

ปัญหาพิเศษ เรื่อง การดำเนินงานของผู้ประกอบการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับห้าดาว กรณีศึกษา หัตถกรรมตีลายแผ่นโลหะประดับเครื่องไม้ ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการดำเนินงานของผู้ประกอบการ หัตถกรรมตีลายแผ่นโลหะประดับเครื่องไม้ ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ 2) ศึกษาปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมตีลายแผ่นโลหะประดับเครื่องไม้ ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตวิธีการทำงาน การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และการสัมภาษณ์แบบกลุ่ม ผู้ประกอบการ และบุคลากรในกลุ่ม จำนวน 5 ราย จากนั้นนำข้อมูลที่ได้นำมารวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพและรายงานผลการวิจัยในรูปของการบรรยายเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มหัตถกรรมตีลายแผ่นโลหะประดับเครื่องไม้ ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับการคัดเลือกเป็นสุดยอดผลิตภัณฑ์ระดับห้าดาวในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี พ.ศ. 2546 โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสืบสานศิลปะ ภูมิปัญญา และส่งเสริมอาชีพของคนในชุมชน ซึ่งการดำเนินงานแต่ละด้านของกลุ่มสามารถสรุป ได้ดังนี้

การดำเนินงานด้านการจัดการ มีการวางแผนโดยการกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ วัตถุประสงค์ พร้อมทั้งวิเคราะห์สถานการณ์ของกลุ่ม เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน และกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม แต่แผนดังกล่าวไม่ปรากฏเป็นลายลักษณ์อักษร การจัดองค์กรและการจัดการด้านบุคคล อำนาจการดำเนินงานยังขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเป็นส่วนใหญ่ บุคลากรเป็นช่างฝีมือที่มี

ความชำนาญ ผู้ประกอบการได้มีการจูงใจบุคลากร โดยใช้ค่าตอบแทนในรูปของตัวเงินเป็นหลัก มีการควบคุมคุณภาพการผลิตสินค้า เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

การดำเนินงานด้านการตลาด ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์เป็นหลัก เน้นความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า ทำการตั้งราคาตามความยากง่ายของผลิตภัณฑ์ การจัดจำหน่ายมีกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาติดต่อกับกลุ่มโดยตรง มีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และกลุ่มพ่อค้าคนกลาง ไม่มีการวางผลิตภัณฑ์จำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ ในการส่งเสริมการตลาด มีการประชาสัมพันธ์ในงานแสดงสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้าด้วยการให้ส่วนลด

การดำเนินงานด้านการผลิต ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์การวางแผนการผลิตเท่ากับความต้องการหรือการสั่งซื้อสั่งทำ วัตถุดิบทำการจัดซื้อเป็นประจำจากผู้ค้าส่งรายเดิม บางชนิดเป็นวัตถุดิบจากสมาชิกในกลุ่ม ไม่มีการสำรองวัตถุดิบไว้รองรับการผลิต มีการควบคุมตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทุกขั้นตอน

การดำเนินงานด้านการเงินและการบัญชี ผู้ประกอบการไม่มีการวางแผนการใช้จ่ายเงินล่วงหน้า อีกทั้งยังไม่มีการจัดทำรายงานทางการเงินอย่างเป็นระบบ มีการจ่ายชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดและไม่มีการหักชำระ ลูกค้าแบ่งชำระเงินเป็น 2 ส่วน คือ ค่ามัดจำ และชำระเมื่อเสร็จงาน

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน พบว่า ปัญหาส่วนใหญ่ คือการขาดการวางแผนในการดำเนินงานแทบทุกด้าน ด้านการจัดการยังขาดผู้มาสืบทอดงานฝีมือ อำนาจความรับผิดชอบขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเพียงผู้เดียว การตลาดไม่มีการวางแผนระยะยาว การผลิตช่างฝีมือไม่เพียงพอกับความต้องการผลิตภัณฑ์ ไม่มีการบริหารสินค้าคงคลังที่มีคุณภาพ การบัญชีการเงินไม่มีการจัดทำระบบบัญชีและรายงานทางการเงิน

ABSTRACT

TE166480

The objectives of this study are: 1) To study the operation of entrepreneur of metal decoration on wood in Sankamphang sub-district, Sankamphang district, Chiangmai province, and 2) To study the problems in the operation of entrepreneur of metal decoration on wood in Sankamphang sub-district, Sankamphang district, Chiangmai province.

In this study, the information was collected by observation the operation method, deeply interviewing and the forms of trader group and 5 personnel in the group. Then the data was quality analyzed and the reported in the descriptive analysis.

The result found that the group of participants was selected to be the top of 5 Star - production in OTOP Project, in the year 2003. The objective of this operation was to carry on arts, knowledge and to promote the occupations in their community which each section of the operation can be summarized as follow:

For management operation, there was the planning by setting down the vision, mission, objectives including analysis group situation, in order to analyze the strong point and the weak point and set down the group strategy. But this plan had not been written. For the management of organization and personnel section, most operation power was based on the entrepreneur. Most personnel were skillful craftsman. The entrepreneur have induced their personnel by paying them the money for the

TE166480

remuneration. There was the quality controlling in the production in order to support the customers' needs.

The Marketing Operation Section: The entrepreneur regarded the marketing mix of production. The products were made in various styles to support the customers' needs and for their satisfaction. The products' price were determined by difficulty of production process. There were 2 groups of customers; the direct customers which including Thai people and foreigners, another group was the retailers. There was promotion in OTOP exhibition and to promote the customers by offering the discounts.

Production Section: The entrepreneur used produce the products to orders. The raw materials were usually supplied from the former wholesales dealers. There was no stock of raw materials to support the production. There was quality checking all steps of production.

The Finance and Accounting Section: The entrepreneur had no advance plan for their expenses and did not create the financial report systematically. The payment for the raw materials was by cash and no debts for this part. Their customers made payment 2 times; first, for deposit and last payment made when their orders were completed.

Most problems and obstacles were the lack of all operation planning. It lacked of successors to the craftsman in management section. The responsibility power was based on the entrepreneur only. There was no long plan for the marketing. For production, the craftsman was not balanced with the needs. There was not good stock management. Financial and accounting had no accounting and financial reporting.