

การศึกษาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา

อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

A Study of Business Management of Saa Paper Products

at Amphur Sankamphaeng Chaing Mai .

เอนก ชิตเกษร



รายงานวิจัยฉบับที่ 172

พ.ศ. 2547

มหาวิทยาลัยพายัพ

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่องนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากทบวงมหาวิทยาลัย ปีงบประมาณ 2545 จึงขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก ดร.สุจิตรา ประยูรพิทักษ์ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยพายัพ และคณะกรรมการทุกท่าน ที่ได้ให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำอย่างดียิ่ง ตลอดจนเจ้าหน้าที่บุคลากรสถาบันวิจัยฯทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือ ตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ทำให้การวิจัยมีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น จึงขอขอบคุณอย่างสูง

ในการเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์ ได้รับความช่วยเหลือเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการผู้ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่ช่วยให้ข้อมูลเป็นอย่างดี และต้องขอขอบคุณผู้ช่วยนักวิจัยที่ช่วยเหลือในการเก็บข้อมูลบางส่วนให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอขอบคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์อารีย์ นัยพินิจ อาจารย์วิศุทธิ์ ขวัญพฤษณ์ และดร.จตุติกุล ไชยวรรณ ที่ได้ช่วยอ่านงานวิจัยและแนะนำแก้ไขให้งานวิจัยมีความสมบูรณ์ขึ้น และขอขอบคุณรองศาสตราจารย์พิบูล ใต้วสุวรรณที่ได้วิพากษ์งานวิจัยเพื่อเป็นประโยชน์ในการทำงานวิจัยครั้งต่อไป และบุคคลอีกหลายหน่วยงานที่ได้ช่วยเหลือเป็นอย่างดี แต่ไม่ได้กล่าวนาม จึงขอขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

เอนก ชิตเกษร

ภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยพายัพ

ธันวาคม 2547

1.ประเทศ	ไทย
2.หมายเลขงานวิจัย	172
3.ชื่อเรื่อง(ภาษาไทย)	การศึกษาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
4.ชื่อเรื่อง(ภาษาอังกฤษ)	A Study of Business Management of Saa Paper Products at Amphur Sankamphaeng Chaing Mai
5.ผู้วิจัย	นายเอนก ชิตเกษร
6.หน่วยงาน	ภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ
7.ประเภทเอกสาร	รายงานการวิจัย
8.รายละเอียดของงานพิมพ์	รายงานการวิจัย 80 หน้า
9.วันที่พิมพ์	กันยายน 2547
10.ภาษา	ไทย
11.หน่วยงานที่ให้ทุน	ทบวงมหาวิทยาลัย
12.คำหลัก	การจัดการ ธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

บทคัดย่อ

ก.ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นแหล่งที่มีการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสาค่อนข้างมาก และเป็นที่รู้จักกันดีทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

ข.ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้มีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างอาศัยจากการสำรวจรายชื่อผู้ผลิตที่มีป้ายชื่อร้าน ในเขตอำเภอสันกำแพงเท่านั้น ซึ่งมีทั้งสิ้น 20 ราย วิธีการวิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์ (Interview Method) ผู้ประกอบการ เป็นลักษณะการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง และทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยนำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์หาค่าทางสถิติ ซึ่งประกอบด้วย แจกแจงความถี่ (Frequency) ร้อยละ(Percentage) นำเสนอข้อมูลในรูปตารางควบคู่กับการบรรยาย

ค.สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา ได้เริ่มธุรกิจมาจากการสืบทอดจากบรรพบุรุษ โดยเริ่มจากการใช้เงินทุนส่วนตัวในการดำเนินธุรกิจ และลักษณะรูปแบบการดำเนินการเป็นรูปแบบเจ้าของคนเดียว ส่วนใหญ่ดำเนินงานมาแล้ว 6-10 ปี

การจัดการในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการได้มีการวางแผนงานทุกขั้นตอน ตั้งแต่การร่างลำดับขั้นตอนการทำงาน การจัดหาวัตถุดิบ(ปอสา) การจัดหาวัตถุดิบ(กระดาษสาแผ่น) การวางแผนกำลังคน การกำหนดเวลาการทำงานและเวลาแล้วเสร็จ และการส่งมอบ ผู้ประกอบการยังไม่มี
การเขียนโครงสร้างองค์กรอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่มีระบบการรายงานผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร สำหรับการควบคุมจะมีการควบคุมคุณภาพสินค้าก่อนมีการส่งมอบ

การจัดการด้านการผลิต ผู้ประกอบการมีการวางแผนการผลิตซึ่งการผลิตแต่ละครั้งจะพิจารณาจากจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้าและตามฤดูกาล โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการใช้กรรมวิธีการผลิตแบบดั้งเดิม

การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ ผู้ประกอบการจะใช้วิธีการสรรหาพนักงานเมื่อพนักงานไม่เพียงพอต่อการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า หลักเกณฑ์การคัดเลือกคนเข้าทำงานมาจากคนที่มีประสบการณ์ในการทำงาน วิธีการสร้างแรงจูงใจจะใช้วิธีการเพิ่มเงินให้กับพนักงาน และยังไม่มีการพัฒนาพนักงานอย่างเป็นระบบ

การจัดการด้านการตลาด ผู้ประกอบการไม่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง การกำหนดราคาจะใช้วิธีการพิจารณาจากต้นทุน โดยส่วนใหญ่จำหน่ายต่างประเทศมากกว่าในประเทศและถาวรส่งเสริมการขายส่วนใหญ่ใช้วิธีการลดราคา

การจัดการด้านการเงิน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เงินทุนส่วนตัวในการบริหารงาน ส่วนใหญ่มีระบบการบันทึกบัญชี แต่พนักงานยังขาดความรู้ทางด้านบัญชีและการเงิน

ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการในช่วงวิกฤตทางเศรษฐกิจ (2541-2544) คือ ปัญหาด้านการจัดการ ด้านการผลิตเช่นจำนวนการผลิตลดลง ด้านการตลาดเช่นยอดสั่งซื้อลดลง และด้านการเงินเนื่องจากยอดขายลดลงทำให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน แต่พบปัญหาทางด้านทรัพยากรมนุษย์น้อยมาก ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ควรช่วยเหลือทางด้านการให้ความรู้ความเข้าใจเรื่องการจัดการการดำเนินงานธุรกิจอย่างเป็นระบบ

ข้อเสนอแนะ ผู้ประกอบการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา ควรตระหนักถึงความจำเป็นและทำความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจที่จะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้อยู่รอด ผู้ประกอบการควรออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างมีเอกลักษณ์และมีตราสัญลักษณ์เป็นของตนเอง ให้เป็นที่รู้จัก เพื่อธุรกิจสามารถที่จะกำหนดตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ผู้ประกอบการควรจะยอมรับและเห็นความสำคัญในการจัดโครงสร้างองค์กร เพื่อจะมองเห็นการแบ่งงานและความรับผิดชอบ รวมถึงการติดต่อสื่อสารภายในองค์กร ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาองค์กร และการปรับตัวขององค์กรในอนาคตได้ง่ายยิ่งขึ้น

ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เช่นการพัฒนาพนักงานโดยจัดโครงการอบรมพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ทางด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการออกแบบ เป็นต้น

PAYAP UNIVERSITY

1.Country	Thailand
2.Research Report Number	172
3.Name (Thai)	การศึกษาการจัดการธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่
4.Name (English)	A Study of Business Management of Saa Paper Products at Amphur Sankamphaeng Chaing Mai .
5.Researcher	Mr.Anake Chitkesorn
6.Organization	Management Department, Faculty of Business Administration, Payap University
7.Document type	Research Report
8.Pages	80
9.Date Printed	September ,2004
10.Language of Document	Thai
11.Funding Organization	Ministry of University Affair Budget Year, 2002
12.Keywords	Management , Business of Saa Paper Products, Amphur Sankamphaeng Chaing Mai

Abstract

A. Scope of the Study

This research aimed to study of business management saa paper products at Amphur Sankamphaeng Chaing Mai. Due to Amphur Sankamphaeng is most well known area ,to produce Saa paper prouct for both Thai and foreigners.

B. Research Methodology

The research method used was a purposive sampling for 20 entrepreneur of saa paper products business management at amphur sankaraphaeng . Research were conducted interview by structure questionnaire. Statistics by presenting frequency, percentage and written explanation.

C. Research Results

The result of this research, Most of the business were registered as single proprietors. They have started their business from former generation to next generation between 6 to 10 years.

Operation Management, most saa paper entrepreneurs plan every single steps from research methodology, supply procurement (paper mulberry and saa paper), man power planning, job scheduling and hand over. Entrepreneur still do not have business plan and performance report system how cure they have quality control system.

Production Management, entrepreneurs have a production plan considering from the number if customer order and seasoning . Most saa paper entrepreneurs produce traditionally.

Human Resources Management, entrepreneur recruit employees when there are insufficient employees in customer order . The recruitment customer are in experience work. Employees are motivated by salary and there is no systematic developing employee.

Marketing Management, entrepreneur do not have their own unique design and set their price by considering product cost. Most products sell abroad and promotion strategy is price reduction.

Finance Management, entrepreneur use their own capital in management and have their Acc system. However, Employees are still take of knowledge in Acc and Finane.

Problem and threat of saa paper entrepreneurs in economic crisis (2541-2544) is in Management, For instand the reduction of production, the decrease of purchase resulting in Financial liquidity but not in Human Resource. Therefore entrepreneurs should assist about instructing on systematic management by Industrial Promotion Center Region 1.

Suggestions. Saa paper entrepreneurs should understand and realize about business management for developing business in the long –run. Entrepreneurs must design brand name and identity. Segmentation , target group and positioning must be set. Also entrepreneurs have to accept and be aware of the essence of organization structure which will help set a job specification, responsibility. Entrepreneurs must be concerned about communication and cooperation among employees, which will ease business adjustment in future. In addition, entrepreneurs should pay attention to human resource management such as developing employees in terms of production, marketing and design training.

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย	3
1.3 นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัย	5
บทที่ 2 แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดการดำเนินงานของธุรกิจ พ. ๘	6
2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	11
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการวิจัย	
3.1 การกำหนดขนาดตัวอย่างและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	14
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	16
3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล	17
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล	17
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	18
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	53
5.2 อภิปรายผลการวิจัย	57
5.3 ข้อเสนอแนะ	59
บรรณานุกรม	61
ภาคผนวก	
ตัวอย่างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง	63

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 แสดงการเริ่มต้นทำธุรกิจกระดาษสา	18
ตารางที่ 4.2 แสดงแหล่งเงินทุนที่ใช้ในช่วงเริ่มกิจการ	19
ตารางที่ 4.3 แสดงเงินทุนที่ใช้ในช่วงเริ่มกิจการ	19
ตารางที่ 4.4 แสดงถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจในช่วงแรก	20
ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนพนักงาน	20
ตารางที่ 4.6 แสดงพื้นที่ที่ใช้ในการประกอบการ	21
ตารางที่ 4.7 แสดงการใช้ชื่อสถานประกอบการ	21
ตารางที่ 4.8 แสดงเวลาที่ดำเนินกิจการ	21
ตารางที่ 4.9 แสดงระดับการศึกษาของพนักงาน	22
ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนพนักงานเมื่อเปรียบเทียบกับอดีต	22
ตารางที่ 4.11 แสดงความแตกต่างของรูปแบบการดำเนินงาน	22
ตารางที่ 4.12 แสดงแหล่งที่มาของกระดาษสา	23
ตารางที่ 4.13 แสดงปัญหาการขาดแคลนกระดาษสา	23
✓ ตารางที่ 4.14 แสดงการวางแผนการทำงาน	24
✓ ตารางที่ 4.15 แสดงการจัดโครงสร้างเป็นแผนก	25
ตารางที่ 4.16 แสดงองค์การได้มีการจัดทำเอกสารคำบรรยายลักษณะงาน	25
ตารางที่ 4.17 แสดงหลักการบริหารงานที่ใช้ในองค์การ	26
ตารางที่ 4.18 แสดงวิธีการกำหนดค่านาจอหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงาน	26
ตารางที่ 4.19 แสดงการเขียนโครงสร้างองค์การ	27
ตารางที่ 4.20 แสดงการแบ่งสายการบังคับบัญชาและได้แจ้งให้พนักงานทราบ	27
ตารางที่ 4.21 แสดงการจูงใจพนักงานประจำในการทำงาน	28
ตารางที่ 4.22 แสดงการจูงใจพนักงานรายวันในการทำงาน	29
ตารางที่ 4.23 แสดงความพึงพอใจของพนักงานในสวัสดิการที่ได้รับ	29
ตารางที่ 4.24 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการเป็นผู้นำในการบริหารงาน	30
ตารางที่ 4.25 แสดงแบบของการสื่อสารภายในองค์การ	30
ตารางที่ 4.26 แสดงรูปแบบระบบการรายงานผลการปฏิบัติงานของพนักงานภายในองค์การ	31
ตารางที่ 4.27 แสดงปัญหาเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานภายในองค์การ	31
ตารางที่ 4.28 แสดงวิธีการสั่งการในการดำเนินงานในองค์การ	32

	หน้า
ตารางที่ 4.29 แสดงการควบคุมการดำเนินงานในธุรกิจ	32
ตารางที่ 4.30 แสดงมาตรฐานคุณภาพสินค้า	33
ตารางที่ 4.31 แสดงความชัดเจนของระบบการควบคุม	33
ตารางที่ 4.32 แสดงการดำเนินการผลิตกระดาษสา	33
ตารางที่ 4.33 แสดงกระบวนการในการดำเนินการผลิต	34
ตารางที่ 4.34 แสดงการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา	34
ตารางที่ 4.35 แสดงปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาวางแผนกำลังการผลิต	35
ตารางที่ 4.36 แสดงความบ้อยในการปรับปรุงรูปแบบกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา	35
ตารางที่ 4.37 แสดงการปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์	36
ตารางที่ 4.38 แสดงการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	36
ตารางที่ 4.39 แสดงการศึกษาคุณภาพของวัตถุดิบ	36
ตารางที่ 4.40 แสดงการศึกษาขั้นตอนการผลิต	37
ตารางที่ 4.41 แสดงปัญหาทางด้านเทคโนโลยีการผลิต	37
ตารางที่ 4.42 แสดงกระบวนการวางแผนกำลังคน	37
ตารางที่ 4.43 แสดงวิธีการสรรหาพนักงานเข้าทำงาน	38
ตารางที่ 4.44 แสดงภูมิทัศน์ของพนักงาน	38
ตารางที่ 4.45 แสดงหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือก	39
ตารางที่ 4.46 แสดงวิธีการสร้างแรงจูงใจ	39
ตารางที่ 4.47 แสดงการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงาน	40
ตารางที่ 4.48 แสดงวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงาน	40
ตารางที่ 4.49 แสดงการให้สวัสดิการแก่พนักงาน	41
ตารางที่ 4.50 แสดงแบบของคำตอบแทน	41
ตารางที่ 4.51 แสดงวิธีการออกแบบผลิตภัณฑ์	42
ตารางที่ 4.52 แสดงรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิต	42
ตารางที่ 4.53 แสดงประเภทผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่ถูกค้ำนิยมน ในช่วง 1 ปี	43
ตารางที่ 4.54 แสดงแหล่งที่จำหน่ายกระดาษสา	43
ตารางที่ 4.55 แสดงประเทศที่จัดจำหน่าย	44
ตารางที่ 4.56 แสดงเกณฑ์ในการตั้งราคา	44
ตารางที่ 4.57 แสดงช่องทางในการจัดจำหน่าย	45
ตารางที่ 4.58 แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง	45
ตารางที่ 4.59 แสดงการให้ความสำคัญในการส่งเสริมการตลาด	46

	หน้า
ตารางที่ 4.60 แสดงการเลือกวิธีการในการโฆษณาในระยะเริ่มกิจการ	46
ตารางที่ 4.61 แสดงความต้องการของลูกค้า	47
ตารางที่ 4.62 แสดงแหล่งเงินทุนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	47
ตารางที่ 4.63 แสดงเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	48
ตารางที่ 4.64 แสดงปัจจัยที่ค้ำประกันการกู้ยืม	48
ตารางที่ 4.65 แสดงวิธีการชำระเงินของลูกค้า	49
ตารางที่ 4.66 แสดงผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย	49
ตารางที่ 4.67 แสดงระบบการบันทึกบัญชี	49
ตารางที่ 4.68 แสดงพนักงานมีความรู้ทางด้านบัญชี/การเงิน	50
ตารางที่ 4.69 แสดงการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูล	50
ตารางที่ 4.70 แสดงการเก็บข้อมูลพื้นฐาน	50
ตารางที่ 4.71 แสดงปัญหาและอุปสรรคในช่วงฤดู	51
ตารางที่ 4.72 แสดงความรู้ที่ต้องการ	52
ตารางที่ 4.73 แสดงหน่วยงานที่ต้องการให้ช่วยเหลือ	52