

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 30 ต่อปี เหตุนี้ทำให้ผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยสนใจจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจดังกล่าว และสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ ควรศึกษาข้อมูลดังต่อไปนี้ ก่อนตัดสินใจลงทุนธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร

1. ศักยภาพของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร ควรมีคุณสมบัติเฉพาะตัวดังต่อไปนี้ เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จด้วยดี

- มีความรู้พื้นฐานในเรื่องการผลิตเครื่องสำอางเคมีและพืชสมุนไพร ทั้งกระบวนการผลิต คุณภาพมาตรฐาน กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ ความรู้ดังกล่าวจะทำให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าที่ปลอดภัยและมีคุณภาพ รวมทั้งเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการได้ค้นคว้าและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรต่อไปในอนาคต
- มีจรรยาบรรณ เพื่อรักษาและส่งเสริมชื่อเสียงของสินค้าและผู้ผลิต ให้ดำรงอยู่ตลอดไป จรรยาบรรณที่ผู้ประกอบการจะต้องมี ประกอบด้วย จรรยาบรรณด้านการผลิตสินค้า ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม และการปฏิบัติตามกฎหมาย
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีจิตใจรักการให้บริการ

2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

➤ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อจดทะเบียนพาณิชย์

- การจัดตั้งธุรกิจ / รูปแบบธุรกิจ

รายละเอียดการจัดตั้ง / การขออนุญาต ผู้ประกอบการศึกษาเพิ่มเติมได้ที่

[http:// www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm](http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm) หรือที่

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า thairegistration.com

➤ กรมสรรพากร

- การเสียภาษีเงินได้ ภาษีป้าย และภาษีมูลค่าเพิ่ม

รายละเอียดการจดทะเบียน / ชำระภาษี ผู้ประกอบการศึกษาเพิ่มเติมได้ที่

[http:// www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm](http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm)

หรือที่ กรมสรรพากร [http:// www.rd.go.th](http://www.rd.go.th)

➤ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา จำแนกเครื่องสำอางออกเป็น 3 ประเภท คือ เครื่องสำอางทั่วไป เครื่องสำอางควบคุม และเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ ผู้ประกอบการที่ผลิตเครื่องสำอางทั้ง 3 ประเภท จะต้องแจ้งแก่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

- การขออนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ประกอบด้วย
 - ขั้นตอนการขึ้นทะเบียนเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ
 - ขั้นตอนการขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการในทะเบียนเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ
 - ขั้นตอนการขอหนังสือรับรอง
 - ขั้นตอนการขอความเห็นการใช้ฉลาก
 - ขั้นตอนการขอหนังสือรับรองมาตรฐานการผลิตเครื่องสำอาง (GMP)
 - ขั้นตอนการพิจารณาคำขอความเห็นเกี่ยวกับข้อความโฆษณาเครื่องสำอาง

ผู้ประกอบการสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

<http://www2.fda.moph.go.th/consumer/step/>

➤ การขออนุญาตตั้งโรงงาน

- หากโรงงานประกอบกิจการในพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการจะต้องยื่นคำขอที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ที่ตั้ง 618 ถนนนิคมมักกะสัน แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2253-0561 โทรสาร 0-2253-4086 ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <http://www.ieat.go.th>
- หากโรงงานประกอบกิจการในพื้นที่ของชุมชนอุตสาหกรรมหรือพื้นที่เอกเทศ ผู้ประกอบการจะต้องติดต่อกรมโรงงานอุตสาหกรรม เลขที่ 75/6 ถ.พระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทร 0-2202-4000 โทรสาร 0-2245-8000 ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม ได้ที่ [http:// www.diw.go.th](http://www.diw.go.th) หรือใน <http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/factory2.htm>
- กรณีต่างจังหวัด ติดต่อสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

นอกจากนี้ หน่วยงานอื่นๆที่ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรควรติดต่อกับ คือ

- กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับงานวิจัยสมุนไพร <http://www.dmsc.moph.go.th/>

3.การตลาด

3.1. ภาพรวมการตลาด

เครื่องสำอางสมุนไพรได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย และมีแนวโน้มว่าผู้บริโภคจะหันมานิยมใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติกันมากขึ้น เหตุนี้ บริษัทเครื่องสำอางต่างๆจึงให้ความสนใจผลิตสินค้า

สมุนไพรมากขึ้นกว่าเดิม เช่น ยาสีฟันสมุนไพร แชมพูสมุนไพร เป็นต้น ปัจจุบัน เครื่องสำอางสมุนไพรมีมูลค่าตลาดสูงถึง 2,000 ล้านบาทต่อปี และมีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี

ในขณะเดียวกัน ตลาดต่างประเทศก็มีแนวโน้มว่าจะไปได้ดีพอสมควร ผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรส่งออกมียุทธศาสตร์ในเชิงรุกมุ่งสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น โดยเน้นไปที่การใช้ส่วนผสมทางการตลาดอย่างน้อย 2 P เข้ามาเกี่ยวข้อง คือ Product และ Place

Product ผู้ประกอบการพยายามเพิ่มสูตรสมุนไพรใหม่ๆ รวมทั้งผสมผสานวัตถุดิบจากในและต่างประเทศ เพื่อยกระดับมาตรฐานเครื่องสำอางสมุนไพรไทยให้สูงขึ้น และเป็นที่ยอมรับในวงกว้างขึ้น

Place ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรได้สร้างช่องทางจำหน่าย โดยผ่านบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องสำอางในแต่ละประเทศ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังได้เจาะหาลูกค้าใหม่ๆ จากการเปิดตัวในงานแสดงสินค้านานาชาติ ตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจในเบื้องต้นจะเป็นตลาดเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น ฮองกง อินเดีย สิงคโปร์ และประเทศในย่านตะวันออกกลาง ส่วนตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรต่างประเทศที่มีแนวโน้มว่าจะเป็นไปได้ ได้แก่ แอฟริกาใต้ สหรัฐอเมริกา และยุโรป เป็นต้น

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรนับว่าสวนทางกับสถานะเศรษฐกิจที่ซบเซา เพราะนับวันกระแสการรักษาสุขภาพจะยิ่งมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจนี้ ผู้ผลิตจะต้องมีความซื่อสัตย์และเลือกใช้ของที่มีคุณภาพ เพื่อสินค้าจะทำตลาดได้มากขึ้น

3.2. กลุ่มลูกค้า ลูกค้าที่ใช้เครื่องสำอางสมุนไพร จะเป็นลูกค้าที่ใส่ใจกับสุขภาพ ดังนั้น ลูกค้าจึงมีเกือบทุกเพศทุกวัย อย่างไรก็ตาม ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงอยู่ในวัยทำงาน อายุเฉลี่ยประมาณ 25 ปีขึ้นไป เพราะผู้บริโภคกลุ่มนี้มีกำลังซื้อสินค้า และมักเลือกสินค้าจากสรรพคุณของเครื่องสำอางสมุนไพร สินค้าที่นิยมจะเป็นจำพวกสบู่ ยาสระผม เจลล้างหน้า เพราะเป็นสินค้าที่ใช้ประจำ

จากงานวิจัยเรื่องเปรียบเทียบทัศนคติของผู้บริโภคเครื่องสำอางสมุนไพรไทยที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทย พบว่า โดยภาพรวม ส่วนผสมทางการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทยไม่มีความแตกต่างกัน ประเภทเครื่องสำอางสมุนไพรไทยที่ผู้บริโภคนิยมใช้มากที่สุดคือ แชมพูสระผม สาเหตุที่ใช้เพราะต้องการทดลองใช้ ระยะเวลาใช้นานที่สุด ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1-3 ปี ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ สินค้ามีคุณภาพดีและตนเองเป็นคนตัดสินใจซื้อ การเลือกซื้อจะดูสรรพคุณจากฉลากสินค้า สื่อโฆษณาที่ประทับใจคือ โทรทัศน์ แหล่งที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลอดสารและสินค้าธรรมชาติ สาเหตุที่ซื้อจากแหล่งนี้เพราะเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้า (มานีสงค์, 2542)

สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่อาจสังเกตพฤติกรรมของลูกค้าโดยการสำรวจตลาด ถ้าสินค้านั้นๆ มีคนให้ความสนใจ ผู้ผลิตก็สามารถคิดค้นและนำมาทำตลาดได้ เพราะคนไทยจำนวนไม่น้อยชอบทดลองใช้สินค้าตัวใหม่ ๆ

3.3. ธุรกิจหลัก ธุรกิจเสริม

นอกจากผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรเพื่อจำหน่ายเป็นธุรกิจหลักแล้ว ผู้ประกอบการสามารถนำความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรมาขยายงาน เพื่อเป็นธุรกิจเสริมได้ เช่น บริษัท กรีนฉัตร จำกัด นำความรู้ทางด้านสมุนไพรมาประยุกต์เปิดเป็นโรงเรียนสอนนวดเพื่อสุขภาพ และอีกหลายบริษัทได้เปิดเป็นร้านเสริมความงามครบวงจร โดยนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทมาใช้ เพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงสรรพคุณและซื้อกลับไป ธุรกิจเสริมนี้กำลังไปได้ดี

3.4. ส่วนผสมทางการตลาด

◆ ผลิตภัณฑ์ (Product)

เครื่องสำอางสมุนไพรโดยทั่วไปแยกได้เป็น 4 ประเภท คือ

SKIN CARE: ผลิตภัณฑ์ชุดถนอมผิว ได้แก่ ครีมบำรุงผิวพรรณ ครีมล้างหน้า
ครีมขัดหน้า สบู่ล้างหน้า เป็นต้น

BODY CARE: ครีมบำรุงมือและเล็บ ครีมลดไขมัน โลชั่นถนอมผิวและป้องกันแสง
แดด ยาสีฟัน เป็นต้น

HAIR CARE: ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม ได้แก่ แชมพู ครีมนวดผม ยาเปลี่ยนสีผม
 เป็นต้น

AROMATHERAPY: ได้แก่ น้ำมันนวดตัว น้ำมันอาบน้ำ เป็นต้น

การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ลูกค้ามักพิจารณาจากปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้

ผู้ประกอบการจึงควรรักษาคุณภาพให้ได้มาตรฐาน ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบ สูตรการผลิตที่เหมาะสม ฯลฯ เพื่อผลิตภัณฑ์จะสามารถแก้ปัญหให้กับลูกค้าได้

2. บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์มีความสำคัญอย่างมาก โดยเฉพาะถ้าผู้ประกอบการคิดจะส่งสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศ เนื่องจากการออกแบบบรรจุภัณฑ์มีส่วนสำคัญที่จะช่วยให้ลูกค้าเกิดความสนใจ การออกแบบบรรจุภัณฑ์จึงควรมีรูปแบบทันสมัย น่าใช้ และชื่อผลิตภัณฑ์ควรอ่านง่ายเหมาะสม

3. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย

สิ่งหนึ่งที่ให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจ คือ ความหลากหลายของสินค้า การผลิตเครื่องสำอางจึงควรมีผลิตภัณฑ์อย่างน้อย 10 ชนิดขึ้นไป เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค

◆ ราคา (Price)

ราคาของเครื่องสำอางสมุนไพร จะเคลื่อนไหวขึ้นลงตลอด ปัจจัยที่ส่งผลต่อราคา

มาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ระดับของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ อัตราภาษีศุลกากรของวัตถุดิบที่นำมาผลิต ปริมาณความต้องการในตลาด กระบวนการผลิต เป็นต้น ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาสินค้า โดยนำเอาปัจจัยต่างๆ เหล่านี้มาร่วมพิจารณา นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังต้องสำรวจด้วยว่า ในท้องตลาดตั้งราคาสินค้าไว้อย่างไร แล้วคำนวณราคาให้เหมาะสมกับต้นทุนของผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการตั้งราคาโดยบวกกำไรเพิ่มที่ประมาณร้อยละ 40-60% ของต้นทุนการผลิต

ราคาเครื่องสำอางสมุนไพรตามท้องตลาดทั่วไป กำหนดไว้ดังนี้

1. แชมพู / ครีมนวดผม ขนาด 400 กรัม ราคาเริ่มตั้งแต่ 80-200 บาท
2. สบู่ ขนาด 100 กรัม ราคาเริ่มต้นที่ 11 – 45 บาท
3. ครีம்பำรุงผิวขนาด 50 กรัม ราคาเริ่มตั้งแต่ 50 – 190 บาท

การกำหนดราคาจะคำนึงถึงความเป็นไปได้ในการจำหน่ายในตลาด

◆ การส่งเสริมการขาย (Promotion)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรกำลังเป็นที่นิยม ผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรจึงเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูงตามไปด้วย ฉะนั้น นอกจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์แล้ว ผู้ประกอบการยังต้องอาศัยการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดใจลูกค้า สิ่งที่คุณประกอบการควรทำ เพื่อส่งเสริมการขายหรือจูงใจลูกค้า ได้แก่

- * การจัดทำแผ่นพับ เพื่อให้ลูกค้าทราบถึงคุณสมบัติ และสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค
- * การสาธิต ณ จุดขาย ให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์
- * การส่งเสริมการขายในรูปแบบอื่นๆ เช่น การให้บัตรสมาชิก เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบตามจำนวน บัตรสมาชิกนี้อาจใช้เป็นส่วนลดสำหรับซื้อสินค้าครั้งต่อไป

อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมการขายยังมีอีกหลายวิธี ผู้ประกอบการอาจพลิกแพลงกลยุทธ์ใหม่ๆ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับลูกค้า

◆ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนในธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร ควรเลือกตลาดกลุ่มเป้าหมายที่จะจัดจำหน่ายก่อน ถ้าผู้ประกอบการต้องการจับกลุ่มเป้าหมายระดับบน สินค้าที่ผลิตต้องมีคุณภาพ ได้มาตรฐาน ส่งผลให้ราคาสินค้าค่อนข้างสูงตามไปด้วย แต่หากผู้ประกอบการจับกลุ่มเป้าหมายระดับล่าง สินค้าจะถูกผลิตครั้งละจำนวนมากๆ โดยไม่เน้นด้านบรรจุภัณฑ์มากนัก สินค้าระดับนี้จึงมีราคาไม่สูง

สำหรับการจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรเพื่อการส่งออก ผู้ประกอบการจะต้องควบคุมคุณภาพของสินค้าตามเกณฑ์ที่ตลาดต่างประเทศกำหนด ประเทศที่ให้การตอบรับสินค้าประเภทนี้ ได้แก่ กลุ่มประเทศทางอเมริกา แคนาดา ส่วนทางด้านยุโรป การตอบรับยังไม่ดีเท่าที่ควร

ผู้ประกอบการสามารถสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลการจำหน่ายเพื่อส่งออกได้จากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีช่องทางการจำหน่ายสินค้า ดังนี้

1. จำหน่ายผ่านทางร้านค้าเพื่อสุขภาพ ร้านขายยา โรงพยาบาล และซูเปอร์มาร์เก็ต
2. จำหน่ายผ่านทาง Website และ E-commerce
3. จำหน่ายโดยการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจัดโดยหน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กรมพาณิชย์สัมพันธ์ เป็นต้น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเป็นวิธีที่ดีในการหาลูกค้า เนื่องจากงานแสดงสินค้าเป็นศูนย์รวมของผู้ที่สนใจประเภทสินค้านั้น ๆ
4. มีศูนย์หรือหน้าร้านเครื่องสำอางสมุนไพรของตนเอง ลูกค้าจะสามารถติดต่อกับบริษัทได้สะดวกโดยผ่านศูนย์ดังกล่าว
5. การขายแบบไดเรกเชลล์

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถหาข้อมูลผู้ซื้อจากประเทศต่าง ๆ โดยผ่านทางหน่วยงานราชการ เช่น ศูนย์บริการการส่งออก กรมส่งเสริมการส่งออก เป็นต้น

3.5. สภาพการแข่งขันในตลาด

ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ สภาพการแข่งขันจึงมีความแตกต่างกันไป ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรขนาดใหญ่ จะไม่เน้นการแข่งขัน แต่จะเน้นบรรจุภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบ สำหรับธุรกิจรายย่อยที่มีจำนวนมากในขณะนี้ การแข่งขันค่อนข้างรุนแรง ดังนั้น ธุรกิจรายย่อยเหล่านี้จึงต้องพยายามสร้างผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากรายอื่น แต่ทั้งนี้ ธุรกิจไม่ว่าจะรายย่อยหรือรายใหญ่ จะต้องรักษาระดับคุณภาพให้ดีตลอดไป เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

5. ด้านการผลิต

4.1. ความปลอดภัยในกระบวนการผลิต

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพร จำเป็นจะต้องมีกระบวนการผลิตที่ปลอดภัยตามเกณฑ์ ดังนี้

- หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต หรือ **Good Manufacturing Practice (GMP)** เป็นหลักเกณฑ์หนึ่งสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องสำอาง ซึ่งกำหนดโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) หน่วยงานที่ดูแลและให้การรับรอง GMP ในประเทศไทย ได้แก่ กองควบคุมเครื่องสำอางและกองควบคุมวัตถุเสพติด

*ผู้ประกอบการสามารถศึกษาเพิ่มเติม ได้ที่ ภาคผนวกท้ายเรื่อง และ

<http://www.fda.moph.go.th/fdamain.htm>

- สำหรับผู้ผลิตที่ต้องการส่งผลิตภัณฑ์ออกต่างประเทศ ผู้ผลิตจะต้องศึกษาถึง**หลักเกณฑ์การผลิตตามมาตรฐาน 4 G** เพื่อให้กระบวนการผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐานและเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ มาตรฐาน 4 G จะเริ่มตั้งแต่
 - ◆ **วิธีการปลูก** การปลูกสมุนไพรอย่างถูกต้องและเหมาะสม เพื่อให้ได้สมุนไพรที่มีคุณภาพดี (Good Agricultural Practice – GAP)
 - ◆ **วิธีการเก็บเกี่ยว** ตรงตามเวลาหรืออายุที่กำหนด เพื่อให้ได้สารสำคัญในปริมาณมากและคุณภาพสูง (Good Harvesting Practice – GHP)
 - ◆ **วิธีการผลิต** ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตยา (Good Manufacturing Practice-GMP)
 - ◆ **การควบคุมคุณภาพ** ให้ถูกต้องตามหลักมาตรฐานสากล (Good Laboratory Practice-GLP) การทดลองทางคลินิก เพื่อพิสูจน์สรรพคุณของผลิตภัณฑ์สมุนไพรตามหลักวิธีการที่เหมาะสม (Good Clinical Practice – GCP)

4.2. การเลือกรูปแบบการผลิต

กรรมวิธีการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรขึ้นกับขนาดธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนสามารถเลือกรูปแบบการผลิตได้ใน 2 ลักษณะ คือ

จ้างโรงงานผลิต เนื่องจากการจัดตั้งโรงงานจะใช้งบลงทุนค่อนข้างสูง ดังนั้น ผู้ประกอบการรายย่อยที่มีเงินทุนไม่มากพอ ควรจ้างโรงงานใหญ่ผลิตให้ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย โดยผู้ประกอบการต้องมีวัตถุดิบและสูตรให้กับโรงงาน เมื่อผลิตเสร็จ ผู้ประกอบการจึงนำผลิตภัณฑ์มาตรวจสอบดูว่า สินค้าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่

การจ้างโรงงานผลิตนั้น บางครั้ง โรงงานมีสูตรเครื่องสำอางทั่วไปอยู่แล้ว ผู้ประกอบการเพียงนำสารเฉพาะเป็นตัวเติมในผลิตภัณฑ์ เช่น การผลิตสบู่ โดยมาก โรงงานจะมีสูตรการทำสบู่อยู่ ผู้ผลิตเพียงเลือกสูตรที่ดีที่สุด และเติมสารสกัดจากสมุนไพรที่เป็นสูตรเฉพาะของผลิตภัณฑ์ลงไป เป็นต้น

โดยทั่วไป การกำหนดราคาว่าจ้างการผลิตสินค้าแต่ละชนิด มีรายละเอียด ดังนี้

1. แชมพูสระผม	20 บาท ต่อ 300 cc.
2. ครีมนวดผม	24 บาท ต่อ 300 cc.
3. สบู่	20 บาท ต่อ 250 cc.
4. ครีมล้างหน้า	17 บาท ต่อ 50 g.
5. โลชั่น	20 บาท ต่อ 150 g.

ผู้ประกอบการสามารถสอบถามรายชื่อโรงงานที่ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรได้ที่สมาคมผู้ผลิตเครื่องสำอาง หลักเกณฑ์ในการเลือกโรงงานคือ โรงงานนั้นควรได้รับมาตรฐาน

ฐาน GMP ซึ่งเป็นมาตรฐานที่สามารถตรวจสอบได้ และเป็นการเพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้ประกอบการเองด้วย

ผลิตเอง ผู้ประกอบการสามารถสร้างโรงงานผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรได้ เมื่อผู้ประกอบการมีเงินลงทุนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ปัจจุบันนี้ในประเทศไทย ผู้ประกอบการมีอยู่เพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่ทำการผลิตเอง ยกเว้น สินค้าประเภทผลิตได้ง่าย เช่น แชมพู ยาสีฟัน เป็นต้น สำหรับผู้ประกอบการที่คิดจะตั้งโรงงานขึ้นมาเอง ผู้ประกอบการควรศึกษาข้อมูลการจัดตั้งโรงงานดังที่จะกล่าวต่อไป

4.3. การเลือกสถานที่ตั้งโรงงาน

โรงงานควรมีเนื้อที่กว้างขวาง มีระบบบำบัดน้ำเสีย ส่วนสถานที่ตั้งโรงงานควรมีการคมนาคมที่ดีเพื่อสะดวกต่อการขนส่งผลิตภัณฑ์ และการเดินทางของคนงาน การเลือกทำเลที่ตั้งโรงงาน ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงองค์ประกอบต่างๆ ดังนี้

- แหล่งวัตถุดิบ เมื่อโรงงานอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ วัตถุดิบที่ได้จะมีความสด และสะดวกต่อการขนส่งเข้าสู่โรงงาน
- การขนส่งไปยังสถานที่จำหน่าย ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงระยะทาง เวลาในการขนส่งจากสถานที่ผลิตไปยังสถานที่จำหน่าย ทั้งนี้เพราะการขนส่งถือว่าเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์เช่นกัน

4.4. การจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรม

ในการวางแผนจัดตั้งโรงงาน ผู้ประกอบการควรวางรูปแบบขนาดให้พอเหมาะกับจำนวนและชนิด ตลอดจนปริมาณการผลิตเครื่องสำอาง ถ้าผู้ประกอบการผลิตเครื่องสำอางในปริมาณมาก ผู้ประกอบการจะต้องจัดให้โรงงานมีเนื้อที่กว้างขวาง แต่ถ้าผู้ประกอบการผลิตสินค้าจำนวนน้อยชนิดและในปริมาณการผลิตไม่สูงแล้ว โรงงานควรมีขนาดลดลงตามส่วน ทั้งนี้ เครื่องสำอางแต่ละประเภทจะต้องใช้อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร และเนื้อที่ในบริเวณโรงงานแตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการวางแผนโรงงาน มีดังนี้

1. ด้านวัสดุ มีบทบาทสำคัญที่สุดต่อการวางแผนโรงงาน วัสดุได้แก่ วัตถุดิบ วัสดุในกระบวนการผลิต ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป วัสดุที่บรรจุหีบห่อแล้ว วัสดุที่เสีย ซ่อม และสร้างใหม่ รวมทั้งเครื่องมือในโรงงานและสิ่งบริการอื่นๆ
2. ด้านเครื่องจักร เช่น เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต อุปกรณ์หรือกระบวนการเปลี่ยนคุณสมบัติ เครื่องมือ แม่แบบ แม่พิมพ์ อุปกรณ์ควบคุม และเครื่องจักรเพื่อการบำรุงรักษา

3. **ด้านการเคลื่อนที่** หมายถึงการขนถ่ายและการขนส่งวัสดุ การขนส่งวัสดุให้มีประสิทธิภาพที่สุด อาจใช้อุปกรณ์ต่างๆเข้าช่วย เช่น เครื่องลำเลียงแบบลูกกลิ้งหรือสายพาน ยวดยานบนถนน เช่น รถยนต์หรือรถบรรทุก เป็นต้น

4. **ด้านการคอย** โรงงานควรมีพื้นที่การคอยของ พักของ มีเนื้อที่สำหรับวางของที่รอคอยการส่ง

5. **ด้านการบริการในโรงงานอุตสาหกรรม** หมายถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่อำนวยความสะดวกรวมถึงบุคคลที่ให้บริการด้านการผลิต เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งคน วัสดุ และเครื่องจักร

- การให้บริการที่สัมพันธ์กับคน ได้แก่ ทางเดินเข้า-ออก ที่จอดรถ ห้องน้ำ ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า
- การบริการที่สัมพันธ์กับวัสดุ ได้แก่ การควบคุมคุณภาพ การควบคุมการผลิต
- การบริการที่สัมพันธ์กับเครื่องจักร ได้แก่ การบำรุงรักษาและการแจกจ่ายอุปกรณ์ช่วยในสายงานผลิต

6. **ด้านอาคารโรงงาน** ผู้ประกอบการควรดูหลักเกณฑ์การก่อสร้างอาคาร จากกรมโรงงาน <http://www.diw.go.th/law/rmoi2y35.html> เพื่อให้ถูกต้องตามกฎหมายกระทรวงฉบับที่ 2 (พ.ศ.2535)

7. **ด้านการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลง** การวางแผนโรงงาน จะต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตด้วย เช่น การเปลี่ยนแปลงของวัสดุ ซึ่งได้แก่ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การเปลี่ยนแปลงเครื่องจักร ได้แก่ กระบวนการผลิตและวิธีการ การเปลี่ยนแปลงของบุคลากร ได้แก่ การจัดองค์การ การควบคุม การบริการอาคารโรงงาน

จะเห็นว่าปัจจัยต่างๆ นั้นมีผลกระทบต่อการวางแผนโรงงานมากน้อยต่างกันไป ผู้ประกอบการจึงต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับขนาดของโรงงาน จำนวนและประเภทการผลิต เครื่องสำอาง ตลอดจนเงินทุนที่มีอยู่ ถ้าผู้ประกอบการมีเงินลงทุนไม่มาก และอยากผลิตเป็นอุตสาหกรรมครอบครัว การจัดตั้งโรงงานอาจไม่จำเป็น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการควรขอรับการปรึกษาจากผู้ที่มีประสบการณ์ในด้านนี้โดยตรง

หากผู้ประกอบการมีข้อสงสัยเกี่ยวกับการจัดตั้งโรงงาน สามารถติดต่อสอบถามได้ที่กรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม

4.5. เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิตเครื่องสำอาง

เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้กระบวนการผลิตเครื่องสำอางขึ้นอยู่กับลักษณะการผลิต เครื่องสำอางแต่ละชนิด ดังนั้น ก่อนนำเครื่องจักรเข้ามาใช้ ผู้ผลิตต้องวางรูปแบบสินค้าที่จะทำการผลิตให้ได้ก่อน เพราะสายการผลิตของเครื่องสำอางหลายชนิดสามารถใช้เครื่องจักรร่วมกันได้

อย่างไรก็ตาม เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรชั้นอุตสาหกรรมสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภทตามวัตถุประสงค์การใช้ คือ อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการวิจัยตำรับ (Formular research) อุปกรณ์และเครื่องมือ ในการตรวจสอบคุณภาพมาตรฐาน (Quality control) และอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิต (Production) โดยมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

1. อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการวิจัยตำรับ อุปกรณ์นี้ใช้สำหรับค้นคว้าวิจัยหาสูตรตำรับ แบ่งเป็น

- 1.1 เครื่องชั่งที่มีความละเอียดพอสมควร
- 1.2 เครื่องตวง ได้แก่ measuring cylinders , pipettes , volumetric flasks เป็นต้น
- 1.3 ภาชนะที่ใช้ผสม ได้แก่ พวกร beakers ขนาดต่าง ๆ ตั้งแต่ 50 ml.-2000 ml.
- 1.4 เครื่องให้ความร้อน ได้แก่ electrical hot plates และ water-bath apparatus
- 1.5 เครื่องบด ได้แก่ โกร่งและสากครบชุดในขนาดต่าง ๆ
- 1.6 อุปกรณ์ในการช่วยปั่น ที่ใช้แรงงานไฟฟ้า (electrical stirrer laboratory size by Silverson) เครื่องมือชนิดนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งในการทดลองทำครีมต่าง ๆ
- 1.7 อุปกรณ์ที่ช่วยสำหรับบดเครื่องสำอางให้ละเอียด ได้แก่ laboratory rolling machine เป็นต้น

2. อุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้ตรวจสอบคุณภาพเครื่องสำอาง เครื่องมือที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการต้องสั่งนำเข้ามาจากต่างประเทศและมีราคาสูงมาก โดยทั่วไปแล้ว เครื่องมือตรวจสอบบางชนิดในทางเภสัชกรรม ก็สามารถนำมาใช้ตรวจสอบเครื่องสำอางได้ ตัวอย่างเช่น viscometer ทำหน้าที่วัดความหนืดของแชมพูประเภทต่าง ๆ colorimeter ใช้วัดความเข้มของสีในเครื่องสำอางชนิดเหลวที่แต่งสี เครื่องมือเหล่านี้จะต้องได้มาตรฐานตามที่กระทรวงสาธารณสุขกำหนด

3. อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร เนื่องจากเครื่องสำอางมีหลายประเภท ดังนั้น อุปกรณ์ที่ใช้ผลิตเครื่องสำอางจึงมีความแตกต่างกันไปด้วย แต่โดยทั่วไปแล้ว ผู้ประกอบการสามารถจัดหาอุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องใช้ในการผลิตเครื่องสำอางตามประเภทเครื่องสำอางสมุนไพร ดังนี้

3.1 ประเภทแป้งฝุ่นโรยตัวและแป้งแต่งหน้า : อุปกรณ์หลักที่ใช้ผลิต ได้แก่ Powder mixing machine, Powder sifting machine (ordinary type), Powder filling machine (vacuum type) เป็นต้น

3.2 ประเภทแป้งแข็ง เช่น compacts, rouges, eye-shadows: อุปกรณ์ที่ใช้ ได้แก่ powder grinding machine for lakes, powder mixing machine , powder sifting machine (silk screen) , powder compressing machine เป็นต้น

3.3 ประเภทแป้งน้ำและครีมเหลว เช่น lotions , liquid creams , liquid powders: อุปกรณ์ที่ต้องใช้ ได้แก่ mixing tank with mechanical stirrer filtering screen operated under pressure, distiller of preparing distilled water, homogenizer (for foundation lotion) และ filling machine (vacuum) เป็นต้น

3.4 ประเภทครีมกึ่งแข็ง เช่น vanishing creams, cold creams, cleansing cream อุปกรณ์ที่ใช้ ได้แก่ mixing tanks, stirrer and homogenizer combined in one complete set, rolling mill เป็นต้น

3.5 ประเภทไขแข็งสำหรับตกแต่งริมฝีปากและแก้ม เช่น Lipsticks อุปกรณ์ประกอบด้วย heaters (electrical), water bath, rolling mill, casting moulds (stainless steel or aluminium spatulas, alcohol burners เป็นต้น หรือประเภท Rouge อุปกรณ์จะเหมือนข้างต้น แต่ไม่มี casting moulds และ alcohol burners

3.6 ประเภทน้ำหอมต่าง ๆ เช่น น้ำหอม, lotions, colognes, hair tonics, อุปกรณ์ที่ต้องใช้มีดังนี้ : mixing tanks or Glass bottles (5 -10 liters) , stirrers, compressed filtering machine (small size), freezing cabinets or refrigerators เป็นต้น

เครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ตรวจสอบคุณภาพ และเครื่องมือที่ใช้ในการผลิต มักมีราคาแพง ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการต้องสั่งซื้อเครื่องมือเหล่านี้จากต่างประเทศ แม้ว่าอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้บางชนิด อาจหาซื้อได้ในประเทศไทย และมีราคาถูกกว่า แต่ผู้ประกอบการควรตรวจสอบถึงมาตรฐานอย่างละเอียดก่อนตัดสินใจซื้อ

นอกจากเครื่องมือต่างๆ ดังกล่าวแล้ว อุปกรณ์ยังประกอบด้วยเครื่องมือทั่วไปที่ใช้ในห้องปฏิบัติการเครื่องสำอาง ดังนี้

1. หลอดทดลอง (Test Tubes) ควรทำด้วยแก้วที่ทนทานต่อแรงภายนอก
2. ที่จับหลอดทดลอง (Test—tube Clamps)
3. แปรงล้างหลอดทดลอง (Test Tube Brushes)
4. Safety Beaker
5. ช้อนเขาดักยา (Spatula)
6. กรวยกรองและกระดาษกรอง (Filter Funnel and Filtering Paper)
7. เครื่องผสม (Blender)
8. Homogenizer เครื่องมือนี้เป็นเครื่องมือพื้นฐานและจำเป็นต่อการเตรียมเครื่องสำอางประเภทครีม เพราะช่วยให้สารที่ผสมมีความสม่ำเสมอ และมีขนาดอนุภาคที่เล็กลง

9. เตาให้ความร้อน (Precision Heater)
10. ตาชั่ง (Scales)
11. เทอร์โมมิเตอร์ (Thermometer)
12. สติ๊กเกอร์ติดฉลาก เป็นสิ่งที่จำเป็นและใช้บ่อยในห้องปฏิบัติการ
13. อุปกรณ์เครื่องกลั่น (Distilling Apparatus)
14. เครื่องร่อน (Sieves) เครื่องนี้สามารถแยกของแข็งออกจากของเหลวได้
15. เครื่องวัดพีเอช (pH meter) ใช้วัดพีเอชของตัวอย่าง โดยวัดที่ความเข้มข้นของ hydrogenion
16. อ่างปรับอุณหภูมิ (Temperature Regulated Water Bath) อ่างประเภทนี้เหมาะสำหรับการเตรียมผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ต้องการอุณหภูมิคงที่ (อรัญญา มโนสร้อย. ภาควิชาเภสัชอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, พิมพ์ครั้งที่ 1, 2537)

สถานที่หรือแหล่งหาซื้อวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตเครื่องสำอาง

ผู้ประกอบการอาจหาซื้อวัสดุได้จากร้านขายสารเคมีโดยทั่วไป ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด หรือค้นหารายชื่อร้านเพิ่มเติมได้จากสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง ส่วนแหล่งเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ มีทั้งในประเทศและต่างประเทศ สำหรับในประเทศ ผู้ประกอบการอาจหาแหล่งเครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ ได้จากสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง ซึ่งมีอยู่หลายบริษัทด้วยกัน ได้แก่ บริษัทสิทธิพร แอสโซซิเอต จำกัด บริษัทไซแอนติฟิค โปรโมชัน จำกัด บริษัท Rieckermen จำกัด บริษัท WELL MAN Co.,Ltd และบริษัทเมดิทอน จำกัด เป็นต้น ผู้ประกอบการสามารถจ้างผู้ผลิตให้ออกแบบเครื่องจักร เพื่อความเหมาะสมกับกระบวนการผลิตเครื่องสำอางของตนได้

สำหรับต่างประเทศ เช่น ประเทศสาธารณรัฐเยอรมัน แหล่งขายเครื่องจักร ได้แก่ บริษัท Henkel ในเมือง Dusseldorf หรือบริษัทต่างๆ ในสหรัฐอเมริกา เช่น

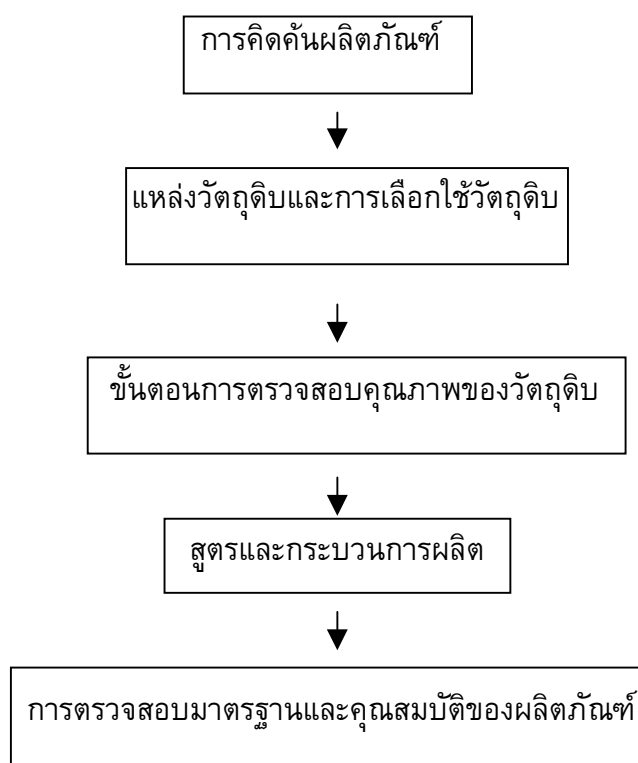
- บริษัท Atlas Chemical Industries, Wilmington, Del. 1989
- บริษัท Van Waters and Rogers United Co., เป็นต้น

ฯลฯ

4.6. ขั้นตอนการผลิตเครื่องสำอาง

การผลิตเครื่องสำอางประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

กระบวนการผลิตเครื่องสำอาง



□ การคิดค้นผลิตภัณฑ์

1. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไม่ควรซ้ำแบบใคร หรือถ้าผลิตภัณฑ์ซ้ำกัน ผู้ประกอบการควรสร้างคุณภาพให้แตกต่าง

2. ผลิตภัณฑ์ต้องสามารถแก้ปัญหาผู้ใช้ได้จริง โดยสังเกตปัญหาส่วนใหญ่ของผู้ใช้ เช่น ผู้หญิงส่วนใหญ่มีปัญหาเรื่อง สิว ฝ้า กระ หรือแม้กระทั่งความอ้วน เพราะฉะนั้น ผลิตภัณฑ์ที่ออกมา จึงควรแก้ปัญหาข้างต้นให้กับผู้ใช้ เป็นต้น

□ แหล่งวัตถุดิบและการเลือกใช้วัตถุดิบ

1. ผู้ประกอบการควรศึกษาสรรพคุณของสมุนไพรแต่ละตัวว่ามีประโยชน์อย่างไรบ้าง เช่น บัวบก มีสรรพคุณฆ่าเชื้อได้ดี จากนั้น ผู้ประกอบการจึงนำมาคิดค้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อไป

ตัวอย่างสมุนไพรและสรรพคุณที่นิยมนำมาทำเครื่องสำอาง

ประเภทผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเส้นผม

สมุนไพรที่นิยมนำมาใช้

- มะค่าดีควาย หรือ ประคำดีควาย

ช่วยบำรุงศีรษะ ไม่ให้เกิดอาการคันตุ ผุพัง

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร: 1- 1 ½ ชีด (100-150 กรัม) ราคา กิโลกรัมละ 50 บาทขึ้นไป

วิธีการนำมาใช้ : นำลูกประคำดีควายมาแช่น้ำทิ้งไว้ จากนั้น บุบพอแตก นำไปต้มให้เดือด แล้วเคี่ยวต่ออีกประมาณ 10-15 นาที นำมากรองเอาแต่น้ำสมุนไพรเพื่อใช้เป็นส่วนผสมในการทำแชมพูต่อไป

- **อัญชัญ**

ช่วยให้ผมดกดำ

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร : ดอกสด 100 กรัม / ดอกแห้ง 1 กำมือ (30 กรัม) กิโลกรัมละ 500 บาท

วิธีการนำมาใช้ : ใช้ดอกสด เด็ดกลีบเลี้ยงออก เอาแต่กลีบดอก นำไปต้มกับน้ำพอเดือดแล้วยก ลง กรองเอาแต่น้ำ หรือนำไปปั่นกับน้ำกรอง เอากากทิ้ง หรือดอกแห้งใช้ต้มกับน้ำเดือด แล้ว กรองเอาแต่น้ำ โดยเลือกวิธีใดวิธีหนึ่ง

- **ว่านหางจระเข้**

ช่วยให้ผมแข็งแรง ดกดำเป็นเงางาม และทำให้ผมหอมช้า

ปริมาณที่ใช้ : ว่านหางจระเข้ 1 กิโลกรัม (ใช้กาบใบใหญ่) กิโลกรัมละ 25 บาท

วิธีการนำมาใช้ : ปอกเปลือกออก ใช้แต่ส่วนด้านใน ล้างจนหมดเมือก นำมาปั่นกับน้ำเล็กน้อย แล้วกรองเอาแต่น้ำว่าน

- **มะกรูด**

ช่วยให้ผมดำเป็นเงางาม ป้องกันรังแคบนหนังศีรษะ รักษาอาการคันศีรษะได้ดี

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร : มะกรูด 10-20 ผล หรือ ½ กิโลกรัม

วิธีการนำมาใช้ : วิธีที่ 1. นำมะกรูดมาหั่นเป็นแว่น แล้วนำไปต้มกับน้ำพอเดือด ยก ลง กรอง เอาแต่น้ำมะกรูดที่ได้ และวิธีที่ 2. นำมะกรูดไปเผาไฟ พอให้น้ำมันที่ผิวซึมออกมาได้ ผานผิว มะกรูดไปปั่นกับน้ำ กรองเอากากทิ้ง นำมาผสมในส่วนผสมของแชมพู โดยเลือกใช้วิธีใดวิธีหนึ่ง

ประเภทผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผิวพรรณ

- **ขมิ้น**

มีฤทธิ์ยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรียและเชื้อรา ช่วยให้ผิวนวลเนียนและรักษาผดผื่นคัน ลบจุดต่างดำ

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร ขมิ้นสด 200 กรัม

วิธีการทำ - ผสมน้ำแล้วปั่นให้ละเอียด หรือ

- ตำให้แหลกแล้วผสมน้ำ กรองเอากากทิ้ง โดยจะใช้แบบขมิ้นสด หรือนำไปต้ม กับน้ำพอเดือดก่อน แล้วนำมากรองก็ได้

- **มะขาม**

ช่วยให้ผดผื่นคันตามร่างกายหายไป ทำให้ผิวพรรณดี ปราศจากจุดต่างดำ รักษาเชื้อราบนผิว หนึ่ง

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร มะขามเปียก 200-300 กรัม

วิธีการทำ ใช้ต้มกับน้ำเพื่อให้น้ำมะขามออกมา พอเดือดได้ที่แล้วเคี่ยวต่อจนมะขามซิด กรองกากทิ้ง

- แต่งกวา

ช่วยขจัดเซลล์ผิวแห้งที่หมดอายุให้หลุดลอกออกไปเร็วขึ้น เพราะในผลแต่งกวาจะมีเอนไซม์ CRYSSIN ที่มีคุณสมบัติช่วยย่อยโปรตีนได้ นอกจากนี้ แต่งกวายังบำรุงผิวให้นุ่มนวล ไม่หยาบกร้าน ไม่ดูเหี่ยวแห้ง

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร 500 กรัม

วิธีการทำ นำแต่งกวาปั่นกับน้ำ แล้วกรองเอากากทิ้ง

- มะเขือเทศ

ในมะเขือเทศมีสารไลโคเปอร์ซิซิน/LICOPERSICIN) สารดังกล่าวมีฤทธิ์ฆ่าเชื้อราและแบคทีเรียได้ จึงนิยมนำมาใช้รักษาผิวและสมานผิวหน้าให้เต่งตึง มองดูสดชื่น ผ่องใส

ปริมาณที่นำมาใช้ต่อสูตร 500 กรัมขึ้นไป

วิธีการทำ มะเขือเทศสับครึ่ง เอาใส่ในและเมล็ดออก นำไปปั่นกับน้ำ แล้วกรองกากทิ้ง

* แต่ละสูตร เมื่อนำสมุนไพรในปริมาณที่กำหนดมารวมกับส่วนผสม จะได้เครื่องสำอางสมุนไพรในสัดส่วน 5,000 กรัม หากผู้ประกอบการต้องการเพิ่มปริมาณการผลิต ควรเพิ่มในสัดส่วนที่เท่ากัน

2.ผู้ประกอบการควรสำรวจถึงแหล่งวัตถุดิบ เพราะสมุนไพรแต่ละชนิดที่จะนำมาผสมเครื่องสำอางมีความแตกต่างกัน ตามสภาพภูมิอากาศในแต่ละพื้นที่ ฉะนั้น เพื่อให้ได้สมุนไพรที่มีคุณภาพดี ผู้ประกอบการจึงต้องสำรวจหาแหล่งเพาะปลูกพืชสมุนไพรที่ดี เช่น ใบหม่อน หาซื้อได้แถบเพชรบุรี เนื่องจากดินแถบราชบุรีมีคุณภาพ สมุนไพรที่ได้จึงมีประสิทธิภาพสูง เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงปริมาณของสมุนไพรที่จะป้อนให้กับกระบวนการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

* แหล่งเพาะปลูกพืชสมุนไพรที่สำคัญ ผู้ประกอบการสามารถขอข้อมูลได้จากกรมส่งเสริมการเกษตร <http://www.doae.go.th>

วัตถุดิบที่นำมาทำเครื่องสำอางสมุนไพรนั้นมีหลายลักษณะด้วยกัน คือ

* สมุนไพรแบบสด แล้วนำมาผ่านกระบวนการอบแห้ง โดยมีวิธีการ ดังนี้

- ตากแดด เป็นวิธีง่ายๆ เหมาะสำหรับผู้มีเงินทุนไม่มาก วิธีการนี้มีข้อจำกัดคือ สมุนไพรบางชนิดเมื่อนำมาตากแดดจะทำให้คุณภาพด้อยลง เช่น ดอกอัญชัน หากผู้ประกอบการต้องการนำดอกอัญชันมาตากแดด จะต้องมัดถุงคลุมไว้ เพื่อรักษาคุณภาพของดอกอัญชัน เป็นต้น

- การอบแห้ง โดยใช้เครื่องอบแห้ง วิธีการนี้ทำให้สมุนไพรแห้งได้ง่ายกว่าการตากแดด แต่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง เครื่องอบแห้งมีลักษณะแตกต่างกันตามชนิดของสมุนไพรและการใช้งาน

ผู้ประกอบการที่สนใจสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ กระทรวงสาธารณสุข

<http://www.moph.go.th> หรือ <http://www.dmsc.moph.go.th/webroot/plant/herbQ/Home.htm>

* สมุนไพรในรูปสารสกัด สมุนไพรรูปแบบนี้จะทำให้ผลิตภัณฑ์อยู่ได้นาน แต่มีข้อจำกัดคือ ส่วนใหญ่ สมุนไพรสารสกัดต้องส่งนำเข้า ทำให้ราคาค่อนข้างสูง

□ ขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบ

ขั้นตอนนี้ทำโดยการส่งตัวอย่างของวัตถุดิบไปตรวจวิเคราะห์ที่กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ เพื่อขอรับรองมาตรฐาน และเพื่อตรวจสอบคุณภาพของสมุนไพรทุกชนิดที่นำมาแปรรูป

□ สูตรและกระบวนการผลิต

เครื่องสำอางสมุนไพรมีหลายชนิด สูตรและกระบวนการผลิตจึงมีความแตกต่างกัน หากผู้ประกอบการกำลังศึกษาเรื่องสูตร ผู้ประกอบการอาจนำสูตรจากกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ ซึ่งเป็นสูตรทั่วไปในการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร มาวิจัยและปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพโดยเภสัชกรของทางบริษัทฯ เพื่อให้สินค้าที่ผลิตมีคุณสมบัติพิเศษและแตกต่างจากสูตรทั่วไป และเมื่อเลือกสูตรได้แล้ว ผู้ประกอบการควรทดลองผลิต ถ้าเห็นว่าได้ผล ผู้ประกอบการจึงนำมาผลิตเพื่อจำหน่ายจริงต่อไป

สูตรเครื่องสำอางสมุนไพรที่ยกมาเป็นตัวอย่าง เป็นสูตรง่ายๆ สำหรับผู้ประกอบการในระดับอุตสาหกรรมครัวเรือน หรือผู้ที่เริ่มทำเครื่องสำอางสมุนไพร เพื่อปรับใช้เป็นแนวทางต่อไป

ตัวอย่างสูตรสบู่มะละกอ

ส่วนผสม

1. น้ำมันมะพร้าว	120	กรัม
2. น้ำมันปาล์ม	120	กรัม
3. น้ำมันเมล็ดทานตะวัน	180	กรัม
4. โซเดียมไฮดรอกไซด์ (โซดาไฟ)	58.5	กรัม
5. มะละกอสุกบด	30-60	กรัม
6. น้ำ	160	กรัม

วิธีทำ

1. เตรียมแม่แบบสบู่ตามขนาด และรูปร่างที่ต้องการ
 2. ปอกเปลือกมะละกอ เอาเมล็ดออก บดให้เป็นเนื้อละเอียด
 3. ค่อยๆ เทโซเดียมไฮดรอกไซด์ลงในน้ำ ผสมให้เข้ากัน ตั้งทิ้งไว้ให้อุณหภูมิเหลือ 40 องศาเซลเซียส
 4. ผสมน้ำมันมะพร้าวกับน้ำมันปาล์ม จากนั้น ผสมลงในน้ำมันเมล็ดทานตะวัน ใส่ภาชนะตั้งบนลังถึง หรือภาชนะขนาดใหญ่ ใส่น้ำคนให้เข้ากันจนได้อุณหภูมิ 40 องศาเซลเซียส แล้วยกลงจากลังถึง
 5. เทสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์จากข้อ 3 ในส่วนผสมน้ำมัน ข้อ 4 คนจนเกิดสบู่
 6. เติมนะกะกอบด คนจนเข้ากัน เทลงพิมพ์
 7. ตั้งทิ้งไว้ประมาณ 4-8 ชั่วโมง จนสบู่จับตัวเป็นก้อนแข็ง ลองใช้นิ้วมือกดดู แล้วเอาสบู่อกจากแบบ เช็ค่า pH ให้อยู่ในช่วง pH 5-7 ห่อสบู่ให้มิดชิด เก็บต่อไปอีกนาน 6-8 สัปดาห์จึงนำไปใช้
- ◆ สูตรเครื่องสำอางสมุนไพรที่ยกตัวอย่างมานี้ หากผู้ประกอบการสนใจสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ในหนังสือคู่มือผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเพื่อเศรษฐกิจชุมชน สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

ตัวอย่างสูตรครีมอาบน้ำมะเขือเทศ

ส่วนผสม

1. หัวสบู่	1	กิโลกรัม
2. ผงขี้เถ้า	50	กรัม
3. หัวน้ำหอม	1	ออนซ์
4. กลีเซอรีน	100	กรัม
5. สารกันบูด	1 ½	ออนซ์
6. น้ำสะอาด	2	กิโลกรัม
7. สี	1	ซอง
8. มะเขือเทศสีดา	500	กรัม
9. แชมพูมูก	100	กรัม

วิธีทำ

1. นำมะเขือเทศผ่าครึ่ง นำเมล็ด และไส้ออก ล้างให้สะอาด ปั่นกับน้ำ แล้วกรองเอาแต่น้ำที่ได้ ผสมสีแดงหรือชมพูเล็กน้อย
2. ผสมหัวสบู่ในน้ำมะเขือเทศ คนให้เข้ากัน

3. คนส่วนผสมไปทางเดียวกัน เมื่อเข้ากันแล้ว เติมน้ำมันกวนหรือคนให้ขึ้นเหนียว จากนั้น เติมแชมพูมูก และน้ำที่เหลือ
4. เติมกลีเซอรีน สารกันบูด หัวน้ำหอม ตามลำดับ
5. ทิ้งให้หมดฟอง จึงบรรจุภาชนะ

ตัวอย่างการทำแชมพูสมุนไพรอัญชัน

ส่วนผสม

1. หัวแชมพู เอ็น 70	1	กิโลกรัม
2. น้ำ	3-4	ลิตร
3. ผงขี้ (เกลือแกง)	100	กรัม
4. วิตามินบี 5	20	กรัม บำรุงรากผมให้แข็งแรง
5. น้ำหอม	1-2	ออนซ์
6. สารกันบูด	1/2	ออนซ์
7. ดอกอัญชันสด	100	กรัม
หรือดอกอัญชันแห้ง	25	กรัม
8. ลาโนลีน	100	กรัม ทำจากไขชนแกะ
9. B.B.	20	กรัม ทำให้ผมนุ่ม

วิธีทำ

1. ต้มดอกอัญชันในน้ำจนเดือด กรองเอาแต่น้ำ แล้วเติมน้ำมันลงไป คนให้ละลาย พักไว้ให้เย็น
2. เสร็จแล้วเอาผงขี้ใส่ลงในหัวแชมพู เอ็น.70 คนไปเรื่อยๆ ค่อยๆ เติมน้ำลงไปทีละน้อย จนน้ำหมด อย่าคนแรง คนไปจนยกพายขึ้น แล้วน้ำเป็นม่านใสๆ จากนั้น นำเอาส่วนผสมจากวิธีทำที่ 1 เทลงไป คนไปเรื่อยๆ จนเข้ากัน น้ำเป็นม่านใสๆ ใส่วิตามินบี 5 คนต่อสักพัก ใส่ B.B. คนต่ออีกสักพัก ใส่สารกันบูด คนให้เข้ากัน
3. ใส่หัวน้ำหอม คนให้เข้ากัน แล้วพักไว้ให้หมดฟอง จึงบรรจุขวด

หมายเหตุ ถ้าใส่ลาโนลีนหรือผงขี้มากเกินไป จะทำให้เกิดอาการคันขึ้นได้

ตัวอย่างการทำครีมหวดผมว่านหางจระเข้สด

ส่วนผสม

1. ว่านหางจระเข้สดยังไม่ปอกเปลือก	1	กิโลกรัม
2. C.M. (EMPIGEN CM)	240	ซีซี (ทำให้ผมลื่น)
3. C.S. (CETYE STEARYL ALCOHOL)	140	กรัม (เนื้อครีมทำให้ผมนุ่ม)
4. C.M.L. (COCONUT MONOTHANO LAMINE)	30-40	กรัม (ทำให้เนื้อครีมเนียนสวย)

5. CITRIC ACID (กรดซิตริก) กรดมะนาว	10	กรัม (ทำให้ส่วนผสมเข้ากัน)
6. หวาน้าหอม	½	ออนซ์
7. PRESERVATIVE (วัตถุกันเสีย)	½	ออนซ์

วิธีทำ

1. นำวุ้นมาปอกเปลือก ล้างน้ำให้สะอาดจนเมือกกลื่นๆ ออกหมด นำมาปั่น กรองเอากากออก แล้วพักทิ้งไว้
 2. นำส่วนผสมคือ C.M, C.S, C.M.L และ CITRIC ACID มาใส่รวมกัน ตั้งไฟปานกลาง คนให้ส่วนผสมทุกอย่างละลาย เสร็จแล้วดับไฟ คนจนเป็นเนื้อครีมหนวเนียน และเย็น
 3. นำส่วนผสมตามวิธีทำที่ 1 เทลงไปในส่วนผสมตามวิธีทำที่ 2 แล้วคนต่อไปเรื่อย ๆ สักพัก จึงเติมหวาน้าหอม และวัตถุกันเสีย คนให้เข้ากัน จากนั้น บรรจุขวด
- สูตรเครื่องสำอางสมุนไพรที่ยกตัวอย่างมานี้ หากผู้ประกอบการสนใจสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ในหนังสือประกอบการเรียนวิชาสมุนไพร โดยศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัตรจรรยาบรรณ

แหล่งที่สามารถให้ความรู้ด้านการผลิต

- ศึกษาได้จากงานค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ของนักวิชาการมหาวิทยาลัยต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัยมหิดล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมหาวิทยาลัยรังสิต เป็นต้น

□ การตรวจสอบมาตรฐานและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์

โดยทั่วไป บริษัทผลิตเครื่องสำอางจะมีหน่วยวิจัยและพัฒนาสูตรตำรับ เพื่อให้ได้เครื่องสำอางสมุนไพรคุณภาพดี การตรวจสอบคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ อาจแบ่งเป็น 3 ด้าน ดังนี้

- การตรวจสอบในห้องปฏิบัติการ เป็นการตรวจสอบทางกายภาพและเคมี เช่น ความหนืด การเกิดฟอง การทำความสะอาด
- การตรวจสอบโดยอาศัยผู้เชี่ยวชาญ เพื่อสังเกต สี กลิ่น ความขุ่น ความสวยงามน่าใช้ การประเมินผลจะวัดค่าเป็นคะแนนเพื่อเปรียบเทียบ หรือจัดอันดับ เป็นต้น
- ตรวจสอบโดยทดลองใช้กับกลุ่มเป้าหมาย เช่น ถ้าเป็นสินค้าวัยรุ่น ผู้ประกอบการควรทดลองกับกลุ่มวัยรุ่น หรืออาจทดลองใช้กับพนักงานในองค์กรก็ได้ การตรวจสอบวิธีนี้จะใช้ได้ต่อเมื่อผลการตรวจสอบในห้องปฏิบัติการออกมาว่า ทดลองใช้ได้จริง มีความปลอดภัย

4.7. การบรรจุหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ (packaging)

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ มีการแข่งขันทางการตลาดสูง ผู้ประกอบการจึงควร ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม สะดุดตา เพื่อสร้างความประทับใจในตัวสินค้า และเพิ่มแรง กระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค อีกทั้งบรรจุภัณฑ์ยังต้องสามารถเก็บรักษาสรรพคุณได้นาน และแข็งแรงเหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้ สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการออกแบบบรรจุภัณฑ์เครื่องสำอาง สมุนไพร คือ

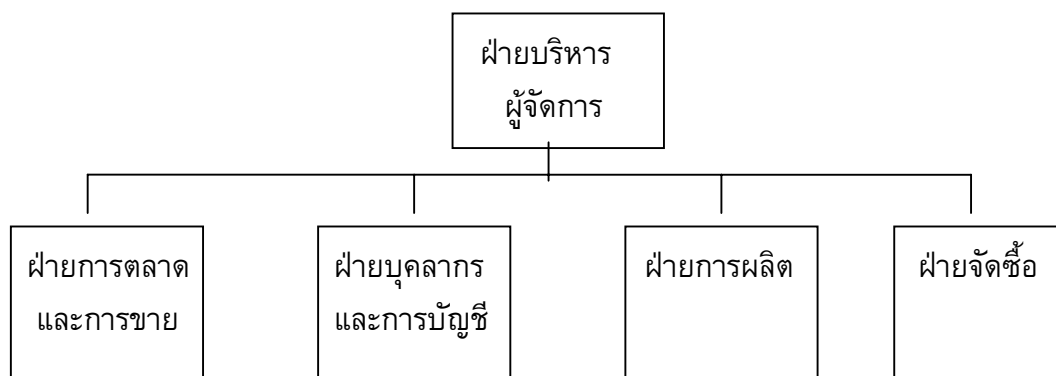
- ผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ควรรู้ว่าลูกค้ามีพฤติกรรมอย่างไร เพื่อเวลาออกแบบจะได้ตรงใจของกลุ่มเป้าหมาย
 - ปริมาณการใช้ การออกแบบบรรจุภัณฑ์และการเลือกส่วนประกอบบรรจุภัณฑ์ต้อง สอดคล้องกับปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ไหลออกมาพอดีกับการใช้
 - แหล่งวางผลิตภัณฑ์ เช่น ถ้าใช้ในห้องน้ำ บรรจุภัณฑ์ต้องไม่ใช่แก้ว เพราะจะมีผล เกี่ยวข้องกับเรื่องของอุบัติเหตุ และถ้าผลิตภัณฑ์ทำเพื่อพกพาไปยังสถานที่ต่างๆ ผู้ออกแบบควรคิดถึงรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ด้วย
 - ส่วนผสมของสินค้า ผู้ออกแบบต้องรู้ว่าส่วนผสมของสินค้านั้นมีอะไรบ้าง และส่วนผสม ดังกล่าวจะเกิดปฏิกิริยากับบรรจุภัณฑ์หรือไม่ เช่น แก้ว สามารถใส่ได้กับทุกผลิต ภัณฑ์ ไม่ทำให้เนื้อผลิตภัณฑ์แปรสภาพ ส่วนพลาสติกบางชนิดไม่เหมาะกับผลิต ภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของน้ำมัน เพราะน้ำมันจะไปทำปฏิกิริยากับพลาสติก ผู้ใช้อาจมี อาการแพ้ได้
 - วัตถุประสงค์ที่ใช้ทำบรรจุภัณฑ์ ผู้ประกอบการควรใช้วัตถุประสงค์ให้เหมาะสมกับการใช้งาน เช่น ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในห้องน้ำ ควรใช้สติ๊กเกอร์ที่ไม่เปียกหรือยุ่ยได้
 - ผู้รับจ้างผลิตสามารถผลิตได้หรือไม่ และราคาสูงไปหรือไม่
- ผู้ออกแบบสามารถนำข้อมูลเบื้องต้นบางส่วนเหล่านี้ไปใช้ในการออกแบบ บรรจุภัณฑ์ได้

* ผู้ประกอบการสามารถขอรายละเอียดเกี่ยวกับการบรรจุหีบห่อ ได้ที่ศูนย์การบรรจุหีบห่อไทย สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย

5. การบริหาร

รูปแบบการบริหารองค์กร

เนื่องจากธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีขนาดองค์กรที่ต่างกัน ฉะนั้น เพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าใจง่าย จึงขอยกฝั่งองค์กรของธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรขนาดกลางมาประกอบเป็นตัวอย่าง สำหรับองค์กรที่มีขนาดเล็กหรือใหญ่กว่านี้ สามารถลดหรือเพิ่มโครงสร้างการบริหารได้ตามความเหมาะสม



ฝ่ายบริหารและผู้จัดการ มีหน้าที่รับผิดชอบการปฏิบัติงานของบริษัท เพื่อให้ได้ผลกำไร ฝ่ายบริหารจึงจำเป็นต้องรับรู้ และควบคุมผลการปฏิบัติงานของแต่ละแผนกให้มีประสิทธิภาพ

ฝ่ายการตลาดและการขาย ฝ่ายนี้มีหน้าที่ทำตลาดให้กับสินค้า รวมถึงทำวิจัยตลาดสินค้า เพื่อให้การผลิตสินค้าในครั้งต่อไปตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ในส่วนของฝ่ายขาย จะรวมประชาสัมพันธ์เข้าด้วย

ฝ่ายบุคลากรและการบัญชี ฝ่ายบุคลากร ได้แก่ การรับพนักงานเข้าทำงาน จ่ายเงินเดือน จัดสวัสดิการและจัดหาเครื่องมือ-อุปกรณ์สำนักงานให้กับพนักงาน ฯลฯ ส่วนงานบัญชี ทำหน้าที่ลงรายรับ-รายจ่าย ตรวจสอบภายใน วิเคราะห์งบการเงิน ประเมินต้นทุนการผลิตของบริษัท

ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่คัดเลือกวัตถุดิบ หลักเกณฑ์สำหรับการคัดเลือกพนักงานฝ่ายนี้ คือ จะต้องเลือกพนักงานที่มีความรู้ และมีความละเอียดลออในการคัดเลือกวัตถุดิบ

ฝ่ายการผลิต มีหน้าที่ควบคุมการผลิต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ออกมามีคุณภาพและมาตรฐาน ในฝ่ายการผลิตนี้ จะประกอบด้วยพนักงานในหน้าที่ต่าง ๆ คือ

- เจ้าหน้าที่วิจัย ทำหน้าที่ค้นคว้าวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D) เช่น ศึกษาว่า พืชชนิดใดมีคุณสมบัติในการรักษาโรคใด และมีสารสำคัญอะไร ปริมาณที่ต้องใช้เพื่อให้ได้ผล และมีพิษหรือไม่

- เจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ตรวจสอบวัตถุดิบและสารเคมีต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร รวมถึงควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อให้การผลิตเครื่องสำอางมีคุณภาพตามที่กำหนดและปลอดภัยก่อนการใช้

- เจ้าหน้าที่ทดสอบทางคลินิก (ทดลองในคน) โดยนำผลิตภัณฑ์ที่ได้พัฒนาจนมีคุณภาพมาตรฐาน และมีความปลอดภัย นำมาวิจัยผลการรักษาในคน เพื่อหาประสิทธิภาพการรักษา และเพื่อให้เกิดความมั่นใจแก่วงการแพทย์ ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ที่นำมาใช้ต้องได้รับการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการ และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการวิจัยในคน

การพัฒนาบุคลากร

การจัดฝึกอบรมพนักงาน เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ช่วยพัฒนาบุคลากรและองค์กรให้มีความก้าวหน้า เช่น ในด้านการผลิต ผู้ประกอบการควรจัดฝึกอบรมเรื่องความสะอาด ปลอดภัย หรือวิธีการหยิบจับสินค้า

คำ เป็นต้น ส่วนการจำหน่าย การอบรมจะประกอบไปด้วยวิธีอธิบายสรรพคุณสินค้า การสาธิตสินค้า เพื่อให้ลูกค้าประทับใจ และวิธีการทำให้บริการเป็นมาตรฐานเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม การพัฒนาบุคลากรจะเกิดประสิทธิภาพได้ ผู้ประกอบการต้องเอาใจใส่พนักงานในองค์กร เพื่อพนักงานทุกคนจะได้รักองค์กร และมีความซื่อสัตย์ต่อองค์กร

6. การเงิน

การลงทุนในธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีรูปแบบแตกต่างกัน โดยทั่วไป แบ่งออกได้เป็น 2 รูปแบบ ดังนี้

1. ทำการผลิตเอง
2. จ้างโรงงานผลิต

การเลือกรูปแบบการลงทุนนั้น ไม่ว่าผู้ประกอบการจะเลือกทำการผลิตเองหรือว่าจ้างโรงงานทำการผลิตให้ก็ตาม ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงความพร้อมของเงินทุน ประเภทและปริมาณของเครื่องสำอางสมุนไพรที่ต้องการผลิต เนื่องจากเงินทุนเพื่อใช้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรแต่ละประเภทจะแตกต่างกันไป เครื่องสำอางบางประเภทมีกรรมวิธีการผลิตง่าย เช่น แชมพู ครีมนวด ขนาดของเงินลงทุนอาจไม่สูงมากนัก ในขณะที่เครื่องสำอางบางประเภทมีกรรมวิธีการผลิตยุ่งยากซับซ้อน เช่น สบู่ แป้ง ผู้ประกอบการบางรายจึงเลือกที่จะว่าจ้างโรงงานทำการผลิตให้ แทนการลงทุนผลิตเอง แต่หากผู้ประกอบการต้องการทำการผลิตเอง ผู้ประกอบการจะต้องเลือกเครื่องจักรที่ใช้ทำการผลิตให้เหมาะสม โดยเครื่องจักรจะมีราคาแตกต่างกันไป ตามคุณภาพและกำลังการผลิต

□ การลงทุนในลักษณะทำการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรเอง

การลงทุนในรูปแบบนี้ ผู้ประกอบการสามารถเริ่มลงทุนได้แต่ตั้งอุตสาหกรรมขนาดเล็กประเภทครัวเรือน จนถึงอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ซึ่งต้องใช้เงินทุนเริ่มต้นประมาณ 10 ล้านบาทขึ้นไป และหากผู้ประกอบการต้องการทำการผลิตสารสกัดจากพืชสมุนไพรธรรมชาติเอง การลงทุนจะต้องใช้เงินทุนสูงขึ้นอีกมาก

การลงทุนประเภทอุตสาหกรรมครัวเรือน

สำหรับธุรกิจระดับนี้จะใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการจะนิยมผลิตเครื่องสำอางที่มีระบบการผลิตไม่ยุ่งยาก คือ แชมพู ครีมนวดผม สบู่เหลว และโลชั่นบำรุงผิว วงเงินเริ่มต้น ผู้ประกอบการอาจมีเงินทุนไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท สำหรับการผลิตสินค้า โดยเงินลงทุนหลักๆ จะใช้ในการซื้ออุปกรณ์การผลิตสินค้าและบรรจุภัณฑ์

อุปกรณ์สำหรับการผลิตเครื่องสำอางประเภท แชมพู ครีมนวดผม สบู่เหลวและโลชั่นที่สำคัญ ได้แก่

1. เครื่องบด ปั่นวัตถุดิบ
2. เครื่องผสมแชมพู หรือเครื่องกวนแชมพู

3. เครื่องบรรจุผลิตภัณฑ์

หากเป็นเครื่องสำอางประเภทครีม จะมีอุปกรณ์เพิ่มเติม คือ เครื่องปั่นให้ครีมผสมเป็นเนื้อเดียวกัน

วัสดุที่ใช้ในการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร

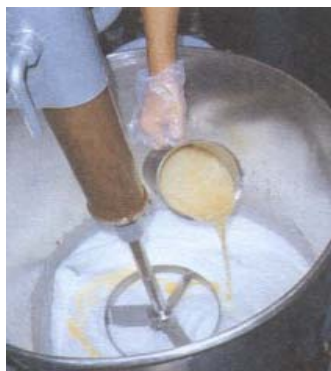
สำหรับอุตสาหกรรมในครัวเรือน ผู้ประกอบการสามารถหาซื้อวัสดุเพื่อผลิตเครื่องสำอางจากร้านค้าวัสดุเคมีภัณฑ์ทั่วไป ร้านค้าเหล่านั้นจะมีสารเคมีเพื่อผลิตเครื่องสำอางจำหน่ายเป็นชุด เช่น

แชมพู	ชุดละ 200 บาท	ผลิตได้ 5 กิโลกรัม
ครีมนวด	ชุดละ 330 บาท	ผลิตได้ 10 กิโลกรัม
โลชั่นบำรุงผิว	ชุดละ 550 บาท	ผลิตได้ 5 กิโลกรัม

ตัวอย่างอุปกรณ์สำหรับผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร



เครื่องบดปั่นวัตถุดิบ



เครื่องผสมแชมพู



เครื่องบรรจุผลิตภัณฑ์

การลงทุนประเภทอุตสาหกรรมโรงงาน

การผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรในอุตสาหกรรมโรงงาน อาจเป็นได้ตั้งแต่ขนาดเล็ก จนกระทั่งถึงขนาดใหญ่ วงเงินเริ่มต้นยืดยุ่นขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ดังได้กล่าวมา โดยทั่วไป หากผู้ประกอบการต้องการผลิตเครื่องสำอางที่ได้มาตรฐานและถูกสุขลักษณะ เงินลงทุนจะตกประมาณ 10 ล้านบาทขึ้นไป

ตัวอย่างเช่น การลงทุนของโรงงานผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรขนาดเล็ก มีสายการผลิตสินค้า 4 ชนิด คือ สบู่ แชมพู ครีมนวดผสม ยาสีฟัน รายละเอียดการลงทุนคร่าวๆ มีดังนี้

◆ เงินทุนในสินทรัพย์ถาวร

- ค่าสิ่งปลูกสร้าง โรงงานผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรควรมีพื้นที่ไม่ต่ำกว่า 50 ตารางวา
การสร้างโรงงาน อาจตกประมาณ 1,000,000 - 5,000,000 บาท
- ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ สำหรับผลิต
สบู่สมุนไพร เครื่องจักรที่ใช้ ได้แก่

1. อุปกรณ์ชุดเครื่องผสมสบู ประกอบด้วย ถังผสม (Double Jacket) ใช้สำหรับปรับอุณหภูมิภายในถัง ให้ความร้อนกับสารหรือให้ความเย็นกับสารที่ผสม เครื่องกวนผสม (Mixer) ใช้สำหรับผสมสมุนไพรและสารเคมีให้เข้ากัน อุปกรณ์ชุดนี้ถ้าเป็นเครื่องที่มีกำลังการผลิตต่ำสุด 100-500 กิโลกรัม ราคาจะอยู่ที่ประมาณ 500,000 - 700,000 บาท
2. เครื่องบด ทำให้เนื้อสบู่แน่นขึ้น ถ้าเครื่องมีกำลังการผลิต 300 ก.ก./ครั้ง ราคาอยู่ที่ประมาณ 200,000 บาท
3. เครื่องขึ้นรูปสบู่ หากใช้มือ ราคาตกประมาณ 60,000-100,000 บาท

แชมพู และ ครีมหวด เครื่องจักรที่ใช้ ได้แก่

1. ถัง Double Jacket ขนาดถึง 1500 cc.ราคาตกประมาณ 200,000 บาท
2. เครื่องกวน ราคาประมาณ 100,000 บาท
3. เครื่องบรรจุใส่ขวดแบบใช้มือ ขนาด 400 cc. ราคาตกประมาณ 40,000-60,000 บาท แบบ Auto ราคาตกประมาณ 200,000-300,000 บาท

ยาสีฟัน เครื่องจักรที่ใช้ ได้แก่

1. อุปกรณ์ชุดเครื่องผสมยาสีฟัน ประกอบด้วย ถังผสมขนาด 1,200 ลิตร ทำด้วยวัสดุเหล็กกล้าไร้สนิม เบอร์ 316 มีความหนาไม่น้อยกว่า 3 มม. ราคาตกประมาณ 100,000 บาท
2. เครื่องบรรจุหลอดแบบใช้มือ ราคาตกประมาณ 40,000-60,000 บาท

- ค่าใช้จ่ายวัสดุอุปกรณ์ในห้องปฏิบัติการ เช่น เครื่องชั่ง เครื่องตวง ฯลฯ

*ราคาของเครื่องจักรขึ้นอยู่กับขนาดและกำลังการผลิต โดยขนาดของเครื่องจะเปลี่ยนแปลงตามกำลังการผลิตที่ต้องการ

◆ เงินทุนหมุนเวียน

สำหรับโรงงานผลิตเครื่องสำอางขนาดเล็ก ควรมีเงินทุนหมุนเวียนต่อเดือนอย่างน้อย

1,000,000 บาท แบ่งเป็น

1. ต้นทุนวัตถุดิบ ได้แก่ สารเคมี พืชสมุนไพร หวานน้ำหอม น้ำ ฯลฯ ปริมาณในการใช้ ขึ้นอยู่กับชนิดของเครื่องสำอางสมุนไพรที่ผู้ประกอบการทำการผลิต
2. ต้นทุนแรงงาน/บุคลากร

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพร ในระดับธุรกิจขนาดเล็กอาจใช้บุคลากร 10 คน ประกอบด้วย พนักงานในโรงงาน 6 คน พนักงานในสำนักงาน 3 คน และพนักงานบริหาร 1 คน

3. ค่าใช้จ่ายด้านการขาย ได้แก่ ค่าการตลาดในการส่งเสริมการขาย ค่าประชาสัมพันธ์
4. ค่าใช้จ่ายในการออกแบบบรรจุภัณฑ์และค่าบรรจุภัณฑ์

นอกจากเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวแล้ว บางโรงงานยังมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในการบำบัดน้ำทิ้ง เป็นต้น

□ การลงทุนในรูปแบบจ้างโรงงานผลิต

กรณีที่ผู้ประกอบการมีเงินลงทุนไม่มาก ผู้ประกอบการอาจเลือกวิธีจ้างโรงงานทำการผลิตให้สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่มีขั้นตอนการผลิตยุ่งยาก เช่น เครื่องสำอางสมุนไพรจำพวกสบู่ก้อน แป้ง โรลออน เป็นต้น การลงทุนในรูปแบบนี้ ผู้ประกอบการต้องคำนึงว่าต้องการจ้างผลิตเครื่องสำอางประเภทใด ปริมาณการจ้างผลิตจำนวนเท่าใด เงินเพื่อการลงทุนนี้ ประกอบด้วย เงินทุนด้านการบริหาร การดำเนินงาน และการจัดจำหน่าย

■ รายละเอียดค่าใช้จ่ายสำหรับการจ้างโรงงานผลิต ประกอบด้วย

1. ค่าเช่าอาคารสำนักงาน
2. ค่าเช่าสถานที่จำหน่าย (ร้านค้า)
3. เงินเดือนพนักงาน
4. บรรจุภัณฑ์
5. ค่าจ้างโรงงานผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร
6. ค่าขนส่ง
7. วัตถุดิบ

โดยทั่วไป การจ้างโรงงานผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร จะมีต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ใกล้เคียงข้อมูล ดังนี้

ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ ด้านบรรจุภัณฑ์ แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ (อุมาพรและคณะ, 2545)

1. ขวดพลาสติก ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ขวดพลาสติก มีรายละเอียดดังนี้

ยาสระผม	8	บาท
ครีมนวดผม	10	บาท
สบู่เหลว	8	บาท
ครีมล้างหน้า	7	บาท
ครีมบำรุงผิว	14	บาท

โลชั่น 8 บาท

2. กล้องกระดาม จะใช้กับผลิตภัณฑ์สบู่ก้อน มีรายละเอียด ดังนี้

สบู่ก้อน 1.50 บาท

ต้นทุนการจ้างผลิต ค่าจ้างการผลิตของสินค้าแต่ละชนิด มีรายละเอียด ดังนี้
(อุมพรและคณะ, 2545)

1. แชมพูสระผม 20 บาท ต่อ 300 cc.

2. ครีมนวดผม 24 บาท ต่อ 300 cc.

3. สบู่ 20 บาท ต่อ 250 cc.

4. ครีมล้างหน้า 17 บาท ต่อ 50 g.

5. โลชั่น 20 บาท ต่อ 150 g.

ต้นทุนค่าขนส่ง โดยทั่วไป ราคาค่าขนส่งสินค้าจะยึดหยุ่นตามสถานที่ตั้งของผู้ประกอบการ หากสถานที่ตั้งหรือจุดจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการอยู่ห่างจากโรงงานผลิต ต้นทุนค่าขนส่งจะสูงขึ้นตามไปด้วย โดยมากต้นทุนค่าขนส่งต่อผลิตภัณฑ์ จะอยู่ที่ประมาณ 0.5-1.50 บาท

ต้นทุนค่าตรวจสอบคุณภาพ

การควบคุมสินค้าให้มีคุณภาพมาตรฐานตามที่กำหนดไว้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าทุกครั้งเมื่อมีการส่งมอบสินค้า และผู้ประกอบการจำเป็นต้องนำสินค้าจำนวนหนึ่งมาเป็นตัวอย่างในการทดสอบคุณภาพ ฉะนั้น ผู้ประกอบการจึงเกิดต้นทุนค่าใช้จ่ายเพื่อตรวจสอบคุณภาพสินค้าขึ้น

ต้นทุนค่าจัดเก็บสินค้า

กรณีการจ้างผลิตนี้ ผู้ประกอบการต้องเผื่อค่าใช้จ่ายเพื่อจัดเก็บสินค้าไว้ด้วย เพราะโดยส่วนใหญ่แล้ว การจ้างผลิต โรงงานจะกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำไว้ เช่น การจ้างผลิตบรรจุภัณฑ์ โรงงานจะกำหนดขนาดสั่งซื้อจำนวน 20,000 ชิ้นขึ้นไป

ผู้ประกอบการที่ลงทุนในรูปแบบการจ้างผลิตนี้ นอกจากจะต้องระบุนายละเอียดเกี่ยวกับปริมาณการผลิตแล้ว ผู้ประกอบการยังต้องระบุสูตรเครื่องสำอางสมุนไพร คุณสมบัติพิเศษและปริมาณของสารเคมีต่างๆ ที่จะนำมาใช้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรอย่างชัดเจนให้กับทางโรงงานที่จ้างผลิต เพื่อให้สินค้าที่ผลิตได้มาตรฐานถูกต้องและไม่เกิดความเสียหายในภายหลัง

- **อัตรากำไรที่ได้** การกำหนดราคาเครื่องสำอางสมุนไพรจะขึ้นอยู่กับตราสินค้า คุณภาพของสมุนไพร และราคาของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาด **อัตรากำไรเบื้องต้น** เมื่อหักเฉพาะค่าวัตถุดิบและค่าบรรจุภัณฑ์ในการผลิต (ยังไม่รวมค่าใช้จ่ายด้านการขาย ค่าบริหารงาน) โดยทั่วไปจะอยู่ที่ประมาณ 40-60% ของราคาขาย

● ระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร

ระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจนี้จะแตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจ ความสามารถของผู้ประกอบการในการบริหารธุรกิจ รวมถึงปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงาน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรพบว่า ระยะเวลาในการคืนทุนสำหรับโรงงานเครื่องสำอางสมุนไพรจะอยู่ประมาณ 2-3 ปี ส่วนการว่าจ้างโรงงานผลิต การคืนทุนจะใช้ระยะเวลา 1-2 ปี สาเหตุที่ใช้ระยะเวลาคืนทุนไม่เท่ากัน เนื่องจากโรงงานจะใช้เงินลงทุนการดำเนินงานช่วงแรกมากกว่าการจ้างโรงงานผลิต แต่เมื่อการผลิตถึงจุดคุ้มทุนแล้ว อัตราผลตอบแทนที่ได้ของโรงงานที่ผลิตเองจะสูงกว่าการจ้างโรงงานผลิต

เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

1. หากทำการผลิตเอง ผู้ผลิตต้องใช้เงินลงทุนสูงมาก ทั้งตัวสถานที่ อาคาร เครื่องมือผลิต วัตถุดิบ ฯลฯ ดังนั้น ผู้ประกอบการควรวางแผนการทำธุรกิจให้ดีก่อนดำเนินการ
2. ขาดแคลนข้อมูลที่จะนำมาศึกษา รวมทั้งตำราที่ใช้ศึกษาเรื่องเครื่องสำอางสมุนไพรยังหาได้ยาก และมีราคาค่อนข้างสูง

☆ ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ และสามารถแก้ไขปัญหาให้กับผู้บริโภคได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีขั้นตอนกระบวนการผลิตที่เหมาะสม ปลอดภัยตามมาตรฐานที่อย.กำหนด เพื่อให้สินค้าเป็นที่เชื่อถือและมีมาตรฐานทัดเทียมกับตลาดทั่วไป
2. ลก อันจะเป็นช่องทางในการส่งออกต่อไป
3. ทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้าและผู้บริโภค
4. ทำวิจัยและพัฒนาคุณภาพสินค้า เพื่อสร้างสินค้าใหม่ๆ สำหรับผู้บริโภคตลอดเวลา
5. ติดตามข่าวคราวความเคลื่อนไหวในแวดวงเครื่องสำอาง และติดต่อหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนด้านเครื่องสำอาง เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก สมาคมเครื่องสำอางแห่งประเทศไทย เป็นต้น
6. ศึกษาความต้องการของตลาดก่อนลงมือผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร

แหล่งข้อมูล

เว็บไซต์

กรมทะเบียนการค้า, การจดทะเบียนการค้า, การจัดตั้งธุรกิจ

<http://www.thairegistration.com/thai/register/detail5.phtml>

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ภาษีเงินได้, ภาษีมูลค่าเพิ่ม,

<http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm>

หรือที่ กรมสรรพากร <http://www.rd.go.th>

กรุงเทพมหานคร, การให้บริการ, ภาษีป้าย

<http://www.bma.go.th/html/page4.html>

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, การขอเครื่องหมาย อย.

<http://www.fda.moph.go.th/fda-net/html/product/other/kbs3/fdframe.htm>

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, ขั้นตอนการขึ้นทะเบียนเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ

http://www2.fda.moph.go.th/consumer/step/st_index.htm

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, คู่มือผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเพื่อเศรษฐกิจชุมชน

<http://www.fda.moph.go.th/fda-net/html/product/other/kbs3/cmframe.htm>

การขออนุญาตตั้งโรงงาน กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

<http://www.ieat.go.th>

กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข, ข้อมูลงานวิจัยสมุนไพร

<http://www.dmsc.moph.go.th/>

กรมส่งเสริมการเกษตร, แหล่งเพาะปลูกพืชสมุนไพร

<http://www.doae.go.th>

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, หลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง (GMP)

<http://www.fda.moph.go.th/fdamain.htm>

บทความ / งานวิจัย

อรัญญา มโนสร้อย . เครื่องสำอางเล่ม 1. ภาควิชาเภสัชอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, พิมพ์ครั้งที่ 1, 2537.

“ย้อนรอยประสบการณ์ 12 ปี เส้นทางพัฒนา Oriental Princess” ฐานเศรษฐกิจราย 3 วัน, สิงหาคม 2545. 18

มานีสงค์ ปฐมวิริยะวงศ์ . ตลาดอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพร ตามทัศนะของผู้บริโภค วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, 2542.

ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครวัดวรจรยาวาส. หนังสือประกอบการเรียน วิชาสมุนไพร, ม.ม.ป

อุมาพร สุเมธกิจการและคณะ . โครงการทางธุรกิจสำหรับนักศึกษาปริญญาโทประเภท แผนธุรกิจ

เรื่อง ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545

สัมภาษณ์

กรองแก้ว จิรปปภา. กรรมการผู้จัดการ บริษัทไพโรหอม จำกัด. สัมภาษณ์โดย นิภาวรรณ หลอดอ่อน. 17 มิถุนายน 2545.

นิตยา สิทธิปัญญาพิทักษ์. เจ้าของบริษัทแคทาลิน. สัมภาษณ์โดย นิภาวรรณ หลอดอ่อน. 21 มิถุนายน 2545.

ศิริชัย ฉันทชัยวัฒน์. ผู้บริหารศูนย์บริการผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยภูมิบาล กรุงเทพมหานคร. สัมภาษณ์โดย นิภาวรรณ หลอดอ่อน. 2 กรกฎาคม 2545.

ใจทิพย์ ไพบูลย์. กรรมการผู้จัดการ บริษัทกัฟฟารีน สกายไลน์ แลบบอราทอรี แอนด์ เฮลท์แคร์ จำกัด. สัมภาษณ์โดย นิภาวรรณ หลอดอ่อน. 10 กรกฎาคม 2545.

คำไข คัมภีร์ 108 ธุรกิจ เครื่องสำอางสมุนไพร

หมายเหตุ

- ข้อมูลดังกล่าวเป็นเพียงการให้ความรู้เบื้องต้นเท่านั้น
 - การเก็บข้อมูลได้ดำเนินการในช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น ดังนั้น ข้อมูลอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์ต่างๆ ที่เข้ามากระทบธุรกิจ
- ฉะนั้น สำหรับผู้ที่คิดจะลงทุนในธุรกิจประเภทนี้ สามารถขอคำปรึกษาเพิ่มได้ที่ ฝ่ายบริการปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ ของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED) เบอร์โทร. 0-2564-000

ลิขสิทธิ์โดย : สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาคผนวก

มาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practice= GMP)

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา(อย.) มีมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในประเทศไทย โดยกำหนดหลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง (GMP) เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติเพื่อพัฒนาคุณภาพของเครื่องสำอาง อย.แบ่งสถานที่ผลิตเครื่องสำอางเป็น 2 ระดับ คือ

1. โรงงานผลิตเครื่องสำอางขนาดใหญ่ และขนาดกลาง

อย. สนับสนุนให้มีการยกระดับมาตรฐานการผลิตเครื่องสำอาง ตามเกณฑ์ GMP โดยเริ่มตั้งแต่ความเหมาะสมของอาคาร สถานที่ผลิต อุปกรณ์การผลิต การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กรรมวิธีที่

ดีในการผลิต บุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถและมีทักษะในการดำเนินการ รวมทั้งระบบเอกสารที่ครบถ้วน เพื่อจะได้ผลิตเครื่องสำอางที่มีคุณภาพดี สม่าเสมอ

2. โรงงานผลิตเครื่องสำอางขนาดเล็กและอุตสาหกรรมในครัวเรือน

ใช้หลักเกณฑ์ว่าด้วยสุขลักษณะที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง (GHP) ซึ่งจะมีความเข้มงวดน้อยกว่า GMP โดยเน้นเรื่องความสะอาด และสุขลักษณะที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางเป็นสำคัญ

เกณฑ์มาตรฐาน GMP ประกอบด้วย

- บุคลากร
 - หัวหน้ารับผิดชอบ จะต้องมีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ในหน้าที่
 - พนักงานจะต้องได้รับการอบรมเกี่ยวกับการผลิต มีความรู้ทางด้านสุขอนามัย และข้อควรระวังในการปฏิบัติงาน
- สถานที่ผลิต
 - สถานที่ตั้งควรอยู่ในทำเลที่เหมาะสม
 - อาคารสถานที่ต้องสะอาด ถูกสุขลักษณะ
 - มีบริเวณจัดเป็นสัดส่วน สำหรับกักเก็บวัตถุดิบ วัสดุการบรรจุ และเครื่องสำอางสำเร็จรูปที่รอผลการวิเคราะห์
- การสุขาภิบาล
 - สถานที่ผลิตเครื่องสำอางจะต้องมีระบบการควบคุมดูแลในเรื่องการรักษาความสะอาดอย่างถูกต้อง
- อุปกรณ์และเครื่องมือต่าง ๆ
 - เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์การผลิตจะต้องมีจำนวนเพียงพอ อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ดี เป็นชนิดที่เหมาะสมกับงาน การออกแบบติดตั้ง
- วัตถุดิบและวัสดุการบรรจุ
 - ต้องไม่เป็นสารหรือวัตถุที่เป็นอันตรายต่อสุขอนามัยของประชาชน
 - ต้องอยู่ในสภาพที่ดี ภาชนะบรรจุต้องไม่มีรอยแตกหรือชำรุด
- การดำเนินการผลิต
 - กระบวนการผลิต ต้องมีวิธีการปฏิบัติที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อป้องกันความผิดพลาด และการปนเปื้อนที่อาจจะเกิดขึ้น
 - การบรรจุ เครื่องสำอางแต่ละชนิดจะต้องมีวิธีการบรรจุที่กำหนด ซึ่งระบุขนาดภาชนะบรรจุ และชนิดของภาชนะบรรจุ
- การควบคุมคุณภาพ
 - ผู้ผลิตต้องมีเจ้าหน้าที่ควบคุมคุณภาพ ซึ่งจะต้องมีอิสระ และมีอำนาจในการตัดสินใจ

- เอกสารการผลิต

ผู้ผลิตจะต้องจัดทำเอกสารการผลิตเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อช่วยให้ผู้ผลิตทำการผลิตและควบคุมคุณภาพให้เป็นไปตามที่กำหนดทุกครั้ง หากมีการร้องเรียนจะได้สามารถตรวจสอบและหาสาเหตุได้