

การค้นคว้าอิสระเรื่อง การดำเนินงานของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดท่าชีเหล็ก ประเทศเมียนมาร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาการดำเนินงานของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดท่าชีเหล็ก ประเทศเมียนมาร์เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ผลิตและผู้ส่งออกจากประเทศไทยในการกำหนดกลยุทธ์ การขายสินค้าให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุก่อสร้าง ในการศึกษาทำการศึกษจากผู้ประกอบการร้านค้าวัสดุก่อสร้างที่มีสถานประกอบการอยู่ในเขตจังหวัดท่าชีเหล็ก ประเทศเมียนมาร์ ซึ่งมีทั้งหมด 10 ราย จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้ประกอบการทั้งหมดพบว่า

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว ขนาดเล็ก มีพนักงานประมาณ 11-20 คน ดำเนินธุรกิจมาแล้ว 11-15ปี ลักษณะเป็นธุรกิจซื้อมาขายไปสินค้าวัสดุก่อสร้าง

ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการมีการวางแผนระยะสั้นอย่างง่าย โดยเจ้าของกิจการเป็นผู้วางแผน การจัดการในด้านอื่น ๆ ได้แก่ การจัดองค์กร การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุมการทำงาน มีการทำอย่างไม่เป็นทางการและไม่เป็นระบบ

ด้านการตลาด ผู้ประกอบการขายสินค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดท่าชีเหล็ก ประเทศเมียนมาร์ จะใช้การแข่งขันราคาเป็นหลัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคามากที่สุด ด้านผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการขายสินค้ากลุ่มงานโครงสร้างและกลุ่มงานตกแต่งในสัดส่วน 60:40 ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผู้ประกอบการขายปลีกให้กับเจ้าของบ้านเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีการขายสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ ได้แก่ ผู้รับเหมา ร้านค้าวัสดุก่อสร้าง และหน่วยงานรัฐบาล สำหรับการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการให้ความสำคัญน้อยและขาดความสามารถในการจัดกิจกรรมการตลาด

ด้านการจัดหาสินค้า ผู้ประกอบการทั้งหมดนำเข้าสินค้าวัสดุก่อสร้างจากประเทศไทย เป็นหลักผ่านผู้ส่งขายแดนชาวไทย ทำการขนส่งโดยรถยนต์ผ่านด่านศุลกากรอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ผู้ประกอบการใช้เงินสดเงินบาทไทยในการซื้อขายสินค้า ผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการวางแผนการสั่งซื้อ และไม่มีระบบการบริหารสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

ด้านการการเงินและบัญชี ผู้ประกอบการใช้แหล่งเงินจากเงินออมส่วนตัวและเงินกู้ยืมจากญาติพี่น้องในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการมีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ในการขายสินค้าผู้ประกอบการขายเป็นเงินสดประมาณร้อยละ 60 และขายเป็นเงินเชื่อประมาณร้อยละ 40 จากยอดขาย ผู้ประกอบการไม่มีการกำหนดวงเงินขายเชื่อและทำการติดตามหนี้ด้วยตนเอง

ผู้ประกอบการประสบปัญหาการขาดความรู้และประสบการณ์ด้านการจัดการอย่างมีระบบ นอกจากนี้ยังได้รับผลกระทบจากนโยบายรัฐบาล คือ การปิดด่านและการกำหนดโควตาการนำเข้าสินค้า

Objective of this independent study is to understand in operation of construction product store in Tha Chi Lek province Myanmar for further development in selling strategies of Thai's manufacturers and construction product exporters.

Result from indepth interview of all business owners of those 10 construction product stores in Tha Chi Lek province Myanmar can be summarised as followed.

Most of enterprises are single business owner, operating their business for 11-15 years with approximately 11-20 employees. Basically, they are trading business.

Management - business owners do simple short term planning . Other managerial work for example organizing, staffing, directing and controlling don't have good and formal system support.

Marketing – Construction product traders in Tha Chi Lek, Myanmar always use pricing to compete with competitor, so they put highest priority on pricing strategy. Structural product group contributes 60% of all product and Decoration product contributes 40%. In term of channel of distribution, their main customers are house owners. In addition, they also sell to other customers ; constructors, retailers and government sectors. Business owners still do not focus in promotion and have little knowledge in marketing activities.

Product supply - all business owners import construction product from Thai exporter, transporting by car through custom in Mae-Sai, Chiang Rai province. Thai currency are used in this business transaction. They still lack experience in purchase planning and have no effective inventory management.

TE132774

Financial and Accounting- business owners fund from their own money or borrowing from their relatives. They do simple accounting report, sell 60% in cash and 40% credit without credit limit. They also collect the debt by themselves.

Business owners have problems in lacking knowledge and experience in systematic management. Besides, they also affect from some government policies which are border closing and import quota.