

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 บทสรุป

กิจการเริ่มก่อตั้งปี พ.ศ. 2545 โดยกิจการจะจ้างชาวบ้านชุมชนหนองตอง เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรมออกสู่ท้องตลาด ซึ่งเงินทุนที่ใช้เริ่มแรกเป็นเงินทุนของ นายนิวัตร วารุณเองประมาณ 100,000 บาท และมีการกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์อีกประมาณ 200,000 บาท โดยผลิตภัณฑ์ที่เริ่มผลิตในตอนแรกเป็นผลิตภัณฑ์ที่สานด้วยกก เนื่องจากเป็นวัตถุดิบหาง่าย ต่อมาได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบหลากหลายมากขึ้นเรื่อยๆ และนำวัตถุดิบอื่นมาใช้ในการสานผลิตภัณฑ์ คือ ไม้ไผ่ และกระจูด ซึ่งในปัจจุบันกิจการมีผลิตภัณฑ์ 3 ชนิด 39 แบบ ในด้านการตลาดกิจการมีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ นอกจากนี้ยังได้รับคำแนะนำจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

1) ด้านการจัดการองค์กร

จากการศึกษาพบว่า การจัดการองค์กรทั้งทางด้านการผลิต การตลาด และการเงิน เป็นของ นายนิวัตร วารุณ แต่เพียงผู้เดียว ทำให้การดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในบางครั้งของกิจการเกิดความล่าช้าและเป็นไปอย่างไม่ต่อเนื่อง

2) ด้านการผลิต

ปัจจุบันกิจการมีผลิตภัณฑ์อยู่ 3 ชนิด 39 แบบ คือ 1 กระเป๋าผิวไม้แบบต่างๆ ได้แก่ ไม้กลางหูไม้ ไม้สายหนังเกลียว ไม้เรือสายเดี่ยว ไม้ใหญ่สายหนังเกลียว เรือหูไม้ ไม้หนังกลม ไม้จิวหูไม้ปากกรูด ไม้กลางก้นหนังหูลี้นม ไม้กลางก้นหนังหูโค้ง ไม้หูกระจูดเล็ก ไม้หูกระจูดใหญ่ เรือสายหนังถัก ไม้กลางก้นหนัง ไม้กลางหูไม้ ไม้จิวหูหวาย ไม้จิวหูไม้ซิป ไม้จิวหูหวาย ปากกรูด สามใบเถากลางปากกรูด ไม้เรือหนังกลม และไม้หนังพิเศษ 2 กระเป๋าจูดแบบต่างๆ ได้แก่ ปากจิบกลาง ปากจิบกลางสายหนัง เรือหูไม้จัมโบ้ สะพายไหม้หูจูด เป้สะพายจิว สะพายหนัง กลาง จิบจัมโบ้ เรือหูไม้ ปากจิบจิว จัมโบ้สายหนังมูมหนัง แดงโมใหญ่หูจูด แดงโมใหญ่สายหนัง และแดงโมจิวหูไม้ และ 3 กระเป๋ากก ได้แก่ กกหูไม้ ซึ่งส่วนมากกิจการจะรับผลิตภัณฑ์เหล่านี้มาประกอบให้เป็นผลิตภัณฑ์เหล่านี้มาประกอบให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เพื่อรอการ

จำหน่ายร้อยละ 90 ส่วนอีกร้อยละ 10 จะเป็นการผลิตกระเป๋ากกซึ่งผลิตเองในบางครั้งเท่านั้น โดยรายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายผลิตภัณฑ์ที่นำมาประกอบให้เสร็จสมบูรณ์

การบริหารการผลิตส่วนใหญ่ นาย นิวัตร วารุณ เป็นผู้ดูแลเองทั้งหมด ตั้งแต่รับคำสั่งซื้อการกระจายคำสั่งซื้อไปยังผู้ผลิตตามที่ตั้ง โดยจะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตในราคาที่ตกลงกันไว้จากนั้นนำมาทำสี เคลือบผิวผลิตภัณฑ์และประกอบผลิตภัณฑ์ให้สมบูรณ์แล้วนำส่งลูกค้า ซึ่งปริมาณการผลิตของกิจการจะขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า และนาย นิวัตร วารุณ จะผลิตเกินจากคำสั่งซื้อของลูกค้าประมาณ 5-10 ชิ้นต่อแบบ

การจัดหาปัจจัยการผลิต วัตถุดิบหลัก นายนิวัตร วารุณ จะสั่งซื้อจากแห่งอื่นๆ ได้แก่ จังหวัดเชียงราย จังหวัดหนองคาย และจังหวัดสุราษฎร์ธานี เนื่องจากไม่สามารถหาซื้อได้จากร้าน ส่วนวัตถุดิบรองสามารถหาซื้อได้จากร้านขายวัสดุก่อสร้างและร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาในการผลิต เมื่อกระจายคำสั่งซื้อให้ผู้ผลิตตามที่ตั้ง จะควบคุมการผลิตไม่ค่อยได้ โดยเฉพาะเรื่องคุณภาพของวัตถุดิบ

3) ด้านการตลาด

การบริหารการตลาดส่วนใหญ่เป็นหน้าที่ของนายนิวัตร และนายวัชรพล วารุณ ตั้งแต่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เก็บเงินมัดจำร้อยละ 30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด และเก็บเงินส่วนที่เหลือ ส่วนการขนส่งในจังหวัดเชียงใหม่เป็นหน้าที่ของนายวัชรพล วารุณ แต่โดยมากลูกค้าจะมารับผลิตภัณฑ์เองที่บ้าน

ผลิตภัณฑ์ของนายนิวัตร วารุณ มีรูปแบบหลากหลาย มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกมาให้ทันกับความต้องการของลูกค้า

ราคาผลิตภัณฑ์ จะมีการกำหนดราคาตามต้นทุนการผลิตแต่ไม่รวมค่าขนส่ง โดยลูกค้ารายย่อยจะกำหนดราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 จากต้นทุนการผลิต(ไม่รวมค่าขนส่ง และแรงงานของสมาชิกในครอบครัว)

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ส่วนมากร้อยละ 80 เป็นการขนส่งจากคำสั่งซื้อของลูกค้าอีกร้อยละ 20 เป็นการขายปลีกที่บ้าน และการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ

การส่งเสริมการตลาด นายนิวัตร วารุณ มีการผลิตเกินจากคำสั่งซื้อประมาณ 5-10 ชิ้นต่อแบบ เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์ที่สุด นายนิวัตร วารุณ ลดราคาร้อยละ 10-

15 ถ้าหากลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป นอกจากนี้ยังมีการออกร้านแสดงสินค้า อย่างน้อยเดือนละครั้ง 1 ครั้ง และมีการประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต (www.thaitambon.com)

4) ด้านการเงิน

การบริหารการเงินส่วนใหญ่อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของนายนิวัตร วารุณ ในเรื่องการกู้เงิน การดูแลเงินหมุนเวียน และการเก็บเงินจากลูกค้า อีกทั้งไม่มีการบันทึกบัญชีอย่างเป็นระบบ การบันทึกบัญชีของกิจการเป็นแบบง่าย ๆ ทำให้เกิดปัญหาด้านการบริหารการเงินของกิจการ ที่จะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในอนาคต

การลงทุนของกิจการบ้านเบญจาทดถกรรมของนายนิวัตร วารุณ ใช้เงินทุนตนเอง ทั้งหมดในการลงทุนครั้งแรก จนปี พ.ศ. 2547 ได้กู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 200,000 บาท ระยะเวลา 3 ปี ดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ซึ่งเงินทั้งหมด นายนิวัตร วารุณ ได้นำเงินมาเป็นทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต ปักจายการผลิต และเป็นค่าแรงงาน ซึ่งปัจจุบันมีเงินทุนหมุนเวียนเป็นเงินสด ในบัญชีธนาคารจำนวน 300,000 บาท

ผลการดำเนินงานในปี พ.ศ.2547 กิจการบ้านเบญจาทดถกรรมของนายนิวัตร วารุณ มีรายได้ทั้งหมด 3,2536,000 บาท มีต้นทุนทั้งหมด 1,680,000 บาท กำไรสุทธิ 1,321,600 บาท จากประมาณการงบดุลของกิจการ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2547 กิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียน 1,862,000 บาท สินทรัพย์ถาวร 954,788.34 บาท สินทรัพย์รวมทั้งหมด 2,816,788.34 บาท

กิจการไม่มีหนี้สินหมุนเวียน แต่มีหนี้สินระยะยาว 200,000 บาท ส่วนของเจ้าของ 2,416,788.34 บาท รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ 2,816,788.34 บาท

5.2 ข้อเสนอแนะ

1) ด้านการจัดการองค์กร

กิจการควรร่วมมือกับผู้ผลิตอื่นๆ ในหมู่บ้าน ทั้งรายเดี่ยว รายกลุ่ม และภาครัฐที่เกี่ยวข้องรวมกันเป็นเครือข่ายกลุ่มจักสานบ้านหนองตอง เพื่อให้เกิดการกระจายงานแก่ชุมชนมากขึ้น และเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน เพื่อเป็นการสืบทอดงานหัตถกรรมพื้นบ้าน

2) ด้านการผลิต

กิจการควรจะควบคุมดูแลการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ และควรมีการข้อมสิทธิ์ผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นจากเดิม เช่น สีขาว เป็นต้น

3) ด้านการตลาด

กิจการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง นอกจากสีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของผลิตภัณฑ์ของนายนิวัตร วารุณ ซึ่งทำให้ไม่เป็นที่รู้จักในระดับผู้บริโภค ดังนั้น กิจการควรมีตราสินค้าเป็นของตนเอง โดยส่วนตัวนาย นิวัตร วารุณ มีความกระตือรือร้นในการหาข้อมูลและขั้นตอนการจดทะเบียนตราสินค้า

4) ด้านการเงิน

ควรมีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ง่ายต่อการตรวจสอบ และเกิดความโปร่งใสในการดำเนินงาน รวมทั้งให้การจัดสรรเงินทุนภายในกลุ่มที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้กิจการเกิดการพัฒนายั่งยืนในอนาคต

5.3 กลยุทธ์การพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจจักสถานระดับชุมชน

จากการวิเคราะห์ SWOT และข้อเสนอแนะในข้อ 5.2 สามารถนำมาพิจารณาในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจจักสถานระดับชุมชนให้มีความยั่งยืน ดังนี้

1) กลยุทธ์การพัฒนาการผลิต เน้นการใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตและการพัฒนาฝีมือแรงงานให้มีทักษะและคุณภาพการผลิตให้สูงขึ้น และเน้นการจ้างแรงงานในท้องถิ่นเป็นหลักเพื่อให้เกิดการจ้างงานในชุมชน

2) กลยุทธ์การส่งเสริมการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการด้านการผลิต การตลาดและการเงิน เพื่อให้สามารถหาข้อมูลทางการตลาดได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้สามารถขายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น และนำไปสู่การจ้างแรงงานในชุมชนที่มากขึ้นด้วย

3) กลยุทธ์การรวมกลุ่มระหว่างวิสาหกิจในท้องถิ่น และกลุ่มหัตถกรรม ภาคเหนือ เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งทางธุรกิจและการให้ความช่วยเหลือกันและกัน และควรมีการรวมตัวกับธุรกิจท่องเที่ยว โดยทำเป็น Home Stay เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชนและเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง