

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจน้ำตาลสดสเตอริไลส์ในจังหวัดสมุทรสงคราม วิธีการศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้ดำเนินธุรกิจน้ำตาลสดสเตอริไลส์ในจังหวัดสมุทรสงคราม จำนวน 5 กิจการ

ผลการศึกษาพบว่ากิจการจดทะเบียนในรูปแบบบริษัท ทุนจดทะเบียนของกิจการขนาดเล็ก 2.0 ล้านบาท และกิจการขนาดกลาง 10.0 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นเป็นกลุ่มเครือญาติของเจ้าของกิจการ มีการบริหารแบบครอบครัว ดำเนินธุรกิจผลิตน้ำตาลสดและน้ำผลไม้ต่างๆ มียอดขายของกิจการขนาดเล็ก 3.0 ล้านบาท และกิจการขนาดกลาง 14.0 ล้านบาทต่อปี มีคนงานของกิจการขนาดเล็กน้อยกว่า 10 คน และกิจการขนาดกลางมีคนงาน 31-40 คน

ด้านการจัดการ การดำเนินกิจการในระยะเริ่มต้นส่วนใหญ่จะเป็นรุ่นบิดาที่บุกเบิกไว้ และต่อมาบุตรจะเป็นผู้สืบทอดกิจการ การวางแผน กิจการขนาดเล็กไม่มีการวางแผนงาน จะเป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าวันต่อวัน ส่วนกิจการขนาดกลางจะมีการวางแผนระยะสั้นและระยะปานกลาง การจัดการกิจการมีลักษณะโครงสร้างตามหน้าที่ การคัดเลือกคนเข้าทำงานส่วนใหญ่จะพิจารณาความชำนาญในงาน ค่าตอบแทนจะพิจารณาตามข้อกำหนดของกฎหมายแรงงาน การควบคุมและการประเมินผลงานผู้บริหารจะเป็นผู้ดำเนินการเอง

ด้านการผลิต การวางแผนการผลิตเป็นการวางแผนระยะสั้น โดยผลิตตามยอดสั่งซื้อของลูกค้าและคำนึงถึงวัตถุดิบที่สามารถจัดซื้อได้ กิจการมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถผลิต น้ำผลไม้ต่างๆ ตามที่มีลูกค้าสั่งซื้อ กรรมวิธีการผลิตจะใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อนและยังต้องอาศัยแรงงานคนในหลายขั้นตอน

ด้านการตลาด การจัดจำหน่ายโดยใช้พนักงานขนส่งสินค้าไปจำหน่ายร้านค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นร้านอาหารที่มีคู่แข่งตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ตลาดที่สำคัญจะอยู่ในภาคกลางและภาคใต้ การแข่งขันจะมุ่งที่การขายในราคาต่ำกว่าคู่แข่งชั้น บรรลุภาวะผลผลิตขนาดบรรจุขนาด 320-355 ซีซี การตั้งราคาใช้วิธีต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ และให้เงื่อนไขการจำหน่ายแตกต่างกันตามขนาดของผู้ซื้อ ช่องทางการจัดจำหน่ายกิจการจะส่งพนักงานขายไปติดต่อกับ ร้านค้าต่าง ๆ โดยตรง และรับจ้างผลิตบริษัทอื่น การส่งเสริมการตลาด กิจการส่วนใหญ่ไม่มีการโฆษณาและการส่งเสริมการขาย เนื่องจากทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

ด้านการเงิน กิจการมีระบบการบันทึกข้อมูลบัญชีโดยใช้คอมพิวเตอร์ มีการจัดทำรายงานการเงินตามที่กฎหมายกำหนด กิจการมีการลงทุนในทรัพย์สินที่มากกว่า 5.0 ล้านบาท และสูงสุดถึง 10.0 ล้านบาท โดยแหล่งเงินทุนได้จากส่วนของผู้ถือหุ้น และการกู้ยืมจากสถาบันการเงินกิจการมีเงินหมุนเวียนมากกว่า 0.5 ล้านบาทต่อเดือน เนื่องจากต้องใช้จัดซื้อวัตถุดิบ กิจการมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงเครื่องจักรประมาณ 0.2 - 0.8 ล้านบาทต่อปี และมีกำไรก่อนหักภาษีอยู่ระหว่างน้อยกว่า 10 % และไม่เกิน 20 % ของยอดขาย

The objective of this independent study was to study the operation of sterilized sugar palm business in Samut Songkhram. The method for the study was collecting data from extensive interviews with 5 owners of sterilized sugar palm business in Samut Songkhram.

It was found from the study that business was registered as companies. The registered capital for small business was 2.0 million baht and for medium business 10.0 million baht. Most stakeholders were family members or relatives of the owners. The operation was family-run business. They produced sugar palm juice and other fruit juices. The total sale for small business was 3.0 million baht, and for medium business 14.0 million baht a year. Small factories employed fewer than 10 workers and medium factories employed 31-40 workers.

In terms of management, business was started by the former generation and was continued by the following generation. Small business had no planning; generally it was day-to-day problem solving. Medium business had short- and medium-term planning. Organization was structured according to duties. Employment depended on skills. Remuneration was according to labor law. The owners controlled and evaluated the administrative body of the organization.

In terms of production, planning was short-term; they produced according to customers' orders and available raw materials. Development had been made in order to produce several types of fruit juices according to customers' needs. Production technology was crude. Production process was not complicated and manpower was still necessary for many production processes.

In terms of marketing, the products were delivered directly to retailers, most of which were restaurants at tourist attractions which featured chilled containers. The important markets were in the Central and the South of Thailand. Competition was done with lower price than that of rivals. Packaging size ranged from 320-355 CC. Pricing was cost added with desired profit. Sale criteria varied from retailer to retailer. As for sale strategies, salespeople were sent to contact with retailers directly and the factories also produced for other companies. In terms of marketing promotion, there was no advertisement nor sale promotion as this would increase cost.

In terms of finance, accounts were recorded by computer and financial reports completed according to the law. Investment on properties was more than 5.0 million baht and the highest was 10.0 million baht. Financial sources were stakeholders and financial institutions. Circulating cash was more than 0.5 million baht a month; this was for buying raw materials. Machinery maintenance took up 0.2 – 0.8 million baht a year. Profit before tax was between less than 10% and not more than 20% of total sale.