

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการดำเนินงานของอุตสาหกรรมกลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัด เชียงใหม่และลำพูน มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาการดำเนินงานของอุตสาหกรรม กลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน และเพื่อศึกษาปัญหาในการดำเนินงานของ อุตสาหกรรมกลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน

ในการศึกษาค้นคว้านี้ได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมกลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนจำนวนทั้งหมด 9 ราย ซึ่งมี 3 ขนาด โดยพิจารณาจำนวนพนักงานเป็นเกณฑ์ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการขนาดเล็ก มีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 50 คน จำนวน 6 ราย
2. ผู้ประกอบการขนาดกลาง มีจำนวนพนักงาน 50-100 คน จำนวน 1 ราย
3. ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ มีจำนวนพนักงานมากกว่า 100 คน จำนวน 2 ราย

ด้านการจัดการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนระยะสั้น แต่ผู้ประกอบการ ขนาดใหญ่ยังมีการวางแผนระยะยาวด้วย มีการจัดองค์กรโดยแบ่งแผนงานออกเป็นฝ่ายต่างๆ คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์ ฝ่ายการเงินและการบัญชี โดยมีการกระจายอำนาจในการบริหารงาน การคัดเลือกพนักงานส่วนใหญ่จะพิจารณาด้านความรู้

ความสามารถ และประสบการณ์ ในด้านการควบคุมการปฏิบัติงานส่วนใหญ่จะพิจารณาปัจจัยด้านปริมาณงาน คุณภาพงาน เวลา และค่าใช้จ่าย

ด้านการเงินและการบัญชี พบว่า แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากเจ้าของกิจการ และวงเงินเบิกเกินบัญชีของธนาคาร นอกจากนี้ในส่วนของผู้ประกอบการขนาดกลางยังได้มาจากกำไรสะสมของกิจการ และผู้ประกอบการขนาดใหญ่ยังได้มาจาก การร่วมหุ้น และกำไรสะสมของกิจการ ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กเป็นเงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร ในการจัดทำบัญชีและงบการเงินส่วนใหญ่ให้พนักงานและสำนักงานบัญชีเป็นผู้จัดทำ ลูกค้าของกิจการส่วนใหญ่นิยมชำระค่าสินค้าในรูปแบบของเงินสด เช็ค และการโอนเงินเข้าบัญชี

ด้านการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการทุกขนาดมีการวางแผนการผลิตและผลิตตามคำสั่งซื้อ แหล่งวัตถุดิบของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางคือ จังหวัดลำพูนและกรุงเทพมหานคร ส่วนผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีแหล่งวัตถุดิบจากกรุงเทพมหานคร ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าส่วนใหญ่ใช้วิธีการสุ่มตรวจสอบในกระบวนการผลิต

ด้านการตลาด พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าได้แก่ กลุ่มอิเลคทรอนิกส์ สินค้าส่งออก สินค้าตกแต่งบ้าน และสินค้าเซรามิก สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางยังมีลูกค้าเป็นกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตคือ ก่อถ่วงกระดาศลูกฟูก 3 ชั้น 5 ชั้น กระดาศลูกฟูกลอน B C และ E ส่วนใหญ่ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในระดับใกล้เคียงกับคู่แข่งชั้น โดยในการจัดจำหน่ายจะใช้วิธีติดต่อโดยตรงกับลูกค้าและใช้พนักงานขายในการหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ ในส่วนของการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะเน้นที่การให้บริการและความรับผิดชอบต่อลูกค้า ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางจะใช้วิธีการลดราคาสินค้า

ปัญหาในการดำเนินงาน พบว่า ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่และขนาดเล็กมีปัญหาเรื่องขาดความชำนาญในการวางแผน และมีการวางแผนแต่ไม่ได้นำมาใช้ พนักงานขาดประสบการณ์ต้องเสียเวลาในการฝึกอบรม และขาดเครื่องมือควบคุมที่มีประสิทธิภาพ ด้านการเงินและการบัญชี ผู้ประกอบการขนาดเล็กมีปัญหาในเรื่องเงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ ด้านการผลิต ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบมีราคาสูงและต้นทุนการผลิตสูง ด้านการตลาด มีปัญหาในเรื่องความต้องการของตลาดมีความผันผวนและช่องทางการจัดจำหน่ายน้อยเกินไป ส่วนปัญหาด้านอื่นๆ ส่วนใหญ่มีปัญหาได้แก่ การขาดเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ และการเติบโตของเศรษฐกิจช้าเกินไป อำนาจต่อรองของลูกค้า และลูกค้ามีข้อมูลข่าวสารของกลุ่มแข่งรายอื่นๆ ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจสั่งซื้อ

The objective of this independent study on “The Business Operation of the Corrugated Box Industries in Changwat Chiang Mai and Lamphun” was to study the business operation of the corrugated box industries in Chiang Mai and Lamphun and problems occurring in the business operation of the corrugated box industries there.

The data for this study were collected from the interview questionnaires of 9 corrugated box manufacturers. The size of the business was classified based on the number of employees in the company as follows:

1. 6 small enterprises with less than 50 employees
2. 1 medium enterprise with 50-100 employees
3. 2 large enterprise with more than 100 employees

Management: It was found that most enterprises conducted the short-term planning, except for the large enterprises which also did long-term planning. The organizations were divided into departments as purchasing, production, marketing, human resources, and financing and accounting, to which the delegation of authority was decentralized. Recruitment was mostly

based on knowledge, abilities and experience. Concerning operation control, most enterprises focused on quantity of work, quality of work, time, and costs.

Financing and Accounting: Most funds came from the business owners and the banks' overdraft credits. Funding also came from the retained earnings in the medium enterprise and the large enterprises raised their funds from retained earnings and joint venturing. Furthermore, the small enterprises had long-term loans from the banks. As for the accounting and financial statement making, most were done by the company employees and by using the service from the accounting service agencies. In addition, the companies' customers usually paid for the products by cash, cheque, or money transfer.

Production: It was found that most of the enterprises had the production plans and they focus on job-to-order manufacturing. The major sources of raw materials for the small and medium enterprises were in Lamphun and Bangkok whereas the large enterprises were received raw materials from Bangkok only. For control and product quality inspection, most companies used random inspection during the manufacturing process.

Marketing: The main customers were electronic parts, home decorations and ceramic manufacturers as well as exporters. The medium enterprise also had the groups of housewives as its customers. The major products were 3-layered and 5-layered corrugated boxes and corrugated papers B, C and E, of which the prices were similar to the competitors'. To distribute the products, they usually contacted the customers directly and used sales representatives to find new customers. In promotion aspects, the large enterprises focused on service and responsibility towards the customers while the small and medium enterprises offered the discounts.

In terms of the problems occurring in the operation, it was found that the problems that the small and large enterprises faced at a high level are lack of expertise in planning, unused plans, inexperienced employees leading to waste of time for training, and lack of effective measurements. The small enterprises encountered a number of financial problems concerning liquidity. With regard to production, the large enterprises had problems about expensive raw materials and high production costs. The marketing problems were demand fluctuation and not enough distribution channels. Moreover, the other problems found in these studied enterprises were economic instability, too slow economic growth, bargaining power of customers, and more accessible competitors' information for the customers which influence their purchasing decisions.