

ชื่อเรื่องการค้าคั่วแบบอิสระ

ศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่นในหมู่บ้านถวายน
การเข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ผู้เขียน

นางสาวศิวรัตน์ กุศล

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าคั่วแบบอิสระ

รศ.ดร.อารี วิบูลย์พงศ์

ประธานกรรมการ

อ.ดร.ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์

กรรมการ

ผศ.กาญจนา โชคถาวร

กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้าคั่วแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่นในหมู่บ้านถวายในการเข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ตลอดจนทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการพัฒนาและปรับปรุงศักยภาพของวิสาหกิจท้องถิ่นในการเข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย การสังเกตและการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่วิสาหกิจท้องถิ่นในหมู่บ้านถวายจำนวน 3 ราย เป็นวิสาหกิจท้องถิ่นที่มีขนาดของธุรกิจใกล้เคียงกันและมีความยินดีที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้ศึกษา วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์ทางด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน ประกอบกับการวิเคราะห์ SWOT และเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพทางด้านการจัดการของวิสาหกิจท้องถิ่นนั้น การบริหารส่วนมากใช้ระบบการบริหารแบบครอบครัว อำนาจการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ ปัญหาที่พบคือ การบริหารไม่ได้มีการวางแผนงานให้เป็นระบบแบบแผนและขาดบุคคลที่จะสืบทอดความรู้งานแกะสลักไม้จากคนรุ่นเก่า ในด้านศักยภาพทางด้านการผลิตพบว่า สถานที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แหล่งแรงงาน ตลาดสินค้า พลังงานและสาธารณูปโภคและมีความสามารถในการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ปัญหาที่พบคือ การจัดการขยะภายในหมู่บ้านและกระบวนการผลิตสินค้าที่

ส่งผลกระทบต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม สำหรับศักยภาพด้านการตลาดพบว่า มีการเลือกการผลิตสินค้าที่ตนมีความชำนาญและมีความถนัด สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าได้ตามความต้องการของลูกค้า มีความต่อเนื่องของตลาดเพราะมีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง ปัญหาที่พบคือ การขาดเอกลักษณ์รูปแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีการปิดป้ายบอกราคา ไม่มีการจัดการส่งเสริมการขาย มีการพึ่งพายอดจำหน่ายสินค้าจากลูกค้าชาวต่างประเทศมากเกินไป ไม่มีการเสริมสร้างบรรยากาศภายในหมู่บ้านให้เป็นธรรมชาติ และจำนวนร้านค้าที่แข่งขันในหมู่บ้านมีเพิ่มขึ้น ส่วนศักยภาพด้านการเงินพบว่า แหล่งเงินทุนหลักของกิจการมาจากเงินทุนส่วนตัว มีวิธีการชำระค่าวัตถุดิบและวิธีการชำระเงินของลูกค้าด้วยการชำระทันทีด้วยเงินสด ปัญหาที่พบคือ ไม่มีการวางแผนทางการเงินให้เป็นระเบียบแบบแผน ไม่มีการจัดทำระบบบันทึกบัญชี ขอบประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆ จึงไม่สามารถทราบผลการดำเนินงาน รายได้ ต้นทุนและกำไรที่แท้จริงของกิจการได้ นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องการเสียภาษีซ้ำซ้อน

การวิเคราะห์ศักยภาพตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis พบว่า วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 1 มีจุดแข็งทางด้านการจัดการและด้านการตลาดมากที่สุด เนื่องจากมีการรับเด็กนักเรียนจากโรงเรียนในท้องถิ่นมาทำงานมีวิธีการสร้างแรงจูงใจในการทำงานให้แก่แรงงาน และมีหีบหรือลังเป็นบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งแก่ลูกค้า วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 2 มีจุดแข็งทางด้านการผลิตมากที่สุด เนื่องจากที่ตั้งโรงงานอยู่ในตลาดสินค้าและมีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ วิสาหกิจท้องถิ่นรายที่ 3 มีจุดแข็งทางด้านการเงินมากที่สุด เนื่องจากมีการบันทึกบัญชีประจำวันอย่างง่าย

การวิเคราะห์ศักยภาพตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย พบว่าวิสาหกิจท้องถิ่นทั้ง 3 ราย มีผลิตภัณฑ์จัดอยู่ในระดับ 2 ดาว เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาวได้ และมีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ เนื่องจากในการผลิตมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและไม่มีการพัฒนารูปแบบ สี สัน ขนาด ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

ข้อเสนอแนะแก่วิสาหกิจท้องถิ่นที่สำคัญคือ ในการพัฒนาทางด้านการตลาดควรหาวิธีการเพิ่มรายได้จากการใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดและการเสนอกลยุทธ์ทางด้านราคาแก่ลูกค้า และภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ความช่วยเหลือในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์รวมถึงภาษาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าชาวต่างชาติ

Independent Study Title	Potentials of Local Enterprises in Baan Tawai to Participate in One Tambon One Product Project	
Author	Miss Siwarat Kusol	
Degree	Master of Economics	
Independent Study Advisory Committee	Assoc. Prof. Dr. Aree Wiboonpong	Chairperson
	Lect. Dr. Songsak Sriboonchitta	Member
	Asst. Prof. Kanjana Chokthaworn	Member

ABSTRACT

This study intends to investigate the potentials of local enterprises in Baan Tawai to participate in One Tambon One Product Project and to learn about problems and obstacles in the improvement and development of such potentials.

Direct observation and in-depth interview methods are employed to study there local enterprises in Baan Tawai which have comparable business sizes and are willing to give the researcher the needed information. Analyses are performed in the aspects of management, production, marketing, and finance, and in terms of SWOT and the selection criteria for premium Thai OTOP.

On management potential, the local enterprises generally are found to use family business system in which decision-making power is vested in the business owner. Consequently, there are problems in administration in terms of the lack of systematic planning and the absence of individuals to inherit wood carving knowledge and artistic techniques from the older generations. The production potential exists for the proximity of location to the sources of raw materials, labor, market, energy, and public facility as well as the capability to fill the purchasing orders. However, the production activities and process create the problems in waste management and health as well as environmental impact in the village area. Market potential comes from the selection to produce what the local enterprises have specialized skill and experience, the capability to modify the product forms to meet the need of customers, the continuity of market outlets to both old and new customers, and the constant purchasing orders. Market problems occur in the lack of unique product designs, the sub-standard

packaging, the absence of price labels, the absence of sale product, the over-dependent on foreign buyers, the lack of creating natural atmosphere in the village area, and the growing competition from increasing number of similar enterprises. The financial potential can be judged from the main financial source which is the personal capital investment, and the payment transaction by immediate cash basis for both raw material buying and product selling. The financial administration problems are found in the lack of systematic financial planning, the non-existence of book-keeping records causing the impossibility to assess the real costs and relations including the business performance of those local enterprises, and the duplication of tax payments.

The SWOT analysis provides the results that the first local enterprises under study has greatest strength in production and marketing aspects because it has recruited local school children with attractive incentive for them to work as laborer, and it has containers to pack products for shipment to customers. The second local enterprises has most strength in production for its factory is located in market town, and it has established a quality inspection system for raw materials. The third local enterprises has greatest strength in financial affair since it has implemented a simple daily accounting system.

By selection criteria for premium OTOP products, all there local enterprises have products in the two-star category which are possible to upgrade potential assessment because now they still create environmental impacts from their production process and still have no development in product designs, color, size, and composition.

The major recommendations drawn from the findings of this study are related to market improvement and supports from public sector or other relevant agencies. Market promotion and pricing strategies should be employed to increase the income of local enterprises, and supports or assistance should be provided in the areas of e-commerce and language communication with foreign customers in order to enlarge the marketing channel.