ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การดำเนินงานของธุรกิจเบเกอรี่ในจังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นางสาวพาฝัน ตัณฑัยย์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์อรพิณ	สันติธีรากุล	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรชร	มณีสงฆ์	กรรมการ
อาจารย์นิตยา	วัฒนคุณ	กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การดำเนินงานของธุรกิจเบเกอรี่ในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจเบเกอรี่ในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของธุรกิจเบเกอรี่ในจังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการรวบรวม โดยใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเบเกอรี่ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 21 ราย ผลการวิเคราะห์ใช้วิธีสถิติเชิงพรรณา และแปลความหมายในลักษณะความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเบเกอรี่ส่วนใหญ่พบว่า ผู้ประกอบการจดทะเบียนเป็นแบบเจ้าของคนเดียว รองลงมาคือ บริษัทจำกัด ธุรกิจโดยส่วนใหญ่ดำเนินการขายปลีกเอง และมีการขายส่งให้ร้านค้าทั่วไป ธุรกิจดำเนินกิจการมาเป็นเวลา 10 ขึ้นไป และผลการดำเนินงานของกิจการอยู่ในระดับน่าพอใจ รองลงมาคืออยู่ในระดับน่าพอใจมาก

ในด้านการดำเนินงานพบว่า ธุรกิจให้ความสำคัญในด้านการจัดการ การตลาด การผลิต และการเงิน ตามลำดับ สำหรับด้านการจัดการธุรกิจให้ความสำคัญกับการควบคุมการทำงาน การวางแผนการทำงาน การสั่งการ จูงใจพนักงาน ส่วนใหญ่มีการวางแผนการทำงานในระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี รองลงมาคือ ระยะปานกลาง และมีแนวโน้มจะขยายการผลิตในอนาคต ในการวางแผนได้ปฏิบัติในเรื่องการคำนึงถึงโอกาสจากสิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกกิจการ สำหรับโครงสร้างของกิจการที่ลักษณะธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวจะมีโครงสร้างแบบง่าย และลักษณะธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน บริษัท จะมีโครงสร้างแบบแบ่งตามหน้าที่ ในการคัดเลือกคนเข้าทำงานจะคำนึงถึง

บุคลิกภาพเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ประสบการณ์ ความชำนาญในงาน ปัจจัยที่ใช้บริหารค่าตอบแทนคือความสามารถของผู้ปฏิบัติงาน กฎหมายแรงงาน และมีผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินให้พนักงานคือ ค่าทำงานล่วงเวลา เงินรางวัลประจำปี ผลตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงินคือ น้ำดื่มและเวลาการทำงานที่ยืดหยุ่น วิธีจูงใจพนักงานในกิจการคือ การมีส่วนร่วมในการออกความเห็นและให้ความมั่นคงในการทำงาน กิจการโดยส่วนใหญ่มีการควบคุมและประเมินผลในการทำงาน โดยมีลักษณะธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวมีระยะเวลาการประเมินผลทุกๆวันทำการและลักษณะธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน บริษัท มีระยะเวลาประเมินผลเป็นรายเดือน

ในด้านการผลิต กิจการส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิตโดยลักษณะการผลิตขึ้นอยู่กับปริมาณขาย คำสั่งซื้อ และกิจการให้ความสำคัญมากในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ และมีกรรมวิธีในการผลิตคือใช้ทั้งเครื่องจักรและมือผสมกัน

ในด้านการตลาด ผู้ประกอบธุรกิจเบเกอรี่ให้ความสำคัญในส่วนประสมด้านการตลาดคือในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ ในด้านผลิตภัณฑ์นั้นให้ความสำคัญในด้านรสชาติ ความอร่อยและคุณภาพวัตถุดิบมากที่สุด การกำหนดราคาขึ้นอยู่กับต้นทุนของผลิตภัณฑ์ มีการขายเบเกอรี่ให้กับคนในท้องถิ่นรองลงมาคือนักท่องเที่ยวชาวไทย โดยขายในสถานที่ประกอบการ ซูเปอร์มาร์เก็ต การส่งเสริมการตลาดจะมีการโฆษณาที่หีบห่อผลิตภัณฑ์ มีการลดราคา ชิมผลิตภัณฑ์ และมีการบริจาคในงานกุศลต่างๆ และมีความเห็นว่าแนวโน้มการแข่งขันในธุรกิจเบเกอรี่ของจังหวัดเชียงใหม่มีมากขึ้น โดยแข่งในด้านราคา ความหลากหลาย ความสดใหม่ของเบเกอรี่ อีกทั้งเห็นว่าแนวโน้มผลิตภัณฑ์เบเกอรี่เพื่อสุขภาพมีความต้องการเพิ่มมากขึ้นจากเดิม กิจการโดยส่วนใหญ่มีตราสินค้าเดียว และมีความเห็นว่ารสชาติของผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ในกิจการมีความเหมาะสมแล้ว

ในด้านการเงิน ธุรกิจมีเงินทุนเริ่มแรกจากเงินส่วนตัว รองลงมาคือกู้จากสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนในกิจการมากกว่า 2,000,000 บาท มีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานในรอบระยะเวลา 1 เดือน 200,000 บาทขึ้นไป มีค่าใช้จ่ายประจำปี 50,000 บาทขึ้นไป ในการกู้เงินจากสถาบันการเงินจะคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยและระยะเวลาในการชำระหนี้ กิจการโดยส่วนใหญ่มีการกำหนดวงเงินสดขั้นต่ำ สำหรับกำไรก่อนหักภาษีของกิจการคือ 10 – 19 %

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเบเกอรี่ จะมีปัญหาเกี่ยวกับด้านการตลาดมากที่สุด ได้แก่ ความต้องการของลูกค้ามีหลากหลาย ต้นทุนของเบเกอรี่ค่อนข้างสูง รองลงมาคือปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบและเทคโนโลยีการผลิตมีราคาแพง ปัญหาด้านการจัดการ ได้แก่ การขาดแคลนแรงงาน ความชำนาญของพนักงาน และปัญหาด้านการเงิน ได้แก่กำไรที่ได้ต่ำ และมียอดขายลดลง

Independent Study Title The Operation of Bakery Business in Chiang Mai Province

Author Miss Phafun Tandayya

M.B.A. Business Administration

Explaining Committee:

Lecturer Orapin	Santidhirakul	Chairman
Assist.Prof.Orachon	Maneesong	Member
Lecturer Nittaya	Watanakun	Member

Abstract

The objectives of the independent study "The Operation of Bakery Business in Chiang Mai Province" were as the following :

1. To study the operation of bakery business in Chiang Mai Province.
2. To study the problem and the obstacles of bakery business in Chiang Mai Province.

In this study, the questionnaires were given to 21 bakery business proprietors in Chiang Mai Province. The data was analyzed by using descriptive statistics and interpreted in form of frequency, percentage and mean.

It was found that most of business were primarily registered as single proprietors and secondary ones were limited companies. Most of them were in form of retail and wholesale business, and had been in the bakery business more than 10 years. The operation of their business has been mostly satisfied and quite satisfied as followed.

For operating study, it indicated that business was operated mainly on management, marketing, production and financial respectively. In term of management ; working control, work planning, commanding and employee motivation were most regarded. Most of business has been running short-term plan, not over 1 year, followed by intermediate plan, and trend to be expanded in the future.

In planning, most of the owners concern not only internal factors, but also opportunities from external factors. For the limited companies and partnership are formal structure management, but the single proprietors have worked on simple structure.

For personnel recruitment, the first criterion for recruitment is characteristic. The second are experiences and working skills. The factors of benefits and compensation are employee's abilities. Monetary benefits given to employees were such as overtime payment and annual bonus. Moreover, drinking water, flexible time and medical care were provided as the non-monetary benefits. And employees were motivated to participate and share the ideas for durable job.

Most of business, basically relied on controlling and evaluating. For the proprietorship, employee work were evaluated in every working day whereas for the limited companies and partnership, they were monthly assessed.

In term of production, most of the product planning depended on the sale volume or the amount of order and most of owner were interested in innovation of new product. However, both hand and machine still work for production process.

As for marketing; product, price, channel, and promotion were ranked as their crucial activities respectively. In term of product, taste and quality was mostly concerned and rate of price depends on cost of productss. Mass products were directly distributed to local people and Thai tourists in form of general shops and supermarket. The brand name was usually advertised on the packet of product as the promotion including sales, free-tasting, and charity donation. The business owners agreed that the competition in bakery business in Chiang Mai was now quite serious in term of prices, varieties of product, daily fresh and taste of bakery. Moreover, the demand of bakery is still higher and health bakery products are needed than before. Majority of business have only one brand name and satisfy with their own taste of products.

For the financial factor, source of most initial funds came from business owners and loaned by financial institutions. From the study, more than 2,000,000 baht was spent on each investment and more than 200,000 baht was needed for monthly working capital. Meanwhile, the yearly expenses were more than 50,000 baht. In addition, interest rate and term of credit were the most significant factors in loaning by any financial institutions and the minimum cash rate of profits without tax must be 10-19% of assets.

According to the report, the problems and obstacles in bakery business were mainly about marketing such as variety of customers' need and high business cost. The secondary

problem was about marketing production in term of high expenses for materials and technological process including problem in management such as lack of labor and labors' skills. Also, the gain of low profits and lesser rate of sales were viewed as the financial problem.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University