวอย่าง กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปจะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง แบบดุลยพินิจ (Judgement Sampling) ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร จะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Control Sampling) ซึ่งการสุ่มตัวอย่างทั้ง ๒ แบบ เป็นลักษณะของวิธีการสุ่มตัวอย่างโดยดุลยพินิจ

กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป พิจารณาเลือกจากลักษณะที่อยู่อาศัย แต่เนื่องจากบ้านอยู่อาศัยมีอยู่จำนวนมาก และจำนวนตัวอย่างที่ใช้วิจัยมีจำนวนน้อยเพียง ๑๐๐ ตัวอย่าง จึงใช้การสุ่มตัวอย่างด้วยดุลยพินิจส่วนตัว (Judgement Sampling) เพื่อจำกัดประชากรให้แคบลง ดังนั้นจึงได้จำนวนลักษณะที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้บริโภคแบ่งออกมาเป็น

ตึกแถว	๒๕ หลังคา เรือน
บ้านขนาด ๒ ห้องนอน	๒๕ หลังคา เรือน
บ้านขนาด ๓ ห้องนอน	๒๕ หลังคา เรือน
บ้านขนาดมากกว่า ๓ ห้องนอน	๒๕ หลังคา เรือน

และกำหนดสถานที่ตามหลักการแบ่งเขตในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีอยู่ดังนี้ คือ เขตพระนคร เขตสัมพันธวงศ์ เขตบางรัก เขตปทุมวัน เขตดุสิต เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เขตบางกะปิ เขตพระโขนง เขตมีนบุรี เขตบางเขน เขตพญาไท เขตธนบุรี เขตบางกอกใหญ่ เขตบางกอกน้อย เขตคลองสาน เขตตลิ่งชัน เขตบางขุนเทียน เขตภาษีเจริญ เขตหนองจอก เขตหนองแขม เขตราชบุรีบูรณะ เขตห้วยขวาง เขตลาดกระบัง

(๑) ประยูร บุญประเสริฐ, การวิจัยตลาด (พระนคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

หลังจากได้กำหนดลักษณะตัวอย่าง จำนวน ตัวอย่าง และแบ่งจำนวนตัวอย่างในแต่ละเขต ต่อจากนั้นจะดำเนินการ การสุ่มตัวอย่าง แบบอาศัย ความสะดวก (Accident Sample) ตามเงื่อนไขที่กำหนด เพื่อให้ได้ตัวอย่างเท่าที่จะหาได้ครบจำนวนที่ต้องการ

กลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบโควต้าต้องกำหนดคุณลักษณะต่าง ๆ ของตัวอย่างที่จะถือว่าเป็นตัวแทนของประชากรไว้ล่วงหน้าว่า ตัวอย่างที่จะเลือกขึ้นมา นั้น ต้องมีคุณลักษณะอย่างไรบ้าง ดังนั้นลักษณะของตัวอย่างกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร คือ ร้านอาหาร ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้นในเขตกรุงเทพมหานคร ๑๒๒๙๓ ร้าน ในปี ๒๕๑๙ โดยจำแนกได้เป็น

ร้านที่เข้าลักษณะแผงลอยมี	๒๘๖๙	ราย
ร้านอาหาร ๑ คูหา	๖๐๕๗	ราย
ร้านอาหาร ๒ คูหา	๑๔๕๒	ราย
ร้านอาหาร ๓ คูหา	๑๔๒๗	ราย
ร้านอาหารที่บริเวณกว้างขวางมี	๔๘๘	ราย

* ที่มา กรมอนามัยและสิ่งแวดล้อม ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร

ดังนั้นการสุ่มตัวอย่างจำนวน ๑๐๐ ตัวอย่าง สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมากระจายให้ได้ สัดส่วน ตามจำนวนเปอร์เซ็นต์ของคุณลักษณะแต่ละประเภท โดยคำนวณได้จาก

อัตราส่วนของร้านค้าแต่ละประเภท X จำนวนตัวอย่างที่ต้องการ

อัตราส่วนของร้านค้าทั้งหมด

ด้วยการคำนวณจำนวนเปอร์เซ็นต์ดังกล่าวมาแล้วนี้ จึงคิดสัดส่วนการสุ่มตัวอย่าง กลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ดังนี้ กล่าวคือ

ร้านที่เข้าลักษณะแผงลอย	จำนวน	๒๓	ร้าน
ร้านอาหาร ๑ คูหา	จำนวน	๔๙	ร้าน
ร้านอาหาร ๒ คูหา	จำนวน	๑๒	ร้าน
ร้านอาหาร ๓ คูหา	จำนวน	๑๒	ร้าน
ร้านอาหารที่บริเวณกว้างขวาง	จำนวน	๔	ร้าน

เมื่อได้จำนวนตัวอย่างแต่ละร้านเรียบร้อยแล้ว ได้กำหนดสถานที่เพื่อใช้เป็นบริเวณในการวิจัย โดยใช้แหล่งชุมชนที่เป็นย่านการค้า และแหล่งที่ขายอาหาร ได้แก่ สยามสแควร์ ประตูน้ำ เขาวราช สวนมะลิ สามย่าน สีลม พระโขนง ท่าพระจันทร์ เอกมัย บางลำภู สามเสน เตาปูน เกษตร สพานควาย ลาดพร้าว มินบุรี พระปิ่นเกล้า ดาวคะนอง บางแค และวงเวียนใหญ่ ประมาณ ๒๐ แห่ง

เมื่อกำหนดลักษณะตัวอย่าง จำนวนตัวอย่าง และแบ่งจำนวนตัวอย่างในแต่ละเขต ต่อจากนั้นจะดำเนินการ การสุ่มตัวอย่างแบบอาศัยความสะดวก (Accident Sample) ตามเงื่อนไขที่กำหนด ทั้งนี้เพื่อให้ได้ตัวอย่างเท่าที่จะหาได้ครบจำนวนที่ต้องการ

การสัมภาษณ์ (Interview) ร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชาม

การสัมภาษณ์ร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชาม เพื่อต้องการทราบถึงการซื้อภาชนะถ้วยชามของลูกค้า และในภาวะเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงมีผลต่อการซื้อภาชนะ เมลามีนอย่างไร ในการศึกษานี้ได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบมีแนวคำถามให้ตอบ ซึ่งแบบฟอร์มมีลักษณะคล้ายแบบสอบถาม เหตุที่ต้องใช้การสัมภาษณ์ เพราะต้องการศึกษาท่าที พฤติกรรมในการตอบ และความคิดเห็นด้านอื่น ๆ ที่สอดคล้องกับแนวคำถาม ในบางครั้งผู้ตอบไม่สามารถตอบคำถามได้โดยตรง จะได้เสียคำถามเพื่อให้ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้ ทั้งนี้เพื่อให้ข้อมูลที่ได้รับมีความจริง และผิดพลาดน้อยที่สุด อีกประการหนึ่งจำนวนร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชาม ในเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวนไม่มากนัก จึงมีโอกาสมิสัมภาษณ์ได้ง่าย ซึ่งได้คัดเลือกมา ๘๖ ร้าน โดยกำหนดโควตาของร้านแต่ละชนิด ในลักษณะประมาณการ ตามจำนวนที่มีอยู่ และสามารถปฏิบัติได้ ได้กำหนดร้านค้าแต่ชนิดมี

ร้านสรรพสินค้า	๗	แห่ง
ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต	๑๓	แห่ง
ร้านสหกรณ์	๑๑	แห่ง
ร้านปลีกที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชาม	๕๕	แห่ง

อย่างไรก็ตาม ได้กำหนดเงื่อนไขในการเลือกร้านค้าสัมภาษณ์ จากแหล่งที่เป็นย่านการค้า ได้แก่

ลาดพร้าว บางกะปิ สะพานใหม่ วงเวียนใหญ่ บางรัก กิ่งเพชร ประตูนํ้า ตลาดเก่า บางลำภู ดาวคะนอง พระโขนง หัวหมาก เกษตร ตลาดพลู เตาปูน บางกระบือ บางแค พรานนก สะพานควาย คลองเตย สำเพ็ง ราชดำริ บ่อนไก่ และอ่อนนุช รวมทั้งสิ้น ๒๔ แห่ง โดยระบุนํ้าการค้า ๑ แห่ง ต่อการสัมภาษณ์ร้านค้า ๓ แห่ง ในกรณีที่เป็นย่านการค้าเล็ก แต่ถ้าเป็นย่านการค้าที่ใหญ่จะเพิ่มเป็น ๔ แห่ง แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนร้านค้าในแห่งนั้นด้วย และต่อจากนั้นจึงได้ดำเนินการสัมภาษณ์แบบอาศัยตามสะดวก (Accident Sample) ตามเงื่อนไขที่กำหนด เมื่อสัมภาษณ์เสร็จเรียบร้อยจนได้ข้อมูลแล้ว จะดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยมือ (Manual Data Processing) และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ โดยอาศัยวิชาสถิติ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวิธีการคิดอัตราส่วนร้อยละ (Percentage) เพื่อสรุปผลข้อมูลที่ได้ปฏิบัติตาม

วิธีดำเนินงานและรวบรวมข้อมูล

หลังจากที่ได้กำหนดลักษณะตัวอย่างแต่ละชนิด กำหนดสถานที่ พร้อมทั้งจัดพิมพ์แบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปเป็นขั้นตอนดำเนินงานวิจัยในการนี้ได้ใช้ผู้ช่วย ๓ คน มาช่วยสัมภาษณ์และแจกแบบสอบถาม ก่อนที่ดำเนินงานได้ฝึกอบรมผู้ช่วยทั้ง ๓ คน ได้ทราบถึงวัตถุประสงค์และขั้นตอนเกี่ยวกับการวิจัยอย่างละเอียด เมื่อมีปัญหาจะได้ตอบคำถามของผู้กรอกแบบสอบถามได้ และได้จัดการแบ่งเขตจำนวนตัวอย่างให้เท่า ๆ กัน การแจกแบบสอบถามไปยังร้านขายอาหารสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารตามย่านการค้าแหล่งขายอาหาร ๒๐ แห่ง ๆ ละ ๔ ร้าน ได้เลือกชนิดของร้านค้าอย่างละ ๑ ร้าน แต่เนื่องจากจำนวนร้านแต่ละชนิดไม่เท่ากัน ตำแหน่งไหนได้ถูกเลือกจนครบจำนวนแล้ว ส่วนที่เหลือจะถูกนำมาแบ่งสัดส่วนใหม่เพื่อให้เท่ากันเป็นเช่นนี้เรื่อยไปจนครบจำนวน ๑๐๐ ตัวอย่าง การแจกแบบสอบถามในแต่ละแห่ง จะแจกร้านตามที่กำหนดร้านไหนก็ได้ โดยมีข้อแม้ว่าต้องเป็นร้านที่ใช้ภาชนะเมลามีนอยู่แล้ว เพราะต้องการทราบพฤติกรรมเกี่ยวกับการซื้อและใช้ภาชนะเมลามีน อย่างไรก็ตามก็ใช้ภาชนะเมลามีนอยู่ ๒๐ ร้าน ซึ่งเป็นร้านขายอาหารที่ใช้ภาชนะถ้วยชามชนิดอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาชนะเมลามีน ทั้งนี้เพื่อจะได้ทราบความคิดเห็นของร้านดังกล่าวเกี่ยวกับภาชนะเมลามีน

สำหรับผู้บริโภคทั่วไป ได้ดำเนินการแจกแบบสอบถามตามที่อยู่อาศัยในเขตต่าง ๆ จำนวน ๒๔ เขต แบ่งเป็นเขตละ ๔ ราย โดยเลือกตามลักษณะที่อยู่อาศัยชนิดละ ๑ หลัง เหลืออีก ๔ ราย

ได้จัดอยู่เขต พระโขนง บางกะปิ คลองสาน ภาษีเจริญ ซึ่งการแจกแบบสอบถามในแต่ละเขต นี้ดำเนินการแจกโดยสวทตามลักษณะที่อยู่อาศัยที่กำหนดไว้ มีข้อแม้ว่าต้องเป็นตัวอย่างที่ใช้ภาชนะ เมลามีน อย่างไรก็ตามก็ได้ยกเว้น ๑๕ ราย สำหรับผู้ที่ไม่ใช้ภาชนะ เมลามีน ทั้งนี้เพื่อต้องการทราบ ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาชนะ เมลามีน ขณะที่ปฏิบัติงานสำรวจภาคสนามนั้น ผู้เขียนได้ให้คำแนะนำ ควบคุมประสานงาน ตลอดจนช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อให้งานสำรวจภาคสนามสำเร็จลุล่วงไป ด้วยดี ต่อจากนั้นก็นำข้อมูลที่ไดมารวบรวมและจัดประมวลผลต่อไป

วิธีประมวลผล

หลังจากที่ได้รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการปฏิบัติงานภาคสนามแล้ว ปรากฏว่าได้แบบสอบถาม มาทั้งหมด ๑๔๘ ชุด แบบสอบถามขาดไป ๒ ชุด ซึ่ง ข้อมูลที่ได้รับมาคิดเป็นร้อยละ ๙๙.๐๐ ของ แบบสอบถามทั้งหมด และได้จัดประมวลผลข้อมูลเข้าด้วยกันโดยแยกเป็นแต่ละกลุ่มของผู้ใช้ คือ กลุ่มผู้ บริโภคทั่วไปมี ๔๔ ราย กลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารมี ๑๐๐ ราย ทั้งนี้ได้ยึดหลักจากที่อยู่อาศัย ในการนำข้อมูลแต่ละกลุ่มมาประมวล ได้ใช้วิธีการประมวลผลด้วยมือ ^(๑) (Manual Data Processing) และนำข้อมูลเข้าตารางแจง โดยอาศัยกระดาษทำงาน (Work Sheet) หลังจากนั้นได้รวมออกมาเป็นตัวเลข แล้วนำมาเข้าตารางรวม เพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยอาศัย วิธีการทางสถิติ ได้แก่วิธีการคิดอัตราส่วนร้อยละ (Percentage) ในการวิเคราะห์ความถี่ การเปรียบเทียบ เพื่อหาข้อสรุปของข้อมูลที่ได้รับมา

อุปสรรคในการศึกษา

สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการขายอาหารมีอุปสรรคเกี่ยวกับการตอบคำถาม เพราะบุคคลใน กลุ่มต้องทำงานขายอาหารอยู่ตลอดเวลา ไม่สามารถปลีกเวลามาตอบได้ ถ้ามีลูกค้า เข้าร้าน โดยเฉพาะในเวลา ๑๐.๓๐ ถึง ๑๔.๓๐ น. ส่วนในเวลาเช้า ต้องจัดเตรียมอาหารเพื่อขาย ฉะนั้นจึง

(๑)

บุญเสริม วิสกุล, สถิติตอนที่ ๑ วิธีเก็บและประมวลข้อมูล (กรุงเทพมหานคร :

สำนักงานพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, ๒๕๑๗) หน้า ๖๐๖.

มีเวลาตั้งแต่ ๑๔.๓๐ น. เป็นต้นไปที่พอจะว่างในกรณีที่ขายอาหารตลอดกลางวัน อย่างไรก็ตามก็ตีบางแห่งขายอาหารตั้งแต่เที่ยงวันถึงเกือบเที่ยงคืนก็ยังมีปัญหาในการตอบคำถามเช่นกัน จึงได้พยายามเลี่ยงไปในเวลาที่คิดว่ามีคนเข้าร้านน้อย ได้แก่เวลา ๑๔.๐๐ ถึง ๑๗.๐๐ น. ดังนั้นจึงทำให้การสัมภาษณ์ร้านขายอาหารดำเนินไปอย่างเชื่องช้าทำให้เสียเวลามากที่จะปฏิบัติตามภาคสนามได้สำเร็จครบตามจำนวนที่ต้องการ

คำนิยามที่ใช้ในการศึกษา

เพื่อให้เกิดความเข้าใจในข้อความที่ปรากฏอยู่ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น จึงอธิบายถึงความหมายของคำบางคำนี้ใช้ดังนี้

ภาชนะเมลามีน	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม เมลามีน
ภาชนะกระเบื้อง	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม กระเบื้อง
ภาชนะสแตนเลส	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม สแตนเลส
ภาชนะเครื่องปั้นดินเผา	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม เครื่องปั้นดินเผา
ภาชนะแก้ว	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม แก้ว
ภาชนะพลาสติก	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม พลาสติก
ภาชนะสังกะสีเคลือบ	หมายถึง	ภาชนะถ้วยชาม สังกะสีเคลือบ
เมลามีน (Malamine)	หมายถึง	สารประกอบ เมลามีนฟอร์มอลดีไฮด์เรซิน

(Malamine Formaldehyde Resins)

ยูเรีย (Urea) หมายถึง สารประกอบยูเรียฟอร์มอลดีไฮด์เรซิน (Urea

Formaldehyde Resins)

ร้านค้า หมายถึง ร้านค้าที่จำหน่ายภาชนะถ้วยชามชนิดต่าง ๆ

กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป หมายถึง บุคคลทั่วไปที่อาศัยอยู่ในบ้าน ๒ ห้องนอน ๓ ห้องนอน และมากกว่าขึ้นไป และตึกแถว

กลุ่มผู้ประกอบการขายอาหาร หมายถึง ผู้ที่ประกอบธุรกิจขายอาหาร โดยอาศัยแพงลอยร้านค้า ๑ อุทหา ๒ อุทหา ๓ อุทหา และร้านค้าที่มีบริเวณเนื้อที่กว้างขวาง