

การศึกษาข้อมูลเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสานในกลุ่มพื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ

ปรีณ บุญฉวย*

บทคัดย่อ

การศึกษาข้อมูลการเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสาน ในกลุ่มพื้นบ้าน และกลุ่มธุรกิจ ซึ่งครอบคลุมถึงองค์ประกอบทางธุรกิจด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การเงิน และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ โดยวิธีการศึกษาประกอบด้วย การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ โดยใช้แบบสอบถามเชิงสัมพัทธ์กับ กลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน 60 ราย อันได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน ที่มีลักษณะการประกอบการแบบเจ้าของเดี่ยว หรือเรียกว่าแบบธุรกิจ จำนวน 30 ราย และ ที่มีลักษณะการประกอบการแบบพื้นบ้าน หรือเรียกว่ากลุ่มพื้นบ้าน จำนวน 30 ราย และข้อมูล ทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมในเอกสาร บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ผลการศึกษารูปดังนี้ 1) การบริหารจัดการ พบว่า กลุ่มธุรกิจมีการบริหารจัดการ ที่ค่อนข้างเป็นระบบ แต่ยังขาดปรัชญาแนวคิดทางด้านธุรกิจ ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับกลุ่มพื้นบ้าน ที่ขาดทั้งความสามารถในการจัดการที่มีระบบและและต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ 2) การผลิต พบว่า กลุ่มธุรกิจมีการว่าจ้างแรงงานในการผลิต ซึ่งเป็นสมาชิกในกลุ่มนั่นเอง โดยมีราคาตกลงค่าแรงกันตามความเหมาะสม มีการกำหนดแผนการผลิต จำนวนของผลิตภัณฑ์และเวลาอย่างแน่นอน ในกลุ่มพื้นบ้านการผลิตไม่มีเวลาที่แน่นอน ยึดหลักความสะดวกและเวลาว่างจากการทำการเกษตร สถานที่ผลิตยังไม่ชัดเจน ไม่มีแผนการผลิต การกำหนดชนิด และจำนวนที่ชัดเจน 3) การตลาด พบว่า การจัดการด้านการตลาดกลุ่มผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องต่อแนวความคิดทางธุรกิจ และขาดความชัดเจนในการสื่อสารและประสานเพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มพื้นบ้านไม่มีจุดขายหรือที่ตั้งที่ชัดเจนต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ส่วนกลุ่มธุรกิจส่วนใหญ่สามารถหาตลาดได้เอง มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ค่อนข้างชัดเจนและมีการวางแผนการตลาด 4) การเงิน พบว่า กลุ่มธุรกิจมีทุนหมุนเวียน มีแหล่งเงินทุน และมีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ส่วนในกลุ่มพื้นบ้านไม่มีความพร้อมในการจัดทำบัญชี และแหล่งเงินทุนที่ชัดเจน 5) การจัดการทรัพยากรบุคคล พบว่า กลุ่มพื้นบ้านขาดบุคลากร ที่มีความเหมาะสมในด้านต่างๆ ยกเว้นกลุ่มธุรกิจที่สามารถควบคุม และจัดสรรหน้าที่ให้เหมาะสมกับความสามารถของสมาชิกได้

ท้ายสุดของการศึกษาในครั้งนี้ ยังพบว่าในการส่งเสริมของภาครัฐที่ผ่านมาไม่สอดคล้องกับวิธีการดำเนินการของแต่ละกลุ่ม ซึ่งสามารถเสนอแนวทางในการพัฒนาการดำเนินธุรกิจผ้าทอพื้นบ้านในเขตภาคอีสาน โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ 1) กลุ่มธุรกิจ ควรจัดให้มี การอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและศึกษาจากกลุ่มอื่น ๆ ที่มีศักยภาพในการบริหารจัดการ 2) กลุ่มพื้นบ้าน ควรส่งเสริมให้มีการดำเนินการต่อไปตามศักยภาพที่มีอยู่ ไม่จำเป็นต้องจัดระบบ ให้ซับซ้อน แต่ควรส่งเสริมในการผลิต โดยเน้นในเรื่องคุณภาพของกระบวนการผลิต

* บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. 190 หน้า.

A Study on the Comparison of Business Performances in Two Traditional Hand-made Cloths Making in E-Saan Region: Sufficient Group and Business Group

Prin Boonchaluy*

Abstract

The study on the comparison of business performances in two traditional hand-made cloths making in E-Saan region (Northeastern Thailand); Sufficient group and Business group has covered aspects of management, marketing, production, finance and human resource management. Primary and secondary data have been collected from 30 sufficient entrepreneurs and 30 business entrepreneurs, relevant documents, articles, researches and internet. Data have been analyzed and results are concluded as follows;

1. In management terms, most of the business entrepreneurs manage in a systematic manner, yet lack of clear business concepts whilst those of sufficient entrepreneurs lack business concepts and capability to manage systematically.

2. In production aspects, the two groups have different potential in process components including establishment, raw materials, instruments, design and production plan. The business group has developed themselves to serve customers while the sufficient group carries the work as minor support beside their main agricultural works.

3. For marketing, the sufficient group needs more comprehensive knowledge account in relation to production and business apart from marketing that should be carried suitably in accordance with their life style. On the contrary, the business group can perform better marketing and supports from the government should be emphasized on tactics and market opportunity in terms of channel toward customers should be enlightened.

4. For finance, the business group has assets, capital resources and basic account management whilst the sufficient group is not applicable to handle accounts and exposed capital resources.

5. For human resource management, most of the entrepreneurs lack skilled personnel to recruit their work. New generations pay no interest in handling the work over from their parents.

Suggestions are made to point out what should be done to elevate entrepreneurs' status in aspects with appropriate components to comply to their needs, in that, emphasis on two different levels must be considered. For example, training regarding business operation and excursions to successful producers should be arranged for those of business group while the sufficient group should be focused on their potential existing system with no complications such as the product quality without disturbing their sufficient economy way of life.