

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิต
ไม้แกะสลักในเขตอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นายสุทธิวัฒน์ วิยะศรี

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

รศ.วัชรวิ พฤทธิกันนัท

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา โครงสร้างการผลิต การตลาด และการเงินตลอดจน การวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักในเขตอำเภอ สันป่าตอง จังหวัด เชียงใหม่กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย 2 กลุ่มคือ ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่าซึ่งเป็น ตัวแทนของการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ และกลุ่มกาดร้อยสล่าซึ่งเป็นตัวแทนของการรวมกลุ่ม ในรูปแบบเอกชน โดยทำการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการผลิต การตลาด และการเงินจากสมาชิกที่เข้า พื้นที่สำหรับการจำหน่ายสินค้าของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่าจำนวน 27 ราย และ จากกลุ่มร้อยสล่าจำนวน 20 ราย แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ส่วนการ วิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตนั้นใช้คำถามตามเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่ง ตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปีพ.ศ. 2553 ซึ่งมีทั้งหมด 3 ด้านหลัก คือด้านผลิตภัณฑ์และความ เข้มแข็งของชุมชน ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด และด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยให้ สมาชิกทั้ง 2 กลุ่มตอบคำถาม จากนั้นทำการประเมินผล

ผลการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หลักของศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่าคืองาน แกะสลักภาพช้างสีลา โดยใช้วัตถุดิบจากไม้สักเก่าที่ซื้อมาจากจังหวัดแพร่ ทำการขายส่งมากกว่า ขายปลีก ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวไทยร้อยละ 61 โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจากภาคอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ ภาคเหนือศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลยู่หว่ามียอดขายประมาณ 8 ล้านบาทต่อปี ถ้าไร

ประมาณ 3.2 ล้านบาทต่อปี สมาชิกจะต้องจ่ายเงินค่าธรรมเนียมจากการขายให้ศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลห้วยไร่ยอดละ 2 ของยอดขาย เพื่อนำไปจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายให้แก่กรรมการ และอีกส่วนหนึ่งเพื่อนำไปให้สมาชิกกู้ยืม การวัดศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มพบว่าอยู่ในระดับต่ำ โดยเฉพาะด้านการตลาด ทั้งนี้เป็นเพราะว่าศูนย์หัตถกรรมไม้แกะสลักตำบลห้วยไร่มีรายได้จากการขายลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา และไม่มีการบันทึกเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์

ส่วนกลุ่มกาคร้อยสล่านั้น มีผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มคือแผ่นไม้สักแปรรูป และงานแกะสลักเป็นรูปช้างลีลา ม้า และปลาทอง โดยซื้อไม้มาจากองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ ทำการขายปลีกมากกว่าขายส่ง ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวไทยร้อยละ 78 โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าจากภาคอื่นๆ ที่ไม่ใช่ภาคเหนือ กลุ่มกาคร้อยสล่ามียอดขายประมาณ 6.4 ล้านบาทต่อปี กำไรประมาณ 2.2 ล้านบาทต่อปี การวัดศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มพบว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ศักยภาพด้านการตลาดมีคะแนนน้อยกว่าด้านอื่น ๆ เนื่องจากไม่มีการบันทึกเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์

Independent Study Title Potential Performance Analysis of Wood Carving
 Producer Groups in Sanpatong District,
 Chiang Mai Province

Author Mr. Sutthiwat Weeyasri

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Assoc. Prof. Pornthip Thiantheerawit Advisor

Assoc. Prof. Watcharee Prugsiganont Co-advisor

ABSTRACT

This study has the objectives to examine the production structure, the marketing and financial management, and to analyze the operational performance of woodcarving producers groups in San Pa Tong District of Chiang Mai Province. Tambon Yu Wa Wood-carved Handicrafts Center was selected to represent those craftsmen groups which are organized in the form of cooperative and Kad Roi Sala Group, literally hundred craftsmen market group, was chosen as representative of private business organization. Information on production, marketing, and finance was compiled from 27 members who rented the outlet space from Yu Wa Wood-carved Handicrafts Center and 20 tenants of Roi Sala Market. The analysis was performed upon the results of descriptive statistics. Specifically, the analysis of operational performance of these two producers groups was based on the evaluation criteria for the selection of champion OTOP in the One Tambon One Product Program in 2010 on three aspects namely community products and strength, marketing potentials, and product quality, and the members of the two producers groups were asked for their responses to the evaluation questions.

The investigation found the main product line of Yu Wa Wood-carved Handicrafts Center to be wood-carved elephants in various graceful manners using old teakwood bought from Phrae Province as raw materials. The handicraft products were sold primarily through wholesale channel rather than retailing. Most customers, 61 % of the total, were Thai people generally from other regions of the country not from the North. The annual gross sales of this handicrafts center totaled about 8 million baht, giving approximately 3.2 million baht profit per year. The group members had to pay Yu Wa Wood-carved Handicrafts Center two percentage of their gross sale values as contribution to the group's working capital which would be allocated as compensation for the group committee members and as lending source for the group members. The operational performance of this group was evaluated to be rather poor especially in the marketing aspect because the group's sale revenue in the present year dropped below the previous years' levels, and because no records were kept about the origins of the merchandises.

The RoiSalaKad Group was found to produce processed teakwood boards, wood-carved elephants in various graceful walking gestures, wood-carved horses and gold fish as main features, using timber wood bought from the Forest Industry Organization as raw materials. Its business was oriented toward retailing rather than wholesaling. The majority of its customers about 78 % were Thai people from other regions, not those from the North. This enterprise group made approximately 6.4 million baht gross sale value annually or in the neighborhood of 2.2 million baht profit per year. The results of performance evaluation indicated that the RoiSalaKad Group could operate moderately well except in the marketing aspect which received relatively low average score due to the absence of records on the origins of the merchandises.