

บทที่ 5

สรุปและขอเสนอแนะ

จากการศึกษาคนคว่ำ สามารถพอสรุปผลของการวิจัยทางด้านพฤติกรรมและทัศนคติของผู้ซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลน ได้ดังต่อไปนี้

1. ความถี่ของการสั่งซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนขึ้นอยู่กับกลุ่มอาชีพ โดยกลุ่มอาชีพ 1, 2, 3 และ 5 ความถี่ของการสั่งซื้อประมาณ 1 - 3 เดือนต่อครั้ง ส่วนกลุ่มอาชีพที่ 4 จะมีระดับความถี่ของการสั่งซื้อ 3 - 4 อาทิตย์
2. ปริมาณของการสั่งซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนขึ้นอยู่กับกลุ่มอาชีพ โดยกลุ่มอาชีพที่ 1, 2, 3, 5 สั่งซื้อ 25 ม้วนต่อครั้ง ส่วนกลุ่มอาชีพที่ 4 มีระดับปริมาณการสั่งซื้อ 25 ม้วนและ 26 - 50 ม้วนต่อครั้ง
3. การสั่งซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนของผู้ซื้อมีความสัมพันธ์กับตราหือของผลิตภัณฑ์
4. เหตุผลในการสั่งซื้อกระดาษพิมพ์แบบแปลนของผู้ซื้อขึ้นอยู่กับผู้ซื้อในกลุ่มอาชีพ โดยกลุ่มอาชีพที่ 1, 3, 4 เป็นหลักไปทางคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และกลุ่มอาชีพที่ 2 และ 5 เป็นหลักไปทางด้านราคาของผลิตภัณฑ์
5. ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนแต่ละยี่ห้อไม่มีความสัมพันธ์กับส่วนประกอบทางด้านการตลาด
6. ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่นิยมสั่งซื้อมากที่สุดคือ ยี่ห้อ
7. ผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพ จะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนจากผู้ผลิตโดยตรง
8. ผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพ มีความคิดเห็นว่าจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนยี่ห้อใ้ยวตลอด

9. การให้พนักงานของผู้ขายไปติดต่อเป็นวิธีทำให้ผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพทราบว่าผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนแต่ละยี่ห้อ

10. แนวโน้มในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนไม่มีความสัมพันธ์กับผู้ซื้อในแต่ละกลุ่ม

11. ผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพมีความสัมพันธ์กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58.29 รองลงมาได้แก่เรื่องราคาของผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 53.29

คุณลักษณะของส่วนประกอบทางด้านการตลาด

1. การเปรียบเทียบความแตกต่างในความชอบของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพในเรื่องคุณลักษณะของส่วนประกอบด้านการตลาด ของผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนแต่ละยี่ห้อที่มีจำหน่ายอยู่ในประเทศไทย ซึ่งผลจากการทดสอบทางสถิติทำให้สามารถทราบได้ว่า

ก) มีความแตกต่างกันในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ

ข) มีความแตกต่างกันในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ

ค) ไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องชื่อเสียงของตรายี่ห้อผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ

ง) มีความแตกต่างกันในเรื่องการให้บริการของผู้ขายผลิตภัณฑ์แต่ละยี่ห้อ

2. การเปรียบเทียบความแตกต่างในความชอบของผู้ซื้อในแต่ละกลุ่มอาชีพในเรื่องคุณลักษณะของส่วนประกอบด้านตลาดของผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศที่มีจำหน่ายอยู่ในประเทศไทย ซึ่งผลจากการทดสอบสถิติทำให้สามารถทราบได้ว่า

ก) มีความแตกต่างกันในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ

ข) มีความแตกต่างกันในเรื่องราคาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ

ค) ไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องชื่อเสียงของตรายี่ห้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ

ง) ไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องการให้บริการของผู้ขาย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ

ปัญหาและอุปสรรค

ปัจจัยที่เป็นปัญหากับธุรกิจที่ผลิตกระดาษพิมพ์แบบแปลนในประเทศไทย ได้แก่

1. ปัญหากำลังการผลิตเกินความต้องการของผู้ซื้อในประเทศ ทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องมีการแข่งขันกันทางด้านการตลาด เพื่อให้ธุรกิจของตนได้ใช้กำลังการผลิตให้ได้มากที่สุด ซึ่งทำให้ค่าใช้จ่ายในการผลิตการขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งมีแนวโน้มที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ อันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจของโลก ตลอดจนต้องพยายามค้นคว้าปรับปรุงรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้มีค่าใช้จ่ายในการผลิตที่สูงขึ้น และสาเหตุของการมีการแข่งขันกัน ทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายในการขาย เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ของตนขายได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

2. ปัญหาผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศที่สั่งเข้ามาทำการจำหน่ายในประเทศไทย ยิ่งทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องมีการแข่งขันยิ่งขึ้นอีก ทำให้ค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายสูงขึ้น

3. ปัญหาการส่งเสริมการจำหน่ายไปยังต่างประเทศ ผู้ผลิตภายในประเทศจะต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

3.1 ปัญหาเรื่องอายุของผลิตภัณฑ์ การที่จะยืดอายุของผลิตภัณฑ์เพื่อที่จะส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ จำเป็นที่จะต้องมีการเพิ่มสารเคมีในการยืดอายุของผลิตภัณฑ์ และต้องมีการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สามารถเข้าไปแข่งขันกับตลาดต่างประเทศได้

3.2 ปัญหาเรื่องวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งวัตถุดิบในการผลิตบางชนิดยังไม่สามารถผลิตได้ภายในประเทศ จึงจำเป็นที่จะต้องสั่งซื้อเข้ามาจากต่างประเทศ

3.3 ปัญหาเรื่องค่าลิขสิทธิ์เครื่องหมาย เนื่องจากผู้ผลิตภายในประเทศผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนภายใต้ลิขสิทธิ์ของต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องเสียค่าลิขสิทธิ์เครื่องหมายให้กับต่างประเทศ

ซึ่งปัญหาทั้งหมดนี้ เป็นผลทำให้ผู้ผลิตจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ทำให้เสียเปรียบในด้านการแข่งขันกับตลาดต่างประเทศในเรื่องของราคาจำหน่าย

4. ปัญหาของทางค่านโยบายของรัฐบาล แม้ว่าผู้ผลิตกระดาษพิมพ์แบบแปลน ทั้ง 2 ราย จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน แต่การสนับสนุนของฝ่ายรัฐบาลยังไม่อำนวยความสะดวกอย่างจริงจัง ไม่ได้มีการศึกษาถึงขนาดกำลังการผลิตของผู้ผลิตที่ได้รับการส่งเสริมเปรียบเทียบกับจำนวนการใช้ภายในประเทศ จึงทำให้ยังไม่มีมาตรการใดที่สนับสนุนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ โดยเฉพาะในเรื่องผลิตภัณฑ์ที่สั่งเข้ามาจากต่างประเทศนั้น มีความจำเป็นหรือไม่ที่จะต้องสั่งเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผู้ผลิตภายในประเทศและสังคมส่วนรวมที่จะต้องชำระเงินตราไปยังต่างประเทศ ซึ่งทำให้เสียดุลย์การค้า

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาค้นคว้าและวิเคราะห์ในเรื่องนี้พอจะนำข้อมูลมาสนับสนุน มีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

1. ผู้ผลิตภายในประเทศ ควรมีการพิจารณาในเรื่องส่วนผสมของตลาดให้ดีขึ้น

ก) ผลิตภัณฑ์ (Product) ควรมีการปรับปรุงในเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ แม้ว่าจะมีข้อได้เปรียบกว่าผลิตภัณฑ์ที่สั่งมาจากต่างประเทศ ในเรื่องอายุการใช้งานก็ควรมีการปรับปรุงให้ดีขึ้น หรือรักษาความสม่ำเสมอในเรื่องคุณภาพ และควรมีการคิดค้นเรื่องวัตถุดิบที่จะนำมาผลิตว่าจะหาได้ภายในประเทศ เพื่อให้ต้นทุนในการผลิตต่ำลง ซึ่งจะเป็นผลทำให้ส่วนผสมทางการตลาดตัวอื่นจะใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น

ข) ราคาของผลิตภัณฑ์ (Price) ควรจะอยู่ในระดับเดียวกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน เพราะผู้ซื้อจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์นั้น เขามีเหตุผลในการซื้อ โดยพิจารณาเรื่องราคาเป็นเหตุผล คิดเป็นร้อยละ 34.63

ค) ช่องทางการจำหน่าย (Place) ควรจะให้พนักงานออกไปติดต่อโดยตรง เพราะว่ามีผู้ซื้อที่ยังนิยมซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 74.15

ง) การส่งเสริมการจำหน่าย (Promotion) เนื่องจากผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนเป็นสินค้าประเภทพิเศษ การส่งเสริมการจำหน่ายยังควรจะใช้การส่งเสริมพนักงานออกไปแนะนำสาธิตโดยตรง

จากการพิจารณาส่วนผสมทางด้านการตลาดนี้แล้ว ตัวสำคัญที่ควรพิจารณาในการส่งเสริมการจำหน่ายไปยังต่างประเทศ ได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยมีอายุการใช้งานที่เหมาะสมกับระยะเวลาที่จะไปจำหน่ายในต่างประเทศ
2. ราคา (Price) เป็นสิ่งจำเป็นในระบบการค้าระหว่างประเทศ (International Trading) จึงควรมีการศึกษาถึงราคาขายปลีก (Retailing Price) เพื่อที่จะ Convert เป็นราคาที่จะขายให้กับตัวแทนจำหน่าย และควรเป็นราคาที่ทำกำไรคู่แข่ง เพื่อเป็นการจูงใจให้เขายินดีที่จะสนับสนุนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศของเขา
3. ช่องทางการจำหน่าย (Place) สำหรับผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลน ควรที่จะจำหน่ายผ่านคนกลางหรือตัวแทน เพื่อจำหน่ายไปยังผู้อุปโภคอีกที

นอกจากนี้ผู้ผลิตภายในประเทศยังควรเข้าร่วมกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศในประเทศ เพื่อที่จะได้รับสิทธิผลประโยชน์อื่น ๆ นอกเหนือจากที่ตนเองได้รับ ทำให้โอกาสที่จะส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศมีมากขึ้น

2. ทางรัฐบาล แม้ว่ารัฐบาลจะมีมติของคณะรัฐมนตรีที่สนับสนุนสินค้าที่ผลิตขึ้นภายในประเทศและมีคำสั่งไปยังหน่วยงานรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจ ให้ซื้อสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ แม้ว่าราคาจะสูงกว่าเล็กน้อย แต่ในความเป็นจริงคำสั่งนี้ยังใช้ได้ผลไม่เต็มที่ จึงควรที่จะหามาตรการการที่สนับสนุนอย่างจริงจัง

และในเรื่องกำลังการผลิตภายในประเทศก็เกินความต้องการภายในประเทศอยู่แล้ว ควรจะมีมาตรการป้องกันผลิตภัณฑ์ที่สั่งเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ซึ่งอาจจะใช้วิธี

- จำกัดการนำเข้า ผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่ผลิตจากต่างประเทศ
- ตั้งกำแพงภาษีสำหรับผลิตภัณฑ์กระดาษพิมพ์แบบแปลนที่ผลิตจากต่างประเทศ

วิธีการป้องกันการค้านำเข้าของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นการสนับสนุน ผู้ผลิต 2 รายที่ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนและรัฐบาล ก็ควรมีการป้องกันการผูกขาดจากผู้ผลิต 2 ราย เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ประกอบการในประเทศด้วย

รัฐบาลควรมีการส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศ โดยการให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง โดยเฉพาะอาจกระทำได้โดยให้เงินช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตเพื่อสามารถลดราคาจำหน่าย เพื่อสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในต่างประเทศ และอาจจะกระทำได้โดยส่งเสริมหรือแนะนำให้ผู้ผลิตเข้าร่วมกับบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษเกี่ยวกับการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย