

บทคัดย่อ

T 156494

การศึกษาเรื่องยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจชุมชน กลุ่มสล่าหม้อล้านนา บ้านเหล่า ตำบลป่าไผ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงสภาพทั่วไปของชุมชน ในด้านภูมิศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคม รวมถึงพัฒนาการของกลุ่มสล่าหม้อล้านนา บ้านเหล่า ตำบลป่าไผ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อทำการศึกษาการบริหารการจัดการธุรกิจชุมชนกลุ่มสล่าหม้อล้านนา บ้านเหล่า ตำบลป่าไผ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษายุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจชุมชน ของกลุ่มสล่าหม้อล้านนา ตำบลป่าไผ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามีทั้งข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิ สำหรับข้อมูลปฐมภูมิได้ทำการรวบรวมโดยใช้แบบสัมภาษณ์ กับสมาชิกจำนวน 65 คน ที่มีหน้าที่ในด้านต่าง ๆ ภายในกลุ่มฯ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้รวบรวมมาจัดเป็นหมวดหมู่ แล้วจึงนำไปวิเคราะห์ความสามารถขององค์กร

ผลจากการศึกษาสภาพทั่วไปของชุมชนพบว่า พื้นที่ส่วนใหญ่ของบ้านเหล่า ตำบลป่าไผ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ เป็นภูเขาและป่าไม้ที่ยังคงความอุดมสมบูรณ์ ชาวบ้านส่วนใหญ่ทำการเกษตร และปลูกข้าวไว้บริโภคเอง พร้อมกันนี้ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มเพื่อทำธุรกิจในชุมชนเป็นรายได้เสริมนอกเหนือจากภาคการเกษตร และกลุ่มสล่าหม้อล้านนา ซึ่งผลิตเครื่องปั้นดินเผา เป็นกลุ่มที่สร้างชื่อเสียง และมีสินค้าดีเด่นประจำตำบล ในด้านการจัดการองค์กร และบริหารของกลุ่มประกอบไปด้วย ประธาน รองประธาน เภรัญญิก เลขานุการ และกรรมการ ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่ในการปฏิบัติงานกันอย่างชัดเจน โดยคำนึงในการบริหารจัดการทั้งหมด

T156494

ขึ้นกับประธานกลุ่มเพียงคนเดียว ในส่วนของการผลิตสินค้าภายในกลุ่มมีทั้งสิ้น 7 ประเภทได้แก่ หม้อน้ำพุ อ่างน้ำพุ โอ่งน้ำพุ หม้อน้ำ กระจกวาง หม้อกลมแบบฝังดินสี และอื่นๆ มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิตประกอบด้วยเครื่องนวดดิน เครื่องบดดิน และจิกเกอร์สำหรับขึ้นรูปดินเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตให้ได้ตามต้องการ ด้านการตลาดมีการจำหน่ายเครื่องปั้นดินเผาให้กับพ่อค้าประจำร้อยละ 83 ของยอดขายทั้งหมด ซึ่งเป็นการผลิตตามใบสั่งซื้อ จำหน่ายให้พ่อค้าจรร้อยละ 5 ของยอดขายทั้งหมด ส่วนอีกร้อยละ 12 ของยอดขายทั้งหมดเป็น การออกร้านงานแสดงสินค้า ฝากขาย และขายให้กับลูกค้าโดยตรงที่เข้ามาซื้อที่กลุ่มฯ พร้อมกันนี้มีการให้ส่วนลดหรือของแถม และสามารถเปลี่ยนคืนสินค้าได้เมื่อเกิดการชำรุดเสียหาย ด้านการเงินมีการจดบันทึกเป็นลักษณะการจดบันทึกอย่างง่าย รายรับ รายจ่ายทั่วไป ไม่มีประสบการณ์หรือความรู้ที่จะจัดระบบบัญชีอย่างถูกต้อง ส่งผลถึงการคิดต้นทุนการผลิตที่แท้จริงและ การตั้งราคาขาย

จากการศึกษาพบว่า คณะกรรมการที่แต่งตั้งขึ้นมาควรทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่ โดยเฉพาะคณะกรรมการที่รับผิดชอบด้านการขายสินค้า การจ่ายค่าแรงงาน การซื้อและจัดหาปัจจัยการผลิตในด้านต่างๆ ควรมีการจดบันทึกกิจกรรมต่าง ๆ ให้เป็นระบบเพื่อให้ง่ายต่อการตรวจสอบ และแสดงผลการดำเนินงานให้สมาชิกคอนลันปี การผลิต และวางแผนการผลิตของกลุ่มยังให้ความสำคัญสำหรับการวางแผนผลิตระยะสั้น กลุ่มควรได้รับการอบรมความรู้ในการวางแผนการผลิตระยะยาวเพื่อทำให้กลุ่มสามารถปรับตัวได้ง่ายต่อการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งการสร้างควมมีคุณภาพ และมาตรฐานสินค้า ต้องมีวิธทำการตลาดที่กว้างไกล เพื่อรองรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนมีการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบบัญชี การเงิน และการสร้างเครือข่ายเพื่อการรับรู้ข่าวสารจากภายนอกที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนเอง

ABSTRACT

TE 156494

This particular research was conducted with the objectives of studying the following:

1. Geographic and socio-economic conditions of the community and development of the Lanna Potter Guild;
2. The management and administration of the group; and
3. The strategies of community business development of the Lanna Potter Guild in Banlau, Phanai sub-district, Phrao district, Chiang Mai province.

In this study, both primary and secondary data were used. The primary data was collected by means of interview schedules from 65 individuals playing various roles in the group, and then analyzed for the group capabilities.

The results of the study on the general conditions of the community showed that most of the Banlau areas were virgin patches of hills and forests. The majority of the people were found to be engaged in farming, especially growing rice for home consumption. The people formed a group to do community business to earn supplemental income, by forming the Lanna Potter Guild which mainly produced good and popular ceramic kiln products through their sub-district administrative organization and group management. The organization was comprised of a group chairman, a vice-chairman, a treasurer, a secretary and committee members and their duties were delegated clearly but the entire management authority was held by the chairman only. The products of the group included fountain pots, fountain bowls, earthen jars, ceramic and others. To increase the working capacity of the group to meet the demands, the group has applied various technologies i.e. use of tools such as kneader, grinder and jigger for molding clay.

TE 156494

On marketing, the group has been able to sell these clay products at 83% of the entire sales with another 5% from sales orders. The remaining 12% came from product designs, sales consignments and direct site sales. It also provided discounts and bonus gifts to customers and the products were replaced when damaged. Financially, it kept a simple recording indicating the group incomes and expenses. It has no experience or knowledge of proper bookkeeping which affected its ability to set up the actual initial investment and prices of products.

The results of the study also revealed that the appointed committees should perform their duties completely, particularly the one responsible for product sales, labor hiring and purchasing factors of production. Records should be systematically kept to include all group activities, leading towards ease in auditing and ability to annually present the group implementation to members. Importance should be given to production and production planning of the group, especially short-term production. Training should be conducted to provide knowledge of long-term production planning to enable the group to adjust to future changes and to improve qualities and standards of the products. Marketing activities should be far-reaching to facilitate the distribution of increasing products. Training in accounting and finance should be conducted and information network should be set up to receive external information relevant to the group's community business.