

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการดำเนินงานของอุตสาหกรรมกลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัด เชียงใหม่และลำพูน มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ เพื่อศึกษาการดำเนินงานของอุตสาหกรรม กลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน และเพื่อศึกษาปัญหาในการดำเนินงานของ อุตสาหกรรมกลึงกระดาษลูกฟูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 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 ลูกค้ำของกิจการส่วนใหญ่นิยมชำระค่าสินค้าในรูปแบบของเงินสด เช็ค และการโอนเงินเข้าบัญชี

ด้านการผลิต พบว่า ผู้ประกอบการทุกขนาดมีการวางแผนการผลิตและผลิตตามคำสั่งซื้อ แหล่งวัตถุดิบของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางคือ จังหวัดลำพูนและกรุงเทพมหานคร ส่วนผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีแหล่งวัตถุดิบจากกรุงเทพมหานคร ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของสินค้าส่วนใหญ่ใช้วิธีการสุ่มตรวจสอบในกระบวนการผลิต

ด้านการตลาด พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้ำได้แก่ กลุ่มอิเลคทรอนิกส์ สินค้าส่งออก สินค้าตกแต่งบ้าน และสินค้าเซรามิก สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางยังมีลูกค้ำเป็นกลุ่มแม่บ้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตคือ ก่อถ่วงกระดาษลูกฟูก 3 ชั้น 5 ชั้น กระดาษลูกฟูกลอน B C และ E ส่วนใหญ่ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ในระดับใกล้เคียงกับคู่แข่งชั้น โดยในการจัดจำหน่ายจะใช้วิธีติดต่อโดยตรงกับลูกค้ำและใช้พนักงานขายในการหากกลุ่มลูกค้ำเป้าหมายใหม่ ในส่วนของการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการขนาดใหญ่จะเน้นที่การให้บริการและความรับผิดชอบต่อลูกค้ำ ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางจะใช้วิธีการลดราคาสินค้า

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