

บนถนนเอ็มเอสอี...

บรรณาธิการ:

สราวุธ ไพฑูรย์พงษ์

เสาวรัช รัตนคำฟู

ออกแบบปก:

นิภาพันธ์ อัครกุล

12839

คำนำ

เอ็มเอสอี เป็นคำย่อจาก Micro and Small Enterprises (MSEs) ซึ่งหมายถึงสถานประกอบการรายย่อยและขนาดเล็ก ซึ่งในงานของเราหมายถึงสถานประกอบการที่มีการจ้างแรงงาน 1-9 คนสำหรับสถานประกอบการรายย่อยและ 10-19 คนสำหรับสถานประกอบการขนาดเล็ก

พ็อกเก็ตบุ๊คฉบับนี้เป็นผลพลอยได้จากงานวิจัยใน “โครงการศึกษาวิจัยเชิงลึกเรื่องแรงงานในสถานประกอบการขนาดย่อมและขนาดเล็ก” ของสำนักงานปลัดกระทรวงแรงงานซึ่งได้มอบหมายให้สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทยเป็นผู้ทำการศึกษาโดยมีวัตถุประสงค์หลัก 4 ประการ คือ ประการแรก เพื่อศึกษาลักษณะและแบบแผนการเปลี่ยนแปลงของ MSEs ในภูมิภาคและตามอุตสาหกรรมของประเทศไทยในแง่มุมต่างๆ เช่น การจ้างงาน ขนาด การเข้าออกงาน ลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม แรงงานที่ใช้ สภาพการทำงาน สภาพการจ้างงาน การคุ้มครองแรงงาน ชั่วโมงทำงาน รายได้/ค่าจ้าง พฤติกรรมและพลวัตของสถานประกอบการ

อาทิ ที่ตั้ง การกระจายตัว การเข้าสู่กิจการ การขยายกิจการ การเลิกกิจการ การเติบโตของ MSEs ปัญหาและอุปสรรคของ MSEs ในแง่ของการจ้างงาน ประการที่สอง เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจ้างงานใน MSEs ประการที่สาม เพื่อหาแนวทางส่งเสริมการจ้างงานใน MSEs และประการที่สี่ เพื่อพัฒนาองค์ความรู้และฐานข้อมูลของกระทรวงแรงงานเกี่ยวกับการจ้างงานใน MSEs

ในกระบวนการวิจัย ส่วนหนึ่งที่สำคัญคือการศึกษเชิงคุณภาพด้วยการทำกรณีศึกษา คณะผู้วิจัยได้เดินทางไปสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจเอ็มเอสอีทั่วประเทศจำนวน 80 แห่งโดยครอบคลุม 5 ภาค ได้แก่ กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ภาคกลาง ภาคตะวันออก เชียงเหนือ ภาคเหนือ และภาคใต้ ซึ่งทั้งหมดนี้ได้กระจายไป 15 สาขาอุตสาหกรรม เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลส่วนหนึ่งของการวิจัย

เนื่องจากกรณีศึกษาที่รวบรวมไว้มีความน่าสนใจในตัวของมันเองและน่าที่จะได้เผยแพร่ต่อไป คณะผู้วิจัยจึงได้เลือกกรณีศึกษาจำนวน 20 กรณี มานำเสนอในรูปแบบต่างหากจากรายงานฉบับสมบูรณ์ของโครงการฯ โดยได้กระจายตัวอย่างกรณีศึกษา 20 ตัวอย่างนี้ไปยังภาค และสาขาอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ได้อธิบายแล้วข้างต้นพอสมควร รวมทั้งจะครอบคลุมทั้งสถานประกอบการรายย่อย (Micro enterprise) และขนาดเล็ก (Small enterprise)



หนังสือเล่มนี้สำเร็จได้ด้วยความช่วยเหลือของผู้ประกอบการเอ็มเอสอีที่ให้
ความร่วมมือเป็นอย่างดีให้สัมภาษณ์และดูงานกิจการโดยไม่ประสงค์ออกนาม
รวมทั้งได้รับความอนุเคราะห์ชี้แนะในการทำวิจัยและจัดพิมพ์จากนายสุนันท์ โพธิ์ทอง
ประธานคณะกรรมการจัดจ้างที่ปรึกษา นายชัยวัฒน์ เกิดผล ผู้อำนวยการสำนัก
นโยบายและยุทธศาสตร์ สำนักงานปลัดกระทรวงแรงงาน คุณวีรจิตต์ สุวรรณะบุญย์
คุณสุจิตรา ไกรฤทธิ์ และ คุณพรพิมล ดันเจริญผล เจ้าหน้าที่สำนักนโยบายและ
ยุทธศาสตร์ สำนักงานปลัดกระทรวงแรงงานเป็นอย่างดี คณะผู้วิจัยจึง
ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

อนึ่ง กำลังสำคัญในการรวบรวม ออกแบบการนำเสนอ พิสูจน์อักษร และการ
ตรวจความเรียบร้อย ได้แก่ นักวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย 2 ท่าน
คือ น.ส.นิภาพันธ์ อัครกุล และ น.ส.มณฑิณี จักรสินนท์ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณด้วย
เช่นกัน

สราวุธ ไพฑูรย์พงษ์

เสาวรัช รัตนคำฟู

กรกฎาคม 2552



สารบัญ

คำนำ	หน้า 1
1. ฟาร์มหมู...สัตว์เลี้ยงเพื่อการค้า.....	หน้า 6
2. ธุรกิจเกษตรอินทรีย์.....	หน้า 15
3. โรงงานหินประดับ	หน้า 28
4. น้ำพริกปลาทุ.....	หน้า 38
5. ผ้าฝ้ายทอมือ	หน้า 46
6. อุตสาหกรรมไม้.....	หน้า 57
7. กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียม.....	หน้า 63
8. ธุรกิจการพิมพ์	หน้า 71
9. หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น	หน้า 82
10. น้ำดื่มเพื่อสุขภาพ.....	หน้า 95

11. อุทยานธรรมชาติภูมิทัศน์.....	หน้า 104
12. เคมีภัณฑ์การค้า	หน้า 110
13. กิจกรรมค้าสัตว์เลี้ยงแสนรัก.....	หน้า 120
14. ร้านกาแฟสด	หน้า 128
15. ร้านอาหารริมน้ำ	หน้า 138
16. กิจกรรมให้เช่ารถนำเที่ยว.....	หน้า 146
17. สำนักงานกฎหมาย	หน้า 155
18. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	หน้า 165
19. กิจกรรมการทำภาพเคลื่อนไหว	หน้า 175
20. สปาเชียงใหม่.....	หน้า 186



1. ฟาร์มหมู---สัตว์เลี้ยงเพื่อการค้า



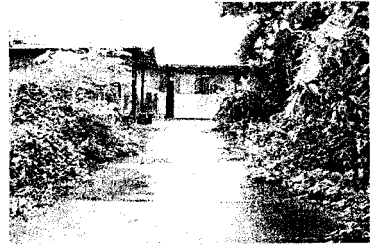
อนงค์นุช เทียนทอง และ กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม

รศ.อนงค์นุช เทียนทอง และ ผศ.ดร.กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น



กิจการที่เลือกไม่ได้

ก ารมีกิจการที่เป็นของตนเองมักไม่เป็นสิ่งที่ คาคิดมาก่อน ดังเช่น กิจการฟาร์มหมู แห่งหนึ่งก่อร่างขึ้นจากคำบอกเล่าของ ชายวัยกลางคนผู้เป็นเจ้าของกิจการ “ความจริงไม่ได้ ตั้งใจที่จะดำเนินกิจการนี้เลย แต่เนื่องจากญาติที่มี ศักดิ์เป็นน้าดำเนินกิจการค้าหมูมาก่อน ต่อมาทั้งกิจการไป ด้วยความที่กิจการยัง ดำเนินได้ก็มีกำไรจึงต้องดำเนินการรับช่วงต่อทั้งๆ ที่ไม่มีความรู้ในด้านนี้เลย” ขณะ ดำเนินการมีการลองผิดลองถูกในงาน กิจการค้าหมูเติบโตดี สามารถจับทิศทางตลาด ได้มากขึ้น รู้ภาวะความต้องการหมูว่าขึ้นกับฤดูกาลและขึ้นกับปัจจัยอื่นหลายๆ อย่าง จึงดำเนินการต่อ ทั้งๆ ที่เดิมทำกิจการพืชไร่เป็นหลัก แต่เนื่องจากกิจการหลักพืชไร่แย ลง ขาดทุน จึงลดขนาดกิจการพืชไร่ลงเหลือเพียงเล็กน้อย และหันมาทุ่มเทให้กับ กิจการค้าหมูแทน ต่อมาระยะหลังได้ขยายฟาร์มหมูเป็นของตนเองด้วย จึงเป็นกิจการ หลักที่เข้ามาแทนที่กิจการพืชไร่ที่เคยทำอยู่เดิม ปัจจุบันก็ยังดำเนินกิจการพืชไร่อยู่แต่ ทำเฉพาะรับซื้อพืชไร่เล็กๆ น้อยๆ เท่านั้น กิจการฟาร์มหมูในปัจจุบันแบ่งเป็น 2 ส่วน ใหญ่ๆ คือ ส่วนสำนักงานและฝ่ายการตลาด ซึ่งตั้งอยู่ในตัวเมืองบนพื้นที่ 5 ไร่ (เดิม เป็นที่ตั้งของกิจการพืชไร่) มีที่พักหมูสำหรับส่งหมูให้ลูกค้ารายย่อย พร้อมเป็นที่อยู่ อาศัยของตนเองและครอบครัวด้วย ส่วนที่ตั้งฟาร์มอยู่ชานเมืองห่างจากสำนักงาน ประมาณ 20 กิโลเมตรมีน้องชายที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี สาขาสัตวบาล เป็นผู้ดูแลหลักที่คอยควบคุมดูแลฝ่ายผลิตหมูที่ฟาร์ม ปัจจุบันมีแม่หมูประมาณ 1,000 ตัว ลูกค้ารายใหญ่ๆ จะมารับหมูเองที่ฟาร์ม





บริหารจัดการ ทุน แรงงานทั่วๆ ไป

การทำงานระยะแรกใช้แรงงานนอกครอบครัวเพียง 4-5 คน งานอื่นๆ จะดำเนินการเองทั้งหมดกับภรรยาและน้องชาย มีเงินทุนเริ่มแรกเป็นของตนเอง 4 ล้านบาท และมีแม่หมูร้อยตัว ปัจจุบันมีแม่หมูถึง 1,000 ตัวเพื่อผลิตลูกหมูขุนและเลี้ยงหมูขุนออกจำหน่าย ลักษณะการดำเนินงานเป็นแบบครอบครัว มีการจ้างแรงงานต่างชาติดจากลาวบ้าง แต่จำนวนไม่มาก มีน้องชายช่วยงานฝ่ายผลิตที่ฟาร์ม ส่วนงานด้านบัญชี การเงิน ภรรยาเป็นผู้ดูแล ส่วนงานด้านการตลาดจะดูแลด้วยตัวเอง ในช่วงของการขยายกิจการได้มีการขยายกิจการจากการเพิ่มทุนที่ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินบ้าง



การรับแรงงานเข้าทำงาน

ด้านการบริหารจัดการแรงงาน เจ้าของกิจการ น้องชาย และภรรยา เป็นผู้จัดการตั้งแต่การรับแรงงานเข้าทำงาน การแบ่งสายงาน

**ระบบการจ้างแบบเหมาจ่าย
รับผิดชอบหมูทั้งคอก
จ่ายเป็นเงินตามน้ำหนักหมู**

การกำกับดูแล ฝึกงาน ให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาแก่นักงานด้วยตนเองมาโดยตลอด จากระยะแรกไม่ได้มีการแบ่งงานชัดเจน แต่เมื่อพัฒนาขยายกิจการจึงได้ปรับการบริหารให้เป็นรูปแบบที่ชัดเจนขึ้นกิจการมีการจ้างงานในปัจจุบันทั้งสิ้นประมาณ 19 คน เป็นแรงงานในครอบครัว 3 คน เกือบทั้งหมดเป็นแรงงานชาย และมีเพียง 3 คนเป็นแรงงานหญิง การคิดค่าจ้างใช้ระบบการจ้างแบบเหมาจ่ายรับผิดชอบหมูทั้งคอก จ่ายค่าจ้างตามน้ำหนักหมู เช่น ดันเดือนหมูหนัก 100 กิโลกรัมต่อคอก เมื่อสิ้นเดือนหมูหนัก 200 กิโลกรัมต่อคอก ก็จะคิดเงินค่าจ้างตามน้ำหนักหมูที่เพิ่มขึ้น เจ้าของกิจการเล่าว่าเดิมจ่ายแบบรายเดือนแต่เกิดปัญหาไม่รับผิดชอบงานและเอาเปรียบกันเองระหว่างแรงงานจึงเปลี่ยนเป็นระบบเหมาจ่ายซึ่งได้ผลดีมาก จากนั้นมาจึงใช้ระบบนี้มาโดยตลอด จนกระทั่งปัจจุบันมีแรงงานต่างชาติดสัญชาติลาว 2 คน





**ความอดทน ความชำนาญจาก
การทำงานมานานๆ เป็น
ตัวช่วยให้แรงงานไม่มีฝีมือ
กลั่นกลายเป็นแรงงานมีฝีมือได้**

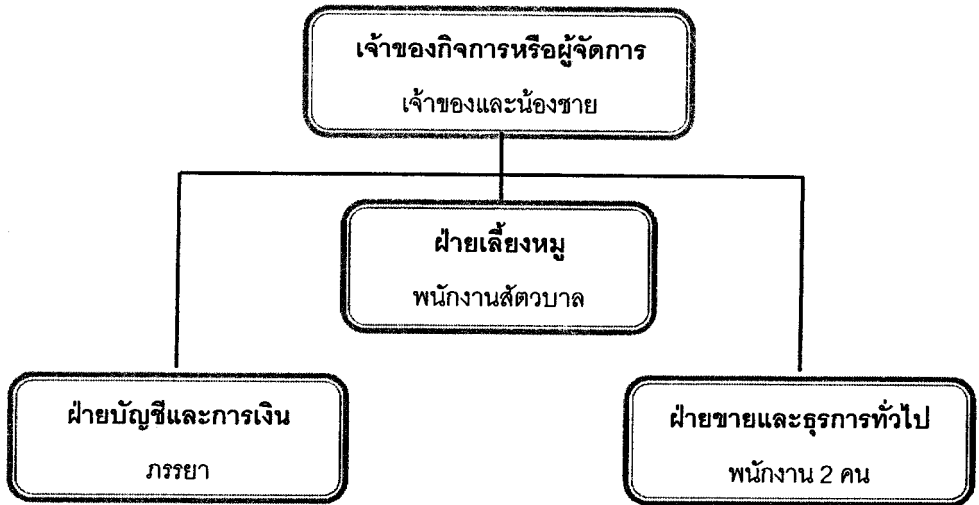
ความจริงแล้วแรงงานลาวมีข้อดีในแง่ของการ
ไม่ขาดงานในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว และช่วง
เทศกาลต่างๆ ซึ่งทดแทนแรงงานไทยได้ดี
ในช่วงดังกล่าวแต่มีข้อเสียคือหากปฏิบัติตาม
ระเบียบจะเสียค่าใช้จ่ายสูงมากจึงจะได้
แรงงานลาวมาทำงาน ต้องเสียทั้งฝ่ายลาวและ
ฝ่ายไทย ในส่วนของระดับการศึกษาของ
แรงงานนั้นมีการศึกษาไม่สูงมากนัก เช่น
ประถม มัธยม แต่อาศัยความอดทนและความ
ชำนาญจากการทำงานมาเป็นเวลานานเป็นตัว

ช่วย จากแรงงานไม่มีฝีมือก็จะกลายเป็นมีฝีมือได้ โดยเฉพาะงานเลี้ยงหมู่นับเป็นงาน
ที่ยาก เพราะต้องทำงานหลายอย่าง เช่น ฉีดยาหมู ตอนหมู เป็นต้น การฝึกงานนี้
เจ้าของกิจการและน้องชายเป็นผู้ฝึกให้ก่อนจากนั้นก็ส่งต่อไปเป็นระบบพี่เลี้ยงคือ
คนอยู่ก่อนชำนาญงานแล้วก็จะคอยเป็นพี่เลี้ยงในระหว่างการทำงานด้วย นับว่าได้ผล
พอสมควรสำหรับการดำเนินการเช่นนี้ แรงงานส่วนใหญ่ที่รับมาจะเน้นการรับคนนอก
พื้นที่ แต่มีสวัสดิการในเรื่องของที่พัก และอาหารครบทั้ง 3 มื้อ คนงานจะอยู่ประจำ
คอกหมูของตนเองไม่สับเปลี่ยนกัน การทำงานไม่มีวันหยุด และไม่มีเวลาแน่นอน
เนื่องจากจ้างเป็นแบบเหมาจ่าย ดังนั้นจึงขึ้นอยู่กับการทำงานของแต่ละคน โดยสรุป
แล้วแรงงานจะได้รับเงินค่าตอบแทนนอกเหนือจากค่าจ้างก็จะเป็นสวัสดิการจากการ
ทำประกันสังคม ที่พัก รวมอาหารสามมื้อ



ปัจจุบันฟาร์มหมูมีโครงสร้างบริหารองค์กรดังนี้

แผนผังโครงสร้างบริหารองค์กรฟาร์มหมู



จากแผนผังข้างต้นฟาร์มหมูประกอบด้วย 4 ฝ่ายหลักคือ

- ฝ่ายบริหาร มีผู้จัดการฟาร์มคือ เจ้าของกิจการและน้องชาย ทำหน้าที่หลักในการวางแผนและกำหนดนโยบาย ควบคุมดูแลกิจการทุกด้านและดูแลสั่งการพร้อมทั้งประเมินการทำงานของพนักงานทุกฝ่ายในภาพรวมเพื่อให้กิจการของฟาร์มดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพบรรลุเป้าหมายขององค์กร
- ฝ่ายการเงินและบัญชี มีภรรยาทำหน้าที่หลักในฝ่ายการเงินและบัญชีทั้งหมดและหน้าที่อื่นๆ ตามความจำเป็นที่เกี่ยวข้องการทำงาน
- ฝ่ายเลี้ยงหมู มีพนักงานสัตวบาลจำนวนประมาณ 19 คน ทำหน้าที่หลักในการดูแลรักษาและเลี้ยงหมูประจำเล้าหมู



- ฝ่ายขายและธุรการทั่วไป มีเจ้าของกิจการและภรรยาคอยดูแลและประสานงานในฟาร์มแก่ทุกฝ่ายตามความจำเป็น



มีทั้งโชคดีและโชคร้ายในการดำเนินกิจการ

จากการดำเนินกิจการที่ผ่านมา ทำให้เจ้าของกิจการเรียนรู้ว่าการที่กิจการฟาร์มยังคงดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบันนั้น ปัจจัยสำคัญ คือ การมีการผลิตที่มีทั้งคุณภาพและปริมาณ มีของส่งลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอ เช่น การผลิตอาหารหมูสูตรของตนเองทำให้หมูมี



เนื้อแน่นกว่าหมูฟาร์มอื่นซึ่งลูกค้าที่ผลิตแหม่มจะชอบมาก เป็นต้น การลดต้นทุนการจ้างคนมาทำงานโดยการดำเนินการเอง การมีแหล่งเงินทุนเป็นของตนเองที่ไม่ต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากภายนอกมากนัก นอกจากนี้ การปรับปรุงเพิ่มเติมความรู้จากการเข้ารับการอบรมจากสถาบันการศึกษา โดยเฉพาะมหาวิทยาลัยขอนแก่นก็มีความจำเป็น เช่น ข้าราชการด้านการตลาด และด้านกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ฟาร์มก็ได้เข้าร่วมอบรมและศึกษาข้อมูลดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนของปัจจัยที่เป็นอุปสรรคสำคัญที่สุดของการดำรงกิจการนี้น่าจะเป็นปัญหาในเรื่องของการพัฒนาเทคโนโลยีที่ไม่ทันกับการผลิตในฟาร์มขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ปัญหาอีกประการหนึ่งที่มีความสำคัญคือด้านการรวมกลุ่มกันในกลุ่มผู้ผลิตหมูในฟาร์มขนาดเล็กยังไม่เหนียวแน่นชัดเจนพอเพียงที่จะร่วมกันพัฒนาฟาร์มให้สู้กับฟาร์มขนาดใหญ่ได้มาก





ให้อะไรบ้างกับสังคม ?

เจ้าของกิจการได้กล่าวว่า จากการที่ได้ดำเนินธุรกิจมา ธุรกิจสามารถทำให้มีรายได้เลี้ยงครอบครัวอยู่ได้ แม้จะไม่ได้การร่ำรวยจากการค้ากิจการนี้นัก แต่ในส่วนของผลที่ได้จากธุรกิจที่ไม่ใช่ตัวเงินน่าจะเป็นทักษะและประสบการณ์ ความเชื่อมั่น ที่จะเป็นฐานในการดำเนินธุรกิจต่อไปเป็นที่เชื่อมั่นได้ว่าจะทำให้ตนเองดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ ยังเชื่อว่ากิจการของตนมีบทบาทต่อการพัฒนาและการกระจายรายได้แก่คนในภูมิภาคนี้ไม่มากนักน้อยในด้านของการทำให้คนมีรายได้พอเลี้ยงครอบครัวได้สำหรับแรงงานไม่ว่าจะเป็นแรงงานสตรี นับเป็นการสร้างโอกาสให้คนในชนบทและพื้นที่ที่ห่างไกล นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งฝึกงานให้ความรู้เป็นแหล่งเรียนรู้แก่นักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่นได้เป็นอย่างดี



สิ่งที่ได้เรียนรู้

★ มีการวางแผนงานในการเตรียมคนภายในครอบครัวดีเช่นการส่งน้องชายให้เรียนในสาขาสัตวบาล

★ เมื่อประสบปัญหาภาวะการแข่งขันจากคู่แข่งที่ใหญ่กว่าก็สามารถทำสินค้าของตนให้แตกต่างมีลักษณะการใช้ Niche strategy

★ เมื่อประสบปัญหาดันทุนที่สูงอันเนื่องมาจากกิจการขนาดเล็กก็คิดสูตรปรับลดต้นทุนอาหารได้เอง

★ มีการนำระบบจ้างเหมาแรงงานให้ดูแลคอกหมูใครคอกหมูคนนั้นจะลดภาระถึงงานได้โดยให้ค่าตอบแทนตามน้ำหนักของหมู

★ ให้อุ้มช่วยเหลือแรงงานเมื่อแรงงานประสบภาวะคงอัมโดยดัดแปลงสภาพคอกให้เป็นคอกยืนและไม่ใช่คอกเงิน



2. ธุรกิจเกษตรอินทรีย์



ลือชัย จุลาสัย และคณะ

รศ.ดร.ลือชัย จุลาสัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.มาฆะสิริ เขาวงกุล คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

จังหวัดพิษณุโลก เดชชนะ สีโรรส และ ใจรัตน์ จตุรภัทรพร นักวิชาการอิสระ



การเริ่มต้นและการเติบโต

*“ครอบครัวค้าส่งผัก จากผักเมืองหนาว มาขายผักปลอดสารพิษ
มาสู่เกษตรอินทรีย์เต็มรูปแบบ”*

6 จ้าของกิจการอายุ 55 ปี เป็นคนจังหวัดปราจีนบุรี จบปริญญาตรีสาขา
รัฐศาสตร์ เคยทำงานเป็นลูกจ้างบริษัทโรงงานทอผ้าเพียง 3 เดือน ก็ลาออก
เพราะชอบทำการค้าขาย ชอบที่จะได้เป็นเจ้านายตนเองเพราะรู้สึกว่าเป็นอิสระ
มากกว่า ในตอนเริ่มต้นธุรกิจได้เลือกเดินตามรอยของครอบครัวซึ่งเคยทำกิจการค้าส่ง
พืชผลทางการเกษตรมาก่อน โดยนำสินค้าเกษตรจากต่างจังหวัดเข้ามาขายส่งให้
พ่อค้าคนกลางในมาบุญครอง ปากคลองตลาด ตลาดไทย ตลาดสี่มุมเมือง เป็นต้น
ต่อมาเลือกเฉพาะพืชผักเมืองหนาวจากจังหวัดเชียงใหม่ การค้าก้าวหน้าไปด้วยดี จน
มีลูกค้ารายใหญ่ คือ ซูเปอร์มาร์เก็ตและโรงงานแปรรูปอาหารส่งออก จึงเป็นสาเหตุ
ให้ต้องเปิดบริษัทและมีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องเพราะลูกค้าต้องการให้มีเอกสาร
ทางการค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย ต่อมาเพิ่มสินค้าจากการมีพืชผักเมืองหนาว
(winter vegetables) เท่านั้น ไปสู่การมีผักปลอดสารพิษ (hygienic vegetables)
ด้วย ก่อนเข้าสู่ธุรกิจเกษตรอินทรีย์ (organic vegetables) ในปี 2544 นับได้ว่าเป็น
การเริ่มต้นกิจการจากศูนย์ **“โดยมองเห็นแนวโน้มความต้องการของตลาดอีกทั้ง
ความเป็นไปได้ในการผลิต ทั้งที่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับเกษตร
อินทรีย์มาก่อน เพราะไม่มีหน่วยงานใดให้การอบรมได้ ต้องเรียนรู้ด้วยตนเอง
ลองผิดลองถูกจนชำนาญ”**





ผักอินทรีย์ของกิจการได้รับการรับรองมาตรฐานจากกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และ OMIC Japan ผู้รับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์จากประเทศญี่ปุ่น นับเป็นผู้ค้าสินค้าเกษตรรายแรกๆ ที่ก้าวเข้าสู่ธุรกิจเกษตรอินทรีย์อย่าง ไม่เสียดายรายได้จากการค้าพืชผักที่ปลูกด้วยสารเคมีทั่วไป โดยมีโกโบ (gobo) ฟีช ญีปุ่นเป็นสินค้าหลัก เนื่องจากเห็นว่าตลาดที่แน่นอนชัดเจนแม้ว่าขนาดตลาดจะเล็ก ก็ตาม (niche market)



การบริหารธุรกิจ

**“หัวใจสำคัญคือความรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์ ผู้ปลูกต้องรู้วิธี
ผู้บริโภคต้องรู้ประโยชน์ รัฐต้องช่วยประชาสัมพันธ์”**

กิจการจดทะเบียนเป็นแบบบริษัทจำกัด เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผักอินทรีย์ ปลูกบนดอยเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ เป็นพื้นที่ที่อุดมสมบูรณ์และบริสุทธิ์ทั้งดิน น้ำ อากาศ มีสำนักงานขายตั้งอยู่บนถนนสุขเปอรไฮเวย์เชียงใหม่-ลำปาง ในบริเวณพื้นที่ ของ “นิมซีเล้ง” ผู้ให้บริการขนส่งรายใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อสะดวกในการ ขนส่งสินค้าจากฟาร์มที่อำเภอเชียงดาวถึงลูกค้าโรงงานแปรรูปในกรุงเทพฯ สถานที่นี้ ใช้เพื่อประกอบกิจการและเป็นที่พักอาศัยด้วย



เริ่มแรกใช้เงินลงทุน 1 ล้านบาทเป็นเงินส่วนตัวของเจ้าของ ต่อมากู้เพิ่มจากธนาคารกรุงเทพเพื่อซื้อที่ดินทำฟาร์มที่อำเภอเชียงดาว เงินหมุนเวียนในกิจการปัจจุบัน 300,000 บาทต่อเดือน สภาพคล่องของกิจการในช่วง 3 ปีแรกมีกำไรโดยตลอด ช่วง 3 ปีหลังขาดทุนมาโดยตลอด แต่โดยรวมก็ถือว่ายังได้อยู่พออยู่ได้ เมื่อเริ่มกิจการไม่มีหนี้สินแต่ปัจจุบันมีหนี้สินอยู่บ้าง ยอดขายในปีที่ผ่านมาประมาณ 2.5 ล้านบาทโดยเป็นการขายในประเทศทั้งหมด ซึ่งส่งให้พ่อค้าคนกลางในตลาดค้าส่งและซูเปอร์มาร์เก็ตในกรุงเทพฯ ประมาณร้อยละ 70 ที่เหลือส่งให้โรงงานแปรรูปอาหารเพื่อส่งออกอีกร้อยละ 30 สินค้าหลัก คือ ต้นหอมญี่ปุ่น สินค้ารอง คือ โกโบ และอื่นๆ แบ่งเป็นสัดส่วน 70:30

ตลอด 6 ปีของการดำเนินงาน กิจการมีการปรับตัวตลอดเวลาทั้งเพิ่มและลดประเภทชนิดของผักที่ปลูกเอง จ้างปลูก และที่ซื้อมา-ขายไป ตามความต้องการของลูกค้าและตามความต้องการของเจ้าของเอง โดยเฉพาะการเปลี่ยนจากสินค้าเกษตรปกติเข้าสู่เกษตรอินทรีย์เต็มรูปแบบนี้เป็นไปตามความต้องการของเจ้าของเองที่ต้องการจะผลิตพืชผักปลอดภัยให้แก่ผู้บริโภค แม้ว่าต้องเสียรายได้และทิ้งโอกาสการขายพืชผักปกติให้กับลูกค้าหลายรายก็ตาม นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงคุณภาพการผลิตให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง ที่สำคัญคือเพิ่มองค์ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์มากขึ้นทุกปี ด้านปริมาณการผลิตมีทั้งเพิ่มและลดพืชผักบางชนิดเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและตลาด รวมถึงการเพิ่มเครื่องมืออุปกรณ์ให้ดียิ่งขึ้น

สำหรับธุรกิจสินค้าเกษตรอินทรีย์ ปัจจัยความสำเร็จสำคัญ คือ การตระหนักรับรู้ของตลาดและผู้บริโภค ซึ่งต้องอาศัยหลายหน่วยงานประสานข้อมูลและร่วมมือกันรณรงค์สร้างความรู้ความเข้าใจในประโยชน์และความปลอดภัยของสินค้าเกษตรที่ปลูกขึ้นอย่างธรรมชาติโดยแท้จริง



ในช่วง 3 ปีข้างหน้ากิจการมีแผนที่จะขยายการผลิตเพิ่มโดยเฉพาะมันหวาน (sweet potato) สายพันธุ์ญี่ปุ่น เพราะตลาดมีความต้องการมาก กิจการมีความพร้อมทั้งองค์ความรู้และเทคโนโลยีที่จะผลิตได้ ที่สำคัญคือกิจการมีสัญญาการผลิตกับลูกค้ารายใหญ่แล้ว ติดปัญหาอยู่ที่คนงานไม่มี แรงงานที่มีอยู่ไม่ดีไม่มีความรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์เพราะเคยแต่ปลูกพืชด้วยสารเคมีมาตลอด ในการขยายการผลิตนี้ กิจการต้องการจ้างงานเพิ่ม 15 คน สาเหตุหลักที่กิจการมีความกังวลเกี่ยวกับกำลังคน คือ แรงงานที่มีคุณภาพหายาก ปัญหาแรงงานนี้เป็นอุปสรรคสำคัญในด้านการผลิตของกิจการ ในขณะที่อุปสรรคด้านการผลิตอื่นยังพอรับมือได้ กิจการไม่มีปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง การตลาด และการเงิน



การบริหารแรงงาน

มีทั้งแรงงานไทยและต่างดาว

การบริหารต้องเข้าใจความเหมือนและความต่าง

เจ้าของกิจการยอมรับว่าไม่ถนัดเรื่องคน ทั้งไม่ชอบและไม่เข้าใจในธรรมชาติของคน แต่เมื่อจำเป็นต้องบริหารแรงงาน จะใช้วิธีทำงานอย่างเป็นกันเองเสมือนครอบครัวเดียวกัน ไม่เป็นบริษัทที่กำกับด้วยกฎระเบียบที่เคร่งครัด หากแต่ยืดหยุ่น ให้อ่อนผ่อนตามบ้าง ตำหนิบ้างเมื่อมีข้อผิดพลาดหรือบกพร่อง การเข้าออกงานของแรงงานในสำนักงานมีน้อย ปัญหาจะอยู่ในส่วนของแรงงานในฟาร์ม ซึ่งมีอัตราการเข้าออกงานสูงจนเป็นปกติของแรงงานเกษตร

กิจการเกษตรอินทรีย์ขนาดเล็กนี้มีแรงงานสองส่วน ได้แก่ แรงงานในสำนักงานในเมืองซึ่งเข้าระบบประกันสังคม จำนวน 3 คน เป็นชาย 1 คน หญิง 2 คน จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและอนุปริญญา ถือเป็นแรงงานถาวร และแรงงานในฟาร์มซึ่งเป็นแรงงานต่างดาวชาวไทยใหญ่ที่มีใบอนุญาตให้พำนักและ



ทำงานในประเทศไทยได้ จำนวน 14 คน เป็นชาย 8 คน หญิง 6 คน ถือเป็นแรงงานชั่วคราวแต่มีการจ้างงานตลอดทั้งปี อายุเฉลี่ยของแรงงานอยู่ในระหว่าง 30-40 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษา การบริหารแรงงานสองส่วนนี้มีความแตกต่างกัน ด้านค่าจ้าง และวันหยุด แรงงานในสำนักงานได้รับค่าจ้างรายเดือนตั้งแต่ 5,500-8,000 บาท ทำงานเฉลี่ย 8 ชั่วโมงต่อวัน 6 วันต่อสัปดาห์ หยุดวันอาทิตย์ หากจำเป็นต้องทำงานล่วงเวลาบ้างก็เป็นไปโดยสมัครใจไม่มีค่าตอบแทน มีประกันสังคมสวัสดิการที่มีให้ ได้แก่ วันหยุด ห้องอาหาร ห้องสุขา ชุดทำงาน การขึ้นค่าจ้างประจำปีแก่ลูกจ้าง จะมีให้โดยพิจารณาผลประกอบการกับผลการปฏิบัติงานของลูกจ้างประกอบกัน ส่วนของแรงงานในฟาร์มได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน ต่ำสุด 130 บาท/วัน (แรงงานหญิง) สูงสุด 150 บาทต่อวัน (แรงงานชาย) ไม่มีค่าจ้างทำงานล่วงเวลา ไม่มีประกันสังคมสวัสดิการที่มีให้ ได้แก่ ที่พักอาศัย วัตถุดิบประกอบอาหารซื้อจากในเมืองให้เป็นครั้งคราวและวันหยุด ทำงานเฉลี่ย 8 ชั่วโมงต่อวัน หยุด 4 วันต่อเดือน ส่วนใหญ่หยุดงานวันพระเพราะชาวไทยใหญ่เคร่งศาสนา นิยมการไปวัดทำบุญ กิจกรรมทำประกันสังคมให้กับแรงงานในสำนักงาน แต่ไม่มีให้สำหรับแรงงานในฟาร์ม เหตุผลที่จ้างแรงงานต่างชาติเพราะไม่สามารถหาแรงงานคนไทยที่จะไปทำงานอยู่บนดอยตลอดทั้งปีได้

ระบบการทำงาน งานในสำนักงานแบ่งเป็นหน้าที่ชัดเจน แต่งานในฟาร์มเป็นลักษณะแบ่งงานกันทำและสลับงานกันทำ การประเมินผลงานมีเฉพาะแรงงานในสำนักงานโดยประเมินด้วยสายตาและสังเกตการทำงานอย่างใกล้ชิด แรงงานในฟาร์มไม่มีระบบการประเมินผลงาน ตั้งแต่เริ่มกิจการเป็นต้นมา การเข้าออกของแรงงานในสำนักงานมีน้อยมากเมื่อเทียบกับแรงงานในฟาร์ม ซึ่งส่วนใหญ่ขาดความรู้และประสบการณ์ด้านเกษตรอินทรีย์ อีกทั้งมีการเข้าออกงานบ่อย แรงงานให้ความสำคัญกับค่าจ้างแรงงานมากจนไม่ตระหนักถึงอันตรายของสารเคมี ไม่ให้ความสำคัญของความปลอดภัยในชีวิต หากสวนส้มซึ่งใช้สารเคมีมากให้ค่าจ้างมากกว่าเพียง 5 บาทก็พร้อมจะเปลี่ยนงานทันที ทำให้ต้องเป็นภาระฝึกงานกันใหม่



ตลอดเวลา ด้วยเป็นแรงงานต่างด้าวซึ่งมีค่านิยมว่าจะต้องเข้ามาหางานทำในเมือง เพราะเชื่อว่าจะได้โอกาสที่ดีกว่า ค่าจ้างมากกว่า ได้สัมผัสกับความเป็นเมือง เป็นหน้าตาของแรงงานเอง ทำให้แรงงานวัยหนุ่มสาวทำงานที่ฟาร์มได้ไม่นานก็ลาออก กิจการจะได้แรงงานต่างด้าวที่เคยผ่านชีวิตในเมืองมาแล้ว มีอายุมากขึ้น มีครอบครัว ต้องการลงหลักปักฐาน พร้อมทั้งจะย้ายกลับไปอยู่บนดอย หลังจากที่แรงงานมีประสบการณ์ทำงานในเมืองมาแล้วจะเปรียบเทียบได้ว่าการขายแรงงานในเมืองมีค่าใช้จ่ายสูงและคุณภาพชีวิตต่ำ ปัจจัยสำคัญที่สุดที่กิจการดึงดูดคนเข้าทำงานคือ รูปแบบการทำงานที่เอื้อต่อครอบครัว โดยเฉพาะแรงงานที่มีชีวิตที่พอเพียงและพอใจที่จะทำงานเรียบง่ายบนดอยในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย

ด้านการฝึกอบรมแรงงาน กิจการอบรมเองไม่มีการส่งแรงงานไปเรียนรู้จากที่อื่น โดยเฉพาะแรงงานในฟาร์มจะเน้นความรู้และทักษะการปลูกพืชผักแบบสะอาดไร้สารพิษแนวเกษตรอินทรีย์ ซึ่งเป็นสิ่งที่แรงงานต้องเริ่มต้นเรียนรู้ใหม่ทั้งหมด ทั้งประสบการณ์ที่เคยปลูกและดูแลพืชผลด้วยสารเคมี ส่วนแรงงานในสำนักงานจะได้รับการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องกับงานเอกสาร การติดต่อลูกค้า การขาย การรับคำสั่งซื้อ การขนส่งสินค้า ให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพสินค้าเป็นหลัก ตั้งแต่การผลิต-การเก็บเกี่ยว-การขนส่ง

โดยทั่วไปความสัมพันธ์ในที่ทำงาน นับว่าอยู่ในขั้นดีทั้งระหว่างนายจ้าง-ลูกจ้าง และในกลุ่มลูกจ้างด้วยกันเอง แม้กระทั่งแรงงานในฟาร์มก็ไม่พบปัญหาความขัดแย้ง อาจเป็นเพราะแรงงานชาวไทยใหญ่มีลักษณะเคร่งศาสนาและรักสงบ ส่วนแรงงานในสำนักงานเป็นผู้หญิงเพียงสองคน จึงทำงานในลักษณะพึ่งพากันเป็นส่วนมาก

ความต้องการแรงงานของกิจการ ปัจจุบันยังต้องการแรงงานในฟาร์มเพิ่มอีก 10 คน เพื่อรองรับการผลิตมันหวานสายพันธุ์ญี่ปุ่นซึ่งได้รับคำสั่งซื้อมาแล้ว





บทบาทเชิงคุณภาพของผู้ประกอบการ

**“พืชผักอินทรีย์ไม่ทำร้ายธรรมชาติ ไม่ทำร้ายชีวิตเกษตรกร
สร้างสุขภาพที่ดีให้ผู้บริโภค”**

เจ้าของกิจการเชื่อมั่นในเส้นทางเกษตรอินทรีย์ที่ตัดสินใจเลือกด้วยตัวเองนี้
อย่างมาก ทั้งมั่นใจในตนเองและมั่นใจในตลาด อีกทั้งภาคภูมิใจในการเป็น
ผู้ประกอบการเกษตรอินทรีย์ที่มีมาตรฐาน ผ่านการเรียนรู้ลองผิดลองถูกด้วยตนเอง
นานนับสิบปี นอกเหนือจากการสร้างรายได้ให้ตนเองและผู้อื่น สร้างงานสร้างโอกาส
ให้คนชนบทและพื้นที่ที่ห่างไกลทั้งคนไทยและต่างดาว ผลผลิตที่ได้ของกิจการยังมี
ส่วนช่วยสร้างทางเลือกการบริโภคที่ปลอดภัยให้กับผู้ที่รักษาสุขภาพ อีกทั้ง
กระบวนการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมไม่ทำลายดิน น้ำ อากาศ แรงงานผู้ปลูกก็มี
ชีวิตที่ปลอดภัยไม่เสี่ยงต่อการใช้สารเคมี

ภายหลังเปิดกิจการชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น ธุรกิจก็พออยู่รอดได้ แม้จะต้อง
ลงทุนต่อเนื่องโดยที่เจ้าของไม่มีรายได้จากแหล่งอื่น และบางครั้งกิจการประสบภาวะ
ขาดสภาพคล่องในบางช่วงก็ตาม ความคาดหวังเกี่ยวกับกิจการของเจ้าของ คือ
มุ่งผลิตพืชผักที่มีคุณภาพและปลอดภัย 100 เปอร์เซ็นต์ให้แก่ผู้บริโภค แม้จะมี
บุตรสาวแต่ก็ไม่ได้ให้ความสนใจที่จะสานต่อกิจการ ดังนั้นเหตุผลเดียวหากจะต้อง
เลิกกิจการก็เป็นเพราะอายุที่มากขึ้นจนไม่สามารถทำธุรกิจไหวอีกต่อไป





ความต้องการของเจ้าของกิจการ

**“เรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างเสริมทักษะของตนเอง
สามารถถ่ายทอดให้แรงงานต่อไปได้”**

**“ภาครัฐทำความเข้าใจกับเกษตรกรอินทรีย์
เพื่อปรับปรุงมาตรฐานให้เทียบเคียงกับต่างประเทศ”**

เพื่อเสริมสร้างทักษะของตนเอง เจ้าของกิจการสนใจฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการทั้งบริหารธุรกิจและบริหารบุคคล สำหรับความรู้และทักษะด้านเกษตรอินทรีย์ เจ้าของกิจการเห็นว่าต้องเรียนรู้ด้วยตนเองเพื่อถ่ายทอดแก่แรงงานเพราะไม่มีหน่วยงานใดจะส่งเสริมให้ความรู้ได้ แต่หากมีหน่วยงานเปิดฝึกอบรมในสาขาที่สนใจ กิจการก็ยินดีที่จะจ่ายเงิน

กิจการประสบปัญหาการผลิตบ้างในบางเวลาแต่ก็
ปรับระดับประกอบไปได้ ปัญหาด้านเทคโนโลยีในการผลิตที่พบ
คือเปลี่ยนแปลงเร็วจนตามไม่ทัน กิจการไม่มีปัญหาในการ
เข้าถึงแหล่งเงินทุน หากภาครัฐจะให้ความช่วยเหลือ กิจการ
ต้องการแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ หากต้องการข้อมูลข่าวสาร
ต่างๆ กิจการแสวงหาข้อมูลเองผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นหลัก
ข้อมูลที่สนใจและต้องการมากที่สุดเป็นข้อมูลเกี่ยวกับ
กฎระเบียบสินค้าเกษตรอินทรีย์



โดยภาพรวม หากกิจการมีปัญหาด้านยอดขาย ก็จะเพิ่มผลผลิต หากมีปัญหา
ด้านแรงงาน ก็จะแสวงหาเพิ่มให้เพียงพอกับกำลังผลิตที่ต้องการและจัดการฝึกอบรม
แรงงานเอง หากมีปัญหาด้านเทคโนโลยี ก็จะเรียนรู้เอง กิจการมีอีเมลล์และเว็บไซต์ใน
การติดต่อกับลูกค้า ติดตั้งระบบบัญชีและมีโปรแกรมซอฟต์แวร์ในการบริหารจัดการ



อย่างไรก็ตาม กิจกรรมไม่มีปัญหาด้านการแข่งขันทางธุรกิจ เพราะพยายามผลิตสินค้าที่แตกต่างจากคู่แข่งแต่ตลาดต้องการอยู่เสมอ

ในเบื้องต้นไม่ต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ แต่หากรัฐจะให้ความช่วยเหลือ ขอให้ภาครัฐทำความเข้าใจกับเกษตรกรอินทรีย์เพื่อปรับปรุงมาตรฐานสินค้าเกษตรอินทรีย์ในประเทศ (Thai organic) ให้เทียบเคียงกับตลาดในประเทศที่พัฒนาแล้ว เพื่อปรับปรุงกฎหมายให้เอื้อต่อการส่งออกได้ง่าย เพื่อสร้างเสริมแรงงานด้านการเกษตรให้มีคุณภาพ และเพื่อประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ด้านอาหารและสุขภาพที่เกี่ยวข้องกับเกษตรอินทรีย์แก่ผู้บริโภค สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าปลอดภัย ดีต่อสุขภาพ และรสชาติดีกว่า เพื่อสร้างอุปสงค์ให้เกิดขึ้นในตลาด



ความต้องการของแรงงาน

“ภาครัฐควรเพิ่มประสิทธิภาพของการรักษายาบาลด้วยบัตรทอง และให้ความช่วยเหลือการศึกษาบุตร”

จากการสัมภาษณ์แรงงาน ซึ่งทำงานในสำนักงาน อายุ 41 ปี เพศหญิง สมรสแล้วมีบุตร 2 คน การศึกษาจบมัธยมตอนต้น เป็นคนจังหวัดพะเยา เดิมทำการเกษตรแต่ขาดทุน สามีกู้เงินไปขายแรงงานที่ได้หวั่น เมื่อเดินทางไปถึงถูกส่งกลับเพราะผลการตรวจสุขภาพไม่ผ่าน ทำให้เป็นหนี้หลักแสน จึงต้องย้ายเข้ามาหางานทำในเชียงใหม่ถึงแม้ค่าใช้จ่ายจะสูงแต่ก็รู้สึกที่เชียงใหม่เป็นเมืองที่ใหญ่กว่าพะเยาบ้านเกิดน่าจะมีโอกาสแสวงหาอาชีพที่มีรายได้สูงกว่าทำเกษตรที่บ้านเกิด แรงงานมาทำงานที่บริษัทนี้ได้ 5 ปีแล้ว ช่วงแรกสภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น เพราะกิจการยืดหยุ่นเวลาเข้าออกงาน สามารถดูแลบุตรไปโรงเรียนก่อนมาทำงานได้ แต่เมื่อทำงานนานไปแรงงานรู้สึกที่ความเป็นอยู่แย่ลงกว่าเดิม เพราะเงินเดือนไม่ได้เพิ่มตามที่สัญญาไว้รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ไม่มีเงินส่งกลับบ้าน ไม่มีเงินออม ได้กู้เงินจากธนาคารเพื่อ



การเกษตรและสหกรณ์ และ กองทุนหมู่บ้านมาใช้เพื่อต่อเติมบ้านและฟ่อนรถยนต์ แต่ยังไม่คิดลาออก เพราะงานหายากเมื่ออายุมากขึ้น

ปัจจุบันสุขภาพดี มีอาการปวดหลังและขาบ้าง ซึ่งเป็นผลมาจากการงานเดิมที่ต้องยืนขายของตลอดเวลา ภาวะทางอารมณ์มีซึมเศร้าบ้างจากปัญหาส่วนตัวและการทำงาน ปีที่ผ่านมาไปพบแพทย์ 1-2 ครั้ง ที่โรงพยาบาลเอกชนที่สามารถใช้สิทธิประกันสังคมได้ มีค่าใช้จ่ายในการรักษา 1,000 บาท กิจการขาดส่งเงินสมทบประกันสังคมให้กับแรงงานตั้งแต่ปี 2549 แต่เวียยังหักเงินเดือน ร้อยละ 5 ทุกเดือน ทำให้แรงงานต้องเสียค่ารักษาพยาบาลเอง เามาเบิกกับกิจการไม่ได้ สามารถลาป่วยได้ แต่จะถูกสอบถามมาก คิดว่ากิจการให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยและสุขภาพในระดับปานกลาง

แรงงานสนใจศึกษาเพิ่มเติมเพื่อสร้างทางเลือกให้ตนเอง เช่น คอมพิวเตอร์งานเลขานุการ บัญชีการเงิน รวมไปถึงทักษะเสริมอาชีพทั้งช่างทำผมและช่างเสริมสวย ในขณะที่ทักษะที่เกี่ยวกับความมีประสิทธิผลและความสำเร็จของบุคคล แรงงานไม่สนใจเลย อาจเป็นเพราะเห็นว่าเป็นเรื่องไกลตัวไม่จำเป็นพอๆ กับความรู้สึกลัวยาก หัวข้อไม่คุ้นเคย แต่จะยอมสละเวลาไปเข้าร่วมการฝึกอบรมในสาขาที่สนใจ ถ้าหากกิจการให้โอกาสรวมถึงออกค่าใช้จ่ายให้ด้วย แต่ไม่สะดวกที่จะจ่ายเงินเองเพราะต้องเก็บเงินเลี้ยงบุตร ความกังวลในการทำงานคือการที่กิจการขาดส่งเงินสมทบทำให้สิทธิประกันสังคมถูกตัด ซึ่งได้แจ้งแก่เจ้าของกิจการแล้วแต่ยังไม่มีการดำเนินการ ทำให้ไม่สบายใจ เนื่องจากหากว่าเจ็บป่วยจะต้องมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น

ที่ผ่านมาแรงงานได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐ ได้แก่ ประกันสังคม และ บัตรทอง 30 บาทรักษาทุกโรคของบุตร แต่คิดว่าภาครัฐยังให้ความช่วยเหลือไม่เพียงพอ ต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติม ได้แก่ เพิ่มประสิทธิภาพของการรักษาพยาบาลด้วยบัตรทอง กระตุ้นให้ผู้ประกอบการเพิ่มรายได้ให้แรงงานโดยเฉพาะเมื่อค่าครองชีพ



สูงขึ้นมากในปัจจุบัน ต้องการให้กิจการส่งเงินสมทบประกันสังคมอย่างต่อเนื่อง เพราะว่าได้หักร้อยละ 5 จากเงินเดือนของแรงงานไปแล้วแต่ว่าปัจจุบันถูกระงับสิทธิ เพราะขาดส่งเงินแก่สำนักงานประกันสังคม ให้ความช่วยเหลือการศึกษาบุตร โดยเฉพาะเมื่อสิทธิการสงเคราะห์บุตรที่เคยได้รับจากประกันสังคมถูกตัดลง

บทเรียนจากผู้ประกอบการ

★ ปัจจัยความสำเร็จของกิจการ คือ เจ้าของเป็นผู้มีประสบการณ์เกี่ยวกับการเพาะปลูกพืชผักอินทรีย์มากกว่า 20 ปี ปัจจัยเอื้อคือแนวโน้มความนิยมของตลาดและผู้บริโภค

★ ปัญหาของกิจการเกษตรอินทรีย์ ได้แก่ องค์ความรู้ ที่ผ่านมายังไม่มีหน่วยงานที่สามารถให้ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ได้ ผู้ประกอบการต้องลงมือทดลอง สร้างองค์ความรู้ให้ตัวเองเพื่อถ่ายทอดให้แรงงานต่อไป

★ ความต้องการของผู้ประกอบการ ภาครัฐทำความเข้าใจกับเกษตรอินทรีย์เพื่อปรับปรุงมาตรฐานสินค้าเกษตรอินทรีย์ในประเทศให้เทียบเคียงกับตลาดในประเทศที่พัฒนาแล้ว รมว.คลังสร้างความรู้ความเข้าใจในประโยชน์และความปลอดภัยของสินค้าเกษตรที่ปลูกขึ้นอย่างธรรมชาติโดยแท้จริง เพราะเมื่อผู้บริโภคเข้าใจ อุปสงค์จะเกิด ตลาดจะโต โดยส่วนตัวของเจ้าของกิจการยังต้องเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างเสริมทักษะของตนเอง สามารถถ่ายทอดให้แรงงานต่อไปได้

★ การจัดการแรงงาน ผสมแรงงานคนไทยในสำนักงานกับแรงงานต่างด้าวในฟาร์มบนดอย มีปัญหาการเข้าออกของแรงงานซึ่งเป็นธรรมชาติของธุรกิจเกษตร แรงงานให้ความสำคัญกับค่าจ้างมากกว่าความปลอดภัยในชีวิต ไม่ตระหนักถึงอันตรายของสารเคมี ทำให้ต้องเป็นภาระฝึกงานกันใหม่ ตลอดเวลา การดึงดูดแรงงานคือรูปแบบการทำงานที่เอื้อต่อครอบครัว



โดยเฉพาะแรงงานที่ผ่านช่วงชีวิตวัยรุ่นมาแล้ว ต้องการลงหลักปักฐานใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพแบบพอเพียงและพอใจที่จะทำงานเรียบง่ายบนคอกในสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย

★ ความต้องการแรงงานของกิจการ ปัจจุบันยังต้องการแรงงานในฟาร์มเพิ่มอีก 10 คน เพื่อรองรับการผลิตมันหวานสายพันธุ์ญี่ปุ่นซึ่งได้รับคำสั่งซื้อมาแล้ว

★ สวัสดิการของแรงงาน แรงงานในฟาร์มเป็นแรงงานต่างด้าวได้ค่าตอบแทนตามสมควร แต่แรงงานในสำนักงานค่าตอบแทนขึ้นอยู่กับผลประกอบการ บางครั้งค่าตอบแทนไม่เป็นไปตามความคาดหวังของแรงงานจนอาจเข้าใจผิดกันได้

★ ความต้องการของแรงงาน ภาครัฐเพิ่มประสิทธิภาพของการรักษาพยาบาลด้วยบัตรทอง ให้ความช่วยเหลือการศึกษาบุตร ซึ่งตรงกับนโยบายของรัฐบาลปัจจุบัน

★ แรงงานสัมพันธ์ เนื่องจากเจ้าของเป็นผู้ดำเนินการด้วยตนเอง ตั้งแต่ปลูก หนาดตลาด ขาย ดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องครบวงจร ให้ความสำคัญกับงานในฟาร์มมาก ไม่ได้ให้ความสำคัญกับงานสำนักงาน จนอาจขาดการสื่อสารทำความเข้าใจกันบ้าง



3. โรงงานหินประดับ



อนงค์นุช เทียนทอง และ กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม

รศ.อนงค์นุช เทียนทอง และ ผศ.ดร.กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น



กว่าจะเป็นหินประดับ

หินทรายเป็นหินธรรมชาติ ที่มนุษย์สกัดมาจากแหล่งธรรมชาติและนำมาตกแต่งให้เป็นผลิตภัณฑ์หินประดับหลายรูปแบบที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ตามทรัพยากรท้องถิ่นที่มีอยู่และตามความนิยมของลูกค้า กลายเป็นวัตถุดิบที่สำคัญให้แก่อุตสาหกรรมก่อสร้าง หินทรายเป็นหนึ่งในหินประดับที่ได้รับความนิยมอยู่ในปัจจุบัน ในประเทศ



หลักฐานการจดทะเบียน

ไทยจะมีแหล่งหินทรายเพียง 3 แหล่งใหญ่ๆ โดยคำบอกเล่าของเจ้าของกิจการ คือ จังหวัดนครราชสีมา ชัยภูมิ และชลบุรี โรงงานหินประดับแห่งนี้ที่ตั้งปัจจุบันอยู่ที่ตำบลหนองน้ำใส อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา เป็นโรงงานที่มีผลิตภัณฑ์หินทรายจำหน่าย ดำเนินกิจการมาประมาณ 10 ปีแล้ว ปัจจุบันเจ้าของกิจการอายุ 50 ปี ภูมิลำเนาเดิมเป็นคนอำเภอปะทาย จังหวัดนครราชสีมา เกิดมาในครอบครัวที่ไม่ได้มีฐานะร่ำรวย จึงไม่ได้รับการศึกษาสูง ความรู้จึงเพียงแค่อ่านออกเขียนได้เฉพาะภาษาไทยเท่านั้น ต่อมาเมื่อต้องแยกครอบครัวจากบิดามารดามามีครอบครัวของตนเองจึงย้ายมาตั้งถิ่นฐานในอำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา เริ่มแรกก็ต้องทำงานทุกอย่างที่คิดว่าจะสามารถสร้างตัวได้ จึงทำงานประเภททำอะไรทำสวน รับจ้างบ้าง จนมีเงินซื้อที่ดิน ปัจจุบันมีที่ดินประมาณ 50 ไร่ และเลี้ยงจะเข้อยู่ช่วงหนึ่ง แต่กิจการไม่ดี ก็มองหาโอกาสทางธุรกิจอื่นแทน ในที่สุดก็เริ่มกิจการ ทำสวนแตงกวาขนาดเล็ก กิจการกำไรดีมากในระยะแรก แต่

**เริ่มแรกก็ต้องทำงานทุกอย่าง
ที่คิดว่าจะสามารถสร้างตัวได้**



เมื่อกิจการดีชาวบ้านก็เริ่มปลูกแตงกวาเล็กตาม ราคาของแตงกวาเล็กจึงตก ประกอบกับไม่มีความรู้เรื่องการปรับปรุงพันธุ์และปรับปรุงดิน ผลผลิตจึงไม่ดีเหมือนเช่นเคย จึงเลิกกิจการไป ในช่วงนั้นปี 2539 เห็นชาวบ้านเอาหินจากเขากระโดนมาทำเป็นหินปูพื้นทางเดิน ขายริมถนนมีตรภาพ และมีชาวบ้านมาขโมยชุดหินในที่ของตนเมื่อจับได้ ชาวบ้านก็เลยบอกว่าที่ของตนมีหินทรายและขายหินทรายได้ราคาดี ตนก็เริ่มมองเห็นช่องทางที่จะทำธุรกิจหินทราย จึงเริ่มจากการเป็นผู้จำหน่ายที่ไม่ได้ผลิตเองคือมีผู้ต้องการหินทรายก็จะรับคำสั่งซื้อมาแล้วไปหาหินทรายจากโรงงานปากช่องมาขายต่อได้กำไรในระดับหนึ่ง ในขณะที่เดียวกันตนเริ่มเป็นที่รู้จักของชาวบ้านแถวนั้น เนื่องจากเป็นคนพูดเก่งมนุษย์สัมพันธ์ดี จนได้รับเลือกเป็นกรรมการองค์การบริหารส่วนตำบล ของตำบลหนองน้ำใส



กำเนิดโรงงาน



คิดจะขยายกิจการที่แตกต่างจาก
สิ่งที่ทำอยู่เดิมคือการทำรีสอร์ท

เมื่อปี 2541 เจ้าของกิจการเริ่มเปิดโรงงานเป็นของตนเอง โดยจดทะเบียนและขอสัมปทานถูกต้องตามกฎหมายทุกอย่าง การลงทุนในระยะแรกมีการสร้างสำนักงานพร้อมกับเป็นที่พักอาศัย และโรงงานสำหรับตั้งแท่นตัด โรงงานเก็บวัสดุ และผลิตภัณฑ์ที่เตรียมจำหน่าย ในส่วนเครื่องจักร จะหาซื้อเครื่องจักรเก่าที่ใช้ตัดแต่งหินจากโรงงานหินอ่อนมาดัดแปลง

เป็นเครื่องตัดขนาดเล็กประมาณ 3 เครื่อง เครื่องละ 10,000 บาท แล้วใช้เครื่องจักรดังกล่าวมาปรับรูปแบบหินทรายเป็นหลายๆ ขนาดและหลายๆ แบบ จากเดิมที่ชาวบ้านขายหินทรายเพื่อใช้ปูทางเดินตนก็ดัดแปลงเป็นปูพื้นสิ่งก่อสร้าง เป็นติดเสา



หรือฝายนั้งบ้านหรือสิ่งก่อสร้างอื่นๆ เป็นต้น เนื่องจากหินทรายมีลายและสีอันสวยงามโดยธรรมชาติอยู่แล้ว ช่วงนั้นจะขายตารางเมตรละ 350 บาท ถ้าขายอยู่ในระดับดีมากขายได้เดือนละประมาณ 200,000-500,000 บาท การจ้างแรงงานช่วงนั้นมีแรงงานประมาณ 20-25 คน



ขยายกิจการ

ปี 2546 เมื่อกิจการเริ่มดีขึ้นมาก ยอดขายเพิ่มในอัตราที่สูง จึงเปลี่ยนเครื่องจักรขนาดเล็กเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่ ยังคงใช้รูปแบบการซื้อเครื่องจักรเก่ามาดัดแปลงปรับปรุงอีกเหมือนเดิม ใช้ประมาณ 3 เครื่องหรือที่เรียกกันว่าแท่นตัดหินนั่นเอง มีการซื้อรถแมคโคร 3 คัน รถสิบล้อ 5 คัน การสร้างห้องแถวเพื่อเป็นที่พักอาศัยของแรงงานทั้งหมด เพิ่มเติมจากอาคารสำนักงานและที่พักอาศัยของตน การลงทุนช่วงนี้ลงทุนจากการเงินกำไรสะสมในระยะแรกแต่ยังไม่เพียงพอ จึงกู้เงินจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME bank) เพิ่มเติมตามหลักฐานที่จะกู้ได้ตามวงเงินกำหนด หากช่วงใดขาดแคลนเงินทุนระยะสั้นบ้างก็จะกู้ธนาคาร แต่ดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารสูงมาก ประมาณร้อยละ 3-5 ต่อเดือนจึงพยายามหมุนเงินในกิจการของตนให้พอดี นอกจากนี้ยังอาศัยรายได้เสริมจากการรับจ้างขุดดินบ้างบางช่วง รายได้ช่วงนั้นจะสูงพอสมควรคือประมาณ 700,000-800,000 บาทต่อเดือน ในช่วงที่กิจการกำลังรุ่งเรือง ชาวบ้านก็ทำกิจการหินทรายตามทำให้มีสินค้าออกมาเยอะ ราคาเริ่มตกลง อีกทั้งชาวบ้านไม่ได้จดทะเบียนและไม่ได้ขอสัมปทานทำให้ต้นทุนถูกกว่าโรงงานของตนที่ต้องเสียภาษีและค่าภาคหลวงถูกต้องตามกฎหมาย ในช่วงนั้นได้คิดจะขยายกิจการที่แตกต่างจากสิ่งที่ทำอยู่เดิมคือทำรีสอร์ท โดยลงทุนไปแล้วประมาณ 1 ล้านบาท สร้างที่พักประมาณ 30 หลัง แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากเป็นช่วงต่อของกิจการเดิมที่กำลังถดถอยลง การลงทุนในเบื้องต้นดังกล่าวกลายเป็นต้นทุนจมหายไปในช่วงสุดท้าย



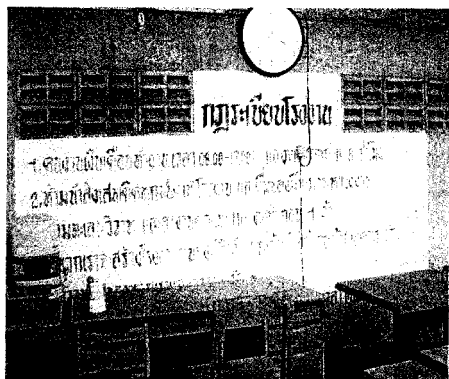


โรงงานเริ่มถดถอย

ลักษณะภายในกิจการ



จากที่ลูกค้าของโรงงานที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้าง ประมาณร้อยละ 80 ของยอดขายจะหายไปหมดในขณะนี้ ส่วนลูกค้ารายย่อยก็พอมีบ้างแต่ไม่มากเหมือนเดิม ทำให้ยอดขายลดลงมาอยู่ที่ประมาณ 50,000-100,000 บาท ตนเองใช้วิธีการขายรถแมคโคร 2 คัน และรถสิบล้อ 4 คัน คนงานลดลงเหลือเพียง 17 คนซึ่งเป็นคนเคยอยู่ดั้งเดิม และลูกหลานเท่านั้น ให้เหลือคนงานและเครื่องจักรเท่าที่จะยังคงจำเป็นต้องใช้จริงๆ และหากขาดเงินหมุนเวียนในกิจการช่วงนี้ก็ต้องกู้ยืมระบบเช่นเดิม เพราะสถานการณ์การเงินไม่ปล่อยเครดิตให้กู้ได้เนื่องจากขาดหลักประกันเงินกู้ ปัจจุบันยังคงประคองตัวเองให้กิจการพออยู่ได้เท่านั้น



**บริหารงานจากประสบการณ์ชีวิต
ทั้งหมดของตนเอง เนื่องจากไม่ได้จบ
การศึกษาในระดับสูงมากเป็นเพียง
อ่านออกเขียนได้บ้างเท่านั้น**

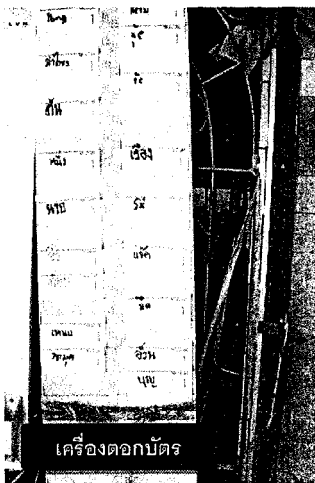


การบริหารงานทั่วไปในโรงงาน

การบริหารงานในโรงงานหินประดับ
เจ้าของกิจการเล่าว่า เป็นการบริหารงาน
จากประสบการณ์ชีวิตทั้งหมดของตนเอง
เนื่องจากไม่ได้จบการศึกษาในระดับสูงมาก
เป็นเพียงอ่านออกเขียนได้บ้างเท่านั้น แต่
เมื่อมีโอกาสเจ้าของกิจการจะเข้าร่วมอบรม
อยู่เสมอ กอปรกับการมีโอกาสและการมี
โชคของตนเอง ทำให้กิจการดำรงอยู่ได้จน



ทุกวันนี้ ในระยะแรกนั้นเป็นการดำเนินกิจการในรูปแบบง่ายๆ ใช้เครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีอย่างง่ายในการตัดหิน เครื่องจักรก็ได้คิดดัดแปลงเอง คนงานก็คำนวณให้อยู่ประจำแท่นเครื่องจักร 3 เครื่อง ฝึกฝนคนงานในการใช้เครื่องด้วยตนเอง คนขับรถแมคโคร คนขับรถสิบล้อ และคนงานทั่วไปเท่านั้น ส่วนงานด้านอื่นๆ เจ้าของกิจการเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด ระยะแรกงานไม่ซับซ้อนมากเพราะยอดขายไม่สูงมาก ต่อมาในภายหลังเมื่อมียอดขายสูงขึ้น ขยายการผลิตเพิ่มขึ้น การบริหารเริ่มยุ่งยากขึ้น จึงจ้างผู้จัดการเพิ่ม 1 คนเป็นผู้ดูแลโรงงานและเครื่องจักรทั้งหมด ส่วนตัวเองมุ่งไปหาตลาดเพิ่มมากขึ้นประกอบกับระยะหลังตนเองต้องเข้าไปทำงานระดับท้องถิ่นมากขึ้น



งานทั้งหมดจึงเป็นความรับผิดชอบของผู้จัดการ โดยมีการจัดการบริหารเป็นดังนี้

ด้านการเงินและบัญชี ดำเนินการด้วยตนเอง ทุกกระบวนการและทุกชนิดของการบัญชี ที่ทางกิจการต้องดำเนินการและหากงานบางอย่างยุ่งยากมากจะทำการจ้างเหมาผู้อื่นดำเนินการให้

ด้านการตลาดและการขาย การขายส่วนใหญ่จะเป็นการขายและการทำตลาดด้วยตัวเอง มีการทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของโรงงาน เนื่องจากตนเองมักพบปะผู้คนมากก็ดำเนินการขายเองและมีการเข้าร้านริมถนนมิตรภาพเพื่อโชว์สินค้าของโรงงานด้วย

ด้านการผลิต มอบหมายให้ผู้จัดการโรงงานดูแลทั้งหมดโดยต้องมีการรายงานกับเจ้าของกิจการอย่างสม่ำเสมอ



ในอนาคตอีก 2-3 ปี ข้างหน้าก็ยังไม่เห็นแผนการขยายงานแต่อย่างใดเนื่องจากเมื่อปี 2550 ได้ขยายกิจการรีสอร์ทไว้แต่ไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยนัก จึงเป็นเพียงการประคองกิจการให้รอดพ้นภาวะช่วงนี้ไปก่อน ตนคิดว่ากิจการน่าจะดีขึ้นได้ในอีกประมาณ 4-5 ปีข้างหน้า



ปัญหาอุปสรรคและปัจจัยที่ส่งผลต่อโรงงาน



ในการบริหารงานกิจการที่ผ่านมา 10 ปี ปัญหาที่เป็นอุปสรรคที่แตกต่างกันไปในแต่ละช่วง ในสมัยแรกๆ จะเป็นปัญหาการขาดเทคนิคด้านการผลิตบ้างแต่ก็แก้ปัญหาได้ เช่น เทคนิคการตัดหินให้ดีประหยัดเวลาและค่าน้ำมัน หากคนงานไม่มีทักษะหรือเครื่องจักรเสียก็จะเสียต้นทุนวันนั้นไปโดยไม่ได้ผลผลิต ต่อมาก็มีปัญหาเรื่องของเงินทุนจากสถาบันการเงินที่พึ่งพาไม่ได้ทำให้ต้องเสียต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงมากจากแหล่งเงินนอกระบบ ปัญหาของการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ผู้ผลิตบางคนมีสัมปทาน บางคนไม่มีสัมปทานทำให้ต้นทุนสูงต่ำแตกต่างกันไป ไม่มีการตรวจสอบควบคุมจากภาครัฐบาล ปัญหาในระยะหลังจะเป็นเรื่องของยอดขายลดลงมากเนื่องมาจากเศรษฐกิจไม่ดี การก่อสร้างในภาครัฐและเอกชนลดลงมาก ปัญหาอีกประการคือการขาดการรวมตัวกันของผู้ผลิตเพื่อพัฒนาร่วมกันในเรื่องของเทคนิคการ



ผลิตและการตั้งราคาขายเดียวกันไม่แย่งตลาด ลูกค้ากันเองทำให้เกิดความเสียหายมากในธุรกิจ หินทรายในปัจจุบัน

ในความเห็นของเจ้าของกิจการเห็นว่าปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จจะอยู่ที่การมีทุน โดยเฉพาะที่ดินที่มีทรัพยากรทรายของตนเองพอเพียง รวมถึงการมีวิสัยทัศน์ที่



ก้าวไกลปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มีความอดทน และมีวินัยและซื่อสัตย์กับคู่ค้า นอกจากนี้ ปัจจัยสำคัญอีกประการที่ควบคุมไม่ได้คือ สภาพเศรษฐกิจที่ดี ปัจจุบันการดำเนินกิจการก็พยายามอ่านข่าวสารข้อมูลจากเอกสาร หรือการสมาคมกับเพื่อนฝูงเพื่อรับทราบข่าวสารข้อมูลอยู่บ้าง ปัจจัยที่ส่งผลต่อกิจการหินทรายได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองรวมทั้งคู่แข่งขันมีผลต่อการดำเนินธุรกิจประเภทนี้มาก ในความคิดเห็นภาครัฐน่าจะมีการลงทุนประเภทก่อสร้างให้มากขึ้นเพื่อกระตุ้นให้มีความต้องการต่อเนื่องมาถึงกิจการหินทราย การเมืองของประเทศก็เป็นเรื่องใหญ่ที่รัฐบาลต้องคำนึงถึงอย่างมาก



การจ้างงาน และ การบริหารจัดการแรงงาน

โรงงานหินประดับแบ่งงานกันเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกคือ ส่วนสำนักงาน มีฝ่ายขาย ฝ่ายตลาด ฝ่ายบัญชีการเงิน มีแรงงานเป็นคนในครอบครัวคือเจ้าของกิจการ ส่วนที่สองคือ ส่วนโรงงานมีผู้จัดการโรงงาน 1 คนเป็นเพศชาย อายุ 35 ปี ฝ่ายประจำเครื่อง 3 เครื่อง มีแรงงาน



5 คน เป็นเพศชายทั้งหมด อายุประมาณ 25-45 ปี วุฒิการศึกษา ประถม-มัธยม คนขับรถแมคโคร 2 คน คนขับรถสิบล้อ 2 คน เป็นเพศชาย อายุ 30-40 ปี ทำงานอื่นๆ ในโรงงานอีก 4 คนเป็นเพศหญิงอายุ 25-35 ปี เวลาทำงานคือ 08.00-16.00 น. ทำงานทุกวัน ยกเว้นวันหยุด คือ วันที่ 1 ของทุกเดือน รับเงินเดือนทุกสิ้นเดือน ค่าแรงจ่ายในอัตราวันละ 150 บาท รายรับรวมของแรงงานประมาณเดือนละ 4,500 บาทสวัสดิการมีการทำประกันสังคมที่ออกให้ทั้งหมดโดยไม่ได้เก็บจากแรงงานแต่อย่างใด ลากิจได้ไม่เกิน 1 วันต่อเดือน ลาป่วยได้ไม่เกิน 2 วันต่อเดือน มีที่พักให้แรงงานทุกคน มีโบนัสประจำปีให้ 1-2 เดือนตามการประเมินผลงานจากผลผลิตเวลาทำงานและ



จากการลาที่มีการบันทึกไว้ทั้งหมด นอกจากสวัสดิการดังกล่าวยังมีความช่วยเหลือ แก่ครอบครัวแรงงานอยู่เสมอ เช่น การเบิกเงินล่วงหน้ายืมฉุกเฉิน เป็นต้น

ในส่วนของการฝึกงาน การทำงานของกิจการจะมีการฝึกงานกันเอง แรงงานส่วนใหญ่ที่รับเข้าทำงานจะมีประสบการณ์การทำงานมาแล้ว จึงไม่จำเป็นต้องฝึกอบรมอะไรมาก คนงานที่ทำงานอยู่เดิมจะสอนคนใหม่บ้างและจะฝึกให้รู้จักการสังเกต ค่อยๆ ฝึกไปทำงานไป (on-the-job training) วันละเล็กน้อยก็น้อยก็ทำงานได้ เจ้าของกิจการและผู้จัดการทำการอบรมให้เองเป็นประจำในเรื่องของการทำงาน ส่วนการป้องกันตัวเองในเรื่องของอุบัติเหตุในระหว่างการทำงานก็อบรมเป็นประจำ จึงไม่เคยเกิดอุบัติเหตุในระหว่างทำงานตั้งแต่มีการเปิดโรงงานมา เจ้าหน้าที่สาธารณสุขตรวจก็ไม่พบโรคเหมือนโรงงานอื่นที่พบว่าแรงงานป่วยเป็นโรคปอดหิน เนื่องจากโรงงานของตนใช้น้ำประกอบด้วยจึงไม่มีฝุ่นฟุ้งกระจายเวลาตัดหิน ส่วนการใส่หมวก การสวมรองเท้าบูท การปิดหูกันเสียงจะมีการป้องกันจัดให้หมด นอกจากนี้เจ้าของกิจการเองมีการเข้าอบรมเป็นประจำทางด้านการตลาด การขายและการบริหารทั่วๆ ไป



บทบาทของโรงงานหินประดับ

เจ้าของกิจการกล่าวว่าจากการที่ได้ดำเนินธุรกิจมาได้กว่า 10 ปี ธุรกิจสามารถทำให้โรงงานดำรงกิจการอยู่ได้ และยังมีทุนสะสมได้ในช่วงของการมียอดขายเติบโตพอสมควร แต่ภายหลังมีปัจจัยกระทบหลายอย่าง เช่น การมีคู่แข่งในตลาดเพิ่มมากขึ้น ภาวะเศรษฐกิจไม่ดีส่งผลกระทบต่อสาขาก่อสร้างทำให้ส่งผลกระทบต่อกิจการหินทรายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ก็สามารถประกอบกิจการอยู่ได้โดยไม่ต้องปิดกิจการไป นับเป็นความพอใจในระดับหนึ่ง แม้ไม่สามารถที่จะทำให้เกิดกำไรมากมายก็ตาม ด้านผลได้อื่นๆ ที่ได้จากธุรกิจที่ไม่ใช่ตัวเงินน่าจะเป็นการได้พัฒนาทักษะและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจด้านนี้ ทรายที่ยังคงดำรงธุรกิจนี้อยู่คาดว่าธุรกิจของตนจะยังดำรงอยู่ได้และไม่ได้คาดหวังอะไรเพียงแค่คาดหวังว่า เศรษฐกิจของประเทศ



ในอนาคตน่าจะดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ นอกจากนี้ ยังเชื่อว่ากิจการหินทรายแห่งนี้มีบทบาทต่อการพัฒนาและการกระจายรายได้แก่คนในภูมิภาคนี้ได้ไม่มากนักน้อยในด้านการทำให้คนมีรายได้พอเลี้ยงครอบครัวได้และนับเป็นการสร้างโอกาสให้คนในชนบทและพื้นที่ที่ห่างไกล



สิ่งที่ได้เรียนรู้

★ การค้นหากิจการในการดำรงชีพไม่ใช่การหางายต้องแสวงหากล้าที่จะลงทุน และแม้ว่าจะต้องล้มบ้างก็ต้องรีบลุกเพื่อต่อสู้ต่อไป

★ บางครั้งการเชื่อในโชคชะตาอาจมีผลดีต่อจิตใจของผู้ดำเนินกิจการซึ่งถือว่าเป็นกำลังใจไม่ใช่เรื่องมลาย

★ การดูแลแรงงานและมอบหมายงานให้ทำต้องมีความเชื่อมั่นในตัวผู้ที่มอบหมายให้ทำงาน จึงจะได้ความซื่อสัตย์จากผู้ที่ถูกมอบให้ทำงานนั้นเป็นอย่างดี

★ การเข้าอบรมและติดต่อสื่อสารกับบุคคลนอกกิจการส่งผลดีต่อกิจการในด้านบวก เช่น การได้ข่าวสารและการขยายตลาด เป็นต้น

★ หากดำเนินกิจการด้วยความเคารพในกฎหมายแม้ผลตอบแทนในด้านกำไรจะน้อยแต่หากมองถึงประโยชน์ของสังคมประเทศก็อาจจะส่งผลดีต่อเราในระยะยาว



4. น้ำพริกปลาหุ



อนงค์นุช เทียนทอง และ กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม

รศ.อนงค์นุช เทียนทอง และ ผศ.ดร.กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

จากโต๊ะอาหารสู่ตลาดธุรกิจ

น้ำพริกเป็นอาหารคู่ครัวไทยมาโดยตลอด เช่นเดียวกับครอบครัวเล็กๆ ครอบครัวหนึ่งที่มีหัวหน้าครอบครัวมีอาชีพรับราชการในศูนย์วิทยาศาสตร์สุขภาพ ผู้เป็นภรรยาค้าขายอาหารเล็กๆ น้อยๆ และมีบุตรซึ่งอยู่ในวัยเรียน 3 คน จากการที่หัวหน้าครอบครัวเป็นคนชอบรับประทาน น้ำพริกและชอบปรุงน้ำพริกเป็นทุนเดิม เมื่อประมาณปี 2524 เป็นช่วงที่ต้องรัดเข็มขัดส่งลูกเรียนถึง 3 คนอีกทั้งติดใจในรสชาติน้ำพริกที่ตนเองปรุง จึงนำอาหารจากที่บ้านไปทานที่ทำงานเป็นอาหารกลางวัน อาหารที่ว่าหนึ่งในนั้นก็คือน้ำพริกปลาหู ด้วยความเป็นคนมีน้ำใจจึงได้แบ่งปันให้เพื่อนชิมน้ำพริกในช่วงดังกล่าว เพื่อนร่วมงานเมื่อได้ชิมน้ำพริกปลาหู แต่ละคนจะแสดงออกว่ารู้สึกชอบ เพื่อนฝูงจึงแนะนำให้ทำน้ำพริกปลาหูมาขาย จากขายกันเองในที่ทำงานเฉพาะเพื่อนฝูงในระยะเริ่มแรก ต่อมาเริ่มขยายตลาดไปขายกลุ่มข้าราชการในศูนย์วิทยาศาสตร์สุขภาพทั้งหมด รวมถึงอาณาบริเวณในมหาวิทยาลัยขอนแก่น ลูกค้าที่ได้ทดลองก็ติดใจในรสชาติและบอกปากต่อปาก ตลาดจึงขยายใหญ่ขึ้น จนกระทั่งไปถึงในระดับจังหวัด ภูมิภาค ประเทศ และต่างประเทศ



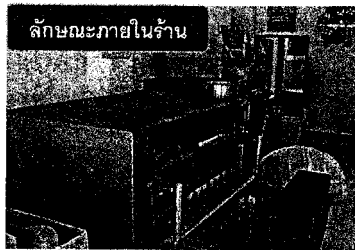
ลูกค้าที่ได้ทดลองก็ติดใจในรสชาติ
และบอกปากต่อปาก ตลาดจึงขยายใหญ่ขึ้น





พัฒนาการสูตรน้ำพริกปลาหูและความหลากหลายสารพัดน้ำพริก

ตอนเริ่มกิจการไม่ได้ทำการอบรมที่ใดแต่ใช้การทดลองสูตรต่างๆ จนเข้าที่ โดยทดสอบเวลาการอบและอายุผลิตภัณฑ์ เริ่มต้นจากเงินพันกว่าบาท ปัจจุบันคนในครอบครัวที่เข้ามาช่วยในกิจการ ได้แก่ หัวหน้าครอบครัว ภรรยา และลูก



ลักษณะภายในร้าน

สาวคนเล็ก แต่ลูกสาวคนเล็กและสามีมีงานประจำอยู่แล้ว ผู้ที่ดูแลกิจการแบบเต็มเวลาก็คือภรรยา ไม่เคยกู้สถาบันการเงิน เพื่อขยายกิจการหรือเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน ร้านปัจจุบันเป็นอาคารพาณิชย์สองชั้น ชั้นแรกเป็นสถานที่ผลิตน้ำพริก และชั้นที่สองเป็นที่เก็บวัตถุดิบ ไม่มีใครพักที่ร้าน ใช้เป็นแหล่งผลิตและเก็บวัตถุดิบเท่านั้น

ตั้งแต่เปิดกิจการมามีการเปลี่ยนสูตรเพื่อให้คุณภาพดีขึ้น เช่น เมื่อก่อนอบพริกในปริมาณมากต่อครั้งแล้วเก็บไว้ใช้หลายๆ วัน แต่ปัจจุบันต้องอบพริกและคั่วพริกใหม่ทุกวันเพื่อให้พริกมีกลิ่นหอม นอกจากนี้ยังได้มีการพัฒนาใช้เครื่องจักรในการทำงานแทนแรงงานคน เช่น เครื่องบดหัวหอมและเครื่องอบ อยากรขยายกิจการในอีก 2-3 ปีข้างหน้าถ้าเป็นไปได้เมื่อหัวหน้าครอบครัวปลดเกษียณ เคยมีสถาบันการเงินเข้ามาทาบถามที่จะให้สินเชื่อเพื่อขยายกิจการแต่ติดด้วยกำลังคนที่จำกัด อาจควบคุมคุณภาพไม่ได้จึงไม่ได้ตอบรับความช่วยเหลือ นอกจากการปรับปรุงสูตรน้ำพริกปลาหูที่มีอยู่เดิมยังได้มีการคิดสูตรน้ำพริกอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น น้ำพริกแมงดา แกงไตปลาอบแห้ง แจ่วบอง ซึ่งสูตรล่าสุดที่เพิ่งค้นคิดคือ แกงไตปลาอบแห้ง เมื่อคิดสูตรได้แล้วก็นำไปทดลองขายต่อไป

กิจการมุ่งเน้นคุณภาพของสินค้าโดยไม่มีการโฆษณา

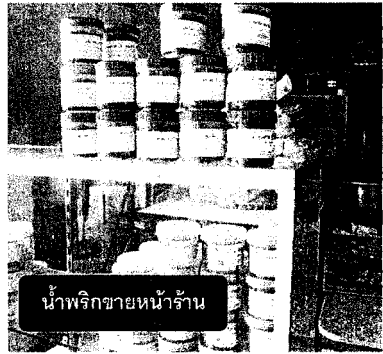


ลักษณะการประกอบการ



ผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นคุณภาพและมาตรฐานรสชาติเป็นหลัก กิจกรรมมุ่งเน้นคุณภาพของสินค้าโดยไม่มีการโฆษณา เพื่อรักษาคุณภาพไว้ทางร้านจะต้องเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาตรฐานเหมือนเดิมตลอด ทำให้มีเจ้าประจำเจ้าเดียวและมาส่งสินค้าที่ร้านโดยตรง มะขาม

คั้นเอาแต่น้ำ หัวหอมต้องล้างก่อน วัตถุดิบจะต้องคัดอย่างดี เช่น พริกยอดสน วัตถุดิบซื้อกับเจ้าประจำเพื่อให้ได้มาตรฐาน กระเทียมต้องปอกและล้างแบบไม่มีกาก มะขามต้องซื้อไว้เพื่อให้เพียงพอตลอดปี น้ำมันปาล์มที่ใช้เป็นน้ำมันขวดที่ได้มาตรฐานไม่ใช่ น้ำมันใช้แล้วที่ขายตามตลาด กระเทียมและหอมใช้สินค้าจากเมืองจีนเพราะมีกลิ่นใหญ่และไม่ทำให้ระคายเคืองตามากนัก ธรรมชาติของสินค้าเกษตรจะมีความแปรปรวนด้านมาตรฐานหรือรสชาติค่อนข้างสูง ดังนั้นผู้ปรุงจะต้องสามารถปรับเปลี่ยนเทคนิคการปรุงอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สินค้ามีรสชาติคงที่ เช่น ปลาทุแต่จะฤดูจะมีความมันและความเค็มไม่เท่ากัน เคยประสบปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนบ้างแต่ก็ต้องซื้อเพิ่มเติมถึงแม้ว่าวัตถุดิบจะมีราคาที่สูงขึ้นเพื่อรักษามาตรฐานไว้ การทำธุรกิจและขายสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดจะต้องซื้อสัตย์ต่อลูกค้าเสมอต้นเสมอปลายแม้ว่าสินค้าจะติดตลาดแล้วก็ตาม



น้ำพริกขายหน้าร้าน

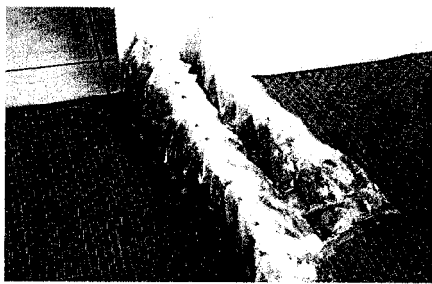
🐟 ฐานลูกค้าที่มั่นคง

ปัจจุบันธุรกิจมียอดขายต่อเดือนประมาณ 3 แสนบาท กำไรประมาณ 8-9 หมื่นบาท ลูกค้าปัจจุบันมีทั้งลูกค้าทั่วไป และร้านขายของฝากทั้งในสนามบิน ในเมือง



และต่างจังหวัด ลูกค้าทั่วไปก็จะมีทั้งมาซื้อที่บ้าน และลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดจะทำการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ เมื่อลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีแล้วก็จะจัดส่งสินค้าไปให้ลูกค้าโดยลูกค้าจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าส่ง สัดส่วนยอดขายของลูกค้าขายส่งและขายปลีกคิดเป็นสัดส่วนเท่ากัน ร้านขายของฝากจะมีคำสั่งซื้อแน่นอน และมีการส่งล่วงหน้า การซื้อขายใช้เงินสดไม่มีเครดิตให้กับลูกค้า ส่วนลูกค้าทั่วไปเป็นคนที่มีรายได้ดีและลูกค้าเดิมมานานกว่า 20-30 ปี เพราะสินค้าราคาค่อนข้างสูง

 ประเภทต่างๆ ของผลิตภัณฑ์น้ำพริกเพื่อขายปลีกตามสถานที่ต่างๆ



 บริหารแรงงานเหมือนคนในครอบครัว

แรงงานอยู่ได้นาน ๆ จะต้องดูแลแบบครอบครัวให้ความช่วยเหลือทั้งด้านการเงินและความคิดเป็นที่พึ่งทางใจ



มีแรงงานฝีมือ 3 คน เป็นหญิง 2 คน ชาย 1 คน แรงงานที่เป็นคนในครอบครัว 3 คน คือ หัวหน้าครอบครัว ภรรยา และลูกสาวคนเล็ก ทำงาน 8.00-17.00 น. เป็นกะเดียว แรงงานที่นอกเหนือจากแรงงานครอบครัว ได้จ้างแรงงานที่เป็นคู่สามีภรรยา ได้รับค่าแรงวันละ 550 บาทต่อวัน รวมประกันสังคม ส่วนแรงงานจ้างเหมาจะเป็นในส่วนของการปลูกที่คิดเหมาจ่ายรวมค่า



แกะเนื้อปลาทุ จากกระดูกตามปริมาณปลาทุ คู่สามี-ภรรยาอยู่มา 12-13 ปี เมื่อยอดขายช่วงเทศกาลเพิ่มขึ้นก็จะใช้วิธีเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานโดยการเพิ่มการผลิตขึ้นเป็นสองเท่าในเวลาการทำงานเท่าเดิม และให้เงินเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่า แรงงานอยู่ได้นานๆ จะต้องดูแลแบบครอบครัว ให้ความช่วยเหลือทั้งด้านการเงินและความคิด เป็นที่พึ่งทางใจ แรงงานเดินทางมาจากอำเภอที่ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 20 กิโลเมตร คืออำเภอบ้านฝาง แรงงานคนนี้ได้ถือว่าเป็นแรงงานฝีมือโดยเฉพาะสามี แต่แรงงานเองเมื่อถามว่าทำไมต้องเดินทางมาทำที่นี่ทุกวันก็ได้คำตอบว่า อยู่ที่บ้านไม่มีรายรับเท่านี้ ถ้าไม่ทำก็จะอยู่บ้านให้ลูกเลี้ยงดู และขณะนี้อายุมากแล้วไปสมัครงานที่อื่นคงไม่มีใครรับและชำนานูในงานนี้เป็นอย่างดีแล้ว ตัวเจ้าของกิจการเองก็ให้ความเห็นว่า แรงงานมีฝีมือต้องมีอายุมากและความอดทน

การอบรมแรงงานใช้วิธีสอนหน้างาน ให้แรงงานเก่าอบรมกันเอง แบ่งหน้าที่กันทำ สินค้าหลักคือปลาทุ คนปรุงและคนอบแยกหน้าที่กันทำ ถ้าไม่ทันก็ช่วยกันทำแทนกันได้แต่มีหน้าที่ประจำ แรงงานปัจจุบันมีอายุมาก มีความอดทนสูงต่อการทำงานในหน้าเตาอบร้อนๆ แรงงานที่มีฝีมือหาได้ยากจะต้องสามารถปรุงรสได้มันคงไม่เปลี่ยนแปลง การเข้าออกของคนงานจึงกระทบต่อสูตรมาก และจะส่งผลถึงคุณภาพของสินค้าได้ ซึ่งเป็นหัวใจของธุรกิจด้วย แรงงานที่มีอายุน้อยไม่มีความอดทนและต้องการมีสังคมทำให้ต้องเปลี่ยนงานบ่อย มีคนเข้าออกบ่อยแต่เป็นตำแหน่งอื่นๆ ที่ไม่ใช่สินค้าหลัก

อุปสรรคเนื่องจากวัตถุดิบราคาสูงขึ้น

ไม่มีปัญหาเรื่องการเงินหรือตลาด แต่มีปัญหาด้านวัตถุดิบราคาสูง ด้านเทคโนโลยีก็ไม่มีปัญหาเพราะจุดขายของสินค้าอยู่ที่การทำสูตรเฉพาะของครอบครัวและความเป็นสินค้า



Handmade และไม่ต้องการความช่วยเหลือใดๆ จากภาครัฐเนื่องจากอยู่อย่างพอเพียง มีรายได้ให้ลูกเรียนหนังสือ และพอเพียงกับการดำรงชีวิตก็เพียงพอแล้ว การขยายตลาดทำได้ยาก เพราะสินค้าเป็นสินค้าที่มีราคาสูงและต้องการลงทุนด้านการตลาดอย่างมาก ถึงแม้ว่าแรงงานจะสามารถเพิ่มการทำงานได้เท่าตัวในระยะสั้น แต่การขยายกิจการในระยะยาวไม่สามารถทำได้ในช่วงนี้เนื่องจากแรงงานที่มีความชำนาญเช่นนี้หาได้ยาก ยอดขายและจำนวนแรงงานในปัจจุบันจึงถือว่าเหมาะสมและค่อนข้างถึงจุดอิ่มตัวแล้ว การขยายตลาดจึงต้องเปลี่ยนแปลงการทำงานทั้งหมด ถือว่าเป็นการลงทุนที่สูงและต้องการคนในครอบครัวมาทำงานเต็มเวลามากกว่านี้ นอกจากนี้ ภาวะเศรษฐกิจขณะนี้ยังมีความเสี่ยงอยู่มากไม่น่าลงทุน ในอนาคตเมื่อหัวหน้าครอบครัวเกษียณแล้วอาจไปเปิดหน้าร้านที่กรุงเทพฯ เพราะมีลูกค้าจำนวนมากที่นั่น ได้แสวงหาความรู้ใหม่ๆ โดยการรับข่าวสารได้จากโทรทัศน์ หากต้องการข้อมูลต่างๆ โดยเฉพาะทางกฎหมายก็จะหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

บทบาทสู่สังคม



การดำรงชีวิตทำธุรกิจน้ำพริกทุกวันนี้ ภรรยาเจ้าของกิจการเล่าว่า ทำให้ความเป็นอยู่ของครอบครัวดีขึ้นมาก ลูกๆ เรียนจบและมีงานที่ดีทุกคน นอกจากนี้ยังสามารถช่วยเหลือผู้อื่นในสังคมระดับจังหวัดและประเทศทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินได้

ค่อนข้างมาก เช่น การเป็นแหล่งดูงาน สำหรับนักเรียนและนักศึกษาทั้งในตัวจังหวัดและจังหวัดรอบๆ อยู่เป็นประจำ และได้รับเชิญให้เป็นผู้บรรยายด้วยในบางครั้ง ซึ่งตนเองและครอบครัวให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี ในด้านที่เป็นตัวเงินก็มีการอนุเคราะห์กับผู้ที่ด้อยกว่าโดยเริ่มจากแรงงานที่ทำงาน รวมถึงญาติพี่น้องของแรงงาน



บุตรสาวที่จบการศึกษาด้านเศรษฐศาสตร์และกฎหมายได้เล่าให้ตนเข้าใจว่ากิจการนี้มีส่วนในการส่งเสริมรายได้ประชาชาติจังหวัดเป็นอย่างดี คนในจังหวัดหากดำเนินการเช่นนี้จะช่วยให้จังหวัดมีเศรษฐกิจดีขึ้นได้ไม่มากนักเลย นับเป็นความภูมิใจอย่างยิ่งของครอบครัวเรา ที่สามารถยกระดับน้ำพริกจากโต๊ะอาหารในบ้านเป็นธุรกิจได้

สิ่งที่ได้เรียนรู้

★ พัฒนาสูตรอาหารของตนเองตลอดเวลาทั้งของเก่าให้ดียิ่งขึ้น และของใหม่เพื่อให้มีความหลากหลาย ถือว่าเป็นจุดที่ทำให้ยึดครองตลาดเดิมไว้ได้และยังสามารถหาตลาดใหม่ๆ ได้อีก

★ พัฒนาระบวนการผลิตใหม่ๆ ใช้เครื่องจักรแทนแรงงานคนบ้างในบางช่วงของกระบวนการผลิต

★ มีการดูแลแรงงานให้แรงงานสามารถพึ่งพาได้ทั้งทางการเงินและทางจิตใจ เปรียบดังเป็นคนในครอบครัวเดียวกัน

★ อุปสรรคอันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลทำให้ต้นทุนสูงขึ้นก็สามารถจัดการได้ หากมีความรอบคอบระมัดระวังไม่ผลิผลามลดคุณภาพมาตรฐานสินค้าตนเอง

★ วางแผนขยายการผลิตเมื่อพร้อมทั้งทางด้านวัตถุดิบ ปัจจัยการผลิตด้านแรงงาน เช่น คิดที่จะขยายงานหากหัวหน้าครอบครัวเกษียณอายุ



5. ผ้าฝ้ายทอมือ



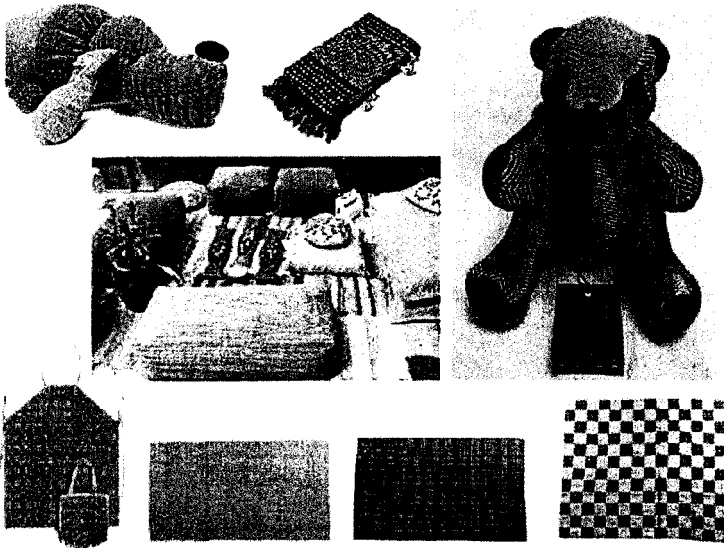
ลือชัย จุลาสัย และคณะ

รศ.ดร.ลือชัย จุลาสัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.มาฆะสิริ เขาวกุล คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

จังหวัดพิษณุโลก เดชชนะ สีโรรส และ ใจรัตน์ จตุรภัทรพร นักวิชาการอิสระ

"ผ้าฝ้ายพื้นเมือง Never Die!"



การเริ่มต้นและการเติบโต

จากป่าซางสู่เชียงใหม่

จากผ้าฝ้ายพื้นเมืองทอมือในครัวเรือน

มาเป็นของฝากเมืองเหนือ พัฒนาเป็นสินค้าส่งออกสำคัญ

6 ริมกิจการด้วยการทำผ้าฝ้ายพื้นเมืองแบบอุตสาหกรรมครัวเรือนและกลายมาเป็นตราสัญลักษณ์ผ้าฝ้ายทอมือที่มีคุณภาพได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมานานกว่า 60 ปี จุดเริ่มต้นของธุรกิจการทอผ้าฝ้ายเกิดขึ้นที่อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ตั้งแต่รุ่นปู่ย่าที่ทอผ้าฝ้ายอมสืบทอดมาแต่ใช้เองจนถึงกลายเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนเมื่อภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุนทำให้ผ้าฝ้ายทอมือของอำเภอป่าซางมีชื่อเสียงโด่งดัง นักท่องเที่ยวจะต้องแวะจับจ่ายเป็นของฝากของที่ระลึกเสมอหากมีโอกาสมาเยือนเมืองเหนือ กระทั่งเกิดถนนซูเปอร์ไฮเวย์ขึ้นใหม่เป็นเส้นทางที่ตัดตรงระหว่างเชียงใหม่-กรุงเทพโดยไม่ต้องอ้อมจังหวัดลำพูนอย่างแต่ก่อน ถนนตัดใหม่นี้



ทำให้การเดินทางรวดเร็วขึ้นใช้เป็นเส้นทางคมนาคมหลัก จากทางผ่านที่สะดวกในการจอดแวะซื้อสินค้า อำเภอบำเหน็จกลายเป็นพื้นที่ห่างไกลส่งผลให้การค้าที่เคยคึกคักกลับเงียบเหงาลงไปมาก แต่สินค้าผ้าฝ้ายยังคงเป็นที่ต้องการของตลาด กิจการจำเป็นต้องปรับตัวโดยนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายในแหล่งที่ลูกค้าซื้อหาสะดวก นั่นก็คือจังหวัดเชียงใหม่



การบริหารธุรกิจ

พัฒนาอย่างต่อเนื่องด้านคุณภาพ ดีไซน์ สีสัน ยกระดับจากสินค้าท้องถิ่นเป็นสินค้ามาตรฐานสากล

ทายาทรุ่นที่หนึ่งเริ่มที่อำเภอบำเหน็จ จังหวัดลำพูน เมื่อภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุนการท่องเที่ยวภาคเหนือ ได้ให้การส่งเสริมสินค้าพื้นเมืองเป็นของฝากของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยวมาจับจ่ายกลับไป ในเวลานั้นผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีธรรมชาติได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวชาวไทยเมื่อหลายสิบปีก่อนอย่างมาก จนมีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วว่าถ้าผ้าฝ้ายทอมือต้องมาจากป่าซาง กิจการได้รวบรวมช่างทอของอำเภอบำเหน็จมาร่วมกันผลิตและจำหน่าย ก่อให้เกิดอุตสาหกรรมครัวเรือนอย่างจริงจังเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับสตรีชนบท จนกระทั่งเส้นทางคมนาคมเปลี่ยนแปลงส่งผลให้อำเภอบำเหน็จไกลจากเส้นทางท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวไปด้วย

ทายาทรุ่นที่สอง เมื่ออำเภอบำเหน็จไม่ใช่จุดผ่านของผู้ซื้อหลักอีกต่อไปแล้ว กิจการได้ปรับตัว โดยคงใช้โรงงานที่อำเภอบำเหน็จเป็นฐานการผลิต นำสินค้าสำเร็จรูปแล้วมาจำหน่ายที่โชว์รูมบนถนนนิมมานเหมินท์ซึ่งเป็นโชว์รูมแห่งแรก จดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด เปิดดำเนินการประมาณปี 2526 ด้วยเงินลงทุนเริ่มแรก 1,800,000 บาท เป็นเงินของครอบครัวสำหรับซื้อและตกแต่งห้องแถวขนาด 3 ห้อง เพื่อใช้เป็นโชว์รูมขายสินค้าอย่างเดียวไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัย เมื่อ 20 ปีก่อนถนนสายธุรกิจของจังหวัดเชียงใหม่ คือ ถนนห้วยแก้ว ท่าแพ และช้างคลาน ส่วนถนน



นิมมานเหมินท์ยังเรียบเหงาไม่ใช่นอนยอदनียมอย่างเช่นในปัจจุบัน ยอดขายของร้านก็พออยู่ได้ มีกำไรบ้างขาดทุนบ้างเป็นไปตามสภาพของเศรษฐกิจและสังคม ทายาทรุ่นที่สองได้ประยุกต์ใช้ความรู้ด้านดีไซน์จากประเทศฝรั่งเศสเข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อปรับสินค้าให้เข้ากับยุคสมัยและรสนิยมของลูกค้าที่เปลี่ยนไป จึงผสมผสานทักษะการออกแบบดั้งเดิมเข้ากับแบบและสีสมัยใหม่แนวตะวันตก ใช้ไอเดียสร้างสรรค์เพื่อตกแต่งไลน์สินค้า จนอาจกล่าวได้ว่าลูกค้าสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายของกิจการได้ในทุกพื้นที่ในบ้าน ทั้งห้องนอน ห้องครัว ห้องรับแขก ห้องนั่งเล่น ห้องน้ำ จนถึงตู้เสื้อผ้า มีเสื้อผ้าสำเร็จรูป พร้อมกระเป๋าและเครื่องประดับอย่างครบถ้วน ในรุ่นที่สองนี้ กิจการได้พัฒนาเทคนิคการทอให้มีคุณภาพสูงขึ้น พัฒนาดีไซน์ของสินค้าที่เข้ากับยุคสมัยและความต้องการใช้งาน พัฒนาสีสันทันตรงกับรสนิยมของลูกค้า ด้วยคุณภาพ ดีไซน์ และสีสันทันที่ปรับเปลี่ยนไปนี้ทำให้สินค้าผ้าฝ้ายพื้นเมืองทอมือดูทันสมัยแตกต่างกับสินค้าผ้าฝ้ายพื้นเมืองทั่วไปอย่างเห็นได้ชัด เห็นได้จากในยุคนั้นเป็นแฟชั่นของจังหวัดเชียงใหม่ที่สุภาพสตรีในสังคมชั้นสูงและอาจารย์มหาวิทยาลัยต้องสวมใส่เสื้อผ้าฝ้ายทอมือ ถือกระเป๋า ตกแต่งบ้านด้วยผ้าผืน หมอนอิง ตุ๊กตาผ้าฝ้ายรูปสัตว์ อุปกรณ์บนโต๊ะอาหารของกิจการเรา เป็นต้น เพื่อสะท้อนตัวตนและสถานภาพทางสังคมของผู้ใช้ทีเดียว กระแสแฟชั่นยุคนั้นของเชียงใหม่เป็นปรากฏการณ์ที่ช่วยดึงดูดความสนใจของลูกค้าท้องถิ่นตลอดจนนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศอย่างมาก

ทายาทรุ่นที่สาม มุ่งขยายช่องทางจำหน่ายทั้งโดยขยายด้วยตนเองและสร้างพันธมิตรธุรกิจเพื่อเสริมช่องทางจำหน่ายอีกหลายทาง โดยตัวกิจการเองเน้นการจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด โดยเพิ่มโชว์รูมอีกสองสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ นอกเหนือจากโชว์รูมบนถนนนิมมานเหมินท์ เพื่อแก้ไขปัญหาขาดสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้าใช้บริการที่โชว์รูมถนนนิมมานเหมินท์ ซึ่งถูกกำหนดห้ามจอดตั้งแต่เวลา 15.00-18.00 น. ซึ่งเป็นช่วงเวลาขายดีของร้าน แม้ว่าการแก้ไขปัญหาใน



เบื้องต้นด้วยการให้ลูกค้าไปจอดรถในหมู่บ้านด้านหลังร้าน แต่ก็ดูจะไม่เพียงพอ โดยเฉพาะสำหรับรถนำเที่ยวขนาดใหญ่ของนักท่องเที่ยวที่มาเป็นกลุ่ม จึงได้ขยายโชว์รูมเพิ่ม ได้แก่ สาขาสนามบิน ดำเนินการมา 10 ปี และสาขาคันคลองชลประทาน ดำเนินการมา 2 ปี เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวขนาดใหญ่ ซึ่งโชว์รูมที่เปิดใหม่ ในลักษณะ factory outlet มีพื้นที่จับจ่ายกว้างขวางกว่า มีสินค้ามากกว่า และที่จอดรถสะดวกสบาย นอกจากนี้ยังได้เปิด outlet อีกหลายแห่งในกรุงเทพมหานคร สินค้าหลัก ได้แก่ ชุดผ้ารองจาน ซึ่งมีการบินไทยเป็นลูกค้ารายใหญ่ สินค้ารอง ได้แก่ ชุดผ้าเช็ดมือ พรมเช็ดเท้า และอื่นๆ ในสัดส่วน 70:30 นอกจากสาขาที่ดำเนินการเองแล้ว สำหรับช่องทางจำหน่ายอื่นและการส่งออก กิจกรรมใช้วิธีการสร้างพันธมิตรธุรกิจเพื่อช่วยกระจายสินค้าให้เข้าถึงตลาดในพื้นที่ที่กว้างขวางออกไปรวมถึงการจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์บนอินเทอร์เน็ตอีกด้วย

ในเบื้องต้นอาจกล่าวได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ คือ เศรษฐกิจดี ลูกค้ามีกำลังซื้อ แต่ปัจจัยสำคัญที่เป็นฐานทำให้กิจการอยู่รอดมานานหลายสิบปี มีฐานลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ซึ่งยังคงอุดหนุนอยู่ประจำสม่ำเสมอ ทั้งเพื่อใช้เองและเพื่อเป็นของฝากของขวัญ น่าจะเป็นสาเหตุจากการที่กิจการมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งการออกแบบ สีสนั ประโยชน์ใช้สอย ทำให้กิจการผ้าฝ้ายพื้นเมืองทอมือสืบทอดจากรุ่นปู่ย่ามาจนถึงรุ่นคนที่สาม เจ้าของรุ่นปัจจุบันก็มุ่งมั่นดำเนินธุรกิจโดยคาดหวังให้เจริญก้าวหน้าเพื่อเตรียมส่งต่อให้กับทายาทในรุ่นที่ 4 ที่จะเข้ามารับช่วงต่อไป





การบริหารแรงงาน

เพราะเกิดมาจากธุรกิจครัวเรือน นายและลูกน้องยังคงดูแลกันและกัน
เหมือนสมาชิกในครอบครัว

กิจการเริ่มต้นมาจากธุรกิจครัวเรือนโดยรวบรวมเพื่อนบ้านเข้ามาช่วยกันผลิต ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้าง-ลูกจ้างจึงเป็นแบบเพื่อนและญาติ เมื่อธุรกิจดำเนินสืบต่อไปหลายสิบปี นายจ้างกับลูกจ้างก็ยังคงผูกพันกันใกล้ชิดแบบเดิม การบริหาร แรงงานก็ยังคงอาศัยลักษณะการดูแลควบคุมแบบคนในครอบครัวซึ่งเป็นบรรยากาศ อุตสาหกรรมในครัวเรือนของโรงงานที่ลำพูน โดยเฉพาะผู้บริหารซึ่งมีอายุมากกว่าจะ เป็นเสมือนญาติผู้ใหญ่ของแรงงาน ใช้ความใกล้ชิดเป็นกันเอง ดูแลกันด้านสุขภาพ ความปลอดภัยรวมถึงให้คำปรึกษาเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาส่วนตัวและครอบครัวของ แรงงาน ไม่มีข้อขัดแย้งกันทั้งระหว่างนายจ้างกับแรงงานและแรงงานด้วยกันเอง

โซว์รูมของกิจการบนถนนนิมมานเหมินท์นี้ จ้างงานแรงงานถาวร 8 คน เป็น ชาย 3 คน หญิง 5 คน อายุตั้งแต่ 30-60 ปี ระดับการศึกษานุปริญญา-ปริญญาตรี ทุกคนได้รับค่าจ้างเป็นเงินเดือนขั้นต่ำเริ่มต้นที่ 5,500 บาท สูงสุด 10,000 บาท หาก ทำงานล่วงเวลา เช่น วันหยุดนักขัตฤกษ์หรือวันหยุดเทศกาลที่ลูกค้ามาจับจ่ายมาก จะได้รับค่าจ้างล่วงเวลาเป็นรายชั่วโมงเฉลี่ย 25-30 บาทต่อชั่วโมง กิจการมีสวัสดิการ ให้แรงงานทุกคน ได้แก่ อาหารกลางวัน ประกันสังคม ชุดทำงาน ลากิจ ลาป่วย ลาพัก ร้อนโดยได้รับค่าจ้าง และแรงงานที่มีบุตรจะได้รับเงินช่วยเหลือค่าเล่าเรียนบุตร ไม่มี ระบบการประเมินผลการทำงานแต่ใช้วิธีการสังเกตจากสายตาและดูผลการ ปฏิบัติงานเป็นหลัก การขึ้นเงินเดือนประจำปีพิจารณาจากผลประกอบการของกิจการ เป็นสำคัญ



ระบบการทำงานใช้วิธีแบ่งงานกันทำ มอบหมายงานหลายอย่างพร้อมกัน พนักงานเข้างานพร้อมกันทุกคนตั้งแต่ 09.00-17.00 น. ทุกวัน เวลาทำงาน 7 ชั่วโมง ต่อวัน หยุดพักกลางวัน 1 ชั่วโมง สลับวันหยุดกันคนละ 1 วันต่อสัปดาห์ กิจกรรมฝึกอบรมแรงงานในส่วนหน้าที่ได้รับผิดชอบ เน้นด้านการบริการลูกค้าและการขาย หากมองไปในอนาคตสาเหตุหลักที่กิจการกังวลเกี่ยวกับกำลังคน คือ การหาคนที่เหมาะสมเข้ามาทำงาน แรงงานที่มีคุณภาพหายาก โดยเฉพาะตำแหน่งพนักงานขาย เพราะแรงงานขาดความอดทนในการทำงาน ความต้องการด้านแรงงานของกิจการในระยะ 3 ปีข้างหน้าไม่มีแผนจ้างงานเพิ่ม



บทบาทเชิงคุณภาพของผู้ประกอบการ

“ภูมิใจที่ได้ให้โอกาสสร้างอาชีพแก่แรงงานที่มีทักษะฝีมือในชนบท โดยเฉพาะหญิงชาวบ้าน”

อายุของกิจการที่ยืนยาวกว่า 60 ปี สร้างความภาคภูมิใจให้กับทายาทของตระกูล ที่ก่อเกิดธุรกิจซึ่งมีส่วนสร้างโอกาสการจ้างงานแรงงานที่มีทักษะฝีมือในชนบทโดยเฉพาะหญิงชาวบ้านเป็นอีกแรงหนึ่งในการเพิ่มรายได้ของครอบครัว กิจกรรมมีส่วนพัฒนาและกระจายรายได้และสวัสดิการแก่ครอบครัวทั้งต่อตนเองและผู้อื่น เนื่องจากการสืบทอดกิจการจากรุ่นปู่ย่า เจ้าของรุ่นปัจจุบันจึงดำเนินธุรกิจโดยคาดหวังให้เจริญก้าวหน้าและเตรียมส่งต่อให้กับรุ่นลูกมารับช่วงต่อ ดังนั้นเหตุผลในการเลิกกิจการก็ต่อเมื่อทายาททางธุรกิจไม่สนใจสานต่อกิจการของครอบครัว





ความต้องการของเจ้าของกิจการ

“ผู้ประกอบการต้องพึ่งพาตนเองเพื่อเป็นที่พึ่งของพนักงาน”

กว่า 60 ปีของการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการแต่ละรุ่นพึ่งพาตนเองเพื่อประคับประคองธุรกิจ แม้จะพบปัญหาอุปสรรคมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็นปัญหาภายในกิจการเอง หรือปัญหาจากสภาพแวดล้อมภายนอก หรือแม้แต่อุปสรรคที่ไม่คาดว่าจะเป็นเกิดขึ้น เช่น นโยบายการส่งเสริมหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งอาจเรียกได้ว่าภาครัฐ “อุ้มชู” ให้การสนับสนุนแก่ OTOP มากเกินไป จนบางครั้งการสนับสนุนนั้นมากระทบ SMEs

ท่ามกลางอุปสรรคปัญหาต่างๆ จัดแบ่งออกเป็นปัญหาด้านการผลิต ประเด็นสำคัญคือวัตถุดิบราคาสูงขึ้นเนื่องจากวิกฤติการณ์พลังงานและน้ำมันที่แพงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลโดยตรงต่อต้นทุนการขนส่ง กิจการสั่งซื้อวัตถุดิบผ่านผู้นำเข้าจากต่างประเทศและขนส่งจากกรุงเทพฯ มาถึงโรงงานที่ลำพูน เมื่อผลิตเป็นสินค้าสำเร็จต้องขนส่งจากโรงงานที่ลำพูนกระจายสู่โซ่วรมหลายแห่งทั้งเชียงใหม่และกรุงเทพฯ ส่วนปัญหาด้านการผลิตที่รองลงมา คือ หาดคนงานยาก โดยเฉพาะที่โรงงานผลิตมีแต่คนสูงอายุเป็นแรงงานหลัก เพราะคนหนุ่มสาวไม่สนใจงานทอผ้าฝ้ายแต่เลือกไปขายแรงงานที่โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมกันเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องเครื่องจักรในการผลิตและเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงเร็วจนตามไม่ทัน ปัญหาด้านการตลาดและการขาย นอกจากผลของภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้ลูกค้าต้องประหยัดตัดสินใจซื้อยากขึ้นแล้ว ปัญหาดังเดิมที่ยังคงมีอยู่ คือ จำนวนคู่แข่งมีเพิ่มมากขึ้น ในจำนวนนี้มีคู่แข่งลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อยากโดยเฉพาะสินค้าผ้าทอไม่ใช่สินค้าจำเป็น หากแต่เป็นศิลปะในการใช้ชีวิตมากกว่า กิจการรับมือกับปัญหาด้วยการ “วิ่งหนีเงาของตัวเอง” กล่าวคือ



พยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปให้ตรงใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งโดยเฉพาะความแตกต่างจากสินค้าลอกเลียนแบบ

เพื่อเป็นการพัฒนาแรงงานของกิจการ ผู้ประกอบการต้องการข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ และการตลาด หากมีหัวข้อฝึกอบรมที่น่าสนใจ กิจการยินดีจ่ายค่าฝึกอบรม



ความต้องการของแรงงานในกิจการ

“แรงงานต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือการศึกษาฟรีถึงระดับปริญญาตรี โดยไม่ต้องกู้เงินเรียน”

ในมุมมองและความรู้สึกของแรงงานได้มาที่นี้เนื่องจากเพื่อนที่ทำงานอยู่ก่อนแล้วชักนำมา ตั้งแต่ทำงานมาชีวิตความเป็นอยู่ของแรงงานเหมือนเดิม พอใจกับงานและสวัสดิการที่ได้รับ สุขภาพไม่มีปัญหาแต่มีความกังวลเรื่องการเงินของตนเองและครอบครัว รวมถึงการดูแลพ่อแม่ รายได้จากเงินเดือนที่ได้รับไม่ค่อยพอใช้ แต่ก็ยังส่งเงินกลับบ้านทุกเดือน ทำให้ไม่มีเงินออม แต่ก็ไม่เคยกู้ยืมเงิน แรงงานมีความสนใจที่จะศึกษานอกระบบเพื่อเป็นการพัฒนาตนเอง เช่น โปรแกรมฝึกภาษาอังกฤษสั้นๆ การจัดการบัญชีและการเงิน ธุรกิจขนาดเล็ก ทักษะคอมพิวเตอร์ การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น กฎระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ หากมีการฝึกอบรมในหัวข้อที่สนใจ แรงงานยินดีสละเวลาไปร่วมหากกิจการเป็นผู้出ค่าใช้จ่ายในการอบรมให้ แรงงานเคยได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐเรื่องการศึกษา แต่ก็คิดว่ารัฐให้การช่วยเหลือยังไม่เพียงพอ ต้องการให้มีการเรียนฟรีถึงระดับปริญญาตรี เพื่อจะได้ไม่ต้องกู้เงินเรียน แรงงานมีประกันสังคมและได้รับทราบสิทธิของผู้ประกันตนทุกประการ





บทเรียนจากผู้ประกอบการ

★ การเติบโตของกิจการ เมื่อ 60 ปีก่อนภาครัฐส่งเสริมผ้าฝ้ายทอมือของอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน เป็นของฝากของที่ระลึก แต่เมื่อมีตลาดเชียงใหม่-ลำปางตัดใหม่ ป่าซางไม่ใช่แหล่งท่องเที่ยวอีกแล้ว จึงมาเปิดโชว์รูมในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของธุรกิจ

★ ปัจจัยความสำเร็จของกิจการ คือ นวัตกรรมการออกแบบพัฒนาสินค้า เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับสินค้าลอกเลียนแบบ มองการแข่งขันว่าเป็นการแข่งขันกับตัวเอง โดยผลิตให้คุณภาพดีกว่าเดิมในต้นทุนที่ต่ำกว่าเดิม ในรูปแบบที่ดีกว่า เพื่อรักษาดำเนินผู้นำตลาดไว้ให้ได้ หากมีแต่ยึดติดกับผลงานเดิมและหวั่นไหวต่อสินค้าลอกเลียน จะกลายเป็นการบั่นทอนกำลังใจและความคิดสร้างสรรค์เท่านั้น

★ ความต้องการของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการเน้นการพึ่งพาตนเองโดยไม่รอรับการช่วยเหลือจากภาครัฐ เพราะเมื่อพึ่งตัวเองได้จะได้เป็นที่พึ่งของพนักงานต่อไป

★ การจัดการแรงงาน ใช้ระบบแบ่งงานกันทำ มอบหมายงานหลายอย่างพร้อมกัน เน้นเรื่องการทำงานเป็นทีมที่สามารถทดแทนกันได้

★ ความต้องการด้านแรงงานของกิจการ ในระยะ 3 ปีข้างหน้าไม่มีแผนจ้างงานเพิ่ม

★ สวัสดิการของแรงงาน แรงงานพอใจในค่าตอบแทนและสวัสดิการที่ได้ รับสิทธิให้อุบัติการเข้าออกแรงงานต่ำ



★ ความต้องการของแรงงาน ให้ภาครัฐช่วยเหลือการศึกษาฟรีถึงระดับปริญญาตรี ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลชุดปัจจุบัน ที่ต้องประชาสัมพันธ์ให้แก่แรงงานได้ทราบ

★ แรงงานสัมพันธ์ ระหว่างนายจ้างต่อลูกจ้างและลูกจ้างต่อลูกจ้าง เป็นแบบญาติและเพื่อน ผู้บริหารซึ่งมีอายุมากกว่าจะเป็นเสมือนญาติผู้ใหญ่ของแรงงาน ที่ช่วยสอนงานและให้คำปรึกษาหากมีปัญหาส่วนตัวและครอบครัวของแรงงาน



6. ผลงานที่ไม่



พิมพ์พรรณ อิศรภักดี และ กาญจนา เทียนลาย

ผศ.ดร.พิมพ์พรรณ อิศรภักดี สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล และ
กาญจนา เทียนลาย นักวิจัย สถาบันประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล

“กองไม้ขนาดใหญ่ที่มีทั้งอยู่ในโกดังและกองซ้อนทับกันอยู่ในบริเวณของบ้าน
หลังใหญ่ซึ่งเพิ่งสร้างเสร็จไม่นานนัก เป็นกองไม้ลัง ไม้พาเลทเก่าที่
เจ้าของกิจการซื้อเข้ามาเพื่อขายต่อเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มทำไม่นานนัก”



กิจการนี้เกิดจากความผิดพลาดของการทำกิจการเดิม

ก่อนที่จะมาค้าขายไม้ลัง ไม้พาเลทเหมือนในปัจจุบันเจ้าของกิจการเคยทำ
กิจการเกี่ยวกับการบรรทุกขนส่งสิ่งของเมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา โดยเริ่ม
จากที่มีรถบรรทุกของตนเองเพียง 1-2 คัน แต่มาเพิ่มจำนวนรถและจุด
ทะเบียนทำกิจการขนส่งอย่างจริงจังในปี 2546 เนื่องจากก่อนหน้านี้เป็นลูกจ้างใน
บริษัทเอกชน ได้รู้จักกับทางบริษัทเครือข่ายและถูกชักชวนให้เข้ามารับช่วงขนส่ง
สินค้าในเครือ จึงลาออกจากบริษัทและเริ่มทำธุรกิจนี้จริงจัง โดยมองว่ามีโอกาสที่จะ
ทำรายได้สูง และมีงานรองรับการทำธุรกิจนี้ แต่ต่อมาเมื่อเริ่มทำอย่างจริงจังก็ประสบ
ปัญหาหลายอย่าง อาทิเช่น

- ปัญหาน้ำมันแพง

เนื่องจากราคาน้ำมันขยับเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ราคาค่าขนส่งนั้น
ขยับขึ้นค่อนข้างช้า ซึ่งกว่าจะพิจารณาเพิ่มค่าขนส่งก็ไม่ทันกับสภาวะการณ์ของราคา
น้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจสูง ผลกำไรลดลง

- ปัญหาแรงงาน

นับว่าเป็นปัญหาค่อนข้างมากในการทำธุรกิจเนื่องจากคนขับรถจะเวียนเปลี่ยน
หน้าเข้ามาตลอด อยู่ได้ไม่นาน ควบคุมยาก ปัญหาที่พบ เช่น บางรายใช้สารเสพติด
บางรายขโมยน้ำมันหรืออุปกรณ์ของรถไปขาย เช่น หลอดไฟ เป็นต้น ทำให้เสีย
ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ค่อนข้างมาก และนับเป็นปัญหาที่หนักใจที่สุดปัญหาหนึ่งในการทำ
ธุรกิจประเภทนี้



● ปัญหาการขาดประสบการณ์

เจ้าของกิจการคิดว่าตนเองยังขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจนี้ เพราะโดยพื้นฐานแล้วไม่ได้ทำธุรกิจด้านขนส่งมาก่อน เมื่อมาทำกิจการขนส่งก็ไม่ได้เป็นผู้ที่ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ต้องรอรับช่วงจากผู้อื่น

● ปัญหาความผิดพลาดจากการตัดสินใจ

เจ้าของกิจการมองว่าธุรกิจกิจการกำลังไปได้ด้วยดี และมองว่าบ้านของตนเองที่ทำเป็น Home office เป็นบ้านชั้นเดียว หากลูกค้ามาที่บ้านอาจไม่เชื่อถือ จึงคิดว่าน่าจะสร้างภาพลักษณ์ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าในการทำธุรกิจได้ จึงคิดว่าควรปลูกบ้านใหม่ เพื่อทำเป็น Home office อย่างจริงจัง จึงได้ขอกู้เงินจาก SME Bank ซึ่งทางธนาคารยืนยันแน่นอนว่าผ่าน และให้ทางเจ้าของธุรกิจดำเนินการสร้างบ้านได้เลย เงินจะจ่ายเป็นงวดให้ ทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าได้แน่นอนจึงดำเนินการสร้างบ้าน แต่เมื่อสร้างได้ประมาณร้อยละ 50 ก็ยังไม่อนุมัติ และเมื่อสอบถามทางธนาคารก็บอกว่าให้รอถึงอย่างไรก็อนุมัติแน่นอน พอสร้างบ้านใกล้เสร็จจึงได้สอบถามอีก ก็ได้รับคำตอบเดิม จนมาทราบคำตอบที่ชัดเจนว่าไม่ได้แน่นอนคือ ช่วงที่เกิดการปฏิวัติ (19 กันยายน 2549) ทำให้รัฐบาลที่เข้ามาใหม่มีนโยบายปรับคณะกรรมการยกชุด เรื่องที่ดำเนินการยื่นขอกู้ถือว่ายกเลิกทั้งหมด ทำให้ธุรกิจเกิดภาวะหนี้สิน เจ้าของกิจการต้องขายบ้านอีกหนึ่งหลังเพื่อที่จะมาล้างหนี้ก้อนนี้ และส่งผลให้ทุกอย่างทรุดตามลงไป จึงได้ทยอยขายรถบรรทุก เลิกกิจการเกี่ยวกับการขนส่ง และเริ่มมาทำธุรกิจเกี่ยวกับการซื้อขายไม้เก่า เนื่องจากมองว่าไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากนัก

จากเดิมในกิจการด้านขนส่งใช้เงินลงทุนเมื่อเริ่มต้นกิจการประมาณ 8,000,000 บาท มีแรงงานจำนวนสูงสุดถึง 15 คน แต่เมื่อเปลี่ยนประเภทของธุรกิจมาเป็นค้าไม้เก่า มีทุนหมุนเวียนที่ใช้ในกิจการ (ปัจจุบัน) ประมาณ 90,000 บาทต่อเดือน



และเหลือลูกจ้างชายเพียง 1 คนเท่านั้น และแรงงานของคนในครอบครัวคือ เจ้าของกิจการเองและภรรยา



ปัจจัยสำคัญในการประกอบกิจการ

สำหรับกิจการค้าไม้เก่าที่ทำอยู่ในปัจจุบัน ปัจจัยที่คิดว่าประสบผลสำเร็จคือไม่ต้องใช้เงินลงทุนหรือต้องใช้เงินหมุนเวียนในกิจการมากนัก และมองว่า ณ ตอนนีก็สามารถที่จะประทังอยู่ได้ และในตัวของสินค้าเองสามารถประยุกต์ใช้ในการทำเฟอร์นิเจอร์และตกแต่งได้ อีกทั้งเป็นไม้ที่มาจากต่างประเทศ คุณภาพก็ค่อนข้างดี

ขณะนี้ให้ความสนใจด้านการตลาดมากกว่าด้านอื่น เพราะต้องอาศัยตลาดจึงทำให้ธุรกิจสามารถที่จะเดินไปได้ ดังนั้นจึงพยายามใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการตลาดค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็นอีเมล อินเทอร์เน็ตในการหาข้อมูลเพิ่มเติม และโทรศัพท์ก็เป็นอีกสื่อหนึ่งในการติดต่อธุรกิจด้วย นอกจากนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนของการจัดทำเว็บไซต์ เพื่อการโปรโมทสินค้าของตน ซึ่งจะเป็นการขยายตลาดที่กว้างและรวดเร็วกว่าวิธีอื่น

ในขณะที่ปัจจัยที่จะทำให้ล้มเหลวหรือไม่ประสบผลสำเร็จในกิจการนี้คือ ในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่ไม่อยู่ในทำเลที่เหมาะสม เนื่องจากเป็นบ้านที่ตั้งอยู่ลึกเข้าไปกลางทุ่งนา ไม่ติดถนนใหญ่ บางครั้งทำให้ลูกค้าไม่เห็นว่ามีสินค้าอะไร ซึ่งส่งผลให้ขายสินค้าได้น้อย การย้ายทำเลที่ตั้งคงเป็นไปไม่ได้เพราะต้องใช้ที่บริเวณกว้างสำหรับเก็บของ ในขณะที่กำลังหาทางแก้ไข โดยมองว่าจะใช้การประชาสัมพันธ์หรือโปรโมทสินค้าตัวเองโดยใช้สื่ออินเทอร์เน็ตเข้าช่วย

นอกจากนี้ประเมินว่าสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันก็มีส่วนสำคัญที่คาดว่าจะมีผลกระทบกับกิจการเช่นเดียวกัน



■ การบริหารแรงงาน

จำนวนแรงงานที่ใช้สำหรับกิจการขายไม้เก่ามีเพียง 1 คนเท่านั้น ที่ช่วยในการขนไม้จากโรงงานและมีการแยกชิ้นส่วนบ้าง ซึ่งประเภทของการจ้างงานเป็นแบบลูกจ้างชั่วคราว ความสัมพันธ์ของแรงงานกับเจ้าของกิจการก็ไม่มีปัญหาอะไร นอกจากบางครั้งมีปัญหาเรื่องครอบครัวหรือเรื่องส่วนตัวก็มาปรึกษาบ้างเป็นครั้งคราว ระบบการทำงานและลักษณะการจ่ายค่าจ้างแรงงานเป็นแบบรายวัน โดยค่าจ้างวันละ 180 บาทต่อวัน ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง ส่วนการประเมินงานไม่มี เพราะมีลูกจ้างเพียงคนเดียวและทำงานได้ดี ไม่มีข้อบกพร่อง ในส่วนของการฝึกอบรมหรือการพัฒนาฝีมือแรงงาน ณ ตอนนี้อย่างไม่มี เพราะมีเพียงหน้าที่ในการยกของเท่านั้น

สวัสดิการที่กิจการมีให้คือเบี้ยขยัน หากไม่ขาดงานก็จะได้วันละ 20 บาท ในส่วนของประกันสังคมไม่มีให้ ส่วนเรื่องของสุขภาพจะมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานให้กับลูกจ้างคือ ถุงมือ รองเท้า รวมทั้งผ้าปิดจมูก สำหรับกิจการ ณ ปัจจุบันไม่ต้องการแรงงานเพิ่ม เพราะให้เหตุผลว่าเพียงพอสำหรับปริมาณงานที่มีอยู่แล้ว และตอนนี้ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับตัวแรงงานมากนัก เพราะมีเพียงคนเดียว ส่วนความกังวลใจเกี่ยวกับแรงงานในกิจการในอีก 2 ปีข้างหน้าคือกังวลในเรื่องของค่าจ้างแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะมีผลต่อต้นทุน

■ ปัญหาของผู้ประกอบการ

วัตถุดิบหลักของกิจการคือไม้ ซึ่งมาจากหลายพื้นที่ ทั้งในอำเภอเดียวกัน และมาจากจังหวัดอื่นบ้าง โดยลักษณะของการซื้อไม้มีการทำข้อตกลงกับผู้ขายวัตถุดิบหลายราย (เนื่องจากซื้อไม้จากหลายบริษัท) โดยจะต้องทำการยื่นประมูลการซื้อไม้ทุก 6 เดือน ปัญหาที่มีอยู่ในขณะนี้คือการแข่งขันประมูลซื้อไม้เก่ามาขาย เนื่องจากในการประมูลทางเจ้าของโรงงานก็จะเลือกรายที่ให้ราคาสูง แต่บางครั้งเจ้าของกิจการ



ต้องคำนึงถึงผลกำไรด้วย ซึ่งผู้ประกอบการจะเสนอราคาที่ธุรกิจสามารถอยู่ได้ แต่จะให้ข้อมูลแก่เจ้าของโรงงานถึงจุดแข็งของตนเองว่า ไม่ถึงงาน สามารถเข้าไปเก็บไม้ (ซึ่งโรงงานหมายถึงขยะ) ได้ตรงตามเวลา ซึ่งจะลดผลเสียที่จะเกิดขึ้นตามมาของโรงงานได้



ความต้องการของผู้ประกอบการ

ในด้านแหล่งเงินทุน ปัจจุบันผู้ประกอบการประสบปัญหาในเรื่องของการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยมองว่าสาเหตุเกิดจากทางธนาคารมองว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ทางธนาคารจึงไม่กล้าเสี่ยงในการให้เครดิต ซึ่งนับเป็นปัญหาที่สำคัญมากสำหรับกิจการ ดังนั้นจึงต้องการให้ภาครัฐจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำให้กับธุรกิจขนาดเล็ก รวมทั้งเปิดโอกาสให้ธุรกิจขนาดเล็กบ้าง แต่ธนาคารมักจะปล่อยเงินกู้ให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ที่มั่นคงแล้วเพราะมีเครดิตที่น่าเชื่อถือกว่าซึ่งเป็นความไม่เท่าเทียมกัน เจ้าของกิจการได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม คือ อยากให้ธนาคารให้ความสำคัญกับกิจการหรือธุรกิจขนาดเล็กที่กำลังเริ่มต้นแต่ไม่มีแหล่งเงินทุนบ้าง ที่ผ่านมาธนาคารของรัฐไม่ค่อยปล่อยกู้เพราะมองว่าธุรกิจขนาดเล็กมีสถานะทางการเงินไม่ดี ธนาคารจะปล่อยกู้เฉพาะธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้นเนื่องจากมองว่าต้นทุนความเสี่ยงต่ำกว่า



๗.กิจการโครงหลังคา อลูมิเนียมและผ้าใบ



นัยนา มากแก้วกุล และ นัฐวัธ ไพบุลย์

นัยนา มากแก้วกุล นักวิจัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และ
นัฐวัธ ไพบุลย์ ผู้ช่วยนักวิจัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา



**“กว่าจะมาถึงวันนี้...ต้องมีความอดทน...
เรียนรู้งานมากมายเพราะต้องการ
ความก้าวหน้า”**



จากก้าวแรกสู่กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบ

เจ้าของกิจการวัย 52 ปี เป็นลูกเกษตรกรชาวสวนยางพารา ตำบลทุ่งลุง อำเภอหาดใหญ่ มีพี่น้องชายหญิงรวม 12 คน ซึ่งหากเทียบเมื่อหลายสิบปีก่อนกับปัจจุบันนี้ ชาวสวนยางพาราในสมัยนั้นไม่ได้ถูกเรียกว่าเจ้าแกสวนยางดังเช่นในปัจจุบัน หากแต่เป็นเพียงชาวสวนจนๆ ที่มีลูกมากกว่านั้น ด้วยฐานะทางครอบครัวประกอบกับการมีพี่น้องหลายคน ทำให้เจ้าของกิจการผู้ใจดีคนนี้ มีแนวคิดที่จะออกจากบ้านเพื่อไปหางานทำ ก้าวแรกสู่การทำงานเริ่มตั้งแต่วัย 14 ปี กับการศึกษาสูงสุดระดับชั้น ป.4 โดยการชักชวนของเพื่อนฝูงให้ไปทำงานเป็นลูกจ้างในร้านแห่งหนึ่งที่จังหวัดราชบุรี ทำงานเกี่ยวกับการทาสี การทำเบาะ โดยได้ทำงานอยู่ที่ราชบุรีประมาณ 2-3 ปี หลังจากนั้นก็ได้ย้ายมาทำงานที่จังหวัดชุมพรซึ่งเป็นร้านทำเบาะของพี่ชายและมีพี่น้องอีกหลายคนช่วยกัน ด้านความช่วยเหลือของคุณป้าด้านการเช่าที่ดิน ด้านเงินทุน และประสบการณ์การทำงานกับพี่ชายถึง 10 ปีเต็ม เมื่อมีความชำนาญก็ต้องการย้ายกลับมาถิ่นบ้านเกิด จึงได้ย้ายกลับมาที่หาดใหญ่เพื่อจะได้เปิดร้านเป็นของตนเอง **“เปลี่ยนงานไปเรื่อย ต้องการความก้าวหน้า กว่าจะมาถึงวันนี้ได้ ต้องมีความอดทน เรียนรู้งานมากมาย”**

กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบเริ่มตั้งแต่ปี 2526 จากการเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ดินที่ดำเนินกิจการมาจนถึงปัจจุบัน เงินลงทุนครั้งแรกที่เปิดกิจการก็ยังคงได้จากการ



บนถนนเอ็มเอสอี

ช่วยเหลือของคุณป้าเป็นหลัก เมื่อแรกเริ่มกิจการมีเพียงจักร 1 ตัว ที่ติดตัวมา การสั่งซื้อสินค้าจากพนักงานขายที่มาติดต่อขายก็ใช้เครดิตเดิมจากที่เคยทำงานมา กับพี่ชาย ตอนเริ่มกิจการใหม่ๆ ไม่มีการจ้างแรงงานมีเพียงเจ้าของกิจการทำงานคนเดียว มีบ้างที่มีน้องชายมาช่วยในบางช่วง และกำลังใจจากครอบครัว คือ คุณพ่อที่แวะมาเยี่ยมเยียนทุกสัปดาห์

กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบ ตั้งอยู่ในย่านชุมชนใกล้เคียงสามแยกคลองเรียน ซึ่งถือเป็นแยกสำคัญหากเดินทางมาจากสามจังหวัดตอนใต้สุด หรือจากประเทศเพื่อนบ้าน คือ ประเทศมาเลเซียในการผ่านเข้าตัวเมืองหาดใหญ่ หรือจะมุ่งหน้าสู่ตัวอำเภอเมืองสงขลา หากใครผ่านไปผ่านมาหรือติดไฟแดงตรงบริเวณนี้ก็ไม่มีทางพลาดจากสายตาไปได้ กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบ ซึ่งมีโครงหลังคาเหล็กวางอยู่หน้าห้องเช่า พร้อมๆ กับมีชายวัยทำงาน 5 คน ทำงานอย่างขะมักเขม้น อาจจะมีเสียงดังรบกวนไปบ้าง ผสมกับเสียงรถวิ่งขวักไขว่ตลอดทั้งวัน พุดได้เลยว่ากิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบแห่งนี้ไม่เคยเงียบเหงาเลยทีเดียว



การบริหารงานและโครงสร้างของกิจการ

กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบแห่งนี้ จัดทะเบียนร้านเป็นประเภทร้านค้าเจ้าของคนเดียว การบริหารงานเป็นแบบที่ไม่ได้ยึดตามหลักการบริหารจัดการ ส่วนเรื่องการทำบัญชีก็มีการว่าจ้างบริษัทบัญชีให้ดูแลแทนด้วยค่าจ้างเดือนละ 600 บาท ไม่มีปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพราะกิจการไม่ได้ต้องการใช้เงินทุนมากมาย ส่วนการบริหารจัดการอื่นๆ ภรรยาของเจ้าของกิจการจะเป็นคนดูแล ซึ่งทุกคนในร้านเรียกว่า “เจ้” เจ้จะเป็นคนไปเบิกเงินทุกๆ วันเสาร์ เพื่อมาจ่ายค่าแรงให้กับลูกน้องซึ่งมีอยู่ 5 คน และดูแลเรื่องเงินหมุนเวียนในกิจการซึ่งคิดเป็นเงินประมาณ 100,000 บาท ต่อเดือน ลักษณะที่ตั้งของกิจการเป็นห้องเช่า 5 ห้องติดกัน โดยต้องจ่ายค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท เจ้เล่าว่า “เงินหมุนเวียนในกิจการตอนนี้ ค่าลูกน้องเยอะมาก



ลูกน้อง 5 คน เป็นลูกน้องประจำ จ้างแบบรายวันแยกเป็น 520 บาท 420 บาท 400 บาท 380 บาท และ 320 บาท ค่าแรงสูงเพราะช่างอยู่มา 10 กว่าปีแล้ว ลูกน้องก็จะอยู่กันนาน เราต้องขึ้นเงินเดือนให้เขา การขึ้นเงินเดือนจะขึ้นให้ปีละ 20 บาทต่อคนต่อวัน และยังมีค่าล่วงเวลา คือถ้าทำต่อจาก 17.00 น. ถึง 22.00 น. ก็จะได้ค่าแรงเพิ่มอีก 1 เท่า มีวันหยุด 1 วัน คือวันอาทิตย์ เวลาทำงานคือ 08.00 น. ถึง 17.00 น."

**“คนงานทั้งไทยพม่าไม่ได้แบ่งแยก จ้างตามความสามารถ
เขามีความสามารถเท่าไรก็ให้”**

ปัจจุบันมีแรงงานพม่า 1 คน ซึ่งมีบัตรถูกต้องตามกฎหมาย การรับลูกน้องต่างชาตินั้นเป็นเพราะเจ้าของกิจการไม่ทราบว่าเป็นคนต่างชาติ เมื่อทราบและในขณะนั้นเจ้าหน้าที่รัฐเข้มงวดเรื่องแรงงานต่างชาติ จึงให้ออกจากงานแต่แรงงานดังกล่าวก็กลับมาขอทำงานอีก ด้วยความเห็นใจจึงให้ทำงานต่อ และเมื่อมีการเปิดทำบัตรแรงงานต่างชาติดำเนินการตามกฎหมายอย่างถูกต้อง

กิจการโครงหลังคาอลูมิเนียมและผ้าใบ รับทำโครงหลังคาอลูมิเนียม และโครงหลังคาผ้าใบ ซึ่งตั้งแต่เริ่มกิจการมาจนถึงปัจจุบันเป็นเวลากว่า 25 ปี ถือได้ว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการผลิตและบริการ และไม่มีแนวคิดที่จะขยายกิจการ หากแต่เจ้ได้เล่าเพิ่มเติมว่า กิจการชื่อเดียวกันนี้มีหลายร้าน เช่น ที่ชุมพรซึ่งเป็นร้านของพี่ชาย ที่เกาะยอ (ในเมืองสงขลา) เป็นร้านของน้องชาย แต่การบริหารจัดการก็แยกขาดจากกัน ในส่วนของกิจการไม่มีปัญหาในเรื่องการบริหารจัดการ หรือเรื่องขาดแคลนแรงงาน ในปี 2550 ไม่มีแรงงานเข้าออก การฝึกงานก็จะเป็นลักษณะการฝึกจริงจากการทำงาน แรงงานทั้ง 5 คน อยู่ที่นี้มากกว่า 10 ปี เจ้ซึ่งเรียกเจ้าของกิจการผู้เป็นสามีว่าแถ่แกก็กล่าวว่ “เพราะแถ่แกเคยเป็นลูกน้องเขามาก่อน แถ่แกก็ไม่อยากทำกับลูกน้องเหมือนที่เคยเจอมา” จึงไม่มีปัญหาเรื่องลูกน้องเข้าๆ ออกๆ แต่ที่กังวล “ไม่ได้



กลัวลูกน้องออก กลัวเขาไม่ออกมากกว่า เพราะค่าแรงลูกน้องสูงกลัวจะไม่มีงานให้เขาทำ”

**“ลูกน้องรักเก่าแก่เพราะเก่าแก่เคยเป็นลูกน้องเขามาก่อน โดนทำ
อย่างไรมา เขารู้... เขาไม่ชอบ ก็ไม่ยอมทำตามนั้นกับลูกน้องของเขา”**

ในด้านยอดขายของกิจการในปี 2550 มียอดขายประมาณ 1 ล้านบาท ซึ่งล้วนแต่เป็นยอดขายในประเทศ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าจากจังหวัดยะลา ปัตตานี นราธิวาส และนครศรีธรรมราช เหตุผลที่ทำให้กิจการนี้อยู่มาได้ยาวนานเพราะเจ้าของกิจการมองว่าผลิตภัณฑ์ของกิจการ คือหลังคาอลูมิเนียม และโครงหลังคาผ้าใบ เป็นอีกหนทางหนึ่งที่รองรับการทำอาชีพอื่นๆ เช่น คนที่เคยทำงานประจำเมื่อต้องออกจากงาน หรือต้องการเปลี่ยนงานมาเป็นงานค้าขายก็ต้องมาใช้บริการของกิจการนี้ และคู่แข่งในกิจการนี้ก็ยังมีจำนวนไม่มากเหมือนกิจการอื่นๆ นอกจากนี้กิจการก็ใช้เทคนิคการพ่นสีชื่อร้านและหมายเลขโทรศัพท์ไว้ที่หลังคาที่ทำไป จึงทำให้ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อมาใช้บริการได้ง่าย ปัญหาในเรื่องที่ตั้งของกิจการก็มีอยู่บ้าง คือ การไม่มีที่จอดรถ แต่เนื่องจากลูกค้าต้องการมาใช้บริการของร้านจริงๆ จึงต้องหาที่จอดรถในบริเวณอื่นที่ไม่ไกลมากนัก

“ทำงานที่นี่ ไม่คิดจะไปทำงานที่อื่นแล้ว เพราะค่าแรงเรา 540 บาทต่อวัน ถ้าไปหางานใหม่ก็ต้องเริ่มใหม่ อย่างมากก็ 200 กว่าบาทต่อวัน” เป็นคำบอกเล่าของช่างคนหนึ่งในร้านและเป็นช่างมือหนึ่งของกิจการ ที่มีภูมิลำเนาอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ และทำงานที่นี่มากกว่า 10 ปี ช่างคนดังกล่าวเล่าว่าก่อนจะมาทำงานที่นี่เคยทำงานครั้งแรกสมัยเรียนจบชั้น ป.5 สมัยนั้นเกรงไม่ตั้งใจเรียน ไม่มีงานทำจึงเดินทางไปทำงานโรงงานที่กรุงเทพฯ ทำงานโรงงานอยู่หลายปี หลังจากนั้นพี่ชายก็ได้แนะนำให้ไปทำงานกับร้านทำเบาะรถของเพื่อน ทำอยู่ 20 กว่าปี ในตอนหลังพ่อแม่อยากให้



กลับมาอยู่หาตใหญ่จึงกลับมา ก่อนมาทำที่นี้ก็ไปทำที่ร้านเพื่อนอีกร้านแต่งานน้อย ประกอบกับรู้จักกับเจ้าแก็ เจ้าแก็ก็ชวนให้มาทำงานด้วย จึงทำงานที่นี้มาตลอด

ปัจจุบันเช่าบ้านอยู่กับภรรยาและลูกอีกสองคน ไม่มีความเดือดร้อนเรื่องชีวิตความเป็นอยู่ คิดว่าสามารถหางานใหม่ได้ไม่ยากถ้าไม่เลือกงาน แต่ไม่เคยมีความคิดที่จะหางานใหม่ เพราะทำงานที่นี้มานานและค่าแรงที่ได้ก็เป็นที่พอใจ ไม่ทำให้ครอบครัวเดือดร้อน หากจะหางานใหม่ก็ต้องเริ่มต้นใหม่ด้วยค่าแรง 100-200 บาทต่อวัน ปัจจุบันไม่มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพ มีการออกกำลังกายทุกๆ เช้า ประมาณ 15 นาที ออกมาพบปะเพื่อนฝูงและทานมื้อเช้าก่อนมาทำงาน ช่วงจะมีบุญแะเพื่อมาเปิดร้าน "7 โมงกว่าๆ ก็มาเปิดร้านแล้ว ทำโน่นทำนี่ไปเรื่อย" ปัญหาสุขภาพที่มีบ้างเป็นบางครั้งก็เป็นเรื่อง เจ็บหลัง ไม่สบาย ปวดหัว ส่วนเรื่องเครียดมีปัญหาทุกวัน เรื่องครอบครัว เรื่องงานบ้าง โมโหบ้าง โกรธบ้าง แต่ปีที่ผ่านมามีไม่เคยเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาล หากเจ็บป่วยเล็กๆ น้อยๆ จะซื้อยามาทานเอง ไม่เคยลาภิกหรือลาป่วยและไม่เคยลาพักร้อน เพราะหากมีธุระก็จะปิดไปก่อน บางครั้งถึงแม้ไม่สบายก็ไม่ลา ยังคงมาทำงาน ใน 1 ปีจะมีวันหยุดนอกเหนือจากวันหยุดวันอาทิตย์ คือ วันหยุดประเพณีเดือนสิบ เทศกาลสงกรานต์ ปีใหม่ โบนัสในการทำงานจะได้รับวันตรุษจีน ช่วงชั้ยจะได้โบนัสประมาณ 20,000 บาท เนื่องจากเป็นคนเก่าแก่ที่ทำงานมานานที่สุด ส่วนคนอื่นๆ ได้รับประมาณ 3,000-5,000 บาท

ในเรื่องการทำงาน ไม่มีความต้องการศึกษาและอบรมเพิ่มเติม ส่วนความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงานและนายจ้างถือว่าอยู่ในเกณฑ์ดี ช่วงคนดังกล่าวเล่าว่า "การทะเลาะกับเพื่อนร่วมงานไม่ค่อยมี นานๆ ครั้ง แต่กับเจ้าแก็ มีบ่อยๆ เรื่องส่วนตัวก็มี แต่ไม่ได้เก็บเอามาคิด ถ้าคิดหัวจะระเบิด เจียบๆ กันไปเวลาทะเลาะกัน กับเจ้าแก็ความสัมพันธ์กันเองเวลามีอะไรก็จะถาม แต่เวลาทำงานเสนอเทคนิค เจ้าแก็เขาไม่เอา เขาเอาเทคนิคเขา เราทำตามที่เขาสั่ง จะมีเรื่องให้อึดอัดใจบ้างก็คงเป็นเรื่อง



เวลางาน ที่บางครั้งมีงานที่รับมาก ทำให้ต้องทำงานแบบเครียดเกินไป ในเรื่องความ
กังวลจากการทำงานไม่ค่อยมี จะมีบ้างเรื่องเสียดัง หนวกหูเหมือนกัน เสียดัง ถ้า
ขึ้นแบบอูมิเนียมเสียดังมาก รบกวนประสาท หนวกหู แต่ก็ไม่ห่วงตัวเอง ด้อย่าง
เดียว ขึ้นแล้ว เวลาจะมีอะไรอยู่ในใจ ไม่ได้ปรึกษาใคร ความเป็นอยู่ก็สบายดีไม่ได้
เดือดร้อน กังวลเรื่องการเงินค่าเล่าเรียนลูก สุขภาพดีทุกคนไม่รู้สึกกังวล ที่พักก็อยู่
สบายดี การศึกษาลูกก็กังวลไม่รู้ว่าตั้งใจเรียนรึเปล่า ลูกสาวไม่ห่วงมาก ลูกชายห่วง
เรื่องเล่นเกมส์”

แม้ว่าไม่มีรายได้จากแหล่งอื่น แต่ภรรยาที่ทำงานมีรายได้ ประกอบกับตนเอง
ใช้จ่ายเพียงวันละ 100 บาท ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ก็เป็นค่าอาหาร ค่าเช่าบ้าน ค่าเล่าเรียน
บุตรจึงมีเงินเหลือเก็บ โดยภรรยาเป็นคนดูแล “เงินเก็บบอกไม่ถูก ให้ภรรยาเก็บ
ภรรยาที่ทำงาน ทำขนม” เรื่องการกู้ยืม ไม่มีการกู้ แต่เคยยืมแก้แค้นครั้งละ 2,000-
3,000 บาทตอนหมุนเงินไม่ทัน เป็นการยืมมาใช้จ่ายประจำวันซึ่งก็ไม่บ่อยนัก



สิ่งที่ได้เรียนรู้

- กิจการไม่มีปัญหาเรื่องแรงงาน เพราะเจ้าของกิจการเคยเป็น
ลูกจ้างมาก่อน เข้าใจถึงสภาพการเป็นลูกจ้าง จึงใช้หลักการบริหาร
แบบเป็นกันเอง มีความยืดหยุ่นในกฎระเบียบงาน เช่น ให้เบิกเงินค่อน
ค่า 100 บาท ได้ มีอาหารเสริม บำรุง หรือผลไม้เล็กๆ น้อยๆ ให้ลูกจ้างกิน
ลูกจ้างก็มีความสุขและตั้งใจทำงานมากขึ้น



8. ธุรกิจการพิมพ์



สุจิตรา รอดสมบูรณ์, ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ และคณะ

ผศ.ดร.สุจิตรา รอดสมบูรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ ผู้อำนวยการวิจัย (การพัฒนาแรงงาน) ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ทศวรรณ จำปาศรี, นิรัตน์ อิงพรประสิทธิ์ และ ชนิดา ชัยชาติ นักวิจัย

ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

กิจการพิมพ์เป็นธุรกิจที่ทำรายได้ต่อเนื่องและสม่ำเสมอ หากเจ้าของกิจการสามารถหาลูกค้าที่ต้องออกหนังสือ วารสาร นิตยสาร รายสัปดาห์ รายเดือน หรือรายปี ได้อย่างต่อเนื่องธุรกิจก็จะมั่งคั่งงานทำประจำ สามารถวางแผนการทำธุรกิจได้อย่างชัดเจน



ความฝันอยากเป็นอาจารย์พลศึกษาแต่ต้องรับช่วงกิจการต่อจากคุณอา

เจ้าของกิจการเป็นชายหนุ่มอายุ 33 ปี โดยเมื่อ 20 ปีที่แล้ว คุณอาเป็นผู้ก่อตั้งสำนักพิมพ์รับพิมพ์หนังสือเกี่ยวกับกฎหมาย ตำราเรียนด้านกฎหมายเป็นหลัก เนื่องจาก

*“ที่สุโขทัยธรรมมาธิราช ส่งมา
ประจำ อบรมตลอดทั้งปี พอเคย
อบรม เราจะส่งหลักสูตรมาเรื่อยๆ
ใครไปเองหรือส่งลูกไปเองไป”*

คุณอาจบนิติศาสตร์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จึงได้รับงานพิมพ์หนังสือ ตำราเรียนเกี่ยวกับกฎหมายจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เรื่อยมา ประมาณปี 2542 ได้ขยายกิจการโดยทำโรงพิมพ์เพิ่มซึ่งใช้เงินลงทุนไปหลายล้านบาท ในระหว่างที่ทำโรงพิมพ์นี้เอง เจ้าของกิจการค้นพบว่า การทำเพลทเป็นต้นทุนที่สูงมาก งานพิมพ์แต่ละชิ้นเสียเงินค่าทำเพลทไปหลายแสนบาท เจ้าของกิจการจึงได้ตัดสินใจเปิดบริษัททำเพลทขึ้นเองในปี 2545 และรับช่วงกิจการโรงพิมพ์และบริษัททำเพลทต่อจากคุณอา

กรณีศึกษาธุรกิจการพิมพ์นี้เป็นการศึกษาเฉพาะบริษัททำเพลทไม่รวมธุรกิจโรงพิมพ์ เนื่องจากคุณสมบัติของบริษัทตรงกับเงื่อนไขของกรณีศึกษา คือ เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมมีพนักงาน 5 คน เจ้าของกิจการจบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาพลศึกษา จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สาเหตุที่ต้องรับช่วงกิจการต่อจากคุณอาเพราะคุณอาไม่มีลูกและเจ้าของกิจการเป็นหลานชายคนโตของครอบครัว จากการที่เจ้าของกิจการจบพลศึกษามาจึงไม่มีความรู้เกี่ยวกับงานพิมพ์เลย ต้องเริ่มทำงานตั้งแต่การช่วยคนงานระดับล่าง งานพิสูจน์อักษร เรียงทำเพลท และเพื่อเพิ่ม



ความรู้ความเข้าใจในงานพิมพ์ของตนเอง เจ้าของกิจการจึงเข้ารับการอบรมด้านการพิมพ์ที่มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราชอย่างต่อเนื่องทุกหลักสูตร หากไม่สามารถไปอบรมได้ก็จัดส่งพนักงานไปอบรมแทน ปัจจุบันเจ้าของกิจการสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาศึกษาศาสตร์ และยังคงมีความใฝ่ฝันอยากเป็นอาจารย์พลศึกษาอยู่ แต่ตอนนี้ต้องรับผิดชอบทำธุรกิจของครอบครัวก่อน



ความกล้าในการตัดสินใจลงทุน

กิจการทำเพลทก่อตั้งในปี 2545 จัดทะเบียนในรูปบริษัทจำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนวิภาวดี เริ่มแรกเจ้าของกิจการได้ชักชวนเพื่อนมาร่วมลงทุน โดยไม่ต้องกู้เงินจากธนาคาร ลงทุนครั้งแรก 3 ล้านบาทบาท เป็นเครื่องออกฟิล์ม 2.8 ล้านบาท และค่าซอฟต์แวร์ประมาณ 7 แสนบาท ในระยะแรกมีขั้นตอนการทำงานส่งไฟล์ข้อมูลมาทำเป็นฟิล์ม แล้วจึงออกเป็นเพลทใช้คนงานแต่ละขั้นตอนไม่มาก แต่ปัจจุบันใช้คนงานเพียง 1 คนก็ทำได้แล้ว การทำงานเร็วขึ้น ลดขั้นตอน สามารถทำจากไฟล์ข้อมูลมา เป็นเพลทได้เลย

**“เห็นว่าจ้างเขาทำเพลท ราคาหลายแสนบาท ก็เลยหันมาทำเพลทเอง.....สมัยก่อน
ทำเพลทกำไรเยอะ ประมาณ 7 เท่าแต่ต้นทุนก็แพงมาก”**

ปัจจุบันกิจการมีเงินทุนหมุนเวียนเดือนละ 400,000 บาท เป็นค่าเช่าสถานที่อยู่ในบางส่วนของโรงพิมพ์ ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟ เจ้าของกิจการมีรายได้จากการทำเพลทและธุรกิจโรงพิมพ์รวมกันปีละ 3,500,000 บาท



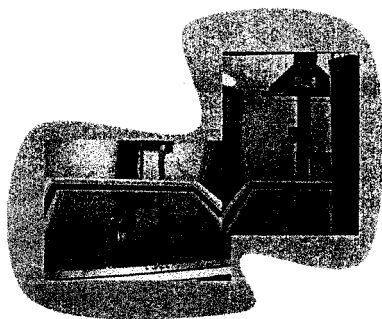


เทคโนโลยีเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด

เทคโนโลยีเป็นสิ่งสำคัญมากในอุตสาหกรรมประเภทการทำเพลท เจ้าของกิจการต้องเรียนรู้เทคโนโลยีตลอด ติดตามความเคลื่อนไหว โปรแกรมรุ่นต่างๆ ให้ทันสมัย

ธุรกิจการพิมพ์ต้องระวังในการเลือกซื้อเครื่องจักร โดยมากเจ้าของกิจการจะซื้อเครื่องจักรมือสองเพราะราคาไม่แพง โดยให้ช่างช่วยเลือกและตรวจสอบก่อนซื้อ อาศัยความเชื่อใจกัน แต่สำหรับการซื้อเครื่องออกไฟล์จำเป็นต้องซื้อของใหม่ แม้จะราคาแพง แต่เพื่อให้งานคุณภาพออกมาดี อายุการใช้งานของเครื่องจักรประมาณ 10 ปี เมื่อครบกำหนดจะขายต่อให้กับโรงพิมพ์ในต่างจังหวัด

การซื้อวัตถุดิบ เจ้าของกิจการเลือกใช้ฟิล์มฟูจิ แม้ราคาแพงแต่คุณภาพดี การซื้อวัตถุดิบจะมีพนักงานขายมาเสนอราคาประมาณ 20 ราย เมื่อต่อรองราคาได้ก็ซื้อจากพนักงานขายรายนั้น ลูกค้าของบริษัททำเพลทก็คือโรงพิมพ์ของเจ้าของกิจการเอง



**“ถ้าเทคโนโลยีดี งานจะออกมาดี
เหมือนรูปถ่าย แม่สี ฟ้า แดง
เหลือง ดำ ออกมาแยกสีเป็นล้นสี
ทำให้งานใกล้เคียงของจริงมากที่สุด”**





“ถ้าเป็นงานสี เช่น ปกหนังสือก็จะเสีย
ไว ถ้าเป็นขาว ดำ หรือสีเดียว อายุใช้
งานจะนานกว่า...ธุรกิจนี้ จะหวง
เทคนิค ไม่ยอมบอกกัน”



จุดเด่น-ข้อเสียของธุรกิจ

การทำเพลทเป็นธุรกิจที่ทำกำไรมาก การตัดสินใจลงทุนครั้งแรกต้องมีความ
กล้าเสี่ยง มีความมั่นใจ และแน่ใจในความสำเร็จของธุรกิจ มีลูกค้าประจำรองรับ การ
ลงทุนครั้งแรกต้นทุนสูงมาก ถ้าทำกำไรได้ก็เป็นการลงทุนที่คุ้มมาก

อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมการทำเพลทมีข้อเสียคือ สารเคมีที่ออกมาจากการ
สร้างภาพจะทำลายสภาพแวดล้อม ธุรกิจต้องมีขั้นตอนการทำลายน้ำยาสารเคมีให้
ถูกต้อง และของเสียที่ได้จากการล้างฟิล์มหลังผ่านขั้นตอนการทำลายสารเคมีแล้ว
สามารถขายได้ราคาลิตรละ 300 บาท



แรงงานฝีมือหายาก

“ยอมลงทุนครั้งแรก ก็คุ้ม เจ็บตัวใน 3-5 ปี
ก่อนเริ่มทำเพลท เสียเงินจ้างทำเพลทแพง
มาก ก็เลยทำเอง...ของเสียขายได้ 4-5 เดือน
ขายได้ 60,000 บาท รายได้ดี
คนที่ซื้อจะสกิดเป็นแร่เงิน”



เมื่อเริ่มกิจการมีแรงงาน 5 คน เป็นชาย 3 คน หญิง 2 คน อายุระหว่าง 30-40 ปี ปัจจุบันเหลือแรงงาน 4 คน เนื่องจากแรงงานลาออกไปทำงานที่ อบต. ในจังหวัด อุดรฯ 1 คน จึงทำให้กิจการขาดแรงงานที่มีฝีมือ ซึ่งเจ้าของกิจการได้เปิดรับสมัคร แรงงานเพิ่ม แต่ยังวิตกว่าถ้ารับแรงงานเข้ามาใหม่แล้ว พอเรียนรู้งานได้ดีก็อาจ ลาออกอีก เพื่อเป็นการแก้ปัญหาเรื่องแรงงาน เจ้าของกิจการจึงให้แรงงานที่มีอยู่เดิม ซึ่งจบ ปวช. และ ปวส. ซึ่งมีความรู้ด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมมาทำงานด้าน ออกแบบ และให้แรงงานพม่า 1 คนมาทำงานล้างอัดเพลท เนื่องจากเป็นงานที่ไม่ต้อง ใช้ความรู้ โดยแรงงานพม่ารายนี้มีประสบการณ์ทำงานที่โรงพิมพ์อื่นมาแล้ว 5 ปี มี หน้าที่เป็นช่างพิมพ์ ภายหลังได้รับการชักชวนจากเพื่อนชาวพม่าด้วยกันให้มาทำงาน ที่บริษัทแห่งนี้

ค่าจ้างของแรงงานไทยเดือนละ 12,000 บาท และแรงงานพม่าเดือนละ 8,000 บาท ถ้ามีงานเร่งด่วนต้องผลิตหนังสือส่งให้ทันวันนัดหมายกับลูกค้า มีการทำงาน ล่วงเวลา แต่ไม่เกิน 20.00 น. การทำงานใช้การวางแผนผลิตงานให้ได้จำนวนที่ เหมาะสมในการส่งช่วงต่อของงานได้ทันที ไม่มีงานวางกองไว้จำนวนมาก

เจ้าของกิจการเลือกจ้างแรงงานอายุ 24-25 ปีขึ้นไป เพราะมีความเป็นผู้ใหญ่ และมีความรับผิดชอบ หากมีครอบครัวแล้วจะอยู่ทำงานได้นาน

สวัสดิการที่บริษัทมีให้ นอกเหนือจากประกันสังคมคือ บริษัทมีกองทุนให้ลูกจ้าง กู้ยืมได้ คิดดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่าสถาบันการเงิน การคืนเงินกู้ใช้วิธีหักจาก เงินเดือน นอกจากนี้บริษัทยังมีโบนัสให้พนักงาน 2-4 เดือนทุกปี มีที่พักให้เฉพาะคน โสด แต่ถ้ามีครอบครัวแล้วให้ไปเช่าบ้านอยู่เอง



เสียงจากแรงงาน

เวลาทำงานที่บริษัทแห่งนี้ เริ่ม 08.30-17.00 น. ถือว่าไม่หนักจนเกินไป มีการทำงานล่วงเวลาบ้างในช่วงที่งานเร่ง แต่ไม่ได้บังคับให้ต้องทำทุกคน แล้วแต่ความสมัครใจ มีการประชุมพนักงานทุกวันเสาร์ที่สองของเดือน เพื่อรับฟังปัญหาและอุปสรรคในการทำงาน ได้รับฟังข้อเสนอแนะต่างๆ ซึ่งได้คำปรึกษาจากนายจ้างในการหาทางแก้ไขเป็นอย่างดี



“การฝึกทักษะต่างๆ เพื่อนร่วมงานสอนกันเอง .ตั้งแต่ทำงานมา 5 ปี เคยไปอบรมเกี่ยวกับงานพิมพ์ 1 ครั้ง”

สวัสดิการ ลูกจ้างจะได้ค่าครองชีพขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ ปีที่ผ่านมาได้ 500 บาท ปีนี้ได้ 1,000 บาท จ่ายให้เป็นเงินสดเพิ่มจากเงินเดือน นอกจากนี้ยังมีอาหารกลางวันให้ โดยบริษัทให้ข้าวสาร พนักงานซื้อกับข้าว และยังจัดให้มีห้องพักผ่อนพร้อมทีวี ให้พนักงานได้ใช้พักผ่อนในช่วงพักกลางวัน

การลาพักร้อน แรงงานจำไม่ได้ว่าลาได้จำนวนกี่วันต่อปี แต่ไม่ค่อยมีใครลา เพราะสงสารเพื่อนร่วมงานที่ต้องทำงานแทน การลาป่วย ลาพักร้อนไม่ยาก หากมีความจำเป็นต้องลาป่วยก็ให้มีใบรับรองแพทย์มายืนยันว่าป่วยจริง

การเบิกจ่ายค่ารักษาพยาบาลบริษัทให้เบิกจากประกันสังคม โดยใช้บริการที่โรงพยาบาลที่ประกันตนไว้ ซึ่งไม่ต้องจ่ายเงิน แรงงานจึงไม่ทราบบ้างว่าเงินในการไปใช้บริการแต่ละครั้ง โดยรวมแล้ว แรงงานมีสุขภาพแข็งแรงดี มีเป็นไข้หวัดเล็กน้อยปีละ 1 ครั้งเท่านั้น





สถานการณ์ปัจจุบัน

บริษัท มียอดขายหรือรายได้ไม่เปลี่ยนแปลง กิจกรรมของบริษัทกลุ่มลูกค้าคือ หน่วยงานราชการ ศาล สภานายความ และ มหาวิทยาลัย ทำให้ได้รับผลกระทบน้อย บริษัท ลดราคาตามตลาดของอุตสาหกรรมการพิมพ์ เช่น สมาคมแยกสี สมาคมโรงพิมพ์ จะมีการประชุมและกำหนดราคาเป็นราคาตลาด การที่ต้องลดราคา เพราะประชาชนมีอำนาจซื้อลดลง เมื่อราคาขายหนังสือลดลง ทำให้โรงพิมพ์ต้องลดราคาตาม

"ลดการเสียให้น้อยที่สุด เช่น 100 แผ่น ให้เสียได้ 1 แผ่น คือ ลดให้เหลือร้อยละ 1 เป็นการลดต้นทุนการผลิต.....ภาครัฐไม่สนใจมาช่วยเหลือ เพราะคิดว่า เราเป็นธุรกิจรวย มีโรงพิมพ์ ลงทุนได้เป็น 100 ล้าน ก็ให้เราช่วยตัวเอง"

เจ้าของกิจการคาดว่าจะกลางปี 2552 อาจได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจ ในเรื่องของราคาฟิล์มจะมีราคาสูงขึ้น เนื่องจากบริษัทแม้จะลดปริมาณการผลิตฟิล์มฟูจิ ลดพนักงาน สต็อกฟิล์มจะมีปัญหา บริษัทไม่สามารถซื้อฟิล์มมาเก็บไว้ได้มากนักเพราะอายุของฟิล์มเก็บได้ 1 ปี และบริษัทไม่มีห้องเก็บอุณหภูมิเพื่อรักษาคุณภาพของฟิล์ม



ปัญหาของกิจการ

การทำธุรกิจมีปัญหาคัดราคากันเอง เพราะการทำเพลทมีกำไรมาก จึงทำให้คู่แข่งลดราคาได้มาก แม้จะมีสมาคมช่วยดูแลการกำหนดราคาแล้วก็ตาม แต่ก็ไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจุบันมีการส่งไปพิมพ์ที่ประเทศจีน เพราะต้นทุนประเทศจีนถูกกว่า

"ร้านเพลทตัดราคากันเอง เช่น 6,500 บาท ก็ลดเป็น 4,500 บาท เขาทำได้ เพราะกำไรเยอะมาก 7 เท่า ก็ทำให้ลดราคาได้มาก คุณภาพไม่ต่างกัน"



ต้นทุนกระดาษมีราคาสูงมาก ถ้ารัฐบาลสามารถช่วยให้ราคากระดาษลดลง
จะเป็นการช่วยเหลืออุตสาหกรรมโรงพิมพ์ได้มาก

**“กระดาษถนอมสายตา ประเทศอื่นราคาถูกแต่ไทยแพงมาก.....บริษัทกระดาษ
ในไทยมี 5 รายครองตลาด ยึดกันขายในราคาแพง”**



แรงงานหายาก แรงงานไทยไม่สู้งาน
เจ้าของกิจการเคยจ้างแรงงานต่างจังหวัดให้
เงินเดือน 6,000 บาท ทดลองงาน 4 เดือน เมื่อ
บรรจไปแล้วให้ค่าครองชีพอีก 1,000 บาท แต่แรงงาน
ไทยทำงานได้ไม่นานก็ลาออก โดยให้เหตุผลว่าไม่มี
เงินเก็บ ทำให้เจ้าของกิจการตัดสินใจจ้างแรงงานพม่า ถึงแม้ว่าต้องจัดหาที่พักให้ แต่
โดยรวมแล้วค่าแรงถูกกว่า และสู้งานกว่าแรงงานไทย



ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ธุรกิจดำเนินอยู่ได้เกิดจากการเลือกลูกค้าที่ดี ลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็น
ลูกค้าประจำจากหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา ลูกค้าหลัก คือ คณะนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และสถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล

**“ถ้าลูกค้าไม่เบี้ยว เครดิตดี สั้นหน่อย ได้เงินเร็ว เราให้ 60-90 วัน.....ใช้ความเชื่อใจ
ลูกค้า ลูกค้าเบี้ยวอันดับ 1 คือ นักการเมือง พิมพ์ป้ายแล้วไม่จ่าย”**





การวางแผนในอนาคต

ในอีก 2 ปีข้างหน้า บริษัทคาดว่าจะซื้อเครื่องจักรใหม่ เพื่อลดขั้นตอนการผลิต เนื่องจากขั้นตอนเดิมต้องป้อนข้อมูลลงในคอมพิวเตอร์ แล้วถ่ายออกมาเป็นฟิล์ม แล้วจึงไปทำเป็นเพลท ส่วนเครื่องจักรใหม่สามารถนำข้อมูลจากคอมพิวเตอร์ทำเป็นเพลทได้เลย แต่ราคาของเครื่องที่มีคุณสมบัติลักษณะนี้สูงพอสมควร ประมาณ 4,000,000-5,000,000 บาท

ในระยะยาวอีก 10 ปี เจ้าของกิจการคิดว่าธุรกิจสามารถอยู่ได้ เพราะเป็นการทำธุรกิจแบบครบวงจร มีทั้งโรงพิมพ์และทำเพลทเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลงานหลักของบริษัทคือการพิมพ์หนังสือความรู้ด้านกฎหมายต่างๆ จนอาจกล่าวได้ว่า บริษัทแห่งนี้เป็นสำนักพิมพ์กฎหมายของประเทศไทย ดังนั้นการที่กิจการจะต้องเพิ่มปริมาณลูกค้าเพื่อทำกำไรให้คุ้มกับต้นทุนของเครื่องจักรใหม่ บริษัทคาดว่าจะสามารถทำได้ไม่ยากนัก เนื่องจากในบริเวณใกล้เคียงกับบริษัทมีทั้งหน่วยงานราชการ และสถาบันการศึกษา トラาบโตที่ส่วนราชการยังมีงานด้านกฎหมาย และสถาบันการศึกษายังมีคณะนิติศาสตร์ บริษัทก็จะยังคงมีงานพิมพ์หนังสือกฎหมายอย่างต่อเนื่อง

“ถ้าคณะนิติศาสตร์ ไม่ยุบ ก็อยู่ได้ ถ้ามหาวิทยาลัยหาลูกค้าได้ เราก็อยู่ได้”





บทเรียนจากผู้ประกอบการ

เจ้าของกิจการมีความมานะ และมีความตั้งใจในการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับธุรกิจโรงพิมพ์ การทำเพลท จากการศึกษาที่เริ่มต้นที่ความรู้ด้านงานพิมพ์เป็นศูนย์ เพราะจบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำเป็นต้องสืบทอดธุรกิจของครอบครัว เนื่องจากเป็นหลานชายคนโต ทำให้ต้องเรียนรู้โดยเริ่มจากงานระดับล่าง และค่อยๆ ได้ขึ้นสู่ระดับบริหาร และท้ายที่สุดคือการตัดสินใจตั้งบริษัทผลิตเพลทเอง ซึ่งถือว่าเป็นการตัดสินใจที่เสี่ยงมาก เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่ด้วยความมานะและตั้งใจจึงทำให้นำพาธุรกิจประสบความสำเร็จมีกำไรมหาศาล

สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจทำเพลทคือ การใช้เทคโนโลยีสูงที่มีประสิทธิภาพ ผลิตงานได้คุณภาพ อย่างไรก็ดี ปัญหาวัตถุดิบก็เป็นเรื่องสำคัญ เช่น กระดาษมีราคาสูงขึ้นทำให้ต้นทุนการผลิตสูงตามไปด้วย และปัญหาแรงงานดีมีฝีมือหายากก็เป็นปัญหาท้าทายอีกปัญหาหนึ่ง ที่เจ้าของกิจการต้องหาทางแก้ไข ปัจจุบันแห่งความสำเร็จของกิจการ คือ การมีลูกค้าประจำที่ดี เน้นลูกค้าหน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา เพื่อไม่ให้มีปัญหาการจ่ายเงิน



9. หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น



อังคณา ธรรมสังการ

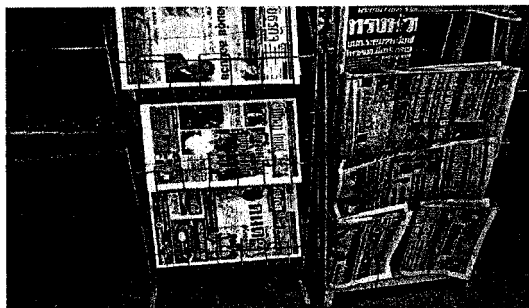
ผศ.อังคณา ธรรมสังการ ภาควิชาการจัดการทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
จังหวัดสงขลา

“ธุรกิจที่เป็นงานบริการสังคม”



ก่อตั้งจาก..ทีมงานไม่ทิ้งกัน

หนังสือพิมพ์จากส่วนกลางฉบับหนึ่ง สร้างทีมงานตามภูมิภาคต่างๆ รวมทั้งภาคใต้ เพื่อหาข่าวและนำเสนอเรื่องราวที่น่าสนใจของแต่ละภาค ในประเทศไทย จนกระทั่งปี 2540 เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วประเทศ ทางสำนักงานใหญ่ก็มีคำสั่งให้ลดจำนวนพนักงานลง พนักงานหรืออีกนัยหนึ่งคือ ทีมงานที่ทำงานร่วมกัน ททยอยลดลงเรื่อยๆ จนคำสั่งให้ลดเหลือ 3 คน ทุกคนจึงหารือ ร่วมกันที่จะทำหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นขึ้นมาเองโดยจัดตั้งในรูปของบริษัท เพราะมองกันว่าในขณะที่ทำหนังสือพิมพ์ให้ส่วนกลาง การตอบรับของคนในพื้นที่ดี และเมื่อ หนังสือพิมพ์ส่วนกลางกำลังปิดตัวลง ก็เป็นช่องว่างที่จะทำให้เกิดหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น ฉบับใหม่ที่มีสาระของคนในท้องถิ่นเกิดขึ้นมา เปิดตัวฉบับแรก เดือนพฤศจิกายน ปี 2540



“เราคิดว่านี่คืองานที่เราเลือก เราคิดว่ามันใช่สำหรับเราในการที่จะ ทำงาน เป็นวิชาชีพด้วย และเป็นงาน กึ่งอาสาสมัครไปในตัวด้วย บริการ สังคมได้...เป็นปากเป็นเสียงให้กับ ประชาชนได้”



หนังสือพิมพ์เพื่อมวลชน

เจ้าของกิจการ เพศชาย อายุ 40 ปีทำงานในวงการหนังสือพิมพ์มาแล้ว 18 ปี จากนักกิจกรรมสมัยเรียนมหาวิทยาลัย สู้นักข่าว หัวหน้าศูนย์ข่าวภาคใต้ ก้าวมาเป็นผู้ผลิตหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นที่ขายเนื้อหาละระ เพราะตั้งเป้าต้องการทำงานเพื่อสังคม

หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น



และการได้ร่วมการสัมมนาเรื่อง “บทบาทของหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นในอเมริกา ที่มีพัฒนาการมา 100 ปี” ว่ามีบทบาทในการช่วยสังคมอย่างไรบ้าง เป็นการจุดประกายทำให้เขากลับมาคิดถึงท้องถิ่นที่นี่ ว่าหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นน่าจะให้สาระ และมีประโยชน์ต่อการพัฒนาการเมืองท้องถิ่นได้ ตลอดจนประสบการณ์ที่ทำงานมา ยึดคำสอนของผู้บริหารหนังสือพิมพ์ท่านหนึ่ง ที่สอนว่าเป็นนักข่าวต้องไม่หาเงินจากข่าว เริ่มจาก “ข่าว สาระเชิงลึกและเวทีความคิด” เป็นจุดขาย แม้ว่าหนังสือพิมพ์ต่างๆ จะปิดตัวไปหลายฉบับ แต่หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ก็ดื้อไม่ปล่อย ไม่ยอมเลิก ด้วยเหตุผล “...เราคิดว่านี่คืองานที่เราเลือก เราคิดว่ามันใช่สำหรับเราในสิ่งที่เราจะทำงาน เป็นวิชาชีพด้วย และเป็นงานที่อาสาสมัครไปในตัวด้วย บริการสังคมได้ เป็นปากเป็นเสียงให้กับประชาชนได้...”

หนังสือพิมพ์ท้องถิ่นนี้เป็นหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นที่ได้รับรางวัลข่าวมาแล้ว 4 รางวัล ดังนี้ 2 รางวัลข่าวยอดเยี่ยมหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นประจำปี 2541 ประจำปี 2544 กับอีก 2 รางวัลข่าวชมเชย หนังสือพิมพ์ท้องถิ่นประจำปี 2541 ประจำปี 2542 จากสมาคมนักข่าวนักหนังสือพิมพ์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ยังมีรางวัลชมเชยจากสภาการหนังสือพิมพ์แห่งชาติ ในฐานะหนังสือพิมพ์ส่งเสริมจริยธรรมดีเด่น ประเภทหนังสือพิมพ์ราย 7 วัน ประจำปี 2551 รางวัลดีเด่นทางด้านวัฒนธรรมจังหวัดสงขลา สาขาสื่อมวลชน (หนังสือพิมพ์) ปี 2545 จากคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ รางวัลสื่อมวลชนดีเด่น หอการค้าจังหวัดสงขลา ปี 2547 นี่คือการภูมิใจ และข้อพิสูจน์ถึงสิ่งที่เป็ปณิธานของหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นฉบับนี้





ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจอยู่ได้จนถึงทุกวันนี้

หากให้เทียบการเป็นนักข่าวกับเจ้าของกิจการ ตอนเป็นหัวหน้าศูนย์ข่าวมีเงินเดือน มีรถประจำตำแหน่ง มีค่าบ้านเช่า โทรศัพท์มือถือใช้ฟรี ในช่วงเศรษฐกิจดีมากประกอบกับอายุยังน้อยด้วย แต่เมื่อมาทำธุรกิจเองต้องรับผิดชอบในการหารายได้ทั้งหมด เริ่มต้นจากเงินลงทุนจากหุ้นส่วนบริษัทรวม 200,000 บาท ยืมอุปกรณ์การทำงานครั้งแรกจากศูนย์ข่าวภาคใต้ของต้นสังกัดเดิม ทำงานเพื่อให้สามารถจ่ายค่าใช้จ่ายเดือนละ 80,000 บาท เป็นการทำงานแข่งกับเวลา มันต่างกับเมื่อทำงานบริษัทมาก ในช่วงแรกๆ พนักงานยังน้อยทำงานกัน 6 คน เงินเดือนไม่มาก 5,000-7,000 บาท ก็พออยู่ได้เพราะทุกคนยังโสด พอมา 4-5 ปี ทุกคนมีครอบครัว เงินเดือนต่อคน 10,000 บาทก็ยังไม่เพียงพอ องค์กรต้องเติบโตด้วย ไม่อย่างนั้นก็ไม่สามารถรักษาคนให้อยู่ด้วยได้ ดังนั้นงานในฐานะเจ้าของกิจการจึงหนักกว่าพนักงาน ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ และอดทนเพื่อให้กิจการดำรงอยู่ เรามีความคิดที่จะเป็นหลักให้กับพนักงานทุกคนว่า

“ดำรงอยู่ มันคง เติบโต ไม่ว่าจะทำให้เกิดอะไรขึ้น”

ผู้ประกอบการสร้างแรงบันดาลใจ จากประวัติของเจ้าของหนังสือพิมพ์ยักษ์ใหญ่ทุกฉบับ กว่าที่จะประสบความสำเร็จต้องผ่านอุปสรรคมามากกว่า 20 ปี ในขณะที่หนังสือพิมพ์ฉบับนี้เพิ่งย่างเข้าปีที่ 10 ผู้ประกอบการท่านนี้จึงบอกว่าต้องสู้ต่อไป ขณะนี้ชื่อเสียงของหนังสือพิมพ์เป็นที่รู้จักของบริษัท ห้างร้านในภาคใต้ สมาชิกที่ต้องการทราบข้อมูลข่าวสารในภาคใต้ และส่วนใหญ่จะเป็นชาวในจังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นเมืองใหญ่ ก็ยังคงหาซื้อหนังสือพิมพ์และบอกรับการเป็นสมาชิกไม่ได้ขาด

เมื่อลำดับเวลาจะพบว่า ปี 2541 เริ่มก่อตั้งในช่วงภาวะวิกฤติแต่ก็ได้รับการสนับสนุนจากสังคมที่ตอบรับหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นที่ขายสาระ เข้ามาร่วมหุ้นทำให้



กิจการอยู่ได้ รวมทั้งค่าใช้จ่ายไม่สูงมาก ต่อมาปี 2547 เกิดเหตุการณ์ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ผลกระทบมายังธุรกิจต่างๆ ทำให้เกิดการลดค่าใช้จ่าย เป็นระยะที่หนักมากต้องกู้เงินนอกระบบ มีค่าใช้จ่ายเรื่องดอกเบี้ยสูงมาก จนปี 2549 ต้องค้างจ่ายเงินเดือนพนักงาน ทำให้คนเก่าๆ ที่อยู่ด้วยกันตั้งแต่เริ่มก่อตั้งลาออกไปทำกิจการของตนเอง เพราะแต่ละคนมีครอบครัวมีภาระที่ต้องดูแล ไม่สามารถรอเงินเดือนที่ไม่แน่นอนได้ กิจการต้องรับพนักงานชุดใหม่แทนคนเก่า ซึ่งทำให้ค่าใช้จ่ายเรื่องเงินเดือนลดลงเพราะคนเก่าไม่มีใครเงินเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท ทำให้พนักงานในปัจจุบันนี้ไม่มีใครทำงานนานกว่า 3 ปี ในฐานะเจ้าของกิจการเองก็มีภาระที่ต้องรับผิดชอบทั้งพนักงาน เจ้าหนี้ และครอบครัวเช่นกัน เขาจึงไม่คิดที่จะทิ้งงานหนังสือพิมพ์ เพราะหนังสือพิมพ์ฉบับนี้ ในจังหวัดสงขลาจัดว่าเป็นยี่ห้อยี่ห้อที่ติดตลาดแล้ว เมื่อเขาต้องเติบโตเพื่อทำให้กิจการมั่นคง ขณะนี้เขาจึงเพิ่มสถานีวิทย์ ซึ่งเป็นงานสื่ออีกประเภทหนึ่ง ดังนั้นตั้งแต่เริ่มกิจการมาในแง่การผลิต/การบริการของธุรกิจเขามีการเปลี่ยนแปลงตลอด ขยายตลาดจากแค่เพียงในจังหวัดสงขลาเป็นภาคใต้ เพิ่มสื่อ รวมทั้งการรับจัดงานกิจกรรมให้บริษัท ห้างร้าน หน่วยงานราชการ

ดังนั้นเมื่อวาดภาพอนาคต 3 ปีข้างหน้า ขณะที่ภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก เจ้าของหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นที่ไม่ยอมแพ้ เขาวาดฝันและวางแผนขยายกิจการ โดยเมื่อครบรอบ 10 ปีการจัดตั้ง เขาออกหนังสือพิมพ์อีกฉบับหนึ่งเป็นรายปักษ์ โดยใช้พนักงานเท่าเดิมแต่ทำให้มีผลผลิตจากเดือนละ 4 ฉบับ (รายสัปดาห์) เป็นเดือนละ 6 ฉบับ ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น พนักงานทุกคนต้องทำงานเพิ่มขึ้น ในส่วนข้อกังวลเกี่ยวกับกำลังคนของกิจการ คือ พนักงานที่มีคุณภาพหายาก ในปัจจุบันคนรุ่นใหม่ชอบทำงานที่ดูดี รายได้ดี ไม่มีอุดมการณ์ ขาดความอดทน และในแง่ความรู้ คนรุ่นใหม่อ่านหนังสือน้อยมาก ทำงานได้เป็นเรื่อยๆ ไม่สามารถทำงานที่หลากหลายทักษะได้ สถาบันการศึกษาที่ผลิตแรงงานออกมาเมื่อเข้าทำงานก็ต้องสอนงานกันใหม่ทั้งหมด ไม่สามารถทำงานได้ทันทีเลย



ปัจจุบัน ปัญหาที่สำคัญในการประกอบกิจการคือ ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ ค่าขนส่ง รวมทั้งดอกเบี้ยที่เกิดจากการกู้เงินนอกระบบ เพราะไม่สามารถกู้เงินจากสถาบันการเงินได้ ตลอดจนค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้นทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถลดเงินเดือนได้ โดยรวมคือค่าใช้จ่ายไม่สามารถลดลงและยังสูงขึ้น ในขณะที่หนังสือพิมพ์มีราคาฉบับละ 20 บาทและไม่สามารถเพิ่มได้อีกแล้ว ทำให้ส่วนต่างระหว่างรายได้กับค่าใช้จ่ายแคบลง ทำให้ต้องเพิ่มยอดการจำหน่ายและหารายได้จากกิจกรรมอื่นๆ เข้ามาชดเชย

รายได้หลักของหนังสือพิมพ์คือค่าโฆษณา ขณะนี้ บริษัท ห้างร้านต่างๆ เริ่มมีการตั้งงบประมาณในการโฆษณาผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นด้วย และก่อนที่จะราคากระดาษจะปรับตัวสูงขึ้นตามราคาน้ำมัน กิจการหนังสือพิมพ์สามารถเลี้ยงตัวเองได้ เพราะมีบริษัทลงโฆษณาจำนวนมาก จะขอลดพื้นที่โฆษณาาก็ไม่สามารถทำได้ แต่เมื่อต้นทุนสูงขึ้น กิจการต่างๆ ก็ลดค่าใช้จ่ายลงตามภาวะเศรษฐกิจ และเกิดจากผลกระทบจากสถานการณ์ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ด้วย ทำให้ปัจจุบันขาดทุน 4-6 บาทต่อฉบับ



ความช่วยเหลือ...จากภาครัฐ

เจ้าของกิจการเปิดเผยว่า หนังสือพิมพ์ของเขาจัดตั้งเป็นบริษัทถูกต้องตามกฎหมาย จ่ายค่าประกันสังคม เมื่อกิจการมีรายชื่ออยู่ในหน่วยงานภาครัฐแล้ว ภาษีถูกเรียกเก็บและหากทำผิด ถูกปรับ เรียกเก็บย้อนหลัง ในขณะที่หนังสือพิมพ์ฉบับอื่นที่ไม่จดทะเบียนการค้าใดๆ ไม่มีหน่วยงานใดไปไล่เบี้ย และเมื่อภาครัฐมีนโยบายแปลงสินทรัพย์เป็นทุน กิจการเข้าร่วมโครงการด้วย เข้าอบรมเวลา 6 เดือน รวมทั้งนำโลโก้ของหนังสือพิมพ์จดทะเบียนสินทรัพย์เหมือนตราสินค้าน้ำอัดลม แต่เมื่อนำมาขอกู้ กลับได้รับการปฏิเสธว่าต้องดูหลักทรัพย์ นโยบายไม่ได้ถูกนำมาปฏิบัติจริง รวมทั้ง



การจ่ายค่าประกันสังคมก็เช่นกัน ภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทำให้การจ้างงานต้องปรับวิธีคิดใหม่ เช่น จ่ายเป็นเงินเดือนอย่างเดียว ก็ปรับเป็นเงินเดือนลดลง แต่มีการให้ค่าคอมมิชชั่นจากการขายอีกส่วนหนึ่ง เพราะต้องการกระตุ้นการทำงานของพนักงาน และลดการจ่ายค่าประกันสังคมด้วย แต่ทางประกันสังคมไม่ยอมให้ใช้ฐานเงินเดือนเดิม ไม่สามารถลดเงินเดือนได้ เท่ากับกิจการไม่สามารถจ่ายประกันสังคมลดลงได้

สิ่งที่เจ้าของกิจการพยายามดิ้นรนให้ภาครัฐช่วย ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ก็เพื่อลดต้นทุนและที่สำคัญที่สุดคือการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เพราะดอกเบี้ยนอกระบบอัตราค่อนข้างสูงร้อยละ 5 บาทต่อเดือน หนังสือพิมพ์ที่ดีก็เท่ากับการให้ความรู้กับประชาชนเหมือนสถาบันการศึกษา ภาครัฐจึงควรให้การสนับสนุนเช่นกัน



การดูแล บริหารแรงงานในธุรกิจ

ปัจจัยที่สำคัญของกิจการที่ดึงดูดคนเข้าทำงาน มองว่าเป็นชื่อเสียงของกิจการ เพราะหากคนที่ต้องการทำงานหนังสือพิมพ์จะเลือกมาทำงานที่นี่ เพราะลูกค้ำรู้จัก และทำงานง่ายกว่าหนังสือพิมพ์ฉบับอื่น การเข้าออกของพนักงานในกิจการมีค่อนข้างสูง ในปี 2549-50 เพราะกิจการขาดเงิน ต้องค้างจ่ายเงินเดือน จึงทำให้คนเก่าลาออก ดังนั้นการจ้างงานเพื่อทดแทนคนเก่าที่ออกไปเป็นส่วนมาก ในเรื่องการฝึกอบรม เคยมีการเชิญวิทยากรมาอบรมพนักงาน แต่ระยะหลังไม่สามารถจัดอบรมได้เพราะคนทำงานเข้าออกกันมาก จึงใช้การประชุมเป็นการอบรมไปในตัว แต่ก็ไม่ประชุมทั้งบริษัท เป็นการประชุมทีละหน่วย พร้อมมอบหมายงาน จากการสังเกตของผู้สัมภาษณ์ พบว่ามีการประชุมกันที่โต๊ะม้าหินหลังที่ทำงาน และเป็นการพูดคุยแบบไม่เป็นทางการมากนัก พนักงานเองก็ไม่ได้มีท่าทีเกรงกลัวผู้บริหารมากนัก

จากประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ ทำให้มีการปรับท่าทีกับพนักงานเข้าใหม่ และนักศึกษาที่ขอฝึกงาน ว่าหากเมื่อพนักงานเริ่มทำงาน ให้หัวหน้าสังเกตการทำงาน



ถ้าพบว่าทำงานไม่ดี มีพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม เช่น เล่นการพนัน ให้ปลดออกก่อนทำงานครบ 120 วัน เพื่อให้เขาจะได้หางานใหม่ และจะได้ไม่เป็นปัญหาในระยะยาว ซึ่งแต่เดิมเขาไม่เคยคิดเช่นนั้นมาก่อน เขาไม่เคยให้ใครออกจากงาน แต่ตอนนี้ภาวะเศรษฐกิจบีบทำให้เขาต้องคิดแบบนักธุรกิจทั้งหลายที่ต้องเลือกพนักงานที่คิดว่าทำงานร่วมกับองค์กรได้เท่านั้น แม้แต่กับนักศึกษาฝึกงานก็เคยส่งกลับสถาบันมาแล้วหลายคนแล้ว หรือเคยให้คะแนนตกในการทำงาน แต่หลังจากได้เข้าร่วมสัมมนาหลังฝึกงานกับนักศึกษา พบว่านักศึกษาต้องการให้ส่งเขากลับสถาบันภายใน 2 สัปดาห์แรก ถ้าคิดว่านักศึกษาคนนั้นสอบตกแน่หากทำงานที่นี่ เพื่อที่นักศึกษาคนนั้นจะได้หาที่ฝึกงานใหม่ และเขาจะได้อยู่ตัวว่าต้องปรับปรุงพฤติกรรม



แรงงานในสถานประกอบการ

กิจการมีพนักงานทั้งหมด 13 คน แต่ขณะสัมภาษณ์มี 8 คน นอกนั้นเป็นกลุ่มพนักงานที่ต้องออกนอกสำนักงาน เช่น นักข่าว เป็นต้น ผู้ให้สัมภาษณ์ครั้งนี้ เป็นชาย 4 คน หญิง 4 คน ทำงานด้านกราฟิก (graphic) จัดเนื้อหาหน้าหนังสือพิมพ์ 2 คน ตรวจพิสูจน์อักษร 1 คน ฝ่ายการตลาด 1 คน ฝ่ายธุรการ 2 คน ฝ่ายจัดส่งหนังสือพิมพ์ 2 คน ส่วนใหญ่เป็นคนภาคใต้ การศึกษาระดับอนุปริญญา 3 คน ปริญญาตรี 5 คน เพิ่งทำงานที่นี่เป็นที่แรก 3 คน พนักงานทุกคนทำงานที่นี่ไม่ถึง 3 ปี สาเหตุที่เปลี่ยนงานมาทำที่นี่เพราะไม่ชอบงานเดิม 2 คน ที่ทำงานเก่าเดินทางไกล 1 คน ย้ายตามครอบครัวมาอยู่ภาคใต้ 1 คน ที่ทำงานเก่ารายได้น้อย 1 คน ทศนคติของแรงงาน 3 ใน 5 คน มองว่าการหางานยาก เพราะงานส่วนใหญ่ค่าจ้างน้อยและหางานที่กับตรงสาขาที่จบมา ส่วนคนที่มองว่าหางานไม่ยากเพราะมีประสบการณ์การทำงานและไม่เลือกงาน



ด้านสุขภาพ พนักงานทุกคนมองว่าสภาพการทำงานมีผลต่อสภาวะทางด้านอารมณ์ ความเครียด ความกดดันเนื่องจากงานหนังสือพิมพ์ต้องเร่งให้ทันเวลาในการส่งต้นฉบับ และทำงานแข่งกับเวลา พนักงานด้านกราฟิกจะมีเวลา 2 วันต่อสัปดาห์ที่ต้องเร่งจนไม่ได้นอน พอรุ่งขึ้นก็จะนอนทั้งวันชดเชยกับที่ทำงานหนัก วันอื่นๆ ก็งานน้อย แต่ทุกคนก็บอกว่ามีความสุขกับการทำงาน เมื่อเจ็บป่วยบริการทางสาธารณสุขที่ใช้คือ ร้านขายยากับโรงพยาบาลรัฐ และทุกคนมีประกันสังคม ในด้านความปลอดภัยในที่ทำงานมองว่า เป็นการทำงานในสำนักงานปกติจะมีก็เพียงกลุ่มคนส่งหนังสือพิมพ์ที่ต้องขี่รถจักรยานยนต์เสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุ

ด้านการศึกษา/การฝึกอบรม พนักงานได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับงานที่ทำอยู่แบบฝึกกับทำงานจริงโดยมีเพื่อนร่วมงานช่วยแนะนำ หากต้องการเพิ่มพูนความรู้ครั้งหนึ่งต้องการการศึกษาในระบบเพื่อเพิ่มวุฒิการศึกษา ส่วนอีกครั้งหนึ่งต้องการการศึกษานอกระบบ ในระยะสั้น ทักษะทำงานที่สนใจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ 3 คน การซ่อมแซมอิเล็กทรอนิกส์ 1 คน ส่วนผู้หญิงต้องการวิชาชีพเสริม เช่น การร้อยลูกปัด การทำกระเป๋า เป็นต้น

สภาพการทำงาน ส่วนใหญ่มีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่า 8 ชั่วโมงในแต่ละวัน มีเพียง 1 คนที่มีชั่วโมงการทำงาน 8-10 ชั่วโมง เพราะทำงานตามหน้าที่ที่รับผิดชอบเวลาไม่แน่นอน หากต้องทำล่วงเวลาก็เป็นการทำโดยสมัครใจของทุกคน ไม่มีสภาพแรงงานในหน่วยงาน เพราะสามารถเสนอความคิดต่อหัวหน้างานได้ บางข้อเสนอก็ถูกนำไปใช้ หากมีปัญหาในที่ทำงานเพื่อนร่วมงานก็เป็นทีปรึกษาของทุกคน สวัสดิการที่พนักงานพอใจคือการให้ค่าโทรศัพท์ การลางานต่างๆ ทำได้แต่ก็ต้องไม่ทำให้งานเสียหาย

ด้านชีวิตความเป็นอยู่ของพนักงาน สภาพความเป็นอยู่ดีขึ้นเมื่อมาทำงานที่นี้ 3 คน และมองว่าเหมือนเดิม 4 คน ไม่มีใครว่าแย่ง ส่วนใหญ่ความกังวลใจอยู่ใน



เรื่องการเงินของตัวเอง 4 คน กังวลเรื่องที่อยู่อาศัย 1 คน และการศึกษาของบุตร 1 คน พนักงานที่มีรายได้จากแหล่งอื่นนอกจากเงินเดือนมีเพียง 1 คนจากสวนยางพารา ในแง่การใช้จ่าย ทุกคนบอกว่ารายรับเพียงพอกับรายจ่าย ค่าใช้จ่ายต่อเดือนมากกว่า เดือนละ 5,000 บาท ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายด้านอาหาร 2 คน ด้านค่าเดินทาง 1 คน ด้านการศึกษาบุตร 1 คน และค่าใช้จ่ายเรื่องการแต่งตัว 2 คน พนักงานส่งเงินกลับบ้านประมาณเดือนละ 1,001-5,000 บาท 4 คน

การกู้ยืมเงิน ทุกคนเคยยืมหรือกู้เงิน โดยมีแหล่งให้กู้ยืมคือ จากเพื่อน/ญาติ 3 คน จากธนาคาร 1 คน กองทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) 3 คน บัตรเครดิต 1 คน

บทบาทเชิงคุณภาพของแรงงาน การมีส่วนร่วมในชุมชน ความท้าทายมากที่สุดในการชุมชน คือ น้ำดื่มที่สะอาด การต่อต้านยาเสพติด และการพนัน ทั้งนี้พนักงานมีความยินดีที่จะสละเวลาในการทำประโยชน์ต่อชุมชน 3 คน และคนที่เคยได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐ 4 คน ในเรื่องความช่วยเหลือด้านกองทุนเพื่อการศึกษาจำนวน 3 คน และอีก 1 คนเรื่องการไม่ต้องเสียค่าไฟฟ้าเนื่องจากใช้น้อยตามมาตรการของรัฐ



จากวันนั้น ... ถึงวันนี้

เมื่อผ่านระยะเวลามาประมาณครึ่งปี เจ้าของกิจการมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น ทั้งที่เป็นช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก เจ้าของกิจการมองว่า แม้ว่ากิจการหนังสือพิมพ์จะปิดตัวลงอีกหลายแห่ง แต่สำหรับกิจการนี้เจ้าของกิจการบอกตัวเองว่า “เราต้องยืน ยิ่งช่วงวิกฤติ ก็ต้องยิ่งทำงานหนักกว่าเดิม ถ้าลดค่าใช้จ่ายไม่ได้ ก็ยังต้องคิดมากกว่าเดิม” เจ้าของกิจการมีแผนในอนาคตว่าจะจ้างพนักงานเพิ่ม เพราะจะได้หาช่องทางหารายได้เพิ่ม โดยการออกหนังสือพิมพ์ใหม่อีกฉบับ เพิ่มรายปักษ์ จะออกพร้อมผลตรวจสลากกินแบ่ง เป็นหนังสือพิมพ์ต้นทุนต่ำ (ใช้พนักงานเท่าเดิม) ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพิ่มงานจัดกิจกรรม ตั้งเป้าว่าทุก 2 เดือนต้องมีงาน 1



กิจกรรม ส่วนการจ้างงานหรือสวัสดิการ ยังไม่มีการปรับลด และจะเพิ่มชุดบริษัทให้พนักงานเพราะมีการจัดกิจกรรม พนักงานทุกคนต้องมีการแสดงตนว่าเป็นคนของบริษัท เวลาทำงานไม่ได้ลดลงหรือเปลี่ยนแปลง แต่ต้องทำงานหนักกว่าเดิม แนวคิดมาจากบริษัทผลิตสื่อในส่วนกลาง ที่เขาจ้างนักข่าว 1 คนต้องทำงานให้ได้อย่างน้อย 3 อย่าง เช่น หาข่าวแล้วต้องรายงานข่าวออกสื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ ส่ง SMS และเขียนข่าวลงหนังสือพิมพ์ 4 ฉบับ เป็นต้น เพราะยอดขายลดลงจากครั้งก่อนเกินร้อยละ 40 ดังนั้นการทำหนังสือพิมพ์ฉบับใหม่และการรับจัดงานกิจกรรมก็เพื่อหารายได้ชดเชยในส่วนนี้ด้วย งานไหนที่บริษัททำได้เช่น การพิมพ์แผ่นพับประชาสัมพันธ์ ตั้งแต่เดิมไม่เคยรับทำ แต่ตอนนี้ต้องรับทำทุกอย่างที่สามารถหารายได้เข้ามาในกิจการ



สิ่งที่ได้เรียนรู้



รายได้ของธุรกิจบางชนิดไม่ได้อยู่ที่สินค้าหลัก แต่เป็นสินค้าที่พ่วงกับสินค้าหลัก เช่น กิจการหนังสือพิมพ์ รายได้หลัก คือ ค่าโฆษณา ไม่ใช่ยอดขายหนังสือพิมพ์ หรือ สถานีบริการน้ำมัน รายได้หลักอาจเป็นกำไรจากร้านขายของในสถานีบริการ แทนที่จะเป็นกำไรจากการขายน้ำมันรถก็ได้



ธุรกิจหนึ่งธุรกิจเมื่อทำจนชำนาญ ก็จะสามารถต่อยอดไปยังธุรกิจด้านอื่นๆ ที่มีความเชื่อมโยงกัน เช่น ธุรกิจด้านสื่อ ต่อเนื่องไปยังธุรกิจหนังสือพิมพ์ วิทยุ การทำใบปลิว แผ่นพับประชาสัมพันธ์ ธุรกิจการจัดกิจกรรม งานประจำปี งานรื้อฟื้นตำนาน ฯลฯ



การเป็นผู้ประกอบการ ต้องใจสู้ และเป็นเสาหลักให้กับลูกน้อง





การเป็นพนักงานในปัจจุบัน ไม่สามารถทำงานซ้ำนายเพียงอย่างเดียวได้ ต้องมีความสามารถรอบๆ ด้าน หรือหลากหลายได้ยิ่งดี ตัวอย่างเช่น การทำงานนักข่าว ในปัจจุบันต้องทำงานหลายอย่าง ไม่ใช่เพียงหาข่าว แล้วนำมาเขียนบรรยาย เท่านั้น แต่ต้องส่ง SMS ให้ผู้รับข่าวสารทางโทรศัพท์มือถือ สามารถนำเสนอข่าวทางวิทยุ โทรศัพท์ด้วยวาจา และทำทางได้ด้วย นอกจากนี้ ต้องสามารถเขียนข่าวเดียวที่ได้นำเสนอในหนังสือพิมพ์เครือข่าย รายวัน รายปักษ์ รายเดือน ที่ต้องมีข้อมูลเพิ่มเติม และลีลาในการเขียนก็แตกต่างกัน



ทีมงานไม่อาจอยู่ได้ตลอดไป เพราะทุกคนต้องมีรายได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากภาระด้านครอบครัว ความมั่นคงด้านรายได้เป็นสิ่งสำคัญของคนทำงาน



จากการสัมภาษณ์เชิงลึกแรงงานในสถานประกอบการ สังเกตพบว่า พนักงานที่อายุน้อย ต้องการเรียนในระบบเพื่อเพิ่มวุฒิการศึกษา ในขณะที่พนักงานที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป และมีครอบครัวแล้ว เพศหญิง สนใจการอบรมทักษะด้านอาชีพที่อาจทำเป็นงานอดิเรก หรือสร้างรายได้ได้เลยเมื่อทำเป็น เป็นการอบรมระยะสั้น



หนังสือพิมพ์ จัดเป็นงานที่สร้างความรู้ให้กับผู้คน ควรจะมีข่าวสารช่องทางให้กับธุรกิจต่างๆ ได้แก้ไขปัญา แสดงข้อมูลเพื่อให้รัฐได้ช่วยเหลือคนกลุ่มใหญ่ในสังคม แต่หนังสือพิมพ์ก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีปัญหากับภาครัฐ ที่ขาดการอุปถัมภ์ ขาดความน่าเชื่อถือ



 ธุรกิจที่เริ่มต้นจากธุรกิจครอบครัวเล็กๆ ที่ไม่เคยคิดจะให้พนักงานที่รับเข้ามาออกจากงาน ทั้งที่ทำงานไม่ดี แต่เมื่อเริ่มมีปัญหาเรื่องเงิน ธุรกิจต้องมีพนักงานมากขึ้น เริ่มต้องการสร้างมาตรฐานการทำงานเพื่อเป็นวัฒนธรรมการทำงานให้กับพนักงานใหม่ๆ หรือ จากการเรียนรู้ที่ได้จากผู้ประกอบการกิจการอื่นๆ ถ่ายทอด การเลิกจ้าง การไม่ให้ผ่านขณะทดลองทำงานไม่เกิน 120 วันเป็นทางเลือกหนึ่งเพื่อการทำงานในระยะยาวของกิจการ

 พนักงานเก่า เป็นทางเลือกหนึ่งที่จะได้คนทำงานที่ไม่ต้องเสียค่าอบรม และยังมีประสบการณ์จากกิจการอื่นๆ มาพัฒนางานของคุณได้



10. น้ำดื่มเพื่อสุขภาพ



นัยนา มากแก้วกุล และ กฤติยา สุวรรณโณ

นัยนา มากแก้วกุล นักวิจัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และ
กฤติยา สุวรรณโณ ผู้ช่วยนักวิจัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

ไม่ใช่แค่ธุรกิจ เพราะนี่คือความภูมิใจที่ได้มอบสิ่งดีดีให้ผู้บริโภค

“เพราะน้ำดื่มเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต”

6 เจ้าของธุรกิจสาวคนเก่งวัย 47 ปี กับอาชีพหลักที่ทำงานในตำแหน่งเจ้าหน้าที่เวชสถิติในโรงพยาบาลแห่งหนึ่งในอำเภอหาดใหญ่ซึ่งตั้งอยู่ไม่ไกลจากที่ตั้งของกิจการ จากแนวคิดหลักที่ว่า “น้ำดื่มเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินชีวิต”



เมื่อมีโอกาสจึงเข้ามาดูแลกิจการน้ำดื่มแห่งนี้ ประกอบกับการมองเห็นว่ากิจการจะสามารถดำเนินไปได้ แม้ที่ตั้งของกิจการจะไม่ได้อยู่ในทำเลที่โดดเด่นในแหล่งซื้อขาย หากแต่อยู่ในซอยเล็กๆ ในแหล่งชุมชนของอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา จากปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ เพียงแค่ปรับปรุงสถานที่ และ เพิ่มเติมเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตต่างๆ ก็จะสามารถดำเนินกิจการได้ โดยเริ่มต้นจากเงินลงทุนที่ใช้ในการซื้อกิจการจำนวน 500,000 บาท และการซื้อเครื่องมือการผลิตและอุปกรณ์ต่างๆ อีก 1,000,000 บาท ค่าเช่าสถานที่เดือนละ 5,000 บาท แต่ทำเลที่ตั้งแห่งนี้มีข้อดีในส่วน of แหล่งน้ำที่ไม่มีมลพิษ จึงไม่มีปัญหาในเรื่องแหล่งน้ำที่จะนำมาสู่กระบวนการผลิตของกิจการ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายหมุนเวียนในกิจการประมาณเดือนละ 300,000 บาท

กิจการน้ำดื่มแห่งนี้เริ่มต้นครั้งแรกในปี 2522 โดยเจ้าของกิจการคนแรก กิจการดำเนินมาได้ด้วยดี แต่ด้วยเหตุผลส่วนตัวบางประการ จึงมีการขายต่อกิจการให้กับคนรู้จักซึ่งคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี ซึ่งเป็นญาติของเจ้าของกิจการคนปัจจุบัน เจ้าของกิจการคนที่สองดำเนินกิจการต่อมาได้ประมาณ 2-3 ปี จึงมีการขายกิจการต่อให้กับเจ้าของธุรกิจคนปัจจุบันในปี 2544 ปัจจุบันกิจการมีการจ้างแรงงานทั้งสิ้น 12 คน เป็นเพศชาย 5 คน เพศหญิง 7 คน การดำเนินกิจการมีปัญหาในเรื่องการเข้าออกของ



แรงงาน การหาแรงงานที่เหมาะสมกับงาน แต่ปัญหาที่สำคัญกว่านั้น คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการสั่งซื้อวัตถุดิบที่จะใช้ในการบรรจุน้ำให้เพียงพอต่อกำลังการผลิต ทำให้มียอดขายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ซึ่งยอดขายในปี 2550 นั้นมีมูลค่าประมาณ 3,000,000 บาท จึงอยากให้รัฐบาลได้ช่วยเหลือเรื่องเงินทุนเพื่อให้กิจการมีสภาพคล่องมากขึ้น

ลักษณะการจดทะเบียนตามกฎหมายของกิจการ ณ ปัจจุบัน คือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด การบริหารงานโดยเจ้าของกิจการเป็นผู้จัดการจะทำบัญชีและดูแลเรื่องการบริหาร มีฝ่ายผลิต 8 คน ฝ่ายขาย 2 คน และฝ่ายบริการส่งสินค้า 2 คน

นอกจากที่ตั้งของกิจการในปัจจุบันนี้แล้ว กิจการยังมีสาขาที่ตำบลบ้านพรุ อำเภอหาดใหญ่ ซึ่งได้ดำเนินการมากกว่า 1 ปี และมีลูกสาวคนโตของเจ้าของกิจการซึ่งจบปริญญาตรีทางด้านเศรษฐศาสตร์มาช่วยดูแลกิจการอยู่ในตอนนี้ ในส่วนของสาขาที่ตำบลบ้านพรุ ระบบการผลิต อาคารสถานที่เหมาะสมกว่าที่แรก คือ มีสำนักงาน และมีห้องบรรจุ แต่ยังคงขาดความพร้อมเรื่องเครื่องมือการผลิต ปัจจุบันมีเพียงหัวบรรจุขวดน้ำแบบธรรมดา อนาคตคาดว่าจะมีเครื่องจักรในการผลิตน้ำเช่นเดียวกับสาขาแรกที่ทำอยู่ตอนนี้

ในส่วนของการจ้างงานเมื่อเริ่มกิจการนั้น มีแรงงานชั่วคราวหรือแรงงานรายวัน 13 คน ปัจจุบันมีแรงงานทั้งหมด 12 คน (เป็นแรงงานถาวร 3 คน ที่เหลือเป็นแรงงานรายวัน) มีแรงงานชาวพม่า 3 คน ซึ่งทำงานในกิจการมานานคือตั้งแต่ช่วงแรกๆ ของการเริ่มกิจการ มีค่าจ้างเฉลี่ยประมาณเดือนละ 5,200 บาท การจ้างงานเป็นรายวันจะมีค่าแรงของแรงงานในอัตราวันละ 200 230 และ 250 บาท ในส่วนของพนักงานฝ่ายบริการส่งสินค้า/ขับรถส่งสินค้าจะมีค่าแรงในอัตราวันละ 250 บาท โดยมีชั่วโมงการทำงานตั้งแต่เวลาประมาณ 08.00-17.00 น. หากมีงานเร่งก็จะมีการทำล่วงเวลา และมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับแรงงาน คือตั้งแต่เวลา 19.00-00.00 น. จะคิดค่าแรงให้ 150 บาท





เครือข่ายของกิจการ และช่องทางการขยายตลาด

กิจการเป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยว ปี 2551 ซึ่งสมาชิกในสมาคมประกอบด้วยกิจการต่างๆ เช่น โรงแรม และ บริษัททัวร์ ซึ่งจะมีการช่วยเหลือกัน เช่น เมื่อมีการประชุมของโรงแรม ก็จะส่งน้ำจากกิจการน้ำดื่มไป หรือการจัดทัวร์ก็จะมีการส่งน้ำดื่มเพื่อใช้ในการรับรองนักท่องเที่ยวด้วย

นอกจากนี้กิจการก็ยังมีความสัมพันธ์กับชุมชน เช่น การสนับสนุนโดยการเป็นสปอนเซอร์ให้หน่วยงานในชุมชน หรือหากมีงานในชุมชน เช่น งานแต่งงาน เจ้าของกิจการก็มีการนำน้ำดื่มไปมอบให้เพื่อใช้ในงาน

ด้านข้อมูลข่าวสารการแข่งขัน กิจการมีการจัดทำเว็บไซต์ โดยการจ้างบริษัทให้จัดทำให้ แต่ไม่ได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบ่อยนัก การติดต่อกับลูกค้าก็ใช้โทรศัพท์เพียงอย่างเดียว ไม่มีการใช้อีเมลในการติดต่อสื่อสาร

ในด้านช่องทางการขยายตลาดนั้น กิจการมีส่วนในการจำหน่ายสินค้า คือ ส่งห้างร้อยละ 60 ส่งโรงเรียน โรงแรมร้อยละ 30 และส่งลูกค้ารายย่อยร้อยละ 10 ตลาดของกิจการมีทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด เช่น จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดพัทลุง และจังหวัดสตูล เป็นต้น



ความต้องการของกิจการ

ในเรื่องคุณภาพของสินค้านั้น เจ้าของกิจการมีความเชื่อมั่นเป็นอย่างมากว่าไม่แพ้สินค้าจากบริษัทอื่นๆ เพราะได้ดำเนินการตรวจสอบคุณภาพน้ำอย่างถูกต้องสม่ำเสมอทุกปี แต่มีประเด็นสำคัญที่เป็นโจทย์ของกิจการ คือ



“จะอย่างไรให้ผลิตภัณฑ์น้ำดื่มซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นในชุมชน (ภาคใต้) เป็นที่ติดหูติดตาคนในชุมชน คนในชุมชนเชื่อมั่นและเลือกบริโภค มากกว่าผลิตภัณฑ์น้ำดื่มชื่อดังอื่น ๆ” อยากให้ส่วนราชการที่เกี่ยวข้องช่วยกัน สนับสนุน เพราะในส่วนของระบบธุรกิจด้วยตนเองยังไม่เกิดการสนับสนุนอย่างเด่นชัดมากนัก เช่น ธุรกิจการโรงแรม บางครั้งมีผลิตภัณฑ์น้ำดื่มในพื้นที่เมื่อวางเทียบกับน้ำดื่มยี่ห้อดังๆ ผู้บริโภคก็จะเลือกยี่ห้อเฉพาะยี่ห้อดังๆ หรือแม้แต่งานที่จัดขึ้นใน จังหวัด เช่น งานเทศกาลอาหารสองทะเลที่จัดขึ้นทุกปี บริเวณสนามสระบัว อำเภอ เมืองสงขลา ก็จะมีน้ำดื่มยี่ห้อดังยี่ห้อหนึ่งเป็นเจ้าภาพ ซึ่งเปรียบเสมือนกับไม่มีการให้ โอกาสน้ำดื่มในชุมชนที่จะได้มีโอกาสประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รู้จัก ดังนั้นจึงอยาก ให้นำหน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยส่งเสริมให้น้ำดื่มในชุมชนได้มีโอกาสเป็นที่รู้จักของคน ทั่วไป นอกจากนี้ กิจกรรมต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลในเรื่องแหล่งเงินทุน เพราะกิจการมีกำลังการผลิตแต่ขาดเงินทุนที่จะสั่งซื้อขวดมาใช้อย่างเพียงพอต่อ กำลังการผลิต ปัญหาด้านอื่นๆ ของกิจการ ได้แก่ ปัญหาที่ตั้งของกิจการ ซึ่งในส่วน ของตัวอาคารมีลักษณะที่ไม่มืดชิดเท่าที่ควร แต่มีข้อดีคือที่ตั้งของกิจการมีแหล่งน้ำ บาดาลที่ไม่มีมลพิษ และปัญหาแรงงานที่มีปัญหาอย่างต่อเนื่อง คือการเข้าๆ ออกๆ และการหาแรงงานที่เหมาะสมกับงานนั้นทำได้ยาก ปัญหาเรื่องการเข้าๆ ออกๆ จึง ต้องแก้ปัญหาโดยการจ้างแรงงานเป็นรายวัน เพราะหากขาดงานแรงงานจะไม่ได้รับ ค่าจ้าง แต่หากมีการจ้างเป็นรายเดือนแรงงานจะหยุดงานอย่างไม่มีเหตุผลอันควร แต่ ทั้งนี้แรงงานในส่วนที่อยู่ประจำ ก็จะมีระบบในการทำงานมากกว่า เช่น หาก จำเป็นต้องหยุดงานจะมีการแจ้งล่วงหน้า ในส่วนนี้จากปัญหาการหยุดงานของ แรงงานในบางครั้งก็จะกระทบบ้างในเรื่องการผลิต แต่ก็มีเตรียมการรับมือ โดย การมีเครื่องจักรในการผลิตที่จะช่วยแก้ปัญหาที่ต้องพึ่งพาแรงงานเป็นหลัก พร้อมทั้งมี การเตรียมการให้แรงงานเก่าๆ สามารถทำงานทดแทนกันได้



ในส่วนของคนที่มาสมัครงานจะมีอยู่ตลอด แต่ก็เป็นที่ประจักษ์ว่าทำไมแรงงานที่เข้ามาทำงานจึงอยู่ได้ไม่นาน เจ้าของกิจการจึงมีแนวคิดที่สะท้อนออกมาว่า แรงงานบางส่วนอาจจะชอบงานที่สะดวกสบายกว่านี้ ได้แต่งตัวดี ๆ ทำงานสบายๆ เช่น ยามตามห้างสรรพสินค้า และที่น่าสังเกตคือในอดีตการหาแรงงานจากภาคอีสานทำได้ง่าย แต่ปัจจุบันหายากขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะคนอีสานสู้งาน และรู้จักประกอบอาชีพกันมากขึ้น เช่น มีการทำสวนยางพารา

“การแก้ปัญหาเรื่องแรงงาน ต้องหาคนที่มีใจรักงาน และซื่อสัตย์ต้องงานเข้ามาทำงาน”



บทบาทของกิจการ

กิจการมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มรายได้และสวัสดิการแก่ครอบครัว (ทั้งต่อตนเองและผู้อื่น) คือกิจการมีบทบาทให้เกิดการมีงานทำ/ทำให้เกิดการจ้างงาน ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง ก่อให้เกิดวิสัยทัศน์ว่าการเปลี่ยนแปลง/ยกฐานะเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ บทบาทในการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในเรื่องของการเพิ่มความเชื่อมั่นต่อชุมชนและท้องถิ่น และการได้ช่วยเหลือสังคม คือมีการนำน้ำไปทำบุญ ทั้งงานกฐิน งานผ้าป่า และงานอื่นๆ เช่น งานแต่งงาน “การทำกิจการนี้ภูมิใจ ที่เราได้เป็นผู้ให้” และมีบทบาทมากในการพัฒนาและกระจายรายได้ให้สังคม คือสร้างโอกาสให้คนในชนบท/พื้นที่ห่างไกล/แรงงานต่างชาติได้มีรายได้ เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้





แรงงานหลัก

แรงงานหนุ่มวัย 29 ปี มีภูมิลำเนาใน อ.ควนเนียง จ.สงขลา ทำงานที่นี้มานานกว่า 5 ปี จบการศึกษาระดับ ม.6 ก่อนมาทำงานที่นี้ทำงานมาหลายงาน งานล่าสุดทำงานที่บริษัทน้ำมันเชลล์ ลาออกจากที่ทำงานเดิมเพราะค่าใช้จ่ายมาก เงินเดือนไม่พอค่าใช้จ่ายแม้ว่าที่ทำงานเดิมดูแลรักษา มาทำงานที่นี้โดยการไปดูตำแหน่งงานว่างที่สำนักงานแรงงานซึ่งมีการเปิดรับสมัครพนักงานชาย ในเรื่องการหางานทำให้มีความคิดเห็นว่าการหางานไม่ยากหากไม่เลือกงาน

แรงงานหนุ่มกล่าวถึงสุขภาพของตนเองว่า เป็นคนสุขภาพดี ไม่มีอาการอ่อนเพลีย แต่อาจจะบ้างที่บางครั้งรู้สึกเหนื่อยจากการทำงาน ไม่มีอาการปวดหัว หากจะมีบ้างเป็นบางครั้งคือปวดหลัง ส่วนปัญหาสุขภาพอื่นๆ ไม่มี ไม่เป็นคนซึมเศร้า และเป็นคนชอบความสนุกสนาน มีการทำประกันสังคม แต่หากมีอาการเจ็บป่วยจนต้องพบแพทย์จะเลือกไปคลินิกใกล้บ้าน เพราะสะดวกกว่าการไปพบแพทย์ในโรงพยาบาลหรือคลินิกเครือข่ายประกันสังคม จึงต้องออกค่ารักษาพยาบาลเอง สำหรับสวัสดิการจากกิจการจะไม่มีสวัสดิการเรื่องการลาพักร้อน ไม่มีการลากิจ ลาป่วย และไม่มีสวัสดิการเรื่องที่พักให้แรงงาน

ในด้านการฝึกอบรม แรงงานไม่เคยผ่านการฝึกอบรมใดๆ แต่หากมีโอกาสได้ฝึกอบรมฟรี ก็ยินดีสละเวลา อยากเรียนรู้เรื่องการใช้คอมพิวเตอร์เพราะจบการศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) จึงอยากมีการศึกษาเพิ่มเติม และในอนาคตยังไม่คิดถึงเรื่องการฝึกอบรมเกี่ยวกับการประกอบกิจการใดๆ แรงงานกล่าวว่าอย่างตระหนักในการะงานของตนเองว่า “ตอนนี้ยังไม่คิด เดียวที่นี้ไม่มีคนขับรถให้เขาอีก” ยังไม่อยากจะออกจากงานที่นี้เพราะอยู่มานานความสัมพันธ์กับเจ้าของกิจการและเพื่อนร่วมงานถือว่าสนิทกันดี



ในเรื่องการทำงาน จะเริ่มงาน 08.00 ถึง 17.00 น. แต่บางครั้งก็ไม่แน่นอนเรื่องเวลาเลิกงาน เพราะหากไปส่งสินค้าแล้วยังส่งไม่เสร็จก็จะทำงานจนเสร็จ ไม่เคยคิดเรื่องค่าล่วงเวลา คือตั้งใจทำงานจนเสร็จ

ในการทำงานมีเรื่องที่เป็นห่วงและเอาใจใส่อยู่ตลอดคือเรื่องความปลอดภัยในการขับรถ นอกจากนี้เสียงดังจากการทำงานก็มีอยู่บ้างแต่ไม่กังวลมากนัก เพราะเครื่องจักรไม่อันตรายต่อแรงงานเพียงแต่ต้องมีการตรวจสอบดูแลให้เครื่องจักรทำงานอย่างต่อเนื่องเท่านั้น สำหรับวิธีการทำงานเมื่อมีการเสนอแนะอะไรไป เจ้าของกิจการก็จะรับฟัง เช่น ตอนนี้รถเสีย 1 คัน ทำให้ส่งสินค้าไม่ทัน ก็มีการบอกกล่าวเจ้าของกิจการ ให้หาคนมาเพิ่ม เพื่อเวลาไปส่งสินค้าจำนวนมากๆ จะได้ทำงานเร็วขึ้น จึงมีการหาคนมาเพิ่มในส่วนการขนส่งจากเดิม 2 คน มาเป็น 3 คน ในเรื่องส่วนตัวของแรงงาน หากมีปัญหา ก็จะปรึกษากับพ่อแม่ หรือญาติพี่น้อง การทำงานที่นี่แม้จะไม่มีสวัสดิการนอกเหนือจากประกันสังคม แต่ก็ถือว่าความเป็นอยู่ดีขึ้น เพราะไม่มีหนี้สิน

ความกังวลนอกเหนือจากเรื่องการทำงานจะเป็นความกังวลเรื่องส่วนตัวเกี่ยวกับสุขภาพของ บิดามารดา เพราะบิดาเป็นโรคเบาหวานต้องไปพบแพทย์เป็นประจำ ปัจจุบันได้รับค่าแรงวันละ 250 บาท มีวันหยุดสัปดาห์ละ 1 วัน รายได้อื่นมีจากการทำการเกษตรเล็กๆ น้อยๆ มีเงินเก็บบ้างเดือนละประมาณ 1,000 บาท ในส่วนความช่วยเหลือจากภาครัฐ ไม่เคยได้รับความช่วยเหลือใดๆ แต่แรงงานเข้าใจว่าที่มีอยู่ก็เพียงพอแล้ว และไม่ได้เรียกร้องอะไร





สิ่งที่ได้เรียนรู้

- วิธีการทำงานของกิจการต้องเน้นความสะอาดและความซื่อสัตย์ เพราะน้ำดื่มเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต และความซื่อสัตย์จริงใจต่อผู้บริโภคเป็นสิ่งสำคัญ **ความเชื่อถือสร้างได้ยาก แต่การทำลายความเชื่อถือทำได้ง่าย ดังนั้นจึงต้องเน้นเรื่องความซื่อสัตย์**

- ปัญหาเรื่องแรงงาน ต้องหาคนที่มีใจรักงาน และซื่อสัตย์ต่องานเข้ามาทำงานจึงจะได้แรงงานที่มีประสิทธิภาพสูง แต่ในทางปฏิบัติก็ทำได้ยาก

- ธุรกิจน้ำดื่ม ไม่ใช่แค่ธุรกิจ เพราะนี่คือความภูมิใจที่ได้มอบสิ่งดีดีให้ผู้บริโภค

- **เรื่องคุณภาพน้ำดื่ม** เป็นปัจจัยหลักของธุรกิจน้ำดื่ม เพราะน้ำดื่มที่ดีต้องมีคุณภาพดี และปลอดภัย ผู้บริโภคจึงจะเชื่อมั่นและซื่อสัตย์ต่อธุรกิจน้ำดื่ม

- **เรื่องราคา** เป็นปัจจัยสำคัญ เพราะน้ำดื่มเป็นสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน ราคาที่เหมาะสมจะทำให้ผู้บริโภคยอมรับและซื่อสัตย์ต่อธุรกิจน้ำดื่ม

- **เรื่องบริการ** เป็นปัจจัยสำคัญ เพราะน้ำดื่มเป็นสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน การบริการที่ดีจะทำให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นและซื่อสัตย์ต่อธุรกิจน้ำดื่ม



11. วัสดุหกรรบก่อสร้าง



พิมลพรรณ อิศรภักดี

**“กิจการรับเหมาก่อสร้างแห่งนี้ไม่มีรายได้มาเกือบสองปีแล้ว ต้องอาศัยรายได้
จากกิจการอื่นมาเลี้ยงดูครอบครัวและลูกน้อง แต่เจ้าของก็ยังไม่ได้คิดที่จะ
หยุดกิจการรับเหมาก่อสร้าง”**

๖ เจ้าของกิจการเป็นชาย อายุ 43 ปี เป็นคนในพื้นที่ จบการศึกษาชั้น
ประถมศึกษาปีที่ 5 ก่อนที่จะมาเปิดกิจการรับเหมาก่อสร้าง เคยเปิดร้านซ่อม
โดนาโมในพื้นที่ที่อยู่ปัจจุบัน ไม่เคยมีความรู้หรือเรียนเกี่ยวกับการก่อสร้างมา
ก่อน โดยส่วนตัวเจ้าของกิจการเป็นคนชอบเรียนรู้ อาศัยการเรียนรู้แบบครูพักลักจำ

บริษัทก่อสร้างแห่งนี้เริ่มในปี 2541 เพราะมองว่าน่าจะเป็นช่องทางทำมาหากิน
ที่ดีทางหนึ่ง ในระยะเวลานั้นงานรับเหมาก่อสร้างสามารถทำรายได้ได้มาก จึงได้
เปลี่ยนกิจการมาเป็นงานรับเหมาก่อสร้าง โดยงานที่ผ่านมารับเฉพาะงานขององค์กร
ปกครองท้องถิ่น คือ องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) เท่านั้น

ในช่วงแรกๆ ประมาณปี 2541-2545 กิจการรับเหมาก่อสร้างเป็นไปด้วยดี แต่
ในช่วงปี 2546 เป็นต้นมา งานเริ่มไม่ค่อยดี มีงานน้อยลงมาตลอด จึงเริ่มมาเปิดร้าน
ขายอุปกรณ์การเกษตร ในช่วงเวลานั้นภรรยาเจ้าของกิจการซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูล และ
เป็นคนต่างจังหวัด (นครสวรรค์) เคยทำงานเป็นข้าราชการกรมทางหลวงมาก่อน ได้
ลาออกจากราชการมาช่วยกิจการเพื่อมาเปิดร้านขายของเพื่อการเกษตร ซึ่งรู้สึกว่
ตัดสินใจถูกที่ลาออกมาค้าขาย

สถานการณ์ของกิจการรับเหมาก่อสร้างตกต่ำลงอย่างมาก กล่าวคือ ในช่วงปี
2550-2551 ไม่ได้รับงานก่อสร้างเลย “รายได้จากการก่อสร้างเป็นศูนย์” ที่มีรายได้
เลี้ยงครอบครัวและคนงานอยู่ในขณะนี้ คือ รายได้จากการเปิดกิจการเป็นร้านขาย
สินค้าเพื่อการเกษตร ซึ่งเป็นร้านค้าที่มีทำเลที่ตั้งดี อยู่ติดถนนใหญ่ แต่ป้ายของ
กิจการยังเป็นป้ายของห้างหุ้นส่วนที่ดำเนินกิจการก่อสร้างอยู่



สำหรับกิจการรับเหมาก่อสร้าง ในช่วงแรกลงทุนไม่มากนัก กู้เงินจากธนาคาร มาเป็นทุนหมุนเวียนเพียง 200,000-300,000 บาทเท่านั้น เพราะสามารถใช้เครดิตได้ เนื่องจากร้านค้าวัสดุก่อสร้างเชื่อใจว่าเป็นงานที่รับมาจาก อบต. ปัจจุบันเหลือรถสิบล้อ 2 คัน คิดเป็นมูลค่าประมาณ 1 ล้านบาท

ในช่วงที่ทำงานรับเหมาในช่วงแรกๆ มีรายได้ดี เมื่อหักส่วนต่างแล้วยังมีเหลือเงินก้อนใหญ่ อย่างไรก็ตาม การรับเหมาก่อสร้างไม่ได้ทำกำไรทุกครั้ง บางครั้งก็ขาดทุน สาเหตุหลักคือความไม่แน่นอนของราคาวัสดุ เช่น วัสดุขึ้นราคาแล้ว แต่ทาง อบต. ยังคงราคากลางไว้ ตัวอย่างเช่น สุขภัณฑ์บางชนิดราคากลางตั้งไว้ 950 บาท แต่ที่ซื้อจริงราคา 1,250 บาท

เนื่องจากกิจการก่อสร้างในปัจจุบันไม่มีรายได้เข้ามา รายได้ที่ได้รับในปัจจุบันคือการขายสินค้าเพื่อการเกษตร ซึ่งจากเดิมเป็นรายได้เสริม แต่ในปัจจุบันได้กลายเป็นรายได้หลักไปแล้ว มีกำไรเดือนละ 20,000-30,000 บาท รอการรับเหมาไม่ได้ ตอนนี้อย่างน้อยต้องทำเพื่อเลี้ยงลูกน้อง และครอบครัว



ยังมีความคาดหวังกับกิจการก่อสร้างเพราะรายได้ดี

แม้ว่าจะไม่ได้งานรับเหมาก่อสร้างมาเกือบ 2 ปีแล้ว ยังคงมุ่งมั่นที่จะทำงานประเภทนี้อยู่ต่อไป ยังมีความผูกพันกับเรื่องก่อสร้างอยู่ เนื่องจากหากสามารถประมูลงานได้ก็จะมีรายได้ก้อนใหญ่ จึงมีการติดตามข้อมูลข่าวสารจากประกาศของราชการ

“เพราะเราเกิดมาจากตรงนั้น”

“ยังไม่ห่อค่ะ”

“เพราะรายได้เป็นกอบเป็นกำเป็นเงินก้อนใหญ่ ถ้าได้งานก็ยังมีเงินเหลืออยู่มาก”

“ที่มาเปิดร้านขายสินค้าการเกษตรได้ก็เพราะรายได้จากการก่อสร้างนั่นแหละค่ะ”

“ยังมีความคาดหวังอยู่ว่าสักวันเราคงกลับมาดัง”



แต่ในอนาคตคงไม่ได้ให้ลูกๆ ทำงานเกี่ยวกับการก่อสร้างอีก เพราะเห็นว่า บริษัทก่อสร้างอื่นๆ ล้มไปหลายรายแล้ว

ปัจจุบันนี้ยังไม่ได้ยื่นปิดกิจการ ยังคงมีห้องที่กันไว้ทำเหมือนสำนักงานที่มีป้ายชื่อ บริษัทรับเหมาก่อสร้างอยู่ในร้านขายของ เพราะยังเสียดายว่ายังมีใบรับรองผลงานอยู่ หากมีการประมูลงานในอนาคตก็สามารถนำไปใช้ได้ ในขณะที่บริษัทก่อสร้างก็ยังยื่นรายการเสียภาษีเปล่าตลอด



ปัญหาคู่แข่งเป็นปัญหาสำคัญ

เมื่อถามถึงความกังวลเกี่ยวกับธุรกิจ เจ้าของกิจการกล่าวว่าคู่แข่งเป็นปัญหาสำคัญ

“ก็เรื่องราคา เค้าตัดราคากันเยอะ เค้าเจ้าใหญ่ สามารถประมูลงานใหญ่ ทำให้เอาเงินมาหมุนได้ แต่กิจการของตนเองเป็นกิจการเล็กๆ ไม่สามารถทำราคาให้ถูกได้ เราทำราคานั้นไม่ได้ ประมูลไม่ได้ก็ไม่ได้ทำ”

นอกจากเรื่องคู่แข่งแล้ว ยังมีความกังวลเรื่องราคาวัตถุดิบที่ขึ้นสูงมาก เคยเสนอราคาไว้ที่ราคาปัจจุบัน แต่เมื่อได้งานมาราคาของก็ปรับสูงขึ้น



ไม่มีงานแต่ยังจ้างแรงงานอยู่ประจำร้าน

เจ้าของกิจการพูดถึงเรื่องแรงงานว่าไม่ค่อยกังวลว่าจะหาไม่ได้ มีคนมาของานทำอยู่แทบทุกวัน อย่างไรก็ตาม เจ้าของกิจการนี้ยังคงแบกรับภาระแรงงานอยู่ แม้ในช่วงเกือบสองปีที่ผ่านมาไม่มีงานก่อสร้าง ทางบริษัทยังคงจ้างแรงงานไว้ 5 คน ให้เงินเดือน เดือนละ 3,000 บาท จึงมีค่าใช้จ่ายประจำในส่วนนี้อยู่ เหตุที่ยังคงจ้างแรงงานอยู่เพราะนอกจากลูกจ้างเหล่านี้จะอยู่กันมานานเป็น 10 ปีแล้ว ถ้ามีงานมา



จะได้ไม่ต้องไปหาใหม่ ขณะนี้ให้แรงงานเหล่านี้ช่วยงานที่ร้านค้าไปก่อน หากเค้าจะไปทำอย่างอื่นก็ไปได้ ในปัจจุบันนี้จึงไม่ต้องการคนงานเพิ่ม มีมากก็ไม่สามารถรับได้ เพราะไม่มีงานให้ทำ ถ้าในอนาคตสามารถประมูลงาน มีงานเข้ามามาก็คงใช้การจ้างแรงงานรายวัน

เหตุผลในการตัดสินใจให้คนงานเข้าประกันสังคมเพราะ “อยากทำอะไรๆ ให้ถูกต้อง” มองว่าการประกันสังคมให้สิทธิประโยชน์ที่ดีกว่า โดยเฉพาะด้านการรับการรักษาพยาบาลที่จะได้รับการบริการที่ดีกว่า



ข้อมูลจากแรงงาน

คนงานอายุ 30 ปีขึ้นไปทั้งหมด เนื่องจากทำงานกับเจ้าของกิจการมาตั้งแต่เริ่มกิจการ (10 ปี) มีการศึกษาทั้งระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษาตอนต้น มีทั้งที่เป็นคนในพื้นที่และนอกพื้นที่ คนที่อยู่ในพื้นที่จะมีบ้านพักอาศัยใกล้ๆ ร้าน ปัจจุบันมีคนงาน 2 ครอบครัว พักอาศัยอยู่กับเจ้าของกิจการ ซึ่งได้รับสวัสดิการในเรื่องที่พักและอาหาร แม้ขณะนี้ไม่มีงานก่อสร้าง แต่ยังได้รับเงินเดือนเดือนละ 3,000 บาท และยังคงอยู่ในระบบประกันสังคม 5 คน งานที่ช่วยทำคือช่วยงานในร้านค้า ถ้ามีงานพิเศษก็ได้รับค่าแรงเพิ่ม

เนื่องจากพื้นที่นี้เป็นชุมชนในอำเภอเล็กๆ จึงไม่คิดว่าพื้นที่นี้มีปัญหาอะไร โดยปกติจะอยู่ทำงานที่ร้านค้า ช่วงเวลาที่ได้พบปะผู้คนคือในช่วงที่ขายของตามปกติ แต่ไม่ได้สังสรรค์อะไร

ถ้าเจ็บป่วยเจ้าของจะดูแลดี หากยังไม่ได้เงินค่ารักษาพยาบาลจากประกันสังคม เจ้าของกิจการก็จะช่วยออกค่ารักษาให้ก่อน บางครั้งเจ้าของยังออกเงินสมทบให้ก่อน





ข้อสังเกต

★ การทำงานแบบเป็นเจ้าของกิจการมีความสุขกว่าเพราะได้อยู่บ้าน ดูแลครอบครัวและรายได้สูงกว่าการรับราชการ

★ งานรับเหมาก่อสร้างมีความเสี่ยงสูง โดยเฉพาะรายเล็กที่ไม่สามารถแข่งขันในด้านราคาประมูลกับรายใหญ่ได้

★ ปัญหาสำคัญคือความผันผวนของราคาก่อสร้าง

★ แรงงานไม่ใช่ปัญหาสำคัญแต่ต้องรับภาระเสี่ยงสูงและไม่มีความมั่นคง



12. เคมีภัณฑ์การค้า



สุจิตรา รอดสมบุญ, ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ และคณะ

ผศ.ดร.สุจิตรา รอดสมบุญ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ ผู้อำนวยการวิจัย (การพัฒนาแรงงาน) ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ทศวรรณ จำปาศรี, นิรัต อิงพรประสิทธิ์ และ ชนิตา ชัยชาติ นักวิจัย

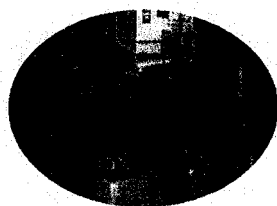
ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

กริขขายส่ง ขายปลีก ประเภทสารเคมี เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ด้านวิชาการเกี่ยวกับสารเคมี เพราะอันตรายจากสารเคมีอาจเกิดขึ้นได้ถ้าผู้ค้าไม่ระมัดระวัง การผสมสูตรเคมีผิดพลาดทำให้เกิดอันตรายต่อผู้ใช้ เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม การทำธุรกิจประเภทนี้จึงต้องมีจิตสำนึกในความปลอดภัย ไม่ใช่มุ่งหวังกำไรจากการค้าขายเพียงอย่างเดียว เจ้าของกิจการแห่งนี้เป็นคนที่มีความรู้เกี่ยวกับสารเคมีเป็นอย่างดี และมีการดำเนินธุรกิจไม่มุ่งหวังกำไรอย่างเดียว มีการติดตามดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี จึงทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้ดี



จากบัณฑิตคณะประมงสู่เจ้าของธุรกิจเคมีภัณฑ์

เจ้าของกิจการเซาติกแถว 1 คุณอายุในซอยเล็ก การผสมสารเคมีจึงไม่รบกวนเพื่อนบ้าน และส่งกลิ่นเป็นอันตราย เจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่างๆ ไม่เคยเข้ามาตรวจเพราะอยู่ลึก และการทำธุรกิจก็จ่ายภาษีถูกต้องตามกฎหมาย เจ้าของกิจการแห่งนี้เป็นชายอายุ 43 ปี จบ



การศึกษาด้านการประมง จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ หลังจบการศึกษาได้ประกอบอาชีพเป็นพนักงานขายอาหารกุ้งในบริษัทมหาชนแห่งหนึ่ง เป็นเวลา 1 ปี จากนั้นได้หันมาทำธุรกิจส่วนตัวขายยากุ้งและขายกุ้งเป็นระยะเวลา 3 ปี ธุรกิจล้มลุกคลุกคลานไม่ประสบความสำเร็จ จึงได้กลับไปเป็นลูกจ้างบริษัทอีกครั้งในตำแหน่งวิชาการ ซึ่งทำได้ประมาณ 2 ปี ก็ลาออกมาเปิดบริษัทขายยากุ้งอีกครั้งโดยวิ่งหาลูกค้าในภาคใต้ 2-3 ปี แต่ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จอีก อย่างไรก็ตาม เจ้าของกิจการไม่ได้รู้สึกท้อใจ แต่กลับตัดสินใจสมัครเข้าทำงานเป็นลูกจ้างบริษัทขายเคมีภัณฑ์



ประมาณ 2 ปีกว่า การทำงานที่บริษัทเคมีภัณฑ์เป็นการเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในทุกด้าน เพราะบริษัทแห่งนี้是公司ขนาดเล็ก ลูกจ้างต้องทำทุกอย่างตั้งแต่ส่งของ วางบิล เก็บเช็ค เก็บตัวอย่างน้ำ วิเคราะห์น้ำ ผสมสารเคมี กรอกใส่ถัง ติดสติ๊กเกอร์ ทำจนเกิดความชำนาญและทราบขั้นตอนการซื้อวัตถุดิบการจำหน่ายให้แก่ลูกค้า รายชื่อลูกค้า การผลิต การผสมสารเคมีประเภทต่างๆ ต่อมาบริษัทมีปัญหาการทุจริต ทำให้บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินลูกจ้างได้ เจ้าของกิจการจึงได้ลาออกและตัดสินใจเปิดบริษัทขายเคมีภัณฑ์ของตนเองแบบเดียวกับบริษัทเดิม และดึงลูกค้าจากบริษัทเดิมมาได้ทั้งหมด

**“มาเปิดบริษัทเอง แล้วขอจดหมายเวียนถึงลูกค้า แจ้งว่า
บริษัทใหม่ดูแลเอง บริษัทเก่าก็เลิกไป”**



ทุนน้อยค่อยๆ ทำ

บริษัทก่อตั้งในปี 2540 ด้วยเงินทุนเพียง 200,000 บาท เป็นค่าเช่าตึกแถวเดือนละ 70,000 บาท ค่าอุปกรณ์ 100,000 บาท ในช่วงแรกที่ไม่มีเงินทุน การทำธุรกิจใช้วิธีขายตรงให้กับโรงงานทำให้ไม่มีหนี้เพราะเครดิตโรงงานเชื่อถือได้ เก็บเงินได้ นำเงินมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน ปัจจุบันมีเงินทุนหมุนเวียนในกิจการเดือนละ 2,000,000 บาท เป็นค่าเช่าตึกแถว 1 ห้อง 5,000 บาท ค่าแรงงาน 120,000 บาท ค่าวัตถุดิบสารเคมี 1,200,000 บาท และค่าน้ำ ค่าไฟ 3,000 บาท ในปี 2550 มียอดขายทั้งหมด 24,000,000 บาท

**“ช่วงแรกไม่มีเงินทุน ค่อยๆ หมุน ค่อยๆ ทำ ไม่มีแอร์ ช่วงแรกไม่มีแอร์
ขายตรงเข้าโรงงาน ช่วงหลังขายดีลเลอร์ ก็มีปัญหานี้สิน”**





บริหารงานแบบครอบครัว

เจ้าของกิจการใช้หลักการบริหารงานแบบครอบครัวเดียวกัน เป็นกันเองกับลูกน้อง พูดคุยได้ทุกเรื่อง ตอนกลางวันไปทานอาหารด้วยกันทุกคน เพื่อพูดคุยปรึกษางานหรือได้อย่างใกล้ชิด ตึกแถวที่เช่า ใช้ชั้นล่างเป็นที่วางอุปกรณ์ ถัง สารเคมี การผลิต การผสมสารเคมีอยู่ที่ชั้นล่าง ชั้นบนเป็นสำนักงาน มีเพียงโต๊ะทำงานของเจ้าของกิจการ และพนักงานฝ่ายบัญชี การซื้อการขาย 2 โต๊ะ เครื่องใช้สำนักงาน ลักษณะการทำงานแบบเป็นกันเอง ลูกน้องสามารถเข้าพบหัวหน้าได้ตลอดเวลาไม่มีกันห้องทำงาน

☺ “ราคาสารเคมีเพิ่มขึ้นจากเดิม 75 บาท เป็น 120 บาท เช่น EDTA ก็มีเงินทุนหมุนเวียนมาใช้ในกิจการ ถ้ามีการเก็บสต็อกไว้ก่อน”

☺ “โรงงานน้ำตาลต้องใช้สารเคมี 13 ตัว เช่น ก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ใช้แอมโมเนียก็ได้ถูกกว่า เราก็เสนอบอกโรงงานน้ำตาล เขาก็ยอม เราก็กำไรเยอะ”

☺ “บางตัวมีสูตรเราเอง มาละลายน้ำได้เยอะ เช่น ใช้กรดไฮดรอกลอร์ริก มาผสมนิดเดียวต้นทุน 4-5 บาท ขายได้ 45 บาท ก็กำไรเยอะ บางตัวต้นทุน 10 บาท ขาย 50 บาท”

การจัดซื้อวัตถุดิบจะเก็บสต็อกไว้ เพราะได้เครดิต 3 เดือน (90 วัน) ถ้าราคาสารเคมีเพิ่มขึ้นจะได้ไม่กระทบต้นทุนการผลิต การทำธุรกิจประเภทนี้กำไรมากประมาณร้อยละ 100-300 เจ้าของกิจการพยายามขายให้โรงงานน้ำตาลโดยตรง ไปเสนอราคาเอง ถ้าสามารถขายให้โรงงานได้จะได้กำไรมาก แต่ถ้าขายผ่านดีลเลอร์กำไรจะน้อยลงเพราะต้องให้กำไรดีลเลอร์ด้วย



ข้อดีของธุรกิจคือ กำไรมาก ถ้าสามารถพิสูจน์ได้นำไปใช้แล้วได้ผลจริง
ลูกค้ายอมรับ การจำหน่ายก็ขายได้ มีกำไรทันที

ข้อเสียคือ สารเคมีเป็นสารพิษที่เป็นอันตรายต่อร่างกาย และระบบทางเดิน
หายใจ เช่น ไซดาไฟ การผสมต้องใช้น้ำกากที่ป้องกันตาและจมูก



แรงงานน้อยแต่มีศักยภาพ

เมื่อเริ่มกิจการมีแรงงานเพียง 1 คน เป็นผู้หนึ่งทำหน้าที่ธุรการจัดการเรื่อง
เอกสารการซื้อ การขาย ปัจจุบันมีแรงงาน 6 คน เป็นชาย 5 คน อายุ 30-40 ปี จบ
มัธยมศึกษาตอนต้น 3 คนและจบอาชีวศึกษา 3 คน ทำหน้าที่ผสมสารเคมี ยกแบกถัง
สารเคมี แรงงานหญิงยังคงเป็นคนเดิมจบการศึกษาระดับอาชีวศึกษาทำงานฝ่าย
ธุรการและบัญชี เงินเดือน 22,000 บาท แรงงานชายได้รับเงินเดือนแตกต่างกันตาม
หน้าที่ระหว่าง 9,000-17,000 บาท แรงงานแต่ละคนจะได้รับการปรับค่าจ้างขึ้นทุกปี
โดยเจ้าของกิจการจะพิจารณาจากผลการปฏิบัติงานของแรงงาน

การทำงานมีการแบ่งแยกหน้าที่ชัดเจนเช่น วางบิล เก็บเช็ค 1 คน ส่งของ เก็บ
ตัวอย่างนำวิเคราะห์ 1 คน ผสมสารเคมี ติดสติ๊กเกอร์ 1 คน ไม่มีการทำงานล่วงเวลา
แต่เปิดโอกาสให้ลูกน้องรับงานข้างนอกได้ ด้านแรงงานไม่มีปัญหาเพราะอยู่กันแบบที่
น้อง เจ้าของกิจการมีสวัสดิการตามระเบียบประกันสังคม และมีสวัสดิการเพิ่มคือ
อาหารกลางวันฟรี ค่ารถ ค่าเดินทางไม่มีให้ เพราะแรงงานแต่ละคนพักอาศัยอยู่แถวที่
ทำงาน

**“ให้งานนอกได้ เช่น ไปล้างเครื่องทำความสะอาดเย็น ลูกค้าซื้อเคมี ให้ไปช่วยล้างก็ให้
ลูกน้องไปทำ ลูกน้องก็ได้วันละ 1,000 บาท เราไม่เอา”**



เสียงจากแรงงาน



พนักงานผสมและยกสารเคมี

เดิมเป็นคนต่างจังหวัดทำงานก่อสร้างและรับจ้างมาก่อนที่จะย้ายมาทำงานที่บริษัทนี้ การทำงานที่นี้สบายใจและสบายกายที่สุด ไม่คิดจะย้ายไปไหนอีกต่อไป ยกเว้นกรณีเดียวคือบริษัทปิดกิจการ ซึ่งหากคิดจะเปลี่ยนงานตอนนี้คิดว่าเป็นไปได้ยาก เนื่องจากตนเองจบการศึกษาระดับประถมศึกษาเท่านั้น หากต้องเปลี่ยนงานคงได้งานรับจ้างรายวันหรืองานก่อสร้างซึ่งรายได้ไม่แน่นอนและไม่มั่นคง

ปัจจุบันแรงงานได้รับค่าจ้างมากกว่า 9,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเพียงพอต่อค่าเช่าบ้าน ค่ากินอยู่ และเงินเจือจรรอครัว บางเดือนสามารถเก็บออมได้ 1,000-2,000 บาทต่อเดือน

“การทำงานค่อนข้างยืดหยุ่น ไม่มีเวลาเข้าออกงานที่ชัดเจน แต่โดยปกติมาทำงานประมาณ 9 โมงเช้า หากงานเสร็จก่อนออกก็จะกลับบ้านหรือไปธุระ หรือหากงานไม่เสร็จก็ต้องอยู่ทำงานต่อ บางครั้งเกิดอาการไม่สบายเวียนศีรษะสามารถมาทำงานตอนเที่ยงหรือบ่ายได้ หรืออาจจะลางานได้ แต่โดยปกติไม่ค่อยจะลางานกัน ปีที่ผ่านมามีลางานไปต่างจังหวัดแค่ 3-4 วัน โดยมากไม่ค่อยพักร้อนเพราะงานไม่ได้เครียดอะไร หรือบางครั้งนายจะพาไปเที่ยวทั้งบริษัท”



เสียงจากแรงงาน (ต่อ)



ปัญหาสุขภาพ

การทำงานผสมสารเคมีหรือการยกแบกหามถึงบรรจุสารเคมี จะมีกลิ่นของสารเคมีคอยรบกวนอยู่เสมอ แม้บริษัทจะมีอุปกรณ์ป้องกันให้ ทั้งหน้ากาก ถุงมือ และรองเท้า แต่เนื่องจากทำงานไปได้ระยะหนึ่งจะรู้สึกชินกลิ่น แรงงานจึงไม่ได้ใช้หน้ากากป้องกัน เพราะเกะกะ แต่อย่างไรก็ตามสุขภาพโดยรวมนับว่าแข็งแรงดีมาก เพราะไม่เคยป่วยเนื่องจากการทำงาน มีบ้างที่เป็นหวัดและปวดกล้ามเนื้อ บางครั้งเวียนหัวแต่เนื่องมาจากการเมาสุราค้างมากกว่า ดังนั้นเมื่อมีอาการเมาสุราจะไม่มาทำงานหรือมาทำงานช้า รอจนกว่าจะทำงานไหว แต่ไม่เคยเสียงงาน

แรงงานไม่เคยมีความเครียดจากการทำงาน เนื่องจากเจ้านายใจดีมาก ไม่เคยกำหนดกฎเกณฑ์อะไร นอกจากงานที่ต้องรับผิดชอบของแต่ละคนสำเร็จลุล่วงเท่านั้น สิ่งที่น่าวิตกในบางครั้งคือสภาพแวดล้อมที่อยู่อาศัยมากกว่า เนื่องจากมีขโมยและของหาย

“หากมีปัญหสุขภาพคิดว่าจะได้ใช้ประกันสังคม

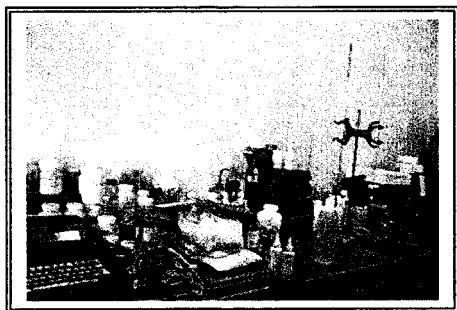
และหากมีปัญหสุขภาพรุนแรง

คิดว่านายจ้างจะช่วยเหลือเต็มที่”





พิษภัยเศรษฐกิจไม่มีผลกระทบต่อธุรกิจ



“โรงงานน้ำตาล 1 โรงได้รายได้ 9 ล้านบาททุก 3 เดือน...โรงแรมมีหม้อต้มไอน้ำ ระบบแอร์ มีตะกรัน เอน้ำมาวิเคราะห์ เติมเคมี”

ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันส่งผลต่อต้นทุนของสารเคมีบางตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5-10 ยอดขายไม่ได้รับผลกระทบเพราะลูกค้ารายเดิมยังคงรักษาไว้ได้ และสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มได้อีก ปกติธุรกิจสามารถเพิ่มยอดขายได้ร้อยละ 30 ต่อปี ลูกค้ามี 2 กลุ่มหลักคือ กลุ่มโรงงานมีร้อยละ 20 ได้แก่ โรงงานน้ำตาล โรงงานอาหารกระป๋องและอาหารแช่แข็ง โรงแรม โรงพยาบาล และกลุ่มลูกค้าดีเซลเลอร์ร้อยละ 80

ความต้องการให้ภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือ เจ้าของกิจการไม่ต้องการความช่วยเหลือจากรัฐ ขออย่าให้สรรพากรเข้ามาก่ิพ



ต้นทุนกิจการเป็นปัญหาหลักที่ต้องควบคุม

ธุรกิจประเภทสารเคมี มีปัญหาที่ตัววัตถุดิบ สารเคมีบางตัวจำเป็นต้องใช้ ไม่สามารถใช้สารเคมีตัวอื่นแทนได้ จึงมีราคาแพง บางตัวราคาเพิ่มร้อยละ 5-10 ปัญหารองลงมาคือ เก็บเงินลูกค้าไม่ได้ เจ้าของกิจการได้ว่าจ้างบริษัททวงหนี้ โดยบริษัททวงหนี้คิดค่าจ้างเริ่มต้น 4,000 บาท และถ้าสามารถตามเก็บเงินได้คิดอีกร้อยละ 20 ของยอดหนี้ที่เก็บได้ ทำให้ต้นทุนของกิจการสูง



นอกจากนี้ยังมีปัญหาสถานที่คับแคบ วางถังเกะกะ บางครั้งโรงงานน้ำตาลมาขอตุ๊กตารองชั่งสารเคมีซึ่งมีน้ำหนักถึง 200 กิโลกรัม วางไว้ข้างถนนแต่ก็ไม่ได้สร้างความเดือดร้อนให้ผู้อยู่อาศัยบริเวณเดียวกัน



สินค้าดีมีคุณภาพลูกค้าเลือกใช้บริการ

การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จเกิดจาก ตัวสินค้าที่สามารถทำขึ้นมาแล้วใช้ได้ผล ลูกค้ายอมรับ ทำให้ลูกค้าบอกปากต่อปาก การเสนอสินค้าเจ้าของกิจการไปพบลูกค้าโรงงานน้ำตาล ลูกค้าดีลเลอร์ด้วยตนเอง อธิบาย สาธิตให้ลูกค้าเข้าใจและเห็นถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์สารเคมีของบริษัทจนเป็นที่ยอมรับ การบริการหลังการขายเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้กิจการประสบความสำเร็จ การวิเคราะห์น้ำให้ฟรี เพราะบริษัทมีห้องทดลองของบริษัทเอง ในการทำธุรกิจมีการโฆษณาในเว็บไซต์ และสมุดหน้าเหลือง ทำให้ได้ลูกค้ารายใหม่ๆ

**“อาศัยความสนิทสนมเป็นหลัก ดูแลลูกค้าอย่างดี พาไปกินข้าว.....
ไปนำเสนองานเอง ไม่มีพนักงานขาย อธิบายให้เขาเข้าใจ เขาก็เชื่อถือ”**



ไม่ขยายธุรกิจเน้นมุ่งปรับปรุงผลิตภัณฑ์

เจ้าของกิจการยังไม่มีแผนการขยายธุรกิจ เพราะมีดีลเลอร์ขยายธุรกิจให้อยู่แล้ว เป็นสาขาของบริษัทเช่นกัน เช่น บริษัทมีดีลเลอร์อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจุบันกิจการมีการทดลองทำเคมีตัวใหม่ ผสมเองเช่น น้ำยาลบรอยเชื่อม สแตนเลสที่มีลักษณะเป็นรอยไหม้ มีต้นทุนเพียง 6-7 บาท สามารถขายได้ 70-80 บาท น้ำยาล้างพื้นโดยดูส่วนผสมน้ำยาล้างพื้นห้องน้ำที่วางขายทั่วไปใน



ห้างสรรพสินค้า ดูจากฉลากแล้วนำมาดัดแปลงผสมสารเคมีใหม่ ทำการปรับปรุงให้ดีขึ้น การจำหน่ายต้องขายในปริมาณมากจึงจะได้กำไรมาก

เนื่องจากเจ้าของกิจการมีลักษณะสันโดษ คาดหวังให้ธุรกิจอยู่รอดไม่มีหนี้สินก็เพียงพอแล้ว หากต้องขยายกิจการให้เติบโตยิ่งขึ้นจะทำให้การดูแลไม่ทั่วถึง โอกาสที่จะมีปัญหาเกิดขึ้นเป็นไปได้สูง

“ถ้าโตมาก โตเร็ว กลัวต้องจ้างพนักงานเพิ่ม ต้องมีพนักงานขาย กลัวดูแลคนเดียวไม่ไหวต้องแยกแผนกทำงานเป็นระบบ ไม่ชอบ ชอบดูแลคนเดียว ทำงานคนเดียว”



บทเรียนจากผู้ประกอบการ

ธุรกิจค้าส่ง ค้าปลีกประเภทสารเคมีแห่งนี้ ประสบความสำเร็จเกิดจากการต่อสู้ของเจ้าของกิจการที่ผ่านงานมาอย่างมากมายเกี่ยวกับธุรกิจสารเคมี ทำให้รู้จักลูกค้ามาก มีความคุ้นเคยกับลูกค้ามาก่อนที่จะเปิดบริษัทของตนเอง การมีอัยยาศัยที่ดีต่อลูกค้าและลูกน้องเป็นส่วนผลักดันให้การทำงานราบรื่นประสบความสำเร็จ การเลือกธุรกิจสารเคมีเป็นกรตัดสินใจที่ถูกต้อง ทั้งๆที่มีโอกาสจะขายสินค้าประเภทเครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ได้ เพราะมีลูกค้าที่สนใจสินค้าประเภทนี้จำนวนมาก แต่เจ้าของกิจการเลือกที่จะขายสินค้าประเภทสารเคมี เพราะมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าประเภทนี้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญในการขายสินค้าประเภทนี้



13. กิจการค้าสัตว์เลี้ยงแสนรัก



อนงค์นุช เทียนทอง และ กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม

รศ.อนงค์นุช เทียนทอง และ ผศ.ดร.กัลปพฤกษ์ ผิวทองงาม ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น



จากใจรักในวัยเด็กเติบโตใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ

ป

2528 กิจการขายปลาขนาดเล็กขนาด 1 คูหาถูกก่อตั้งขึ้นจากความชอบของผู้ชายคนหนึ่งมาตั้งแต่เด็ก กิจการแห่งนี้ตั้งอยู่บนถนนสายหลักแห่งหนึ่งเป็นถนนที่เชื่อมต่อสู่ใจกลางเมืองในเขตเทศบาล

ของอำเภอเมืองฯ จังหวัดขอนแก่น กิจการดำรงมาได้ด้วยเงินทุนระยะแรก 30,000 บาทอันเป็นเงินส่วนตัว การเรียนรู้ก่อนดำเนินกิจการมาจากความชอบและเฝ้ามองความรู้ด้วยตัวเองจากประสบการณ์ในวัยเด็ก ในช่วงเริ่มกิจการเจ้าของกิจการมักจะเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เป็นระยะๆ เพื่อไปชมปลาต่างๆ ที่หลากหลาย พร้อมกับการหาสินค้ามาขายควบคู่ไปด้วย เป็นความสุขที่ได้รับในขณะที่ได้ดำเนินกิจการ สถานที่ที่เป็นแหล่งใหญ่มากในขณะนั้นจนถึงบัดนี้คือตลาดชั้นใดในช่วงนั้นจะนำรถไปขนมาเองเป็นการประหยัดต้นทุนทั้งยังได้ขนสินค้าหลากหลายประเภทที่มีให้เลือกมากมายเพื่อนำมาขาย



จากร้านขนาดเล็กก้าวสู่ร้านขนาดใหญ่

กิจการดำเนินไปด้วยดีจนทำให้สถานที่เดิมที่มีเพียง 1 คูหาเริ่มแคบไปจนตลาคจึงได้ขยายกิจการร้านเข้ามาตั้งในเขตชุมชน เมื่อมีพื้นที่มากขึ้นประกอบกับการเล็งเห็นว่าควรที่จะเพิ่มชนิดของสินค้าเพื่อลดต้นทุนจึงได้มีการขยายชนิดสินค้าที่ขายมากขึ้นจากเดิมขายเพียงปลา อาหารปลา อุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงปลา จึงเพิ่มเป็นขายนก หนู กระรอก กระต่าย และสุนัข พร้อมอาหารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์



เหล่านั้ กิจการดำเนินไปได้ด้วยดี สุนัขและอุปกรณ์ประกอบการเลี้ยงจะเป็นสินค้าที่ขายได้มากในปัจจุบัน ด้านการเงินก็ได้ขยายเงินทุนโดยอาศัยจากสถาบันการเงินประเภทธนาคารเพิ่มเติมจากเงินทุนของตนเองซึ่งไม่มีปัญหาการติดต่อกับสถาบันการเงินดังกล่าวแต่อย่างใด แหล่งที่จะหาสินค้ามาขายก็เพิ่มจากตลาดชั้นเด ที่กรุงเทพฯ เป็นที่บ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี และในตัวจังหวัดขอนแก่นเองด้วย ในระยะหลังจะไม่ได้เข้าไปซื้อสินค้ามาขายเอง แต่ร้านค้าดังกล่าวจะส่งมาให้บวกค่าขนส่งบ้างเล็กน้อย อาหารและอุปกรณ์การเลี้ยงสัตว์ต่างๆ ก็มีพนักงานขายมาติดต่อรับคำสั่งซื้อถึงที่ร้าน หรือในบางครั้งก็ใช้โทรศัพท์ติดต่อเมื่อของขาดสต็อกในบางครั้ง ปัจจุบันยังได้ใช้กิจการที่ค้าอยู่เป็นที่พักอาศัยของครอบครัวด้วย



บริหารงานด้วยใจ

การบริหารงานในระยะแรก นั้นเป็นการบริหารกิจการง่ายๆ แบบครอบครัว เรียนรู้การทำงานจากการปฏิบัติงานจริง ประกอบกับความรักชอบกิจการนี้เป็นทุนเดิมอยู่แล้วทำให้มีความขยันหมั่นเพียร อดทน และใฝ่รู้ที่จะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ อยู่



ตลอดเวลา ตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจขาย ปลา นก หนู กระรอก กระต่าย และสุนัข มาเป็นเวลากว่า 23 ปี นอกจากนี้ เจ้าของกิจการยังเล่าว่าได้พบกับความสนุกสนานในการได้ดำเนินกิจการที่ตัวเองมีความชอบจนสืบทอดถึงลูกสาวที่รักสุนัขมาก แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นปัญหาและอุปสรรคก็มีบ้างแต่ไม่มากมายนัก สุดท้ายจะคลี่คลายปัญหาได้เสมอ ในส่วนการบริหารงานในด้านต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับกิจการแห่งนี้ ได้ให้รายละเอียดดังนี้

ใจรัก ขยันหมั่นเพียร อดทน และใฝ่รู้ที่จะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ



ด้านเงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน
เจ้าของกิจการเล่าว่าหากกิจการยังใหญ่มากนัก
เหมือนในระยะแรกก็จะใช้เงินทุนเวียนภายใน
กิจการได้ แต่เมื่อกิจการใหญ่ขึ้นจำเป็นอย่างยิ่ง
จะต้องอาศัยเงินทุนจากสถาบันการเงินจะต้องมี
วินัยทางการเงินค่อนข้างมาก



ด้านการเงินและบัญชี ดำเนินการเองด้วยคนภายในครอบครัว ทุกกระบวนการ
และทุกชนิดของการเงินและการบัญชีที่ทางร้านต้องดำเนินการ ปกติทางร้านจะไม่
ปล่อยเครดิตลูกค้า ยกเว้นลูกค้าที่เครดิตดีและติดต่อดำขายกันมานาน

ด้านสต็อกสินค้าและการบริหารจัดการซื้อ ที่ผ่านมามีได้มีระบบการจัดสต็อกและ
การสั่งซื้อส่วนใหญ่จะอาศัยการกะประมาณด้วยตนเองจากประสบการณ์ การสั่ง
สินค้าก็จะสั่งจากทางโทรศัพท์และผ่านพนักงานขาย

ด้านการตลาดและการขาย การขายกิจการมีทั้งค้าส่งและค้าปลีก การค้าปลีก
จะเป็นการขายหน้าร้านให้รายย่อยๆ การขายส่งจะขายส่งให้ร้านตามต่างอำเภอ ส่วน
ใหญ่ลูกค้าจะเข้ามาเลือกสินค้าเองและรับสินค้าไปเอง แต่ในบางครั้งก็จะจัดส่งให้
ตามความเหมาะสม



ไม่ถอดใจเมื่อเจอปัญหาอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อกิจการ

ในการบริหารงานที่ผ่านมา 23 ปีปัญหาที่เป็นอุปสรรคในสมัยก่อนจะเป็น
ปัญหาแหล่งสินค้าที่ร้านจะนำมาขายมีจำกัด ปัญหาการหาตลาด แต่ในระยะหลัง
ปัญหาดังกล่าวหมดไป ปัญหาคู่แข่งในระดับเดียวกันก็ไม่มี เจ้าของกิจการคิดว่าคนที่
จะดำเนินธุรกิจประเภทนี้ได้จะต้องมีใจรักสัตว์เป็นทุนเดิม และต้องมีจิตวิญญาณของ



การให้บริการค่อนข้างสูง ตนเองคิดว่ามีมากกว่ารายอื่น จึงไม่ประสบปัญหาคู่แข่งชั้นมากนัก การดำเนินกิจการต้องแข่งกับตัวเองมากกว่า ปัญหาเรื่องของน้ำมันราคาแพงและเศรษฐกิจไม่ดีในช่วงที่ผ่านมาส่งผลต่อกิจการของร้านมาก เช่น การส่งสินค้ากับลูกค้าขนส่งมากขึ้นตามราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ต้นทุนสินค้าสูงขึ้นทุกชนิด ลูกค้าจะพยายามประหยัดค่าใช้จ่ายโดยปรับลดค่าใช้จ่ายอาหารสัตว์เลี้ยงลงทำให้ยอดขายตกลงอย่างเห็นได้ชัด ปัญหาอีกประการคือลูกค้ามีอารมณ์แปรปรวนสูงมาก โกรธเร็ว ดังนั้น ทางร้านต้องพยายามปรับปรุงการบริการลูกค้าให้มากขึ้นเป็นปัญหาต่อเนื่องถึงแรงงานหน้าร้านที่จ้าง

เจ้าของกิจการให้ความเห็นว่าปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจของกิจการของตนประสบความสำเร็จจะอยู่ที่การบริการ ต้องเข้าใจธรรมชาติของลูกค้าทุกรูปแบบ ลูกค้าคือบุคคลที่สำคัญที่สุด มีทุนและแรงงานของตนเองพอเพียง รวมถึงการมีวิสัยทัศน์ที่ก้าวไกลปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มีใจรักในสินค้าที่ตนเองดำเนินกิจการ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลต่อกิจการการขายสัตว์เลี้ยงและอุปกรณ์ประกอบการเลี้ยงมากที่สุดได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ

**ลูกค้าคือบุคคลสำคัญที่สุด
ศัตรูตัวฉกาจคือภาวะเศรษฐกิจ**



สามแรงแข่งขันไม่สามารถรับภาระงานได้หมด

เมื่อเริ่มกิจการในระยะแรกเป็นการบริหารกันเองในครอบครัวการแบ่งงานจะไม่ชัดเจนนักและไม่มีการจ้างงานจากภายนอก ต่อมากิจการขยายใหญ่ขึ้น มีการจ้างงาน ครั้งแรก 1 คน ปัจจุบันกิจการจ้างแรงงาน 5 คน มีแรงงานจากครอบครัว อีก



3 คน มีเวลาทำงาน เริ่มจาก 9.00-20.00 น. การคิดค่าจ้างคิดเป็นรายเดือนเดือนละ 4,500 บาท และเพิ่มค่าอาหาร 600 บาทต่อเดือนเป็นอัตราเริ่มจ้างงานมีวันหยุดสัปดาห์ละ 1 วันแต่ต้องผลัดกันหยุด เนื่องจากร้านเปิดทุกวัน แรงงานที่



ต้องการไม่จำเป็นต้องการศึกษาสูงขอให้อ่านออกเขียนได้ก็พอเพียงแล้วแต่อาศัยต้องมีใจรักและมีความขยันอดทนเป็นหลัก แรงงานที่ทำงานในปัจจุบันมีวุฒิการศึกษา ม. 3 ทั้งหมดเป็นเพศหญิง 1 คนและเพศชาย 4 คน อายุ ประมาณ 20-30 ปีแรงงานทั้งหมดมีภูมิลำเนาในจังหวัดขอนแก่น มีการให้โบนัสแรงงานอย่างน้อย 1 เดือนในแต่ละปี หากแรงงานอยู่นานก็มีการเพิ่มเงินเดือนให้ เงินเดือนสูงสุดปัจจุบันของแรงงาน 6,000 บาท ค่าอาหารเพิ่ม 800 บาท ความช่วยเหลือแก่แรงงานในเรื่องของการลาเจ็บไข้ได้ป่วยก็ให้ความช่วยเหลือมาโดยตลอด การให้เบิกจ่ายเงินล่วงหน้าบ้างตามความจำเป็น มีการเข้าออกแรงงานบ่อยพอสมควร ดังนั้น ในบางช่วงที่ขาดแคลนแรงงานก็ทำกันเองในครอบครัวก็พออยู่ได้ แต่หากขาดแคลนจริงๆ ก็จะมีแรงงานเหมาจ่ายรายวันชั่วคราวบริเวณสถานีรถไฟและศาลเจ้าพ่อหลักเมืองคอยรับจ้างทั่วไป ในความคิดของเจ้าของกิจการคิดว่าแรงงานที่อยู่ได้นานจะเป็นแรงงานที่มีครอบครัวแล้วและอายุมากพอสมควรไม่ใช่วัยรุ่นเพราะไม่มีความอดทนในวัยรุ่นยุคใหม่ อีกทั้งภาวะการศึกษาภาคบังคับทำให้คนรุ่นใหม่ไม่ทำงานต่ำกว่าวุฒิการศึกษา

ในส่วนของการฝึกงาน การทำงานของกิจการจะฝึกกันเองโดยคนอยู่เก่าจะสอนคนใหม่ ค่อยๆ ฝึกไปทำงานไป วันละเลิกวันละน้อยก็ทำงานได้ ประกอบกับในช่วงรับคนใหม่เข้างานจะเลือกคนที่เคยผ่านงานมาก่อนเป็นส่วนใหญ่ และจะดูบุคคลิกภาพประกอบ บางครั้งก็สอบถามจากบุคคลอ้างอิง ไม่เคยรับแรงงานต่างชาติเนื่องจากไม่มีความไว้วางใจ ไม่เคยส่งแรงงานเข้าฝึกอบรม ทั้งของราชการและเอกชน ความจริงต้องการให้หน่วยงานราชการช่วยฝึกอบรมให้แรงงานรู้จักวางแผนชีวิต



วางแผนการเงิน เนื่องจากที่เป็นอยู่เท่าที่พบแรงงานจะทำงานไปวันๆ พอเลี้ยงชีพ และหัวหน้าครอบครัวทำงานคนเดียวเลี้ยงคนทั้งครอบครัวทุกๆ ที่สมาชิกคนอื่นในครอบครัวก็ไม่มีอาชีพอะไร เคยพยายามสอนแต่ไม่ได้ผล ในส่วนเจ้าของกิจการได้รับข่าวสารจากทั้งส่วนของราชการและเอกชนแต่ไม่เคยเข้าร่วมเนื่องจากไม่มีเวลา ถ้าหากมีการฝึกอบรม กิจการต้องการเรื่องการจัดการงานทั่วไป และการจัดองค์กร เพราะที่ผ่านมาจัดองค์กรแบบไม่ชัดเจนเป็นการช่วยกันทำ บริหารคน บริหารงานกันแบบในครอบครัว ค่อยคิดไปปรับไปตามสถานการณ์ ทุกคนทำหน้าที่ได้ทุกอย่าง คาดว่าในอนาคตหากมีโอกาสอยากปรับปรุงองค์กรให้มีระบบมากกว่านี้ แต่การขยายกิจการในอีก 2-3 ปีข้างหน้ายังไม่มีโครงการ



บทบาทของร้านต่อสังคมและครอบครัว



เจ้าของกิจการ กล่าวว่าจากการที่ได้ดำเนินธุรกิจมาได้กว่า 23 ปี ธุรกิจสามารถทำให้มีรายได้เลี้ยงครอบครัวใหญ่ได้ในระดับหนึ่ง แม้ไม่สามารถที่จะทำให้เกิดการสะสมทรัพย์สำหรับครอบครัวมากเท่าที่ควรนัก ในส่วนผลที่ได้จากธุรกิจที่ไม่ใช่

ตัวเงินน่าจะเป็นทักษะและประสบการณ์ ความเชื่อมั่น ที่จะเป็นฐานในการดำเนินธุรกิจต่อไป เป็นที่เชื่อมั่นได้ว่าจะทำให้ตนเองดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ ยังเชื่อว่ากิจการของตนมีบทบาทต่อการพัฒนาและการกระจายรายได้แก่คนในภูมิภาคนี้ไม่มากนัก้อยในด้านของการทำให้คนมีรายได้พอเลี้ยงครอบครัวได้ สำหรับแรงงานไม่ว่าจะเป็นแรงงานสตรี นับเป็นการสร้างโอกาสให้คนในชนบทและพื้นที่ที่ห่างไกล





สิ่งที่ได้เรียนรู้

★ การดำเนินกิจการใดๆ หากมาจากความชอบและไม่เห็นด้วยด้วยตัวเองมักจะไม่ประสบความสำเร็จในกิจการนั้น

★ ความรักชอบกิจการจะทำให้มีความขยันหมั่นเพียร อดทนและใฝ่รู้ที่จะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ อยู่ตลอดเวลา

★ เมื่อประสบปัญหากับภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยแก้ปัญหาด้วยการพยายามรักษายอดขายไม่ให้ลดลงมากโดยเน้นที่การปรับเปลี่ยนการบริการลูกค้าให้ดีขึ้นโดยเฉพาะพนักงานหน้าร้านที่ต้องอบรมเป็นพิเศษ

★ เมื่อเจอภาวะการเข้าออกแรงงานก็มีการปรับแก้โดยการเตรียมแหล่งแรงงานสำรองเพื่อจ้างเหมาในภาวะฉุกเฉิน

★ ให้ความช่วยเหลือแรงงานเมื่อแรงงานประสบภาวะความเดือดร้อนอย่างสม่ำเสมอทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ว่าเงิน

★ ป้องกันความเสียหายจากแรงงานโดยใช้ระบบการรับแรงงานเข้าที่ต้องมีบุคคลอ้างอิง และพิจารณาบุคลิกภาพประกอบการรับเข้า



14. ร้านกาแฟสด



ลือชัย จุลาสัย และคณะ

รศ.ดร.ลือชัย จุลาสัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.มาฆะสิทธิ์ เขาวกุล คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร

จังหวัดพิษณุโลก เดชชนะ สีโรรส และ ใจรัตน์ จตุรภัทรพร นักวิชาการอิสระ



การเริ่มต้นและการเติบโต

เพราะ ① ความชอบ ② บั้นความชอบเป็นธุรกิจได้ ③ มีทำเลที่ตั้งดี

จัดเริ่มต้นของร้านกาแฟสดมาจากความอึดตัวในอาชีพลูกจ้างบริษัทกว่า 15 ปี นับตั้งแต่จบปริญญาตรี เมื่อก้าวเข้าสู่ช่วงอายุ 40 ปีเหมือนชีวิตเดินทางมาถึง **9** จุดเปลี่ยนหรือที่ภาษาฝรั่งเรียกว่าชีวิตเริ่มต้นเมื่ออายุ 40 จึงลาออกจากการเป็นลูกจ้างบริษัทและตั้งต้นงานใหม่ที่จะเป็นเจ้านายตนเองด้วยกิจการร้านกาแฟสดขนาดเล็กบนถนนนิมมานเหมินท์แหล่งรวมสินค้าและผู้คนสุดฮิตในเชียงใหม่

เมื่อถูกถามว่า “ทำไมต้องเป็นร้านกาแฟสด” คำตอบประกอบด้วย 3 เหตุผล อย่างแรกคือความชอบ อย่างที่สองคือความเป็นไปได้ที่จะทำสิ่งที่ชอบ นั้นให้เป็นธุรกิจที่อยู่รอดได้ อย่างสุดท้ายคือทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม” ความตั้งใจแรกของเจ้าของคือการบริการกาแฟสดให้ลูกค้ามีความสุขบนพื้นที่ขนาดเท่ากระท่อม หลังเล็กนี้ สาขาแรกเปิดบริการกลางปี 2546 กิจการดำเนินไปด้วยดีจนกระทั่งพื้นที่ไม่พอให้บริการ ลูกค้าเรียกร้องให้ขยายสาขา จนเดือนพฤศจิกายน ปี 2550 จึงเปิดร้านกาแฟสาขาที่ 2 บนถนนเดียวกัน สองสาขาดังอยู่ห่างกันราว 100 เมตร การตั้งอยู่ใน “ดงกาแฟ” จะยิ่งดึงดูดคอกาแฟทั้งหลายให้มาใช้เวลาที่ร้านกาแฟทุกวัน ตลอด 6 ปี



ของการเป็นผู้ประกอบการ เจ้าของมีความผูกพันกับกิจการอย่างมากรู้สึกภาคภูมิใจ และมีพลังในการดำเนินธุรกิจให้ดียิ่งขึ้นต่อไปในอนาคต



การบริหารธุรกิจ

การบริหารร้านกาแฟ ต้องเข้าใจถึงธรรมชาติของร้านกาแฟว่าเป็นแหล่งพบปะสังสรรค์พูดคุย ต้องเข้าใจว่าเวลากาแฟเป็นเวลาพักผ่อนของลูกค้า ต้องเข้าใจว่าร้านกาแฟเป็นธุรกิจบริการ

ร้านกาแฟแห่งนี้จัดทะเบียนธุรกิจเป็นคณะบุคคลมีสองหุ้นส่วน ช่วยกันบริหาร สองสาขา ลงทุนรวม 1.4 ล้านบาท สาขาแรกใช้เงินส่วนตัว สาขาสองเป็นเงินกู้จาก ธนาคารส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Bank) ตั้งแต่เปิดกิจการมี ผลกำไรมาโดยตลอด ภาวะหนี้สินคือเงินกู้ธนาคารซึ่งทยอยลดลง

การบริหารร้านกาแฟ ต้องเข้าใจถึงธรรมชาติของร้านกาแฟว่าเป็นแหล่งพบปะสังสรรค์พูดคุย ต้องเข้าใจว่าเวลากาแฟเป็นเวลาพักผ่อนของลูกค้า ต้องเข้าใจว่าร้านกาแฟเป็นธุรกิจบริการ ทั้งนี้ร้านกาแฟยังต้องการ องค์ประกอบปลีกย่อยที่ช่วยเสริมบรรยากาศที่ดี อาทิ การตกแต่งร้าน การตกแต่งสวน การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ การใช้สี เสียง แสง หนังสืออ่านเล่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ปลั๊กไฟ ตลอดจนไฟฟ้าสำหรับมือถือและคอมพิวเตอร์ ทั้งหมดนี้บริการฟรี! หากลูกค้า จะช่วยค่าไฟก็สามารถหยอดตู้บริจาคที่เคาน์เตอร์ได้ โดยทางร้านจะรวบรวมเงิน บริจาคและสมทบอีกส่วนหนึ่งไปทำบุญเท่ากับลูกค้าและร้านทำบุญร่วมกัน แต่ ประเด็นสำคัญที่สุด คือ การมีหัวใจบริการของบุคลากรทุกคนในร้านตั้งแต่เจ้าของ จนถึงลูกจ้าง **การบริการด้วยหัวใจ** นับเป็น Shop Culture หรือวัฒนธรรมของ ร้านกาแฟแห่งนี้ที่จะสร้างบรรยากาศที่ดี กระตุ้นอารมณ์กาแฟ ลูกค้ามาแล้วมี



ความสุข อยากกลับมาอีก มาทุกวัน และบอกต่อให้เพื่อนฝูงมาด้วยกัน การใส่ใจในทุกรายละเอียดเหล่านี้ทำให้ลูกค้าประทับใจและภักดียาวนาน

ภายใน 6 ปี ขยายสองสาขานบนถนนเดียวกันช่วยเสริมภาพลักษณ์ของถนนนิมมานเหมินท์ให้เป็นชุมชนที่สะท้อนวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ เพิ่มสถานที่พบปะพูดคุยพักผ่อนและทำงานที่ร้านกาแฟ เพิ่มตัวเลือกให้กับผู้บริโภคที่จะใช้บริการกาแฟสดจากร้านกาแฟกว่า 20 ร้านทั้งระดับ Premium หรือ Medium จนถึง Low-end ซึ่งร้านกาแฟแห่งนี้จัดอยู่ในระดับ Medium สำหรับลูกค้ากลุ่มนักศึกษาและคนทำงานอิสระ เมื่อเพิ่มสาขาก็ได้ปรับเปลี่ยนจำนวนและประเภทของเครื่องดื่มรวมถึงขนมอาหารว่าง โดยคำนึงถึงลูกค้าที่ไม่ดื่มกาแฟหรือดื่มเป็นเวลา นอกจากนี้ยังจัดมุมเล็กๆ สำหรับวางจำหน่ายการ์ด สมุดโน้ต CD เพลง ภาพวาดฝีมือของเพื่อน ลูกค้าประจำและคนรู้จักมาฝากขายให้ผู้ชื่นชอบงานศิลปะซื้อเป็นของขวัญของที่ระลึกอีกด้วย

เพราะเงินไม่ได้แปลว่าธุรกิจประสบความสำเร็จ ความภักดีจากลูกค้าต่างหากคือความสำเร็จของธุรกิจ อีกดัชนีหนึ่งที่สะท้อนการเติบโตของกิจการ คือ ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ คือ มีผู้ต้องการเปิดร้านกาแฟสดโดยไม่ต้องการลงทุน ผิดลองถูกแต่ต้องการความสำเร็จรูปได้มาติดต่อขอซื้อสูตรเครื่องดื่มและการบริหารร้านในลักษณะแฟรนไชส์เพื่อไปเปิดดำเนินการทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด แต่เจ้าของมีความกังวลเพราะร้านกาแฟต้องทำด้วยใจรักหากละเลยการควบคุมด้านคุณภาพและการบริการแล้วธุรกิจจะไปไม่รอด ที่สุดแล้วจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ชื่อเสียงของกิจการเอง จึงปฏิเสธโอกาสที่จะเติบโตแบบแฟรนไชส์ที่ไม่สามารถควบคุมการบริการได้อย่างเต็มที่ ในทางกลับกันกิจการมีแผนจะขยายสาขาด้วยตนเองในอนาคต หากได้พบกับทำเลที่ดีที่สร้างบรรยากาศกาแฟได้อย่างถนนนิมมานเหมินท์ในปัจจุบัน





การบริหารงาน

นายเป็นอย่างไร ลูกน้องก็เป็นอย่างนั้น และลูกค้ำก็จะได้รับสิ่งนั้น

บนความเชื่อว่า “นายเป็นอย่างไร ลูกน้องก็เป็นอย่างนั้น และลูกค้ำก็จะได้รับสิ่งนั้น” ถ้าต้องการให้ลูกน้องมีหัวใจบริการ เจ้าของก็ต้องมีก่อน ในการบริหารแรงงาน จึงใช้วิธีเจ้าของบอกให้ทำ-ทำให้ลูกน้องดู-ดูที่ลูกน้องทำ ชี้แจงปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น รวมถึงการดูแลเอาใจใส่เกี่ยวกับสุขภาพ ความปลอดภัยในที่ทำงาน ให้คำปรึกษาเพื่อช่วยแก้ปัญหาส่วนตัวของพนักงาน ก็จะช่วยสร้างเสริมความสัมพันธ์ระหว่างกันให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นการกระทำที่ส่งผลด้านบวกต่อประสิทธิภาพการทำงานของแรงงาน และดีต่อกิจการโดยตรง

ร้านกาแฟสดจ้างงานแรงงานทั้งหมด 12 คน แบ่งเป็นเจ้าของ/ผู้บริหาร 2 คน แรงงานถาวร 3 คน แรงงานชั่วคราว 7 คน หมุนเวียนสำหรับสองสาขา อายุเฉลี่ยของแรงงานอยู่ระหว่าง 19-25 ปี เป็นบัณฑิตจบใหม่และนักศึกษาที่ต้องการหารายได้พิเศษ ระดับการศึกษาของทุกคนคือปริญญาตรี แรงงานถาวรได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน เริ่มขั้นต้น 6,000 บาท เงินสมทบประกันสังคมและลาหยุดประจำปีโดยได้รับค่าจ้าง มีการขึ้นเงินเดือนประจำปี ส่วนแรงงานชั่วคราวได้รับค่าจ้างเป็นรายชั่วโมงในอัตราเทียบเคียงกับร้านกาแฟระดับบนในจังหวัดเชียงใหม่ พนักงานทุกคนยังได้รับค่าคอมมิสชั่นตามเป้าหมายยอดขาย ทิปจากลูกค้า ค่าทำงานล่วงเวลา ขุดทำงานเครื่องดื่ม 1 รายการต่อวัน และร้านจัดกินเลี้ยงสังสรรค์เดือนละหนึ่งครั้ง การทำงานแบ่งเป็นสองกะ ทำงานเฉลี่ย 8 ชั่วโมงต่อวัน หยุด 1 วันต่อสัปดาห์ ระบบการทำงานมีการกำหนดหน้าที่หลัก คือ แคชเชียร์ ชง เสิร์ฟ เน้นการทำงานเป็นทีม ดังนั้นทุกคนสามารถช่วยเหลือและทดแทนหน้าที่กันได้เมื่อจำเป็น พนักงานมีอิสระจัดตาราง



ทำงานและสลับวันหยุดกันเอง มีข้อแม้เพียงให้อัตรากำลังทำงานสอดคล้องกับช่วงเวลาที่ถูกค้ำมาให้บริการ

พนักงานได้รับการฝึกปฏิบัติในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงาน โดยเจ้าของอบรมเอง เน้นหนักที่การบริการลูกค้า เพราะบุคลากรที่ขาดหัวใจบริการจะทำลายบรรยากาศและอารมณ์กาแฟ ในที่สุดก็ทำลายธุรกิจไปด้วย ในการสร้างหัวใจบริการต้องทำด้วยตัวของเจ้าของอย่างต่อเนื่องทุกวันจนปลูกฝังเป็นนิสัยใหม่ได้ จึงไม่เน้นการส่งไปฝึกอบรมที่อื่นภายนอกเป็นครั้งคราว แต่ใช้วิธีสร้างให้เป็นวัฒนธรรมการทำงาน รวมถึงซื้อหนังสือมาอ่านและค้นหาคำตอบเกี่ยวกับกาแฟและการบริการมาเป็นสื่อการเรียนรู้ร่วมกันแทน การประเมินผลงานของพนักงานใช้ความคิดเห็นของเจ้าของส่วนหนึ่งและรับฟังจากพนักงานซึ่งเป็นเพื่อนร่วมงานอีกส่วนหนึ่ง เพื่อให้ได้ทีมงานที่สมาชิกทุกคนทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข ด้วยการบริหารแรงงานในลักษณะดังกล่าวทำให้ความสัมพันธ์ของแรงงานกับนายจ้างมีลักษณะเป็นกันเอง ยืดหยุ่น อบอุ่นแบบพี่กับน้อง แรงงานถาวรจึงทำงานอยู่นาน การเข้าออกของแรงงานส่วนใหญ่คือแรงงานชั่วคราวซึ่งเป็นนักศึกษาที่หยุดทำงานเมื่อใกล้ช่วงสอบหรือเมื่อเรียนจบต้องการทำงานประจำ

ด้วยมุมมองว่าร้านกาแฟคือธุรกิจบริการ พนักงานที่มีความสุขในการทำงานเท่านั้นที่จะสามารถบริการลูกค้าให้มีความสุขต่อได้ จึงไม่เน้นการตั้งระเบียบกฎเกณฑ์ที่เข้มงวดเพื่อไม่ให้พนักงานรู้สึกกดดันตึงเครียด เพื่อที่พนักงานจะได้ทำงานอย่างมีความสุข ซึ่งจะสะท้อนออกมาอย่างเต็มที่ในการบริการลูกค้า

ความต้องการด้านแรงงาน ต้องการแรงงานชั่วคราวรายวัน 5 คน เนื่องจากแรงงานเป็นนักศึกษาที่ต้องการหารายได้พิเศษ ในช่วงสอบหรือจบการศึกษา ก็จะหยุดทำงาน





บทบาทเชิงคุณภาพของผู้ประกอบการ

**การได้รับเกียรติเป็นผู้บรรยายแก่ผู้สนใจจะเปิดธุรกิจร้านกาแฟ
ในโครงการกาแฟ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
และเป็นกรณีศึกษาสำหรับนักศึกษาสาขาการบริหารธุรกิจ**

เจ้าของร้านกาแฟเห็นด้วยว่ากิจการนี้ทำให้เกิดการเพิ่มรายได้และสวัสดิการแก่ครอบครัวทั้งต่อตัวเองและผู้อื่น โดยการมีงานทำและทำให้เกิดการจ้างงาน การเป็นเจ้าของกิจการทำให้เกิดการเพิ่มความเชื่อมั่นในตนเองและรู้สึกรู้ว่าเราสามารถทำได้ ตั้งใจทำในสิ่งที่ชอบ จนกระทั่งประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ถึงแม้ร้านกาแฟจะเป็นกิจการขนาดเล็ก แต่ก็มีส่วนช่วยพัฒนาและกระจายรายได้ของสังคม สนับสนุนบัณฑิตจบใหม่ที่ต้องการงานทำ รวมถึงสนับสนุนนักศึกษาที่ต้องการหารายได้จากการทำงานนอกเวลา อีกทั้งใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

บทบาทเชิงคุณภาพของผู้ประกอบการที่ภาคภูมิใจ คือ การที่เจ้าของได้รับเกียรติให้เป็นผู้บรรยายแก่ผู้สนใจจะเปิดธุรกิจร้านกาแฟ ในโครงการกาแฟ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นเวลาต่อเนื่องหลายปี รวมถึงการที่นักศึกษาปริญญาตรีและปริญญาโทจากสถาบันอุดมศึกษาหลายแห่งในเชียงใหม่ให้ความสนใจสัมภาษณ์เป็นกรณีศึกษาเพื่อทำรายงานและวิทยานิพนธ์ในสาขาด้านการบริหารธุรกิจ นอกจากนี้กิจการยังเป็นที่กล่าวถึงของลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวด้วยความชื่นชมใน blog หรือกระทู้ทางอินเทอร์เน็ต เพื่อแนะนำบอกต่อเพื่อนๆ ให้ได้ทดลองมาชมและชิม เป็นประสบการณ์กาแฟหากมีโอกาสมาเยือนเชียงใหม่





ความต้องการของเจ้าของกิจการ

“ผู้ประกอบการต้องพึ่งตนเองก่อน”

สำหรับเจ้าของกิจการ หากภาครัฐต้องการช่วยเหลือกิจการขนาดเล็กก็ขอให้มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำที่ส่งเสริมธุรกิจขนาดเล็ก ที่สำคัญต้องให้บริการที่รวดเร็วทันกับความต้องการด้วย เพราะจากประสบการณ์ที่ใช้บริการ fast track ของ SME Bank ภายหลังจากที่ยื่นเอกสารครบถ้วนแล้ว ผู้ประกอบการต้องติดตามความคืบหน้าของการอนุมัติเงินกู้ยาวนานถึง 6 เดือน ปัญหาในการดำเนินธุรกิจคือค่าเช่าพื้นที่บนถนนนิมมานเหมินท์มีราคาสูงและนับวันแต่จะสูงขึ้น นอกเหนือจากนี้ผู้ประกอบการสามารถดูแลตนเองได้ทั้งด้านการผลิต การตลาด การขาย การฝึกอบรมแรงงาน และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ข้อมูลข่าวสารที่ให้ความสนใจมากที่สุด คือ trend & lifestyle ของคนรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เจ้าของกิจการสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลด้วยตนเองผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับลูกค้าและคนรู้จัก



ความต้องการของแรงงานในกิจการ

“ต้องการให้ภาครัฐจัดฝึกอบรมเสริมทักษะ เช่น การบริหารธุรกิจขนาดเล็ก การเงินบัญชี กฎหมาย”

นอกจากนี้แรงงานต้องการฝึกอบรมเพิ่มเติมในเรื่อง การบริหารธุรกิจขนาดเล็ก การจัดการทางบัญชีและการเงิน การติดต่อสื่อสารกับบุคคลอื่น และกฎหมายต่างๆ ตั้งแต่มาทำงานที่ร้านกาแฟสภาวะความเป็นอยู่ดีขึ้น ได้รับการปฏิบัติที่ดีจากเพื่อนร่วมงานและนายจ้างมาตลอด ได้เงิน ได้ประสบการณ์มากขึ้น รายได้เฉลี่ยต่อเดือน



7,500 บาท แต่เดือนมีเงินเหลือส่งกลับบ้านและมีเงินออม ชีวิตไม่มีเรื่องให้กังวลจึง
ไม่มีความคิดที่จะลาออกเปลี่ยนงานใหม่

แรงงานเคยได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐในด้านค่ารักษาพยาบาลและ
การศึกษา คิดว่าความช่วยเหลือของภาครัฐมีความเพียงพอ แต่ถ้าหากสามารถขอเพิ่ม
ได้ ต้องการให้มีศูนย์ห้องสมุดและสนามเด็กเล่น แรงงานมีประกันสังคม เคยได้รับสิทธิ
ในการรักษาเมื่อเจ็บป่วย ทราบสิทธิของผู้ประกันตน ได้รับสิทธิกองทุนเงินทดแทน กรณี
เจ็บป่วยหรือประสบอันตรายจากการทำงาน แต่ไม่ทราบว่าประกันสังคมให้สิทธิกรณี
สงเคราะห์บุตรด้วย



บทเรียนจากผู้ประกอบการ

สโลแกนของกิจการมาจากปรัชญาของศาสนาพุทธที่เรียกว่า "อริยสัจ 4" ซึ่งหมายถึง
"คุณภาพและความสุข" มีเป้าหมายให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความพึงพอใจและ
ภาคภูมิใจที่พึงพอใจ ในราคาที่จ่ายสบายๆ ในบรรยากาศของร้านที่อบอุ่นและ
ในบริการของร้าน และมีความสุขที่จะบอกต่อเพื่อนให้มาเป็นลูกค้า

★ การบริหารธุรกิจร้านกาแฟสด หัวใจสำคัญคือ ต้องเข้าใจ
ธรรมชาติของร้านกาแฟว่าเป็นแหล่งพบปะสังสรรค์ เวลากาแฟเป็นเวลา
พักผ่อนของลูกค้า ร้านกาแฟเป็นธุรกิจบริการ

★ ปัจจัยความสำเร็จของกิจการ ได้แก่ คุณภาพของบริการโดยสร้าง
ทั้งใจบริการให้แก่พนักงาน และคุณภาพมาตรฐานของรสชาติกาแฟ โดย
ควบคุมมาตรฐานตั้งแต่การคัดเลือกเมล็ด การคั่ว บด ชง และชิมทุกวัน

★ ความต้องการของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการต้องพึ่งตนเอง
และต้องมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าและภาครัฐ



★ การจัดการแรงงาน แบ่งระบบการทำงานออกเป็น 2 ประเภท คือ แคนเซียร์ ชง เสรฟ์ เน้นทำงานเป็นทีม ทุกคนช่วย เหลือและทำงานอย่างมีความสุข เมื่อจำเป็น ไม่มีกฎระเบียบที่เคร่งครัด แรงงานมีอิสระจัดการงานของตนเองและวันหยุดกันเองให้อัตรากำลังสอดคล้องกับช่วงเวลาที่ถูกเข้ามาใช้ประโยชน์

★ ความต้องการด้านแรงงาน ต้องการแรงงานชั่วคราวรายวัน 5 คน เนื่องจากแรงงานเป็นนักศึกษาที่ต้องการหารายได้พิเศษ ในช่วงสอบหรือจบ การศึกษาก็จะหยุดทำงาน

★ สวัสดิการของแรงงาน กิจการให้ค่าตอบแทนและสวัสดิการเทียบเท่าร้านกาแฟฟรีเมียมในจังหวัดเชียงใหม่ แรงงานพอใจ ได้เรียนรู้สตรกกาแฟต่างๆ ได้ฝึกภาษาอังกฤษ ได้รับการปฏิบัติที่ดีจากเพื่อนร่วมงานและนายจ้าง แต่ละเดือนมีเงินเหลือส่งกลับบ้าน มีเงินออม ไม่มีความคิดที่จะลาออกเปลี่ยนงานใหม่

★ ความต้องการของแรงงาน ให้ภาครัฐจัดฝึกอบรมเพิ่มเพื่อเสริมศักยภาพแรงงาน เช่น การบริหารธุรกิจขนาดเล็ก การเงินบัญชี กฎหมาย

★ แรงงานสัมพันธ์ ความสัมพันธ์ของนายจ้างกับแรงงานมีลักษณะเป็นพี่นอง ยึดมั่นแบบพี่กับน้อง แรงงานถาวรจึงทำงานอยู่นาน การช่วยเหลือของแรงงานส่วนใหญ่คือแรงงานชั่วคราวซึ่งเป็นนักศึกษาที่หยุดทำงานเมื่อใกล้จะจบเรียนหรือเมื่อใกล้ต้องการทำงานประจำ



15. ร้านอาหารริมน้ำ



วันชัย ธรรมสังการ และ กฤติยา สุวรรณโน

รศ.ดร.วันชัย ธรรมสังการ ภาควิชาสารัตถศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตหาดใหญ่/ จังหวัดสงขลา และ กฤติยา สุวรรณโน ผู้ช่วยนักวิจัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตหาดใหญ่/ จังหวัดสงขลา

สัมผัสกลิ่นอายทะเลสาบสงขลา ลิ้มรสอาหารทะเลสดอร่อยๆ ราคาเป็นกันเอง

“เกาะยอ” เป็นเกาะเล็กๆ ในทะเลสาบสงขลา เดินทางโดยข้ามสะพานดินสู่ลานนที่ไปตามเส้นทางจากตัวเมืองใช้ทางหลวงหมายเลข 407 และเลี้ยวซ้ายเข้าทางหลวง 4083 ทางไปอำเภอสิงหนคร เกาะยอมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 9,275 ไร่



พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นไร่ผลไม้และที่ราบตามเชิงเขา เหมาะแก่การเกษตรกรรม บนเกาะยอมีการทำสวนผลไม้แบบผสมผสาน หมายถึงผลไม้จะผลัดกันให้ผลผลิตตลอดปี เช่น ส้มโอ มะพร้าว ขนุน ผลไม้ที่มีชื่อของเกาะยอคือ จำปาตะ ลักษณะคล้ายขนุนแต่ลูกเล็กกว่า สามารถนำไปทอดเหมือนกล้วยแขก หรือจะกินสดก็ได้ และผ้าทอเกาะยอเป็นผ้าพื้นเมืองที่มีชื่อเสียงและได้รับความนิยมจากผู้นิยมสวมใส่ผ้าไทย มีลายที่เป็นเอกลักษณ์ เช่น ลายราชวดีต์ ดอกพิกุล ดอกพะยอม เนื้อผ้าดูแลรักขาง่าย นอกจากนี้เกาะยอยังเป็นแหล่งเลี้ยงปลากระพงขาวในกระชังในทะเลสาบสงขลา



หากเราจะขับรถไปทานอาหารทะเลสดๆ แถวเกาะยอก็ต้องนึกร้านอาหาร ... โขนาแห่งนี้ เป็นอันดับต้นๆ กิจการตั้งอยู่บนเส้นทางถนนเข้าหมู่บ้านอันเจียบสงบของตำบลเกาะยอ จังหวัดสงขลา เลียบชายฝั่งทะเลไปประมาณ 1 กิโลเมตร ผู้คนที่นี้ อธิยาศัยน่ารัก ยิ้มแย้ม เราจะพบกับบรรยากาศเป็นกันเอง ถึงแม้ร้านจะตั้งเข้าไปในหมู่บ้านไม่ติดถนนใหญ่แต่ก็ได้เป็นอุปสรรคของการเดินทางเลย





จากที่ไม่กล้าจะไปทำงานไกลบ้าน ทั้งที่สอบบรรจุได้ มาขายผ้าสะโพรง
ปะเต๊ะ

ตอนเริ่มแรกก็ไม่คิดว่าจะใหญ่โตขนาดนี้ สมัยนั้นจบมาใหม่ๆ ก็สอบบรรจุ
ตำรวจได้ แต่ไม่กล้าที่จะไปเพราะเขาส่งไปไกลบ้าน พอดีช่วงนั้น ปี 2521 สะพาน
เกาะยอเปิด ก็เอาผ้าของแม่สามีมากองขาย ขายก๊วยเดียวไปด้วย ขายดีมาก คนเข้า
มาเที่ยวเกาะยอมาก รถทัวร์เข้ามาทุกวันประมาณวันหนึ่ง 20 กว่าคัน คนที่มาเที่ยว
เขาจะถามหาร้านอาหาร ซึ่งตอนนั้นไม่มีเลย เราเลยทำกับข้าวให้เขา 2-3 อย่าง เขา
ชมว่าอร่อย เราก็มีกำลังใจ ก็เลยทำมาเรื่อยๆ ตั้งแต่สะพานเปิด เริ่มต้นกิจการ
ร้านอาหารแห่งนี้ ช่วงแรกช่วยพี่สะใภ้ดูแลกิจการร้านอาหารอีกแห่งหนึ่งก่อน
ประมาณ 6-7 ปี ลงทุนตรงนี้ไป 8 แสนกว่าบาท ถึงจะแยกตัวออกมาเปิดร้านของ
ตัวเอง เมื่อปี 2548



บอกตรงๆ ว่าร้านอาหารไม่ได้กำไร แต่สามารถเลี้ยงตัวเองได้

“ปรากฏว่าแยกออกมามีลูกค้าตามมาที่นี่ อยากให้เขานั่งอะไรที่คล้ายๆ กับที่
โน่น ก็เลยอยากจะให้มานั่งโต๊ะเดิมที่เหมือนนั่งที่ร้านเดิม” เริ่มลงทุนอีกครั้งกับร้าน
ของตัวเองด้วยเงินทุนประมาณ 8 แสนกว่าบาทเหมือนกิจการแรก สั่งซื้อโต๊ะ Index
ทั้งโต๊ะทั้งตู้เป็นสแตนเลส ร้านปูกระเบื้องใหม่หมด ในขณะนั้นมีพ่อครัว 3 คนที่
แยกตัวมาจากร้านเดิม และเด็กเสิร์ฟ 4-5 คน หลังจากดำเนินกิจการมาได้ 2 ปี มีการ
เปลี่ยนแปลงพอสมควรทำเลที่เปิดร้าน “ไม่มีจุดขาย” ชุมที่นั่งที่อยู่ในทะเลมีน้อย
นอกนั้นอยู่บนฝั่งหมด แต่เวลาที่แขกมาเขาอยากนั่งในทะเล ที่นี้หน้าทะเลของร้าน
แคบ จึงคิดขยายทำเลที่ตั้งร้านใหม่ ลงทุนเช่าที่ประมาณ 1 ไร่ จ่ายค่าเช่า 20,000
บาทต่อเดือน เจ้าของที่ดินถมดินให้ สร้างโรงครัวให้ ค่าก่อสร้างเราออกประมาณ 2
ใน 3 ทำสัญญา 20 ปี



“บอกตรงๆ ว่าร้านอาหารไม่ได้กำไร” อยู่ได้เพราะใช้เงินหมุนเวียนจากกิจการส่งสินค้าให้เรือ กิจการ OTOP ที่เจ้าของบริหารงานอยู่ด้วย จะให้เลิกกิจการร้านอาหารก็คงไม่ได้ บางช่วงถึงจะไม่มีกำไร อย่างเดือนพฤษภาคม ขาดทุน 4,000 บาท เดือนมิถุนายน ขาดทุน 20,000 บาท แต่ปรากฏว่ากิจการเรือมีรายได้ 200,000 กว่าบาท กำไรจากกิจการเรือก็จะมาช่วยเป็นเงินหมุนเวียนให้กับกิจการร้านอาหาร แต่ถึงอย่างไรกิจการร้านอาหารก็ไม่ได้ขาดทุนทุกเดือน ปัจจุบันกิจการมีพนักงานหมุนเวียนที่ร้านประมาณ 18 คน ถ้าวันไหนร้านมีโต๊ะเลี้ยงหรือโต๊ะจองมาก ก็จะเอาเด็กจากกิจการเรือมาช่วยที่ร้าน มียอดขายเดือนละ 600,000 กว่าบาท และปีละ 6-7 ล้านบาท ช่วงเทศกาลปีใหม่เริ่มตั้งแต่วันที่ 29 ธันวาคมถึง 2 มกราคม มีรายได้วันละ 100,000 กว่าบาท



อุปสรรคในช่วงเปิดร้านใหม่ ๆ

เจ้าของกิจการปัจจุบันเป็นหญิงไทยวัย 45 ปี ถึงแม้จะหย่าขาดกับสามีแล้ว แต่ก็ยังทำธุรกิจร่วมกัน ในด้านทุนของกิจการ เจ้าของกิจการลงทุน 2 ล้านบาทบาทเมื่อรวมๆ กันแล้ว จ่ายดอกเบี้ยเดือนละ 60,000 บาท ใช้เงินลงทุนทั้งเงินส่วนตัวและเงินกู้ทั้งในระบบและนอกระบบ ในระบบก็กู้มากไม่ได้เพราะหลักทรัพย์มีไม่มาก เงินนอกระบบก็ดอกเบี้ยแพง และในแต่ละปีต้องจ่ายภาษีสูงมาก เช่น ปีละ 14,000 บาท ตอนนี้อย่างไม่ค่อยดีเลย ปัจจุบันมีหนี้เพิ่มขึ้น เพราะต้องลงทุนต่อเนื่อง จากเลิกแล้วต้องขยายใหญ่ขึ้น หนี้นอกระบบจะไม่พยายามเพิ่ม หยุตเท่าที่มี ถ้าขายได้ต่ำกว่า 25,000 บาทต่อวัน ก็จะขาดทุนเพราะต้องจ่ายภาษีเยอะมาก

“แรกๆ เราอาจจะไม่เป็น เราต้องจ้างคนโน้นคนนั้นมาทำ ต้องอาศัยว่าเขาทำยังไง เจ้าของกิจการจะใช้วิธีจุดสูตรอาหารทุกอย่าง บางทีพอครัวจะกะประมาณเอา แต่เจ้าของกิจการจะต้องให้ชั่ง ขณะที่เขาชั่งให้ดู ก็จะจดไว้ ลองชิม ถ้าไม่อร่อยก็ต้อง



เปลี่ยนแปลง" ไม่ว่าพ่อครัวจะเป็นใคร ฝีมือก็จะเหมือนเดิม สูตรอาหารจะสืบทอดสู่พ่อครัวคนอื่นได้ ใช้วิธีนี้พ่อครัวจะไม่เล่นตัว

ลูกค้าที่นี้ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำ ลูกค้าจรแทบไม่มีเลย เนื่องจากที่ตั้งร้านไม่ได้อยู่ติดถนนใหญ่ ช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ เหตุการณ์บ้านเมืองไม่ดี จะใช้วิธีคิดเปอร์เซ็นต์ให้มัดคุเทศก์ที่นำคณะทัวร์มาลง ซึ่งเจ้าของกิจการรู้จักมัดคุเทศก์จากครั้งที่เคยดำเนินกิจการขายผ้า โดยจะแจกผ้าขาวม้าให้เมื่อมีการนำคณะทัวร์มาและขอนามบัตรไว้ ถ้าเป็นลูกค้าคนไทยจะมีบัตรลด 10% ให้

บางครั้งการขยายกิจการทำให้ไม่มีเวลาคุมทุกอย่าง เช่น จุดการเงินของร้านจะมีแคชเชียร์ 2 จุด คือ แคชเชียร์บาร์น้ำ และ แคชเชียร์เงิน เวลาคิดเงินจะให้คุมกันเอง ส่วนเรื่องรายการกับข้าวที่จะซื้อ เจ้าของกิจการจะซื้อเอง โดยจะโทรสั่งถามราคาแล้วให้ลูกน้องไปรับของตามรายการที่สั่ง คือเด็กได้แค่จับเงิน แต่จะไม่รู้ต้นทุนรายการของที่สั่ง



แรงงานหลัก

ปัจจุบันมีแรงงานประมาณ 30 คน เป็นแรงงานประจำร้านอาหาร 12-18 คน มีแรงงานหมุนเวียน ประมาณ 4-5 คน แรงงานเรือที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดการเรือ มีประมาณ 4-5 คน แรงงานที่ขายสินค้า OTOP มี 2 คนที่ออกร้านออกบูธ เป็นฝ่ายขายได้ ตอนนี้แรงงานเยอะมากเพราะคนว่างงาน คุณภาพแรงงานก็สำคัญ แรงงานที่นี้ต้องมาสอนมาอบรมกันก่อน เด็กจับกลุ่มคุยกันไม่บริการลูกค้า พูดจาไม่ดีกับลูกค้า เพราะเด็กไม่ค่อยมีหัวใจบริการ จะพยายามบอกเด็กๆ ว่า ลูกค้าคือพระเจ้า

**"เขาเอาเงินมาให้ มาอุดหนุนเรา เราก็มีเงินเดือน
ถ้าลูกค้าไม่เข้าร้านจะเอาเงินที่ไหนมาจ่ายก็จะพยายามพูดกับเขาอย่างนี้"**





การบริหารงาน

การบริหารแรงงานจะใช้ทั้งพระเดชพระคุณ ทำให้แรงงานเกรงใจ แรงงานเรียกเจ้าของกิจการว่า “แม่” หากแรงงานที่มีครอบครัวแล้ว สามารถนำครอบครัวมาอยู่อาศัยด้วยได้ หากแรงงานจะขอลาเมื่อกลับบ้าน หรือ มีปัญหาอะไรก็ตาม เจ้าของกิจการจะช่วยเท่าที่จะสามารถช่วยได้ ในกิจการร้านอาหารไม่มีการจ้างแรงงานต่างด้าว แต่ในกิจการเรือมีการจ้างแรงงานต่างด้าว และมีการขึ้นทะเบียนแรงงานต่างด้าว



ค่าจ้างและสวัสดิการของพนักงานเป็นแรงจูงใจที่ทุกคนทำงานที่นี้

นอกจากกิจการร้านอาหาร เจ้าของกิจการยังมีรายได้จากการส่งสินค้าให้เรือและกิจการขายสินค้า OTOP ซึ่งหมุนเวียนเชื่อมกันอยู่ ทำให้กิจการร้านอาหารอยู่ได้มาจนถึงทุกวันนี้ ถึงแม้จะไม่มีกำไรประสบปัญหาหนี้สิน แต่ร้านอาหารก็ยังเสมือนเป็นอู่ข้าวอู่น้ำของพนักงานทุกคน ทำให้ทุกคนมีงานทำ สร้างรายได้ให้กับครอบครัวของพวกเขา

เริ่มแรกร้านนี้มีพ่อครัว 3 คน พนักงานเสิร์ฟ 4-5 คน ปัจจุบันมีแรงงานถาวรประจำร้านประมาณ 18 คน โดยเป็นพ่อครัว 6 คน นอกจากนั้นเป็นพนักงานเสิร์ฟ การจ่ายเงินเดือน 15 วันจะจ่ายครั้ง ทุกคนสามารถเบิกได้เรื่อยๆ แต่พอถึงรอบบัญชีวันที่ 1 กับ วันที่ 16 ของทุกเดือนจะจ่ายส่วนที่เหลือประมาณไม่กี่หมื่นบาท (3-4 หมื่นบาท) ทุกคนเบิกได้ตลอดแต่มีกฎว่าห้ามเบิกเกินวันที่ตัวเองทำงาน สมมติทำงานได้วันละ 150 บาท ทำงานมา 3 วัน ขอบเบิก 600 ก็สามารถทำได้แต่จะเบิก 1,000 บาทไม่ได้ พ่อครัวประจำเตาจะจ่าย 10,000 บาททุกคน หน้าเสียง 4,500-6,000 บาท ทำปลา 5,000 บาท ล้างจาน 4,000 บาท ส่วนพนักงานเสิร์ฟ 3,500 บาทไม่รวมค่าทิป พนักงานเสิร์ฟ กินอยู่ที่ร้านมีอาหารฟรี 3 มื้อ มีที่พัก มีประกันสังคม



ร้านเปิดตั้งแต่ 10 โมงเช้าถึง 3 ทุ่มครึ่ง แต่ช่วงที่ลูกค้าเยอะจะมี 2 รอบ คือ ช่วงเที่ยงกับช่วงค่ำ ในรอบ 365 วันมีช่วงเทศกาลประมาณ 10 วัน พนักงานจะได้เงินล่วงหน้า วันไหนต้องทำงานหนัก งานเยอะ เจ้าของกิจการจะจ่ายแบบ “วันนั้นเดี๋ยวนั้นเลย คือเขาเหนื่อยวันนั้นก็ให้วันนั้น” วันไหนเลิกงานค่ำ จะจ่ายพิเศษทันทีเลย ตัว เช่น พนักงานคนนี้ค่าจ้างเดือนละ 6,000 บาท ก็จะให้พิเศษวันละ 200 บาท ค่าจ้างเดือนละ 4,500 บาท จะจ่ายเงินพิเศษ 150 บาท บางครั้งพ่อครัวมีการรับงานนอกสถานที่ก็จะมีการจ่ายเงินพิเศษเช่นกัน พ่อครัวใหญ่ จะจ่าย 500 บาท หน้าเชิียง จ่าย 200 บาท

“โบนัส” ปีใหม่ส่วนใหญ่มีคาราโอเกะ จับของขวัญ คุณปู่จะเป็นคนออกของขวัญทั้งหมดให้เป็นรางวัล มีลูกน้อง 30 คน ก็ 30 ชิ้น ใครโชคดียังได้ทีวี เดือนหนึ่งพนักงานมีวันหยุด 2 วัน ห้ามหยุดศุกร์-เสาร์-อาทิตย์ ลูกค้าจะเยอะมาก แต่ถ้าไม่สบายต้องมีใบรับรองแพทย์ยืนยันเพราะกลัวเด็กหนีเที่ยว ลากิจลาป่วยได้ ไม่หักเงินเดือน มาเข้างานต้องตอกบัตร ห้ามตอกบัตรให้กัน เป็นกฎของร้านมีโทษถึงไล่ ออก ถ้าตอกบัตรแทนกัน ครั้งแรกปรับ 200 บาท ครั้งที่ 2 ไล่ออก มาแอบตอกบัตรแล้วนอนต่อไม่ได้เหมือนกัน ต้องพร้อมทำงาน โทษร้ายแรงเด็กกลัวเรื่องนี้มาก

แล้วถ้าใคร...วันนี้เป็นวันหยุดไม่ไปไหนมาทำงานก็มี OT ให้ การขึ้นเงินเดือนจะดูระยะเวลาการทำงานและความขยัน



ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนด้านเงินทุนและด้านการฝึกอบรมแรงงาน

“เศรษฐกิจไม่ดี คุณต้องกินข้าวทุกมื้อ ต้องขายได้อยู่แล้ว”

อนาคตคิดว่า จะขยายกิจการ ต้องจ้างคนเพิ่ม ตอนนี้อยู่ฐานอาคารอยู่ แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ด้านฝีมือแรงงาน เมื่อ 2-3 ปีที่แล้วสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน มีการฝึกอบรมให้ แต่ตอนนี้ไม่เห็นมี ถ้าจัดให้ก็ยินดีที่จะจ่ายค่าใช้จ่าย ที่ร้านจะมีปัญหา

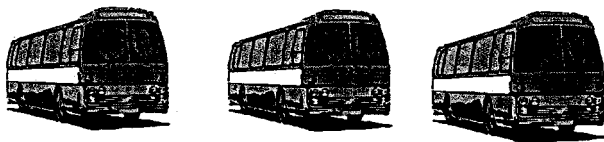


ด้านแรงงาน เด็กที่นี้ต้องอบรมกันอีกมาก เพราะบริการไม่ดี คนคุมก็ไม่มี นี่คือจุดเสีย
โอกาส

ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำก็มีบ้าง แต่ไม่มาก เนื่องจากลูกค้าที่มา
เป็นลูกค้าประจำ และชาวมาเลย์ ซึ่งก็ไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงมากนัก ยังมีคณะ
ทัวร์มาลง ทัวร์ชาวสิงคโปร์ โดยเฉพาะในช่วงเทศกาล เช่น ช่วงต้นปี เทศกาลปีใหม่
ตรุษจีน งานรับปริญญา ก็ยังไม่กระทบมาก



16. กิจการให้เช่ารถนำเที่ยว



พิมลพรรณ อิศรภักดี และ นิสافر วัฒนศัพท์

ผศ.ดร.พิมลพรรณ อิศรภักดี สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล และ
ดร.นิสافر วัฒนศัพท์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร จังหวัดพิษณุโลก

จากอดีตได้กรรมาเป็นเจ้าของกิจการให้เช่ารถทัวร์นำเที่ยว มูลค่ากว่า 20 ล้านบาท

เจ้าของกิจการวัยใกล้ 60 ปี จบชั้นประถมศึกษา ทำธุรกิจให้เช่ารถทัวร์นำเที่ยว ในจังหวัดกาญจนบุรี เจ้าของกิจการเล่าว่าเริ่มกิจการนี้ตั้งแต่ปี 2529 เพราะสามีเคยเป็นเด็กกรรตัวร์เมืองกาญจน์-กรุงเทพฯ ต่อมาได้เลื่อนเป็นคนขับรถทัวร์ เมื่อมีลูก 3 คน เจ้าของกิจการซึ่งเดิมรับจ้างเย็บผ้า อยู่บ้านดูแลลูกเห็นว่าเป็นอาชีพที่เสี่ยง สภาพถนนขณะนั้นไม่ดีเช่นในปัจจุบัน อาจเกิดอุบัติเหตุได้ และถ้าหากสามีเป็นอะไรไป ใครจะหาเลี้ยงครอบครัว เพราะรายได้หลักมาจากสามี จึงปรึกษาสามีว่าอยากมีกิจการของตนเอง เช่น ค้าขาย แต่สามีไม่เห็นด้วย เพราะชอบขับรถมากกว่า สามีทำงานอยู่กับรถทัวร์มาตลอด จึงเลือกทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสาร เริ่มจากซื้อรถเมล์เก่าๆ วิ่งรับผู้โดยสารระหว่างกาญจนบุรีกับอำเภอบ่อพลอย

“เป็นรถโดยสารพัดลมที่เก่าที่สุดในสายนั้น ต้องบอกว่าเก่าจนพอมาจอดผู้โดยสารไม่ยอมขึ้น เค้ารอขึ้นคันหลัง”

แม้จะมีสภาพเก่ามาก แต่ด้วยความที่สามีเป็นคนชอบรถและซ่อมรถเป็น ก็ทนใช้วิ่งต่อไปประมาณ 1 ปีก็นำเอาตัวถังมาปรับให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ดูดีขึ้นก็ไม่ค่อยได้วิ่งรถประจำสาย เนื่องจากมีลูกค้ามาว่าจ้างไปท่องเที่ยว ไปทัศนศึกษา มีลูกค้าประจำมากขึ้นเพราะสามีขับรถดี ดูแลเอาใจใส่ลูกค้า



ถ้าไม่ยอมเสี่ยงในวันนั้นคงไม่มีวันนี้

ในช่วงปี 2535 รถประจำทางสายสายกาญจนบุรี-บ่อพลอยเริ่มมีรถปรับอากาศแล้ว ลูกค้าเริ่มถามว่าทำไมไม่เปลี่ยนเป็นรถปรับอากาศบ้าง ซึ่งเจ้าของกิจการเองได้มีโอกาสนั่งรถปรับอากาศตอนไปเที่ยวสิงคโปร์ ก็ตั้งใจอยากเปลี่ยนมาเป็นรถปรับ



อากาศ แต่สามีไม่สนใจ แต่ด้วยความตั้งใจว่าจะซื้อรถปรับอากาศจึงแอบไปขอกู้เงินจากนายทุนไปดาวน์รถปรับอากาศคันเดียวโดยไม่บอกสามี

รถที่ซื้อมานั้นมีปัญหาเรื่องเครื่องยนต์ ต้องใช้ไปซ่อมไป ทำให้เจ้าของกิจการถูกสามีตำหนิว่าไปซื้อของทั้งที่ไม่มีความรู้ แต่หลังจากที่มีรถปรับอากาศก็เริ่มมีงานเข้ามามากขึ้น เมื่อผ่อนเหลือ 2 งวดสุดท้าย รถปรับอากาศรุ่นใหม่ที่เป็นคันครั้งแรกก็ออกมา แต่คราวนี้เป็นฝ่ายสามีเจ้าของกิจการที่ต้องการจะเปลี่ยนเป็นรถปรับอากาศรุ่นใหม่ เจ้าของกิจการจึงไปกู้เงินนายทุนมาซื้อคัทชีรด กู้เงินจากธนาคาร โดยเอาที่ดิน 1 แปลงไปค้ำประกัน เพื่อต่อตัวถึงรถ ก็ได้รถทัวร์ปรับอากาศคันครั้งแรกออกมา

ในการซื้อรถมาวิ่งแต่ละครั้ง นับตั้งแต่ซื้อรถทัวร์เก่าสายบ่อพลอยจนถึงซื้อรถปรับอากาศ คนรอบข้างโดยเฉพาะคนในสายรถวิ่งทุกสายต่างปรามาสว่ากิจการจะไม่รอด เพราะต้องไปกู้เงินมาลงทุนทำธุรกิจ ซึ่งค่าสบประมาณเหล่านี้นักกลับสร้างความมุ่งมั่นให้กับเจ้าของกิจการเป็นอย่างมาก

“บอกตรงๆ นะว่าครอบครัวเราถูกคนดูถูกไว้เยอะว่าทำไปก็ไปไม่รอดหรอก แต่เรามั่นคนนิสัยไม่ดี ยิ่งใครมาว่าเรา เรายิ่งอยากเอาชนะ เพื่อจะได้ไม่เป็นอย่างคำเค้าวว่า แล้วทุกวันนี้เป็นไงล่ะ ไม่มีใครกล้าว่าเราแล้ว จากเสียงที่คนดูถูก ก็กลายเป็นยกนิ้วให้”

สำหรับรถปรับอากาศคันครั้งที่ต่อใหม่นี้ใช้วิ่งงานทัวร์เพียงอย่างเดียว เนื่องจากตอนที่ไปติดต่อซื้อรถปรับอากาศคันครั้งนั้นมีเงื่อนไขกับบริษัทที่ไปซื้อว่าในช่วง 2-3 เดือนแรกที่ซื้อรถไป ทางบริษัทจะต้องป้อนงานมาให้ ก็เลยมีงานทัวร์ต่างๆ เข้ามา โดยสามีจะเป็นคนขับรถปรับอากาศคันใหม่นี้เอง ส่วนรถที่วิ่งสายกรุงเทพฯ- บ่อพลอยนั้นก็จ้างคนมาขับรถให้ รายได้ในช่วงนี้นับว่าเป็นที่น่าพอใจ



แต่ปัญหายังไม่หมด หลังจากใช้รถปรับอากาศชั้นครั้งที่ต่อมาได้ไม่กี่เดือน ทางราชการก็ออกประกาศว่ารถปรับอากาศชั้นครึ่งเป็นรถที่ต่อมิติรูปแบบ จึงเกิดปัญหาเพราะเมื่อรถชั้นครึ่งวิ่งให้บริการก็จะถูกตำรวจปรับครั้งละ 1,000 บาท จึงต้องขายไปและซื้อรถปรับอากาศสองชั้นมาใช้ ในการลงทุนครั้งหลังๆ เจ้าของกิจการเริ่มมีเครดิตมากขึ้น จึงใช้แหล่งเงินกู้ในระบบคือธนาคารจากนั้นก็เพิ่มจำนวนรถปรับอากาศสองชั้นมาจนถึงปัจจุบันที่มีรถปรับอากาศอยู่ 5 คัน



เริ่มต้นด้วยการใช้แรงงานตนเองและลูกน้องอีกหนึ่งคน

ในระยะแรกของการทำกิจการ มีแรงงานเพียง 2 คนคือ สามีของเจ้าของกิจการ ทำหน้าที่เป็นคนขับรถและจ้างเด็กรถ 1 คน ต่อมาเมื่อขยายกิจการมีรถเพิ่มมากขึ้น จึงต้องรับพนักงานขับรถมาช่วยขับรถ จนปัจจุบันมีรถปรับอากาศ 5 คัน มีพนักงานทั้งหมด 10 คน โดยเป็นพนักงานขับรถ 5 คนและเด็กรถอีก 5 คน รวมทั้งมีพนักงานธุรการทำงานในสำนักงานอีกหนึ่งคน คือหลานสาวมาช่วยทำงานด้านเอกสารและบัญชี เช่น จัดการเรื่องพาสปอร์ตให้กับลูกค้า จัดทำโปรแกรมทัวร์

คุณสมบัติของพนักงานขับรถและเด็กรถนั้น ไม่ได้เน้นที่ต้องจบการศึกษาสูง ส่วนใหญ่จะจบเพียงชั้นประถมศึกษา แต่ที่เน้นมากคือคุณภาพการให้บริการ โดยพนักงานขับรถจะเป็นผู้ใหญ่ มีอายุมากหน่อย ใจเย็น อดทน มีประสบการณ์ในการขับรถ รู้จักดูแลถนนมรด และต้องมีการให้บริการดี การคัดเลือกพนักงานขับรถจะเข้มงวดมาก ต้องมีการพูดคุยถึงลักษณะการทำงาน คุณสมบัติที่ต้องการ และจะมีการตรวจสอบประวัติโดยสอบถามจากบริษัทเดิมที่เคยอยู่ ส่วนคนที่มาสมัครเป็นเด็กรถนั้นก็ต้องมีการตรวจสอบก่อนว่าติดยาเสพติดหรือไม่

เนื่องจากบริษัทจะคัดเลือกจากคนที่เคยมีประสบการณ์มาแล้ว ดังนั้นจึงไม่มีการฝึกอบรมให้กับพนักงาน แต่จะมีการพูดคุยกันถึงลักษณะที่พึงประสงค์ของ



พนักงานของบริษัทตั้งแต่วันแรกของการเริ่มทำงานว่า ต้องขับรถดี มีมารยาท และให้บริการอย่างเป็นกันเองกับลูกค้า ไม่แสดงอาการอารมณ์เสียใส่ลูกค้า เป็นต้น

“งานของเราเน้นบริการที่ดี”

เจ้าของกิจการจะทำการประเมินคุณภาพการทำงานของพนักงานโดยใช้วิธีสอบถามจากลูกค้าที่มาใช้บริการว่าพนักงานขับรถหรือเด็กรถเป็นอย่างไร ขับรถดีไหม ให้บริการดีไหม มีปัญหาอะไรบ้าง ซึ่งถ้าพนักงานขับหรือเด็กรถคนไหนได้รับคำติมากกว่าคำชมจากลูกค้าก็ต้องเรียกมาคุย แล้วถ้ายังไม่ปรับปรุงตัวก็ต้องให้ออกแล้วหาคนใหม่มาทำงานแทน นอกจากนี้สามีหรือลูกๆ ก็ยังไม่ขับรถ ให้บริการเป็นครั้งคราวด้วย



ดูแลพนักงานเพื่อบริการที่ดีและความปลอดภัยของลูกค้า

พนักงานขับรถและพนักงานธุรการจะมีประกันสังคมให้ทุกคน แต่เด็กรถนั้นไม่มี เนื่องจากเด็กรถมีการเข้าออกงานกันบ่อย แต่ได้ทดแทนด้วยการให้เงินเบี้ยเลี้ยงมากกว่าที่อื่นคือจะให้ 300 บาทต่อวัน ขณะที่ที่อื่นให้ 200 บาทต่อวัน แต่ก็คาดหวังว่าเด็กรถจะต้องให้บริการที่มีคุณภาพมากขึ้นเช่นกัน ส่วนใหญ่พนักงานขับรถและเด็กรถจะเป็นคนในพื้นที่ ทำให้ไม่ต้องจัดหาที่พักให้ แต่ถ้าเป็นกรณีที่บ้านอยู่ไกล แล้วต้องออกรถแต่เช้า ทางบริษัทก็จะมีบ้านพักไว้ให้พักผ่อนก่อนเดินทางไปรับลูกค้า เพื่อจะได้พักผ่อนเพียงพอ

ด้านปัญหาการจ้างงานไม่ค่อยมีปัญหา เนื่องจากคนขับรถเป็นพนักงานที่ทำงานกันมานาน ไม่มีปัญหาเรื่องการลาออก เรื่องขาดแรงงานก็ไม่มี มีคนที่อยากทำงานมากกว่าที่ต้องการรับ ถ้าจะเป็นปัญหาคือการหาคนที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ เพราะเจ้าของกิจการเน้นการให้บริการที่ดีกับลูกค้า นอกจากนี้ในอีก 2-3 ปี



ข้างหน้า เจ้าของกิจการคิดว่าจะลดขนาดของกิจการโดยลดจำนวนรถปรับอากาศ
จำนวนแรงงานก็จะต้องลดลงด้วย



ปัจจัยสำคัญในการประกอบกิจการ

สาเหตุสำคัญที่ทำให้กิจการประสบผลสำเร็จ สามารถขยายกิจการมาได้จนถึง
ทุกวันนี้เป็นเพราะหลายปัจจัยด้วยกัน

ประการแรกและสำคัญมากคือ คุณภาพการให้บริการ เจ้าของกิจการจะเน้นว่า
พนักงานขับรถต้องขับรถดี สุภาพ และเป็นกันเองกับลูกค้า ซึ่งการรักษาคุณภาพของ
การให้บริการมาตลอดนี้ทำให้มีลูกค้าขาประจำที่ให้การอุดหนุนกันมาตั้งแต่วิ่งรถ
Microbus พัดลม จนปัจจุบันก็ยังเรียกใช้บริการกันอยู่

“เมื่อทำงานบริการแล้ว ก็ต้องมีบริการที่ดี มีคุณภาพ”

ประการที่สอง เป็นเพราะความกล้าเสี่ยงในการทำธุรกิจ เจ้าของกิจการบอกว่า
ถ้าไม่กล้าที่จะลงทุนในวันนั้นก็คงจะไม่มีแบบวันนี้

“เราเริ่มทำธุรกิจนี้จากเงินศูนย์บาท ไม่สิ เริ่มจากติดลบเลย ไม่มีเงิน
ต้องไปกู้เค้ามาทำทุนทั้ง ๆ ที่ไม่รู้ว่าจะข้างหน้าจะเป็นยังไง กิจการจะไปรอดไหม
แต่ถ้าเราไม่เสี่ยง เราก็ไม่มีกิจการนี้”

ประการที่สาม เป็นเพราะความไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรค เนื่องจากในการทำธุรกิจ
นี้ต้องมีการแข่งขันกันสูง กิจการนี้เป็นกิจการขนาดเล็ก ทุนอาจจะสู้บริษัทใหญ่กว่าที่
มีความพร้อมไม่ได้ รถที่ซื้อมาก็มีปัญหา ต้องขับไปซ่อมไป ประกอบกับคนรอบข้างก็
ดูถูกว่ากิจการคงไปไม่รอด ท่ามกลางแรงกดดันเหล่านี้ หากท้อถอยแล้วถอดใจไป
เสียก่อนก็คงไม่สามารถขยายกิจการมาได้จนถึงทุกวันนี้

“ไม่ย่อท้อเอาคำของคนอื่นมาทำให้หมดกำลังใจ”



ประการที่สี่คือประสบการณ์ สามีเจ้าของกิจการดูแล บำรุงรักษารถดีจึงลดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไปมาก ตลอดจนอยู่ในธุรกิจขับรถมานานทำให้มีเพื่อนในธุรกิจประเภทนี้จำนวนมาก มีการช่วยเหลือกันในเรื่องข้อมูลข่าวสาร เช่น การคัดเลือกพนักงานใหม่ ก็จะใช้วิธีสอบถามจากเพื่อนๆ ในธุรกิจว่าคนที่มาสมัครนั้นมีประวัติและพฤติกรรมเป็นอย่างไร นอกจากนี้ยังช่วยในเรื่องการซ่อมรถและต่อรถ

เจ้าของกิจการคิดว่าสิ่งที่เป็นปัญหาต่อการดำเนินธุรกิจมีหลายประการ ได้แก่

ปัญหาแรกคือ การแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากปัจจุบันมีเจ้าของกิจการรถปรับอากาศรายใหม่เกิดขึ้นหลายราย ทำให้มีการแข่งขันกันในเรื่องราคาและการให้บริการ โดยเฉพาะเรื่องราคาที่พอลดราคาลงมา ก็จะทำให้กำไรที่ได้น้อยลง ต้องปรับตัวโดยการเปลี่ยนจากเชิงรับเป็นเชิงรุก โดยในอดีตลูกค้าเดินเข้ามาหาที่บริษัท แต่ปัจจุบันต้องเข้าหาลูกค้า โดยเฉพาะหน่วยงานราชการ ทำให้ต้องมีการพัฒนาตนเองให้มากขึ้น เช่น ให้บริการจัดโปรแกรมท่องเที่ยวให้ ให้บริการน้ำดื่ม

“แต่เดิมเวลาลูกค้าเช่ารถก็เช่าแค่คนขับและรถ แต่ตอนนี้ถ้าเช่ารถก็ต้องทำโปรแกรมเที่ยวเสนอให้หรือบางรายก็ขนน้ำ ตอนนี้คู่แข่งเยอะถ้าลูกค้าขออะไรที่พอให้ได้เราก็ให้เพื่อจูงใจลูกค้าที่ให้เราใช้บริการของเรา ตอนนี้ทำรถทัวร์ให้เขาไม่ดีหรอก แต่เราเคยทำอยู่แล้วก็ต้องพ่วงกันไป”

ปัญหาที่สองคือ ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ทำให้ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้น กำไรที่เคยได้ก็ลดลง

นอกจากนี้ยังปัญหาที่จุกจิกอื่นๆ เช่น การติดต่อกับภาคราชการ เมื่อติดต่อกันของราชการที่มีหลายขั้นตอน ทำให้ต้องเดินทางไปยังหน่วยงานราชการที่ต้องการว่าจ้างหลายครั้ง ถือเป็นต้นทุนของบริษัท ต้องมีการทำใบเสนอราคา และใบเสร็จ ซึ่งขั้นตอนต่างๆ นี้ทำให้กว่าจะอนุมัติและจ่ายเงินต้องใช้เวลานาน





กลยุทธ์ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น

มีการใช้ข้อมูลข่าวสาร สารสนเทศมากขึ้น เจ้าของกิจการกล่าวว่าตนเองเป็นคนรุ่นเก่า จบการศึกษาแค่ชั้นประถม 4 อ่านเขียนไม่คล่อง และไม่คอยรู้เรื่องเทคโนโลยี เดิมข้อมูลข่าวสารต่างๆ ส่วนใหญ่จะได้มาจากการสอบถามการขบถรถ การพูดคุยกับเพื่อนฝูง และจากลูกค้า เช่น ข้อมูลที่ใช้ในการจัดโปรแกรมเที่ยว สามีเจ้าของกิจการเคยขับรถไปยังสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ก็พอรู้บ้างว่าควรไปเที่ยวที่ไหน และเจ้าของกิจการก็เคยนั่งรถไปเป็นเพื่อนสามี ก็นำประสบการณ์เหล่านั้นมาจัดโปรแกรมท่องเที่ยว ลูกค้าเองก็จะบอกว่าต้องการไปที่ใด

ปัจจุบันเมื่อมีหลานสาวมาช่วยทำงานด้านธุรการและจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวให้ ซึ่งก็ใช้วิธีศึกษาโปรแกรมการท่องเที่ยวและสถานที่ท่องเที่ยวจากอินเทอร์เน็ต ก็ทำให้การจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวสะดวกและง่ายขึ้น

นอกจากนี้ ยังได้ปรับกลยุทธ์ในการทำธุรกิจจากเดิมที่รอให้ลูกค้าเดินเข้ามาหา ก็เปลี่ยนเป็นเดินเข้าไปหากลุ่มลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อให้ลูกชายทำหน้าที่ในการติดต่อลูกค้าแทน ลูกค้าก็จะชอบว่าได้ติดต่อกับคนรุ่นใหม่



ไม่ยากขยายกิจการแล้ว อยากอยู่อย่างพอเพียง

ในอนาคตคาดว่าจะลดขนาดกิจการลง โดยลดจำนวนรถปรับอากาศที่มีอยู่จากปัจจุบันที่มีอยู่ 5 คัน ให้เหลือแค่ 3 คัน ตามจำนวนลูกค้าที่มีคือ 3 คน โดยจะให้ลูกค้าแต่ละคนบริหารจัดการรถของตัวเอง เหตุผลสำคัญที่จะลดจำนวนรถปรับอากาศคือ เจ้าของกิจการและสามีอายุมากขึ้น ต้องการวางมือจากการทำธุรกิจ แล้วให้ลูกๆ มารับช่วงต่อแทน ประกอบกับยังมีหนี้สินทั้งในระบบและนอกระบบ ถ้าขายรถ 2 คันก็น่าจะช่วยลดภาระหนี้สินของบริษัท



“เราทำงานมาเยอะแล้ว ไม่อยากได้อะไรอีกแล้ว อยากเน้นแบบเศรษฐกิจพอเพียง ที่เหลือก็ให้ลูกๆ ทำกันต่อไป ตอนนี้ก็พยายามบอกลูกๆ ว่ารถคันไหนเป็นของใคร แล้วก็มอบหมายให้ลูกดูแลรถของตัวเอง ซึ่งลูกก็บอกว่าถ้าเมื่อไหร่พอว่างมือเค้าก็พร้อมที่จะเข้ามาทำต่อ แต่ถ้าพอยังทำอยู่เค้าก็จะไม่ทำ”



ไม่รู้จะขอให้รัฐช่วยอะไร

จากการดำเนินกิจการที่ผ่านมาโดยอาศัยประสบการณ์ของสามี ความเอาใจใส่ดูแลรักษารถที่ทำให้ต้นทุนในการซ่อมบำรุงไม่สูงมากนัก การบริการที่ดีที่ทำให้รักษาลูกค้าได้เป็นระยะเวลายาวนาน รวมทั้งการคัดคนมีคุณภาพมาทำงานจึงไม่มีความต้องการความช่วยเหลือจากรัฐในขณะนี้ แต่ที่กังวลคือเรื่องต้นทุนค่าน้ำมันที่สูงขึ้น

“ถ้าเป็นเรื่องแรงงาน การฝึกอบรม ก็คงไม่ต้องการอะไร แต่ถ้าเป็นเรื่องต้นทุนที่สำคัญคือเรื่องน้ำมัน สิ่งที่เป็นปัญหาคือราคาน้ำมัน ก็อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือเรื่องราคา อยากให้ราคาน้ำมันถูกลง เพื่อต้นทุนของบริษัทจะได้ลดลง”



๑๗. สำนักงานกฎหมาย



สุจิตรา รอดสมบุญ, ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ และคณะ

ผศ.ดร.สุจิตรา รอดสมบุญ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ ผู้อำนวยการวิจัย (การพัฒนาแรงงาน) ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ทศวรรณ จำปาศรี, นิรุต อิงพรประสิทธิ์ และ ชนิตา ชัยชาติ นักวิจัย

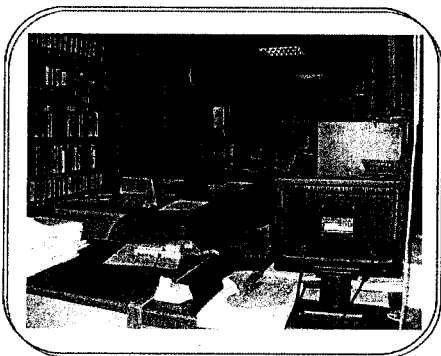
ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ปัจจุบัน สังคมชีวิตความเป็นอยู่ประชาชนต้องดิ้นรนและต่อสู้กับภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนทำให้เกิดการขาดทุน เกิดคดีความฟ้องร้องเพิ่มขึ้น ทั้งในส่วนของคดีแพ่งและคดีอาญา เมื่อเกิดเรื่องมีคดีความเกิดขึ้น บุคคลที่ต้องนึกถึงในการจัดการคดีคือ ทนายความ ธุรกิจสำนักงานกฎหมายจึงเปิดกิจการมากมาย พบเห็นได้ในทุกถนนหนทางในเขตกรุงเทพและปริมณฑล บางถนนจะมีสำนักงานทนายความตั้งอยู่ในระยะที่ห่างกันไม่มากนัก แสดงให้เห็นว่าธุรกิจอาชีพทนายความมีบทบาทสำคัญกับประชาชนในเขตกรุงเทพและปริมณฑล



ต้องการใช้ความรู้ด้านกฎหมายเพื่อช่วยเหลือประชาชน

เจ้าของสำนักงานกฎหมายแห่งนี้เป็นชายอายุ 49 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรีและปริญญาโท จากคณะนิติศาสตร์ สาขากฎหมายมหาชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หลังจากจบการศึกษาได้ทำงานเป็นลูกจ้างในกรมสรรพากร สังกัดกองไม่ผ่านภาษี



สรรพากร ทำอยู่ไม่ถึงปี ก็ลาออกเพื่อศึกษาต่อระดับปริญญาโท ในระหว่างศึกษาปริญญาโทปี 2532-2538 ได้เข้าช่วยงานด้านกฎหมายเป็นนิติกร สังกัดศูนย์นิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เพื่อให้คำปรึกษาช่วยเหลือประชาชนในเรื่องกฎหมายคดีความ เมื่อมีประสบการณ์ด้านกฎหมายมาระยะหนึ่ง เจ้าของกิจการจึงได้ร่วมหุ้นกับเพื่อนอีก 3 คนที่เรียนปริญญาตรีมาด้วยกัน เปิดสำนักงานกฎหมายแห่งนี้ในปี 2539 ต่อมาได้ขยายแผนกรับทำบัญชีด้วย โดยให้เพื่อนที่จบบัญชี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเข้ามาดูแลบริหารจัดการ เพราะลูกค้าต้องการการบริหารทั้ง



เรื่องกฎหมายและบัญชี เจ้าของกิจการยังรับเป็นที่ปรึกษาสำนักงานช่วยเหลือประชาชนด้วย เคยเป็นอนุกรรมการสหภาพนายความ 2-3 ปี ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาหนังสือพิมพ์แห่งชาติ ดูแลคำวินิจฉัยจริยธรรมวิชาชีพของสื่อมวลชน



ช่วงเริ่มก่อตั้ง

สำนักงานกฎหมายเริ่มดำเนินงานปี 2539 โดยการเข้าหุ้นส่วนกับเพื่อน และใช้คอนโดมิเนียมของเพื่อนเป็นสำนักงานซึ่งอยู่ในซอยเล็ก ไม่สะดวกในการติดต่อปรึกษาหารือระหว่างลูกค้าและทนายความ สำนักงานจดทะเบียนในรูปบริษัทจำกัด ด้วยเงินลงทุน 1,000,000 บาท ใช้ซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน 100,000 บาท ในปี 2541 เจ้าของกิจการได้ขอกู้เงินจากธนาคารเพื่อขยายกิจการและนำเงินมาซื้อทาวน์เฮาส์ 2 ห้อง ในทำเลใหม่ที่สะดวกในการเดินทาง เมื่อเริ่มกิจการสำนักงานได้เข้าเป็นที่ปรึกษาประจำตามบริษัทต่างๆ เป็นจำนวนมาก เนื่องจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 บริษัทหลายแห่งต่างประสบปัญหาต้องการสำนักงานกฎหมายเข้าไปจัดการคดีฟ้องร้องต่างๆ ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก

**“ช่วง 2540 วิกฤติ บริษัทต่างๆ แย่ เราเข้าไปดูแล ทำให้เขาดีขึ้น หน่อย
เข้าไปแล้วสำเร็จ ก็เป็นที่ปรึกษาเขามาตลอด”**

เงินทุนหมุนเวียนของกิจการขึ้นอยู่กับจำนวนคดีความ แต่ในช่วงต้นปี 2552 กิจการมีเงินทุนหมุนเวียนเดือนละ 70,000 บาท เป็นค่าเช่าอาคาร ค่าจ้าง เงินเดือน ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟ





ยึดมั่นอุดมการณ์เน้นการช่วยเหลือสังคม

สำนักงานกฎหมายต่างจากการทำธุรกิจในอาชีพอื่นที่หวังกำไร มุ่งยอดขาย สำนักกฎหมายแห่งนี้ ผู้บริหารจบกฎหมายมหาชน ทำให้การทำงานเน้นช่วยเหลือสังคม การทำคดีบางคดีก็ไม่ได้เงิน ไม่คิดค่าบริการ การบริหารงานถ้าบริหารได้ดี จำนวนลูกค้าก็ไม่มีผลต่อกิจการ ลักษณะงานกฎหมายเป็นงานบริการไม่ใช่ธุรกิจที่ต้องระวังความผันผวนการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ ข้อดีของงานทนายความคือ มีความเป็นอิสระ สามารถเลือกได้ว่า จะเลือกทำคดีใด ไม่ทำคดีใด สำนักงานกฎหมายแห่งนี้ต้องการสร้างคนให้มีอุดมการณ์ มีจิตวิญญาณในการทำคืออย่างยุติธรรม ถูกต้อง



**“ต้องการตั้งเป็นสถาบัน ตอนนี้เข้าไปช่วยตั้ง
สมาคมที่มหาวิทยาลัยนเรศวร ถ้าเรามีชื่อเสียง
ต่อไปเราก็อยู่ได้”**

**“ถ้าขอแค่ค่าปรึกษา ก็ไม่คิดเงิน ถ้าเราใกล้เคียง
ได้ไม่พียง เราก็มีความสุขแล้ว”**

**“คดีครอบครัวสามีภรรยาตีกันไม่รับเป็นทนาย
คดียาเสพติดไม่รับ คดีที่เขามีส่วนกระทำ
ความผิดเราจะไม่รับเลย ถ้าเขาถูกยึดข้อหา
รุนแรงเกินไป เราจะทำ”**

**“การทำงานเป็นทีม ทีมทนายความ
ทนายเดี่ยวๆ ลูกค้าไม่มองแล้ว”**





แรงงานมีทั้งประจำและอิสระ

เมื่อเริ่มต้นสำนักงานกฎหมายมีแรงงานประจำเพียง 2 คน และมีแรงงานรับงานแบบเหมาอีก 5 คน (ซึ่งเป็นแรงงานอิสระ) แต่ห้ามรับงานจากสำนักงานกฎหมายอื่น ถ้าจะรับงานส่วนตัวต้องบอกเจ้าของกิจการก่อน เพื่อไม่ให้งานที่สำนักงานเสียหาย พนักงานทั้งหมดเป็นผู้ชายอายุระหว่าง 15-29 ปี 2 คน และอายุ 30-44 ปี 5 คน ทุกคนจบการศึกษาระดับปริญญาตรี สำนักงานมีการรับนักศึกษาเข้ามาฝึกงานเนื่องจากมีนักศึกษาที่เรียนกฎหมาย ในหลักสูตรจะบังคับว่าต้องเก็บคดีจำนวนกี่คดีด้วย นักศึกษาที่เคยรับมาฝึกงานเป็นนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และมหาวิทยาลัยศรีปทุม นักศึกษาบางคนที่มีความรู้ความสามารถเมื่อจบการศึกษาแล้วทางสำนักงานยินดีรับเข้าทำงานเป็นพนักงานประจำ

**“รายได้ลูกน้องไม่ดี แต่เขามีความสุข
โบนัสแล้วแต่ให้ มีพาไปเที่ยว”**

**“เขาได้งานเสริม เรียกงานน้ำจิ้ม เช่น งานขับรถตามโรงพัก
ถ้าคุณไปเจรจากับตำรวจเขาคินรถโดยไม่ฟ้อง ลูกค้ให้เงิน
มากินของลูกน้อง”**

**“ส่วนไม่ให้เขากลับบ้าน มาทำเสาร์-อาทิตย์มากเองไม่มีอะไร
ถือเป็นความรับผิดชอบ เพราะวันธรรมดาต้องไปศาล
ก็ต้องมาเคลียร์งาน เสาร์-อาทิตย์”**



เสียงจากแรงงาน



สุขภาพแรงงาน

โรคทั่วไปที่แรงงานเป็นบ่อยคือ โรคหวัดซึ่งเกิดจากอากาศเปลี่ยนแปลง และความเครียดเนื่องจากการทำงาน หากเกิดอาการเจ็บป่วยธรรมดา การไปร้านขายยาซื้อยามาทานเองเป็นวิธีที่ง่ายที่สุด เพราะงานทนายบางครั้งต้องออกกว่าความที่ศาลต่างจังหวัด และยังมีตารางงานที่แน่นจน ทำให้การไปทำงานสายไม่ได้ ชาดงานว่าความก็ไม่ได้

“มีทั้งความเบื่อหน่าย ความเครียด ความกดดัน จากหน้าที่การงาน จากลักษณะคดีความ จากคู่ความ แต่ต้องควบคุมตนเองได้ รับผิดชอบการงานของอาชีพ เพราะเป็นอาชีพที่ต้องรับผิดชอบสูง ไม่ได้แค่ตัวเอง แต่รับผิดชอบลูกค้าความของเราด้วย”



การฝึกอบรม

เนื่องจากในปีที่ผ่านมา มีคดีความที่ศาลต่างจังหวัดมากมาย และงานค่อนข้างรัดตัวต่อเนื่อง ยากต่อการจัดตารางเวลาให้ว่าง จึงไม่ได้มีการฝึกอบรมอะไรเลย แต่ในปีนี้นับว่าบริษัทจะเริ่มส่งทนายความในบริษัทไปอบรมความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับวิชาชีพ ซึ่งต้องจัดตารางการอบรมตามความสะดวกของทนายแต่ละคน และหมุนเวียนให้ได้รับการฝึกอบรมครบทุกคน รวมทั้งทนายฝึกหัดด้วย

นอกเหนือไปจากการอบรมทางวิชาชีพทนายแล้ว หัวข้อการอบรมเกี่ยวกับการบริหารองค์กร ทักษะคอมพิวเตอร์ ภาษาต่างประเทศ และการสร้างธุรกิจของตนเอง เป็นที่ต้องการของแรงงานทุกคนเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อนำทักษะความรู้ไปประกอบอาชีพเสริมได้ แม้ว่าการอบรมนั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายด้วยตนเองก็ตาม



เสียงจากแรงงาน (ต่อ)

**“ความสำเร็จส่วนตัววัดได้จากความสำเร็จ
ในการทำประโยชน์ด้านวิชาชีพที่เรียนและทำมา”**



สภาพการทำงาน

การทำงานที่บริษัทมีความยืดหยุ่นไม่ต้องตอบบัตรเข้างาน เวลางานที่กำหนดไว้คือ 08.30-17.00 น. แรงงานจะทำงานล่วงเวลาก็ได้ ขึ้นอยู่กับงานที่รับผิดชอบในขณะนั้น เช่น การไปศาล การส่งงานให้แล้วเสร็จ ทั้งนี้บริษัทไม่มีค่าจ้างล่วงเวลา

การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อองค์กร บริษัทมีการจัดประชุมค่อนข้างบ่อยเพื่อให้พนักงานแลกเปลี่ยนความคิดเห็น โดยไม่แบ่งแยกหัวหน้า ลูกน้อง

“ปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงานมีบ้างแต่ไม่ได้เป็นประเด็นใหญ่ ความกังวลทั้งหมดจึงทุ่มเทไปยังเรื่องงาน เพราะเมื่อมีคนเงินเดือนสูงๆ ไม่ใคร่ใคร่จะเกิดผลเสียที่ยากต่อการแก้ไขได้”

การลางานหรือลาพักร้อนสามารถทำได้ แต่เนื่องจากงานของนายแต่ละคนเป็นงานที่ต่อเนื่อง มีตารางเวลาที่แน่นอน เช่นการขึ้นศาล ดังนั้นการลางานบ่อยจึงไม่ใช่เรื่องอันควร

“ทุกสิ้นปี ที่สำนักงานจะมีสัมมนาออกสถานที่ ไปต่างจังหวัดกันทั้งสำนักงาน นับว่าเป็นการพักผ่อนในตัวเอง”



ความเป็นอยู่

การทำงานที่สำนักงานทนายความแห่งนี้ไม่ได้เป็นงานแรกของแรงงานหลายคน แต่การที่ได้ย้ายมาทำที่นี่ทุกคนต่างลงความเห็นว่าสภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น มีหน้าที่การงานรับผิดชอบที่มากขึ้น ได้รับความรู้มากขึ้น ตรงกับสายงานที่เรียนมา ได้สังคมที่ดี และมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น



ความช่วยเหลือจากรัฐบาล

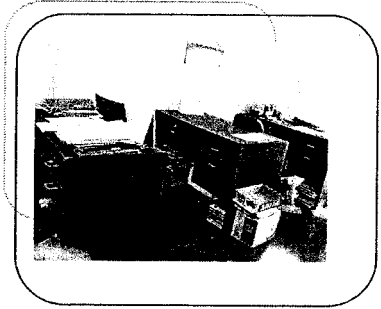
รัฐบาลไม่มีบทบาทมากนักต่อวิชาชีพทนายความ แต่ความช่วยเหลือของรัฐอาจจำเป็นสำหรับวิชาชีพอื่นๆ จึงเป็นหน้าที่ของรัฐที่ต้องพิจารณาเองว่าควรให้การช่วยเหลืออย่างไรที่จะส่งผลดีต่อส่วนรวมมากที่สุด





สถานการณ์ปัจจุบัน

การดำเนินคดีขั้นตอนต่างๆ ในปัจจุบันเร็วขึ้น ลูกค้ายังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยมีลูกค้าขจรเพิ่มมากขึ้น ส่วนลูกค้าประจำมีจำนวนเท่าเดิม ในการทำคดีมีลูกค้าบางรายเลือกทนาย ต้องการให้หัวหน้าทำคดี ดูแลคดีให้



ปัจจุบันต้นทุนการทำงานสูงขึ้น ส่วนใหญ่เป็นค่าเดินทาง เนื่องจากบริษัทมีสำนักงานสาขาต่างจังหวัดด้วย ทำให้ต้องเดินทางทุกสัปดาห์ การปรับตัวของกิจการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน สำนักงานกฎหมายต้องรับงานให้มากขึ้น โดยพยายามรับงานที่ต้องทำเป็นประจำต่อเนื่อง เช่น คดีคุ้มครองผู้บริโภค คดีบริษัทเงินทุน คดีกับธนาคาร เป็นต้น ปัจจุบันสำนักงานกฎหมายมีมากทำให้กิจการมีคู่แข่งมาก การที่จะให้ลูกค้ามาเลือกใช้บริการนั้นต้องอาศัยความมีชื่อเสียงของกิจการและคุณภาพของทนายความ ซึ่งสำนักงานกฎหมายแห่งนี้มีเครือข่ายกว้างขวาง โดยมีทั้งเพื่อนร่วมรุ่นนิติศาสตร์และรู้จักทนายความในสภาทนายความเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเคยเป็นอนุกรรมการของสภาทนายความมาก่อน ทำให้การติดต่อค้นหาข้อมูลหลักฐานการปรึกษาหารือทำได้สะดวก

**“พ.ร.บ. ผู้บริโภคใหม่ คดีเข้าชื่อ
คดีเงินกู้ จะต้องฟ้องภูมิลำเนา
จำเลยเท่านั้น ทำให้ต้องเดินสาย
เราถูกบังคับต้องตั้งสำนักงาน
สาขาที่ พิษณุโลก โคราช สงขลา
ค่าเช่าสถานที่แต่ละแห่งเป็นหมื่น
ทำให้ต้นทุนมากขึ้น”**





กฎหมายเปลี่ยนบ่อยคนรู้กฎหมายน้อยลง

สำนักงานกฎหมายมีปัญหาที่สำคัญคือ ความผันผวนทางกฎหมายที่ออกมาแต่ละเรื่อง แต่ละฉบับมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาต้องคอยตรวจสอบ เพื่อประโยชน์ต่อการว่าความในคดีต่างๆ

ปัญหาที่สำคัญอีกประการคือ ขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความรู้กฎหมายอย่างดี ซึ่งถ้ารัฐสามารถให้การช่วยเหลือโดยจัดให้มีการอบรมกฎหมายเฉพาะทาง กฎหมายชั้นสูงได้จะเป็นการช่วยเหลืออาชีพทนายความได้มาก



งานสำเร็จเพราะความซื่อสัตย์ มีคุณธรรมในการทำคดี

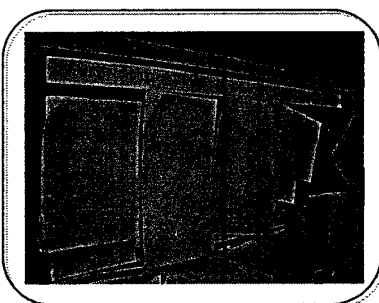
สำนักงานกฎหมายแห่งนี้เน้นการทำงานเพื่อสังคมไม่ใช่ธุรกิจ ความสำเร็จในการปฏิบัติด้านคดีความเกิดจากความซื่อสัตย์ การมีคุณธรรมในการทำคดี โดยต้องปฏิบัติตามลูกค้าทุกคนด้วยความเสมอภาค

“ถ้าพนักงานไปตลาดในเรื่องคุณภาพ ลีลา เช่น ไปทะเลาะกับศาล
เราก็พัง เราใช้วิธีัดงาน ให้เขามีสำนึกในการทำงาน คิดถึงส่วนรวม
จะใช้อารมณ์ที่บ้านมาทำงานไม่ได้”



มองทิศทางเศรษฐกิจและรักษารัฐกิจให้อยู่รอด

การวางแผนการทำงานขึ้นกับภาวะเศรษฐกิจ และตัวบทกฎหมายในคดี ในอนาคตลูกค้าในต่างจังหวัดจะไม่ใช้ทนายความที่มีอยู่ในท้องถิ่น ลูกค้าจะเลือกทนายความในกรุงเทพฯ เนื่องจากมีความมั่นใจและความ



เชื่อถือ เพราะลูกค้ามีความคิดว่านายที่อยู่ในกรุงเทพฯ มีประสบการณ์มากกว่าและ
เก่งกว่า ในระยะเวลาสั้นเจ้าของกิจการวางแผนรักษาสถานภาพทางการเงินให้อยู่รอด
ได้ ในระยะยาวเจ้าของกิจการวางแผนทำธุรกิจส่วนตัว และสอนหนังสือ



บทเรียนจากผู้ประกอบการ

สำนักงานกฎหมายแห่งนี้ ก่อตั้งขึ้นจากการร่วมหุ้นกับเพื่อนนิติศาสตร์
และอาศัยประสบการณ์ จากการเป็นนิติกรที่คณะนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ การดำเนินคดีเน้นการบริการสังคม ไม่เลือกทำ
คดีที่ลูกค้ามีส่วนร่วมในการกระทำผิด ไม่ว่าความเท็จให้ผู้กระทำผิดพ้นผิด
ได้ การทำงานยึดหลักความซื่อสัตย์ คุณธรรมในวิชาชีพ เป็นแนวทางให้
พนักงานทุกคนถือหลักปฏิบัติ มีอุดมการณ์และจิตวิญญาณเดียวกัน ทำให้
มีการเลือกรับบางคดีและไม่รับบางคดี ก่อให้เกิดต้นทุนการดำเนินงานสูง
เจ้าของกิจการแก้ปัญหาโดยพยายามหาลูกค้าให้จ้างสำนักงานทนายความ
ประจำเป็นปกติประจำตัวให้ดีกว่าจ้างทนายเฉพาะกิจเพราะการจ้างได้ราคาถูกกว่าเพราะ
เจ้าของกิจการและทนายอัยการมีความสัมพันธ์กัน ทำให้ได้ค่าจ้างต่ำกว่าความยาก
กฎหมาย และคดีที่จ้างได้ คดีง่ายได้ค่าจ้าง ได้ดีกว่าคดีที่ทนายอัยการ
รับไม่ได้ ไม่ค่อยได้จ้างทนายอัยการ เพราะ คดีง่ายทนายอัยการรับได้ คดียาก
ทนายอัยการไม่รับจ้าง



18. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



สุจิตรา รอดสมบูรณ์, ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ และคณะ

ผศ.ดร.สุจิตรา รอดสมบูรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่

รศ.ดร.ยงยุทธ แฉล้มวงษ์ ผู้อำนวยการวิจัย (การพัฒนาแรงงาน) ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย ทศวรรณ จำปาศรี, นิรัต อิงพรประสิทธิ์ และ ชนิตา ชัยชาติ นักวิจัย
ฝ่ายการวิจัยทรัพยากรมนุษย์และพัฒนาสังคม สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

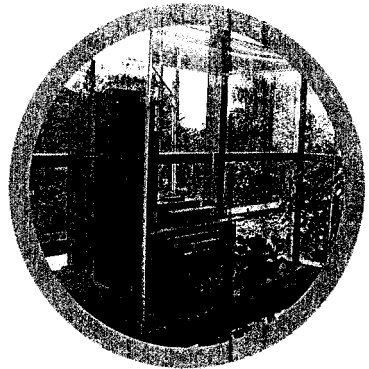
ในช่วงเศรษฐกิจขยายตัวก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวอย่างมาก อาคารที่มีลักษณะกึ่งสำนักงานกึ่งที่พักอาศัยได้รับความนิยม มีการลงทุนก่อสร้างกระจายอยู่ตามแหล่งชุมชน ย่านธุรกิจ โดยชั้นล่างเป็นสำนักงานให้บริษัทต่างๆ เช่า ส่วนชั้นบนเป็นห้องพักให้บริการเช่าพักแก่นักธุรกิจชาวต่างประเทศ

บริษัทอสังหาริมทรัพย์แห่งนี้เป็นกรณีตัวอย่างที่น่าศึกษา บริษัทก่อตั้งก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจเพียงปีเดียว ทำให้การดำเนินธุรกิจยังไม่มั่นคง ก็ต้องประสบกับวิกฤติเศรษฐกิจที่รุนแรง และส่งผลกระทบมาจนถึงปัจจุบัน



จากสาวสถาปัตย์สู่เจ้าของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เจ้าของกิจการเป็นหญิงอายุ 52 ปี จบการศึกษาปริญญาตรีคณะสถาปัตยกรรมจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และไปศึกษาต่อปริญญาโทในต่างประเทศ เมื่อกลับมาประเทศไทยได้ตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และรับเขียนแบบ ออกแบบก่อสร้าง บริษัทแห่งนี้เริ่มดำเนินการในปี 2537 เป็นช่วงเศรษฐกิจขยายตัว จากการที่จบการศึกษาด้านออกแบบก่อสร้าง เจ้าของกิจการและสามีคิดว่าการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถนำความรู้ไปต่อยอดในสายอาชีพได้อีกอาชีพหนึ่ง กิจการนี้จึงเกิดจากการมองเห็นช่องทางในการทำธุรกิจที่น่าจะประสบความสำเร็จ





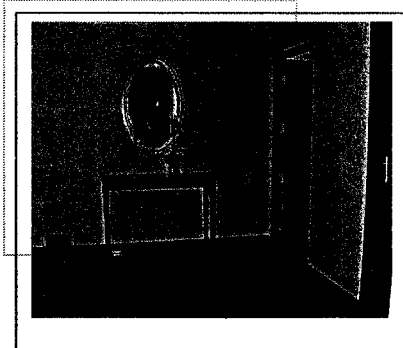
เริ่มต้นด้วยเงินกู้จากสถาบันการเงิน

เมื่อเริ่มกิจการมีเงินลงทุนประมาณ 1,000,000 บาท ใช้เป็นทุนจดทะเบียนในรูปบริษัทจำกัดโดยกู้เงินจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง เจ้าของกิจการมีที่ดินเป็นของตนเอง เขียนแบบและออกแบบเอง ต้นทุนส่วนใหญ่จึงเป็นค่าก่อสร้างตึกอาคารและการตกแต่งอาคาร การจัดสวน ซึ่งใช้เงินก้อนที่กู้จากสถาบันการเงิน กิจการมีเงินทุนหมุนเวียนโดยประมาณเดือนละ 300,000 บาท เป็นเงินเดือนพนักงาน ค่าซื้อของ และค่าน้ำ ค่าไฟ ในปี 2550 ธุรกิจมียอดขายทั้งหมดประมาณ 2,000,000 บาท



หลักการบริหารเน้นการบริการเป็นเลิศ

เจ้าของกิจการพยายามให้กิจการอยู่ได้ต่อไปเท่าที่จะสามารถทำได้ เนื่องจากธุรกิจได้รับผลกระทบอย่างมากจากวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 กิจการมีหนี้สินเป็นจำนวนมากไม่สามารถหาเงินมาชำระได้ กิจการต้องใช้มาตรการลดพนักงาน โดยปลดพนักงานบางส่วน และลดเงินเดือนพนักงานที่เหลืออยู่



“เกิดฟองสบู่แตก ล้มลุกคลุกคลาน เป็นกิจการ serviced apartment ให้ต่างชาติเช่าเท่านั้น ต่างชาติไม่มาเช่า.....ค่าเช่าราคาสูงหลักหมื่น หลังเศรษฐกิจไม่ดี ก็ปรับลดราคาลงมา”

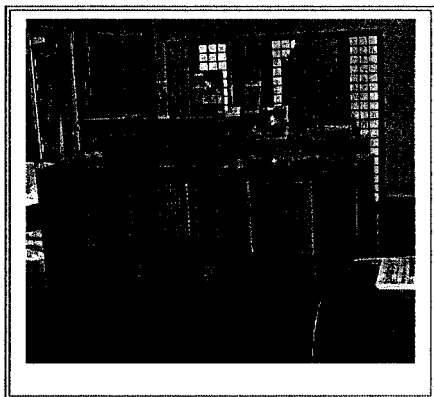


การดำเนินธุรกิจเป็นการให้เช่าห้องพักและทำสำนักงานด้วย โดยเปิดให้เช่าพื้นที่ชั้น 1-4 ทำสำนักงาน ชั้น 5 เป็นสระน้ำ ห้องครัว และห้องออกกำลังกาย ชั้น 6-15 เป็นห้องพัก อัตราค่าเช่าค่อนข้างสูง เจ้าของกิจการเลือกลูกค้าเฉพาะชาวต่างชาติเท่านั้น โดยให้เหตุผลว่าลูกค้าต่างชาติชอบการเป็นส่วนตัว ความเงียบสงบ ไม่วุ่นวาย ซึ่งภาพลักษณ์ของที่พักรับลักษณะค่อนข้างหรูมีระดับเหมาะสมกับฐานะนักธุรกิจที่เดินทางมาจากต่างประเทศ เพื่อมาติดต่อบริษัทสาขา และ/หรือลูกค้าในประเทศไทย

“การบริการดี ลูกค้าเก่าจะรู้ก็มาพัก เพราะติดการบริการ”



เพื่อความอยู่รอดจำเป็นต้องปลดพนักงาน



“พนักงาน office ต้องรู้ภาษาอังกฤษ ทำทุกอย่าง รับโทรศัพท์ ทำอาหารเช้า รับเรื่องตอนกลางวัน เช่น แอร์ไม่เย็น แล้วรอบอกช่างตอนเช้า..... ปัจจุบันเลิกจ้างช่างแล้ว เดิมมี 2 คน กลางวัน 1 คน กลางคืน 1 คนจะจ้างช่างช่างนอกมาแก้”

เมื่อเริ่มกิจการมีพนักงานประจำ 13 คน เป็นชาย 5 คนอายุ 30-45 ปี จบการศึกษา ระดับประถมศึกษา 4 คน ปริญญาตรี 1 คน หญิง 8 คน เป็นพนักงานประจำ 7 คนอายุ 20-40 ปี ลูกจ้างชั่วคราว 1 คน เป็นแม่บ้านได้ค่าจ้างรายวัน 200 บาท พนักงานประจำเงินเดือน 10,000 บาท ผู้จัดการเงินเดือน 18,000 บาท กิจการมีการจ่ายเงินล่วงหน้า ชั่วโมงละ 75 บาท ในช่วงที่มีลูกค้าเต็มทุกห้อง

ปัจจุบันสถานการณ์การเมือง ไม่มั่นคง รัฐบาลอยู่บริหารประเทศ ได้ไม่กี่เดือน ประชาชนแบ่งเป็นกลุ่ม มีการประท้วงการบริหารประเทศ ทำ



ให้ชาวต่างชาติไม่เดินทางมาประเทศไทยเพื่อทำธุรกิจ เจ้าของกิจการจึงต้องมียุทธศาสตร์ปรับเปลี่ยนแผนงานเพื่อความอยู่รอดของกิจการ ซึ่งได้ปลดพนักงานออกแล้ว 4 คนโดยมีการแจ้งล่วงหน้า และจ่ายค่าชดเชยให้ตามกฎหมาย พนักงานที่ยังคงอยู่ถูกลดเงินเดือนลงประมาณร้อยละ 20 และลดเวลาทำงานลง โดยปกติพนักงานหยุดสัปดาห์ละ 1 วัน แต่ตอนนี้ต้องให้หยุดสัปดาห์ละ 2 วัน

ด้านสวัสดิการ บริษัทมีประกันสุขภาพแบบประกันหมู่ แต่ปัจจุบันได้ยกเลิกแล้ว สำหรับการจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม เดิมบริษัทเป็นผู้จ่ายเงินสมทบแทนพนักงานทั้งหมด ภายหลังมีนโยบายออกกันคนละครึ่งระหว่างบริษัทกับพนักงาน เงินพิเศษต่างๆ ที่บริษัทเคยให้พนักงาน ปัจจุบันได้ยกเลิกหมดแต่ยังมีการให้เบี้ยขยัน

**“ค่าครองชีพพิเศษ เคยมีให้ แต่ตอนหลังไม่มีแล้ว เพราะบริษัทไม่มี
กำไร มีเบี้ยขยัน 400 บาท...เงินช่วยค่าทำศพญาติ พ่อแม่ บุตร
ภรรยายังมีให้อยู่ เพราะการตายน้อยลง”**



เสียงจากแรงงาน



ไม่มีใครทอดทิ้งใคร

แม้ว่ากิจการจะประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจและใกล้จะปิดตัวลงก็ตามที่ พนักงานยังคงทำงานกับบริษัท และตั้งใจจะทำงานจนถึงนาทีสุดท้ายจนกว่าบริษัทจะปิดตัวลง พนักงานส่วนใหญ่แล้วแต่ทำงานร่วมกับบริษัทมานาน บางคนทำงานมานานกว่า 20 ปี

ก่อนที่จะบริษัทจะประสบปัญหา บริษัทนี้นับว่าเป็นบริษัทที่สมบูรณ์แบบมากทั้งในด้านการบริหารงาน การบริหารบุคคล ค่าตอบแทน รวมถึงสวัสดิการความปลอดภัยต่างๆ มีการฝึกอบรมปฐมนิเทศ การป้องกันอัคคีภัย ซึ่งบริษัทขนาดเล็กอื่นๆ ไม่มี นอกจากนั้นยังมีการฝึกอบรมที่เกี่ยวกับอาชีพของพนักงานแต่ละตำแหน่งหน้าที่ เช่น การอบรมทักษะด้านคอมพิวเตอร์ การอบรมเกี่ยวกับระบบบัญชี ซึ่งบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย จวบจนบริษัทประสบปัญหา พนักงานก็ยังคงเต็มใจทำงานร่วมทุกข้อมรสุมกับเจ้าของกิจการ แม้ว่าบริษัทยกเลิกค่าล่วงเวลา และโบนัส

“มีกังวลบ้าง แต่คงลำบากที่จะหางานที่อื่น.....เป็นข้อจำกัดด้านอายุ เพราะทำงานมานานมากตั้งแต่อายุน้อย และเศรษฐกิจอย่างนี้คงลำบากที่จะหางานที่บริษัทอื่น คิดในแง่ดีคือเกษียณงานไว้น้อยได้พักผ่อนได้แต่ต้องหาทางหนีทีไล่ มีแผนงานเรื่องเกษียณของตัวเองอยู่แล้ว”



เสี่ยงจากแรงงาน (ต่อ)

อย่างไรก็ตาม แรงงานยังมีความกังวลอยู่บ้างเนื่องจากจากความไม่มั่นคง เพราะไม่แน่ใจว่าบริษัทจะปิดกิจการเมื่อใด แม้แรงงานจะมีเงินออมอยู่บ้าง แต่ถ้าได้รับการฝึกอบรมความรู้ต่างๆ เช่น เรียนรู้ด้านการค้าขาย งานประดิษฐ์ หรือการทำผม แต่งหน้า ซึ่งเป็นทักษะวิชาชีพที่คิดว่าตนเองน่าจะทำได้ โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากนัก

"กังวลที่สุดคือเรื่องค่าใช้จ่ายของลูก ๆ เพราะค่าใช้จ่ายหลักในบ้านคือ ค่าใช้จ่ายของลูก ๆ หลังจากนี้คงออกไปค้าขายเล็กๆ น้อยๆ ทำธุรกิจส่วนตัว โชคดีที่มีบ้านมีรถอยู่แล้ว ไม่ต้องมีภาระเรื่องนี้อีก เงินเก็บยังมีอยู่บ้างเก็บออมตั้งแต่เริ่มทำงาน คงพอเป็นทุนรอนไปได้สัก ระยะ"



สุขภาพคือต้นทุนสำคัญที่จะเลี้ยงชีพ

สุขภาพของแรงงานอยู่ในเกณฑ์ดีพอใช้ อาจจะมีปัญหาสุขภาพอยู่บ้างเนื่องมาจากการทำงานเช่น พักผ่อนน้อย เครียดเรื่องตัวเลขจากการทำบัญชี ซึ่งเป็นอาการไม่สบายเล็กๆ น้อยๆ อย่างไรก็ตาม หากเกิดอาการไม่สบายแรงงานจะใช้สิทธิเบิกจ่ายจากประกันสังคม ซึ่งประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละครั้งก็ไม่เกิน 5,000 บาท

"ที่เหลื่อต่อจากนี้ คงต้องดูแลสุขภาพให้ดีต่อไป เพราะคนเราต้องพึ่งพาตัวเองแล้ว การมีสุขภาพดี ย่อมส่งผลดีกว่า ถ้าไม่ไปหาหมอนักมันยากนะ การสร้างต้นทุนที่มั่นคงให้อยู่แล้ว ไม่อยากฝากความหวังไว้กับประกันสุขภาพใดๆ ไม่ว่าเอกชนหรือประกันสังคม"





ลดต้นทุนแต่ไม่ลดคุณภาพ

ตั้งแต่เกิดเหตุการณ์ปฏิวัติ 19 กันยายน ปี 2549 มีการเดินขบวนประท้วง ปิดสนามบิน สถานการณ์การเมืองวุ่นวาย ทำให้ลูกค้าชาวต่างประเทศไม่มีเข้ามาพักเลย และยังประสบปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลกปี 2551 เป็นต้นมา ทำให้กิจการเหลือผู้เช่าห้องพักเพียง 10 ห้อง กิจการขาดทุนต่อเนื่อง แต่อาศัยบริษัทในเครือช่วยเหลือเรื่องค่าใช้จ่าย

การบริหารจัดการในปัจจุบันมีการลดต้นทุนเท่าที่จะทำได้ เช่น ไม่เปิดเครื่องปรับอากาศถ้าไม่มีลูกค้าในส่วนของแผนกต้อนรับ ตอนเที่ยงปิดเครื่องปรับอากาศ หลอดไฟตามบันไดหนีไฟให้ปิด และเริ่มรับลูกค้าคนไทยบ้างแล้ว



เศรษฐกิจทรุดธุรกิจขาดทุน

ธุรกิจขาดทุนต่อเนื่องมาตลอดตั้งแต่ปี 2539 การดำเนินธุรกิจบางเดือนมีกำไร บางเดือนขาดทุน แต่ในระยะหลังจนถึงปัจจุบันขาดทุนทุก

“ตอนนี้เช่ารายวันก็ได้ 600 บาท แต่ไม่มีครัวแล้ว ปิดครัวแล้ว ลดแม่ครัว ให้ Front ทำอาหารเช้า ถ้ากลางวันลูกค้าสั่งอาหารจะให้ออกไปซื้อที่ร้านอาหารมาให้”

“เศรษฐกิจแย่นี้เราชินแล้ว เตรียมรับมือเหมือนเดิมที่เคยโดนตอนฟองสบู่แตกเรียกว่า ไม่ได้รับผลกระทบ เพราะได้รับมาก่อนคนอื่น พนักงานสาหัสมานานแล้วก็รับได้ คนอื่นคงหนัก”



“เดิมสถานที่ดูดี สวย ตอนนี้อยู่ไหมมีเงินซ่อมบำรุง..กทม. เข้ามาตรวจเราต้องซ่อมเยอะ ลำบากหาเงินทุน รัฐควรจะมีนโยบายผ่อนผัน อะไรที่จำเป็น Safety ก็ทำ อะไรที่ผ่อนผันได้ ก็ให้ได้”



เดือน และขณะนี้ตัวตึกอาคารชำรุด ทรุดโทรม ต้องได้รับการปรับปรุง แต่กิจการยังไม่มีเงินมาซ่อมบำรุง

ตั้งแต่เกิดไฟไหม้ผับเมื่อวันปีใหม่ 2552 ทำให้กรุงเทพฯ มีนโยบายกำหนดให้อาคารสูงต้องมีความปลอดภัยในอาคาร มีเจ้าหน้าที่เข้ามาตรวจสอบ ทำรายงาน และแจ้งให้ซ่อมบำรุงอาคาร เจ้าของกิจการต้องการให้ภาครัฐช่วยผ่อนผันให้บ้าง



ถ้าเศรษฐกิจประเทศติ๊กการรุ่งเรือง

กิจการอสังหาริมทรัพย์ทำธุรกิจกับลูกค้าต่างประเทศ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยเดียวเท่านั้น ที่จะทำให้อธุรกิจดำเนินต่อไปได้ เพราะลูกค้าชาวต่างชาติจะเดินทางมาประเทศไทยขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจและการเมืองเป็นสำคัญ

**“สถานการณ์การเมืองไม่มั่นคง ไม่ดี เขาก็ไม่มา
พอปีนี้เศรษฐกิจโลกยิ่งแย่ ภูธรอาคารก็ไม่ปล่อย”**



อนาคตไม่ขายก็ให้เช่า

ขณะนี้กิจการรับลูกค้าทั้งคนไทยและคนต่างชาติ รับลูกค้าทุกระดับทั้งรายวัน รายเดือน รายปี เจ้าของกิจการมีความคิดจะขายตึกโดยอาจติดต่อชาวต่างชาติให้มาซื้อ อีกทางเลือกคือ ติดต่อเพื่อนให้มาเช่าห้องเปิดเป็นโรงเรียนสอนพิเศษ เช่นเดียวกับอาคารพาณิชย์ทั่วไปที่มีโรงเรียนกวดวิชาเช่า หรือตามห้างสรรพสินค้าที่มีโรงเรียนสอนคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษ



เจ้าของกิจการจบการศึกษาระดับปริญญาตรี สามารถเขียนแบบ ออกแบบอาคารได้ดี จึงมีความคิดทำธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ เปิด บริษัทและดำเนินกิจการได้ไม่นาน กิจการก็ประสบกับปัญหาจากภาวะ วิกฤติเศรษฐกิจทำให้มีหนี้สินจำนวนมาก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของ กิจการเป็นนักธุรกิจชาวต่างประเทศเท่านั้น ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าประจำที่ ต้องเดินทางมาติดต่อธุรกิจในประเทศไทยทุกปี และเมื่อมาใช้บริการแต่ ละครั้งจะเข้าพักอยู่ยาวเป็นเดือน หรือปี แต่เมื่อเศรษฐกิจทั่วโลกตกต่ำ ชาวต่างชาติไม่เดินทางมาประเทศไทย จำนวนลูกค้าของกิจการจึงลดลง ขณะที่สถานภาพของกิจการยังไม่ทันฟื้นตัวจากพิษเศรษฐกิจก็ต้องมา เจอปัญหาการเมือง เกิดการปฏิวัติวันที่ 19 กันยายน 2549 การเมือง ประเทศไทยไม่นิ่ง มีการเปลี่ยนรัฐบาลถึง 3 ชุด ภายในเวลาเพียงปีเดียว ประชาชนเดินขบวนประท้วง มีการปิดสนามบินทำให้ชาวต่างชาติลด จำนวนเดินทางมาประเทศไทยเป็นจำนวนมากการดำเนินงานธุรกิจต้องลด ค่าใช้จ่ายทุกประเภทที่สามารถลดได้ เช่นลดพนักงาน ลดเงินเดือน เพิ่ม ปริมาณและประสิทธิภาพของงานต่อพนักงาน 1 คน ผลลัพธ์ของธุรกิจให้ ยอดขายและกำไรตกต่ำไปไม่ได้ ทำอย่างไรจึงจะรอดกิจการมีข้อคิด 2 ข้อ 1. วิกฤติทางการเงินและธุรกิจไม่จบ 2. วิกฤติของมนุษยชาติไม่จบ วิกฤติของมนุษยชาติเป็นแรงจูงใจให้คนพิเศษ หรือส่วนน้อยรอด



19. กิจกรรมการทำภาพเคลื่อนไหว



อนงค์นุช เทียนทอง และ กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม

รศ.อนงค์นุช เทียนทอง และ ผศ.ดร.กัลป์พฤกษ์ ผิวทองงาม ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น



พัฒนาจากงานอดิเรกเป็นอาชีพ

ลำของกิจการเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทซอฟต์แวร์และการทำภาพเคลื่อนไหว (Animation: แอนิเมชัน) ร่วมกับเพื่อนมาตั้งแต่อยู่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เจ้าของกิจการจบการศึกษาปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์และปริญญาโทสาขาวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ ส่วนเพื่อนจบการศึกษาสาขาเทคโนโลยีการผลิตสัตว์ เจ้าของกิจการเล่าว่าความสนใจในการทำงานแอนิเมชัน ตั้งแต่อยู่มัธยมเริ่มจากการเขียนโปรแกรมเล่นๆ เป็นงานอดิเรกที่บ้านก่อน ได้รับแรงบันดาลใจจากการฟังเรื่องราวของผู้ที่ทำงานสำเร็จหลายๆ คนที่เริ่มต้นจากการทำงานในโรงรถ และไม่ว่าจะถูกที่บ้านบ่นมากเท่าไรก็ยังเพียรพยายามจนประสบผลสำเร็จมีผลงานเป็นที่ประจักษ์

ปัจจุบันเจ้าของกิจการกำลังย้ายสำนักงานจากสำนักงานเดิมที่มีคูหาเดียวที่ตั้งอยู่ในเมือง ไปอยู่ที่อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา ชั้นแรกเป็นห้องทำงานของพนักงาน ชั้นสองของบริษัทเป็นห้องสตูดิโอเพื่อนำเสนองานให้กับ



ลูกค้า ส่วนชั้นสามเป็นห้องนอน และนอกจากนี้ยังได้แสดงสัญลักษณ์รูปแอนิเมชันต่างๆ ที่เป็นผลงานสร้างสรรค์ของตนไว้ในบริษัท เช่น แก้วน้ำที่นำมาเสิร์ฟผู้มาเยือนก็มีรูปตัวการ์ตูนของตัวละครที่มาจากผลงานพิมพ์อยู่บนแก้ว

*"คนมักจะบอกว่างานแอนิเมชันไม่ใช่งานจริงๆ แต่เป็นงานอดิเรกมากกว่า
ผมก็เลยเกิดแรงบันดาลใจที่จะทำให้เป็นอาชีพให้ได้"*



ขณะที่เรียนอยู่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารียังไม่มีสาขาแอนิเมชัน ความสามารถในการทำแอนิเมชันเกิดจากการเรียนรู้ด้วยตัวเองและความสนใจส่วนตัว เริ่มทำงานแอนิเมชันครั้งแรกโดย

“ผมคิดว่าคนที่อยากทำงานด้านแอนิเมชันอยู่หลายคน แต่ไม่รู้ว่าจะไปหาที่ไหน ถ้าเข้ากรุงเทพฯ ก็จะทำงานโฆษณา ผมเลยสร้างโอกาสให้กับพวกเขา เพื่อให้เห็นว่า เราก็ทำได้”

ใช้ซอฟต์แวร์กับเพื่อนที่มีความสนใจร่วมกันขณะที่ศึกษาอยู่ปี 3 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี โดยการสร้างเกมสที่มีส่วนประกอบของแอนิเมชัน ซึ่งขณะนั้นยังไม่มีหนังสือและยังไม่มีหลักสูตรใดๆ เปิดสอนการทำแอนิเมชัน เจ้าของกิจการต้องเรียนรู้ด้วยตนเองจากเว็บไซต์ แต่ในขณะนั้นเว็บไซต์ยังไม่สะดวกอย่างปัจจุบันและซอฟต์แวร์ที่ใช้ก็ยังเป็นรุ่นแรกๆ ทำให้การทำงานเป็นไปด้วยความลำบาก ถือได้ว่าได้โตมากับการพัฒนาซอฟต์แวร์แอนิเมชัน จึงทำให้เข้าใจกระบวนการทำงานของซอฟต์แวร์เป็นอย่างดี

ต่อมาพัฒนามาเป็นนักเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์อิสระและเริ่มสังเกตและเข้าใจข้อจำกัดในการพัฒนาผลงานให้มีคุณค่าในเชิงพาณิชย์ และหาหนทางแก้ไขข้อจำกัดดังกล่าว แต่ก็ยังประสบปัญหากับการต่อรองราคาของลูกค้า ซึ่งให้ราคาผลงานของนักเขียนโปรแกรม



คอมพิวเตอร์อิสระค่อนข้างต่ำเพราะยังขาดความเชื่อถือและความมั่นใจในผลงานจึงตั้งกิจการในรูปแบบบริษัท รวมถึงการตั้งสำนักงาน ประกอบกับความต้องการโปรแกรมคอมพิวเตอร์ค่อนข้างสูง จึงเริ่มกิจการจากการเขียนโปรแกรมขาย แนวความคิดเกิดจาก การที่ได้เห็นบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา และเกาหลีที่เริ่มจากสตูดิโอเล็กๆ ระยะเวลาการดำเนินกิจการดำเนินตั้งแต่จดทะเบียน กิจการดำเนินมาได้แล้ว 1 ปี แต่ถ้านับจากการเริ่มรับงานจริงๆ ปีนี้เป็นปีที่ 3



การขายแอนิเมชันอาจทำให้เสร็จก่อนแล้วขายให้ร้านโดยตรงหรือขายผ่านตัวแทนจำหน่าย หรือขายผ่านโทรทัศน์ มีประสบการณ์การทำงานให้ลูกค้าต่างชาติมาบ้างซึ่งเกิดจากความบังเอิญที่ช่างภาพจากฝรั่งเศสเดินเข้ามาในร้านของเพื่อนที่ทำงานศิลปะส่งต่างประเทศ แล้วถามว่าสามารถตกแต่งภาพให้ได้หรือไม่ “อาจเป็นเพราะเราสามารถสื่อสารทางภาษาได้ จึงทำให้ได้รับงาน” งานเหล่านี้ถ้าทำในต่างประเทศจะมีราคาแพงมาก ประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านนี้อยู่



ความช่วยเหลือจากภาครัฐ

ได้เข้าร่วมอบรมผู้ประกอบการขนาดย่อมของอีसानซอฟต์แวร์ปาร์ค จึงได้เรียนรู้ว่าการเป็นผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงปัจจัยใดบ้าง การเข้าอบรมเป็นเวลาที่เหมาะสมกับความต้องการในการตั้งบริษัทจึงนับได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการก่อตั้ง ขณะนั้นไม่ได้ใช้สถานที่ในซอฟต์แวร์ปาร์คเพราะได้จัดตั้งสถานที่ดำเนินการแล้ว การตั้งสำนักงานในอีसानซอฟต์แวร์ปาร์คมีข้อจำกัดที่ทำให้ไม่รู้ต้นทุนในการดำเนินงานที่แท้จริงของธุรกิจ จึงเลือกที่จะเรียนรู้ในการจัดการธุรกิจทั้งหมดด้วยตนเอง บริษัทที่ตั้งอยู่ในอีसानซอฟต์แวร์ปาร์คจะสามารถใช้เครื่องอำนวยความสะดวกร่วมกับหน่วยงานอื่นๆได้ แต่ถ้ามีการขยายกิจการก็จะต้องย้ายออกจากซอฟต์แวร์ปาร์คเพราะเนื้อที่สำนักงานไม่เพียงพอ บริษัทเล็กๆ คนหรือสองคนจะมีการกันพื้นที่ในห้องรวม ถ้ากิจการใหญ่ขึ้นมากก็จะมีห้องให้เฉพาะไม่รวมกับใครขนาดประมาณ 4 x 8 เมตร สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (SIPA) เป็นกลไกผลักดันนโยบายที่สำคัญของภาครัฐ แต่ก็มีปัญหาเรื่องการค้าดำเนินงานบางอย่างภายใน เช่น การเดินเอกสาร SIPA มีบทบาทสำคัญมากในการผลักดันนโยบายของภาครัฐเพื่อให้



ผู้ประกอบการตื่นตัว เช่น จัดการฝึกอบรม และ การประกวดผลงาน ที่สำคัญ SIPA ได้พาผู้ประกอบการไปโรดโชว์ (Road show) ที่ต่างประเทศโดยร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายครึ่งหนึ่งของการเดินทาง ซึ่งนับได้ว่าสร้างความเข้าใจทางด้านการตลาด และแนวโน้มความต้องการของลูกค้าให้ผู้ประกอบการด้านนี้อย่างมาก นอกจากนี้ เจ้าของกิจการยังได้รับทุนจาก SIPA เพื่อมาจัดทำงานต้นแบบแอนิเมชัน ก่อนหน้านั้น SIPA ได้จัดทำโครงการที่เรียกว่า SIPA PITCH ที่ให้บริษัทหลายๆ บริษัทแข่งขันเพื่อรับทุนเพียงหนึ่งทุนในการพัฒนาผลงาน ซึ่งนับเป็นการเปิดกว้างในการแข่งขัน แต่จำนวนทุนน้อยมาก โครงการหลายโครงการน่าสนใจแต่ไม่ได้รับทุน ส่วนโครงการปัจจุบัน SIPA เปิดโอกาสให้กับบริษัทอื่นๆ มากขึ้น ถ้าไม่ได้รับทุนนี้ตนจะต้องทำงานอื่นๆ เช่น เขียนโปรแกรมให้ลูกค้าซึ่งใช้เวลาอย่างมาก และเวลาที่จะทำงาน Animation มีน้อยลง (ทำงานอื่น 2 เดือน งานแอนิเมชัน 2 สัปดาห์) SIPA PITCH จึงมีส่วนช่วยอย่างมากในการผลักดันงานตัวอย่างให้ประสบผลสำเร็จ โครงการดังกล่าวมีงบประมาณสนับสนุนสูงสุด 500, 000 บาท ถึงแม้ว่าจะไม่เพียงพอแต่ก็ช่วยเริ่มต้นโครงการได้ดี ผู้สร้างสรรค์ผลงานแอนิเมชันในประเทศรวมถึงลูกค้าส่วนใหญ่ก็เป็นสมาชิกของ SIPA ดังนั้น SIPA จึงช่วยด้านการตลาดได้มาก นอกจากนี้ สมาคมผู้ประกอบการแอนิเมชันและคอมพิวเตอร์กราฟิกส์ไทย (TACGA) ก็สามารถช่วยด้านการตลาดได้อย่างมาก เช่น การผลักดันโทรทัศน์ในประเทศผ่าน SIPA เพื่อให้จัดช่วงเวลาการออกอากาศให้กับแอนิเมชันของคนไทย เพื่อให้บริษัทมีรายได้ ในส่วนเรื่องการทำงานกับหน่วยงานราชการจะพบปัญหาการจ่ายเงินล่าช้าอย่างมาก โดยเฉพาะเมื่อการเมืองไม่มีเสถียรภาพต้องเปลี่ยนผู้บริหารบ่อยๆ ทำให้ต้องทำเอกสารใหม่





บุคคลากรที่ต้องแสวงหา

ช่วงแรกๆ ไม่มีพนักงานประจำ เมื่อได้รับงานมาแล้วก็ทำการจัดหาผู้เขียนโปรแกรมในรูปของเหมาช่วง (Sub-contract) ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับเหมาช่วงต่อจะเป็นเพื่อนๆ จากบริษัทอื่นๆ ที่มีงานประจำอยู่แล้ว ต่อมาเมื่อมีงานเข้ามามากขึ้นก็พบปัญหาทำงานไม่ทันจึงเริ่มจ้างพนักงานประจำ การหาพนักงานเริ่มจากการเปิดอบรมการใช้โปรแกรมให้กับคนทั่วไปเพื่อค้นหาคนที่มีแนวความคิดแบบเดียวกัน แต่ก็พบปัญหาว่าคนที่เข้าอบรมเป็นเด็กมัธยมที่ยังอายุน้อยยังทำงานไม่ได้ ประกอบกับที่ได้เป็นวิทยากรกับ SIPA ฝึกอบรมให้กับนักศึกษาที่กำลังจะจบการศึกษาระดับปริญญาตรี เลยได้พบกับผู้ที่สนใจเข้ามาร่วมงานสองคน หลังจากทำงานด้วยกันระยะหนึ่งก็คัดเลือกคนที่ทำงานเข้ากันได้ไว้เพียงคนเดียว เมื่อเข้ามาทำงานแล้วพนักงานยังทำงานไม่ได้จะต้องรับการฝึกงานอีก นั่นอาจเป็นเพราะคนที่ทำงานด้านแอนิเมชันส่วนใหญ่จะเป็นคนที่จบสาขาอื่นๆ มา เช่น สถาปัตยกรรมศาสตร์ ซึ่งเข้ามาอบรมเพิ่มเติมแล้วจึงพบว่าตนสนใจงานด้านนี้ ส่วนหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับแอนิเมชันโดยตรงก็จะมีอยู่ที่ มหาสารคาม นักศึกษาส่วนใหญ่มีความรู้จากห้องเรียนแต่ยังไม่สามารถใส่ความรู้สึกเข้าไปในดวงงานได้ ผลงานออกมาจึงไม่มีคุณภาพและความละเอียดตามที่ต้องการ พนักงานที่เรียนจบด้านคอมพิวเตอร์มาโดยตรงจะสามารถออกแบบสิ่งพิมพ์ได้ แต่เมื่อใดก็ตามที่เป็นสื่อสามมิติที่ต้องการความละเอียดของเงาและแสง พนักงานใหม่จะยังไม่สามารถทำได้ พนักงานที่มีความสามารถทางคอมพิวเตอร์บางที่ไม่มีมุมมองทางศิลปะ เรื่องเทคนิคด้านโปรแกรมทำได้ดีแต่ความสวยงามของภาพยังไม่ได้ หลังจากรับพนักงานมาแล้วจะต้องฝึกงานให้พนักงานประมาณ 1 ปีจึงจะสามารถทำงานได้ งานประเภทนี้จึงต้องเป็นคนที่ใจรักงานนี้จริงๆ จึงจะทำได้



ขณะนี้ มีพนักงานสองคน ผู้ทำงานเกี่ยวกับโปรแกรม (Programmer) 1 คน และ งานด้านอาร์ตเวิร์ก 1 คน อีก 2 คน เป็นนักพัฒนาอิสระ ซึ่งเข้ามาทำงานตามความสะดวก พนักงานเป็นคนในจังหวัดขอนแก่น และจังหวัดโดยรอบ เช่น มหาสารคาม ร้อยเอ็ด นักศึกษาจบใหม่ๆ



ส่วนใหญ่จะเข้าไปทำงานที่กรุงเทพฯ เพราะหางานประเภทนี้ทำที่ขอนแก่นได้ยาก แต่จากที่เจ้าของกิจการได้พูดคุยกับหลายๆ คนก็พบว่า ส่วนใหญ่อยากจะทำมาทำงานที่บ้านเกิดหลังจากเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่กรุงเทพฯ ได้ระยะหนึ่งแล้ว

ปัญหาของพนักงานอิสระก็คือความเป็นเพื่อนที่ไม่สามารถบังคับให้ทำงานในรูปแบบบริษัทปกติได้ แต่ก็จะคอยดูแลให้งานจบภายใต้งบประมาณที่กำหนด ในอดีตเคยทำงานช่วงกลางวัน แต่ปัจจุบันเมื่ออยู่ในรูปบริษัทแล้วก็พยายามให้อยู่ในเวลาทำงานมากขึ้น (9.00-18.00) แต่เจ้าของกิจการก็ยังทำงานดึกอยู่ ส่วนนักพัฒนาโปรแกรมอิสระสามารถเข้าและออกงานได้ตามสะดวก เช่น ทำงานช่วงบ่ายและจนถึงดึก เจ้าของกิจการมีหน้าที่สนับสนุนด้านเทคโนโลยีให้กับพนักงานเป็นหลัก เช่น เมื่อต้องใช้โปรแกรมใหม่หรือเทคนิคใหม่ เจ้าของกิจการก็ต้องศึกษาและถ่ายทอดให้พนักงาน หรือไม่เจ้าของกิจการก็จะเริ่มต้นงานในบางส่วนให้โดยพนักงานคนอื่นๆ จะสานต่อส่วนที่เหลือ เมื่อทำงานสำเร็จแล้วเจ้าของกิจการจะตรวจคุณภาพของงานอีกครั้ง

เจ้าของกิจการไม่มีเงินเดือนถือเป็นการลงทุน แต่หุ้นส่วนได้รับเงินเดือนประจำ ส่วนเงินเดือนของโปรแกรมเมอร์

**“การวาดรูปได้แต่สร้างเป็นผลงานไม่ได้
ก็ไม่มีประโยชน์ เมื่อเข้ามาแรกๆ ยัง
ทำงานไม่เป็นก็ต้องหัดให้เป็น ถ้าทำ
ไม่ได้ก็ต้องให้คนอื่นลองดู”**



อยู่ที่ประมาณ 12,000 บาท ซึ่งจะปรับตามความสามารถของพนักงาน ถ้าทำงานแล้วไม่ต้องแก้บ่อยๆ ก็จะขึ้นเงินเดือนให้ และมีการขึ้นเงินเดือนประจำปีอีก ส่วนพนักงานฝ่ายศิลป์ที่ทำงานอยู่ปัจจุบันเริ่มจากทำงานเป็นพนักงานอิสระร่วมกับเจ้าของกิจการก่อน เมื่อมั่นใจแล้วว่าทำงานด้วยกันได้จึงรับเข้าเป็นพนักงานประจำ ได้เงินเดือนประมาณ 10,000 บาท เพราะไม่ได้รับผิดชอบด้านการเขียนโปรแกรม พนักงานฝ่ายศิลป์รับผิดชอบงานศิลปะทั่วไป แต่ถ้าเป็นงานที่มีความยากเจ้าของกิจการก็จะทำเอง พนักงานฝ่ายศิลป์ที่มีความรู้ทางศิลปะไม่รู้เครื่องมือ ส่วนผู้ทำงานเกี่ยวกับโปรแกรม (Programmer) ที่รู้เครื่องมือก็จะไม่ค่อยเข้าใจศิลปะ ทั้งสองฝ่ายจึงต้องสื่อสารกันอย่างมาก ขณะนี้ทั้งสองสามารถทำงานร่วมกัน ด้านการทำเว็บไซต์ทำได้ดีแล้ว แต่การทำแอนิเมชันยังคงต้องปรับปรุงเรื่องการสื่อสารมากขึ้น ถึงแม้ว่าพนักงานฝ่ายศิลป์จะยังใช้โปรแกรมไม่ได้ในขณะนี้ เจ้าของกิจการก็มีแผนที่จะฝึกหัดให้

ด้านการสร้างสรรค์ผลงาน บางครั้งเจ้าของกิจการต้องให้พนักงานดูการ์ตูนหรือภาพยนตร์เป็นเวลา 1 เดือนแล้วจึงให้พนักงานแต่ละคนคิดโครงเรื่องที่ตนอยากทำ เพื่อนำมาเสนอในที่ประชุม ต่างคนต่างเสนอ รวมทั้งเจ้าของกิจการด้วย แล้วจึงทำการออกเสียงว่าเรื่องใดเป็นเรื่องที่คิดว่าจะติดตลาด เจ้าของกิจการพบว่าบางเรื่องที่ทีมงานคิดมาเป็นเรื่องที่น่าสนใจ แต่เมื่อให้พนักงานเขียนเรื่องในรายละเอียดแล้ว กลับพบว่า บางครั้งพนักงานไม่สามารถรักษาความสนุกไว้ได้ การนำเสนอความคิดนั้นไม่จำกัดว่าเรื่องที่ได้รับการพัฒนาจะเป็นเรื่องที่เจ้าของกิจการคิด ถ้าทีมงานสามารถคิดเรื่องที่น่าสนใจได้ก็จะได้รับการพัฒนาเช่นกัน



การดำเนินงานและช่องทางการขยายตลาด

เริ่มกิจการแรกๆ ต้องนำเงินจากห้องให้เข้ามาใช้ในกิจการ และต้องหาค่าดำเนินการอื่นๆ เพื่อมาหมุนเวียนในธุรกิจ ขณะนี้ต้องหารายได้จากการเขียน



โปรแกรม เพื่อนำมาใช้เป็นต้นทุนในการสร้างแอนิเมชัน บริษัทอื่นๆ หลายบริษัทต้องรับงานสองอย่างเช่นกัน เช่น รับงานโฆษณา และงานแอนิเมชันส่วนใหญ่ลูกค้าจะจ่ายเงินเมื่อทำผลงานเสร็จ กิจกรรมนี้จึงต้องการเงินทุนค่อนข้างสูง จุดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมีลูกค้าอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด เกิดจากคุณภาพของงาน ความยืดหยุ่นกับลูกค้าด้านการจ่ายเงิน และการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า



อุปสรรคของกิจการ

เจ้าของกิจการมีความใฝ่ฝันที่จะขยายตลาดแอนิเมชันในต่างประเทศ และกำลังพยายามสร้างแอนิเมชันตัวอย่างเพื่อนำเสนอให้กับลูกค้า จากเงินทุนของ SIPA เจ้าของกิจการแนะนำการแก้ไขปัญหาด้านการนำเสนอผลงานและเงินทุนสามารถทำได้โดยการทำงานให้เสร็จบางส่วนก่อน ถ้าลูกค้าสนใจซื้อจึงทำงานต่อให้สมบูรณ์ ในระหว่างที่เจ้าของกิจการได้เดินทางไปต่างประเทศหลายๆ ครั้งกับ SIPA ก็ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ประกอบการชาติอื่นๆ ซึ่งทุกฝ่ายก็ลงความเห็นว่าอุปสรรคที่แท้จริงของอุตสาหกรรมนี้คือ ภาษาอังกฤษและเทคโนโลยี ส่วนตัวเจ้าของกิจการสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ เพราะได้รับการศึกษาภาคฤดูร้อนที่ประเทศแคนาดา และ ยังใช้เทคโนโลยี E-learning ให้เป็นประโยชน์ในการติดตามเทคโนโลยี

เครื่องมือที่ใช้ในการทำแอนิเมชันส่วนใหญ่ก็จะเป็นซอฟต์แวร์ ส่วนเครื่องมือพิเศษประเภท Motion Capture ซึ่งอำนวยความสะดวกในการสร้างแอนิเมชัน โดย

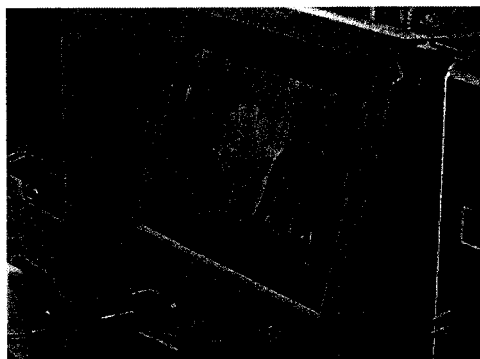
การใช้แสงอินฟราเรด เก็บการเคลื่อนไหวลงบนคอมพิวเตอร์ เป็นเครื่องมือที่ค่อนข้างแพงส่วนนี้รัฐบาลเป็นผู้ซื้อเพื่อให้บริษัทต่างๆ ใช้ร่วมกัน แต่ก็ยังไม่เป็นที่นิยมของผู้ประกอบการนักเนื่องจาก ภาพที่ได้จากเครื่องนี้จะทำให้ตัวละครเคลื่อนไหวเหมือน

**“ภาษาเป็นตัวจริงของธุรกิจ
แอนิเมชัน มีอุปสรรคสูงมาก
ภาษาและเทคโนโลยีเป็นส่วนสำคัญ”**



จริงซึ่งทำให้เสน่ห์ของความเป็นแอนิเมชันลดลง ความรู้สึกของความเป็นการ์ตูนไป ส่วนซอฟต์แวร์ที่ใช้ในบริษัทต้องซื้อจากต่างประเทศ ซอฟต์แวร์ที่ใช้แบ่งเป็นสองประเภท ได้แก่ Post production เช่น การตัดต่อ และ การสร้าง Production หรือแอนิเมชัน ซึ่งส่วน production เป็นส่วนที่มีราคาสูงและใช้กันมากที่กรุงเทพฯ ราคาประมาณ 40,000 บาทต่อเครื่อง ส่วนที่ใช้ในอุตสาหกรรมจริงราคาประมาณ 300,000 บาทต่อเครื่อง ถ้ามี 100 เครื่อง ก็ต้องใช้เงิน 30 ล้านบาท เจ้าของลิขสิทธิ์ไม่มีนโยบายลดราคาถึงแม้ว่าจะซื้อเป็นจำนวนมาก ส่วนนี้เป็นปัญหาอย่างมาก เมื่อมีการตรวจจับลิขสิทธิ์ก็ต้องปิดทำการชั่วคราว SIPA และบริษัทตัวแทนจำหน่ายทราบเรื่องนี้ดี การที่ราคาของซอฟต์แวร์ค่อนข้างสูงเช่นนี้ ทำให้บริษัทหลายแห่งไม่สามารถยอมรับค่าใช้จ่ายส่วนนี้ได้ และจำเป็นต้องละเมิดลิขสิทธิ์

เจ้าของกิจการเล่าว่าเทคโนโลยีนั้นก้าวไกลอย่างรวดเร็ว ซอฟต์แวร์แต่ละอย่างอำนวยความสะดวกในการทำงานที่ต่างกัน สำหรับบริษัทเล็กต้องเรียนรู้ในการนำซอฟต์แวร์ที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ให้มากที่สุด การทำงานที่ดีในบริษัทประเภทนี้ควรจะทำงาน Server แต่ก็เป็นการลงทุนที่สูง ขณะนี้เจ้าของกิจการและทีมงานทำงานโดยใช้พีซีปกติที่ใช้ทั่วไป



**“ทำไม อะไรๆ ต้องไปที่กรุงเทพฯ หมด
ทำไมไม่ทำให้บ้านเกิดเราเจริญ”**

รับข่าวสารจากนิตยสารที่เกี่ยวข้องกับเรื่องแอนิเมชันโดยเฉพาะ ซึ่งจะมีข่าวหรือการโฆษณาของหน่วยงานต่างๆ เมื่อเป็นสมาชิกขององค์กรต่างๆ ก็จะได้รับการติดต่อโดยตรงจากหน่วยงาน สมาคมนานาชาติต่างๆ ก็จะส่งอีเมลล์เผยแพร่ข่าวมาให้โดยตลอด การที่ไม่ได้ตั้งธุรกิจที่กรุงเทพฯ เพราะขอนแก่นมีความได้เปรียบทางด้าน



ต้นทุน เทคโนโลยีไม่เป็นอุปสรรคเพราะ คนกรุงเทพที่ไปอบรมในต่างประเทศเพื่อมาถ่ายทอดต่อ บางคนก็ถ่ายทอดให้ไม่ทั้งหมด การอบรมโดยตรงจากอินเทอร์เน็ต ก็ทำให้ได้รับเทคโนโลยีเท่าเทียมกับคนกรุงเทพฯ การตั้งอยู่ใกล้ลูกค้าก็ไม่ใช่เหตุผลของความได้เปรียบของกรุงเทพเช่นกัน เพราะลูกค้าอยู่ต่างประเทศ ผู้ประกอบการทั้งในกรุงเทพและขอนแก่นก็ต้องเดินทางไปพบลูกค้าเหมือนกัน เมื่อรับงานมาแล้วก็ต้องติดต่อกับลูกค้าทางอินเทอร์เน็ต ทำให้การตั้งอยู่ในกรุงเทพไม่มีความได้เปรียบในอุตสาหกรรมนี้



สิ่งที่ได้เรียนรู้

- ★ กิจการยังคงรับงานด้านเขียนโปรแกรมควบคู่กับงานด้านแอนิเมชันเพื่อให้กิจการยังคงดำรงอยู่ได้
- ★ ผู้ที่มีความสามารถทำงานแอนิเมชันได้หลากหลายได้ยาก และการฝึกหัดต้องใช้เวลานาน
- ★ การสนับสนุนจากภาครัฐค่อนข้างน้อยไม่เพียงพอด้านตัวเงิน แต่พอช่วยได้ในระยะเริ่มต้นกิจการเท่านั้น
- ★ คุณภาพงาน ความยืดหยุ่นกับลูกค้าด้านการจ่ายเงิน และการเอาใจใส่ลูกค้าเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้กิจการประสบผลสำเร็จ
- ★ ภาษาถือเป็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคอย่างแท้จริงในธุรกิจแอนิเมชัน



20. สປาເຂື່ອງໃໝ່



ລິອຊັຍ ຈຸລາສັຍ ແລະ ຄະນະ

ຣດ.ດຣ.ລິອຊັຍ ຈຸລາສັຍ ຄະນະເສຍກຳລັງສຶກສາ ມະຫາວິທະຍາໄລເຂື່ອງໃໝ່ ຈັງຫວັດເຂື່ອງໃໝ່

ຣດ.ດຣ.ມາມະສິຣີ ເຂົາວຸກຸລ ຄະນະວິທະຍາກຳລັງຈັດການແລະສາສະໜາເສຍກຳລັງສຶກສາ ມະຫາວິທະຍາໄລນະເລກວ

ຈັງຫວັດພິພະນິລົກ ເດຊະນະ ສີວິຣອ ແລະ ໃຈຣັດນີ້ ຈຸດຣຸກັກຣພຣ ນັກວິທະຍາກຳລັງສຶກສາ



การเริ่มต้นและการเติบโต

จากโรงเรียนสอนนวดไทยของคุณพ่อ ลูกสาวมาต่อยอดเป็นกิจการสปา

ธุรกิจสปาแห่งนี้เป็นกิจการที่ต่อยอดมาจากโรงเรียนสอนนวดไทยซึ่งเป็นธุรกิจเดิมของครอบครัวของเจ้าของ ดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2535 โดยผสมผสานศาสตร์ของหัตถเวชสามสาขาเข้าด้วยกัน ได้แก่ โยคะ-จี้กง-นวดไทย จำแนกหลักสูตรออกเป็นระดับขั้นพื้นฐาน-ชั้นกลาง-ชั้นสูง จำแนกประเภทตามความต้องการของผู้เรียนทั้งนวดผ่อนคลาย นวดจับเส้น นวดรักษาอาการ นวดเท้า นวดไทยบนโต๊ะนวด นวดบ่า-หลัง-ไหล่บนเก้าอี้นวด หลักสูตรจึงหลากหลายผู้เรียนสามารถเลือกเรียนได้ตามความสนใจและความสะดวก ด้วยเจ้าของโรงเรียนเป็นผู้เชี่ยวชาญการนวดและทำหน้าที่ครูถ่ายทอดวิชาด้วยตนเอง ดูแลผู้เรียนอย่างใกล้ชิดทุกขั้นตอนทำให้การเรียนมีความลึกซึ้ง หลักสูตรได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานจากกระทรวงศึกษาธิการและกระทรวงสาธารณสุข โรงเรียนจึงประสบความสำเร็จมีชื่อเสียงแพร่หลาย กว่า 15 ปีที่เปิดสอนนวดไทยมีผู้เรียนกว่า 12,000 คนเดินทางมาจากนานาประเทศ ซึ่งผู้เรียนมีตั้งแต่ระดับ "สะพายเป้เที่ยว" (backpacker) จนถึงผู้ที่สนใจจะประกอบอาชีพเป็นผู้นวด และผู้ที่สนใจลงทุนเปิดกิจการนวดไทยในต่างประเทศ เพราะโรงเรียนมีระบบการติดตามลูกค้าโดยจงใจให้มาเรียนหลักสูตรนวดที่สูงขึ้นหรือกลับมาเรียนหลักสูตรสปา ทำให้ฐานลูกค้ามั่นคงและขยายตัว คนไทยที่อยู่ต่างประเทศมาเรียนเพื่อกลับไป



ทำงานต่างประเทศ ขณะที่คนไทยในประเทศมาเรียนเพื่อสร้างโอกาสการทำงานในต่างประเทศ เพราะเมื่อเรียนจบโรงเรียนจะมอบประกาศนียบัตรที่มีภาพถ่ายของผู้เรียนซึ่งรับรองโดยรัฐบาลไทย

จากความสำเร็จของโรงเรียนผนวกกับกระแสของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ทำให้ลูกสาวของเจ้าของโรงเรียนวัย 44 ปี มองเห็นโอกาสทางธุรกิจโดยต่อยอดกิจการของครอบครัว เปิดกิจการสปาขึ้นในปี 2548 เพื่อเพิ่มผลผลิตให้กับโรงเรียน เพื่อให้ลูกค้าของโรงเรียนซึ่งมาเรียนนวดได้มาใช้บริการต่อเนื่องที่กิจการสปาแห่งนี้ ตลอดจนอบรมนวดสปาซึ่งเป็นหลักสูตรที่แตกต่างไปจากที่เปิดสอนในโรงเรียน นับได้ว่ากิจการสปาแห่งนี้เติบโตในเชิงอุตสาหกรรม ขยายจากนวดไทยมาสู่สปาซึ่งเป็นบริการสุขภาพแบบองค์รวม อีกทั้งเจ้าของยังมองเห็นกระแสการดูแลสุขภาพแบบตะวันตก พร้อมจะขยายบริการออกไปอย่างต่อเนื่อง (Demand driven) โดยเพิ่มประเภทและจำนวนของบริการให้มากขึ้น ตลอดเวลา

เพราะเจ้าของชื่นชอบการบริการและความงาม ธุรกิจสปาจึงเป็นคำตอบที่ลงตัว กิจการสปานี้ตั้งอยู่ใกล้กันกับโรงเรียนสอนนวดแผนไทยใจกลางเมืองเชียงใหม่ สะดวกแก่การเดินทางของผู้เรียนและผู้ให้บริการสปา จดทะเบียนธุรกิจประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 3 ล้านบาทเป็นเงินของครอบครัวและเงินกู้จากสถาบันการเงิน อาคารที่ตั้งของกิจการดัดแปลงมาจากตึกแถวติดถนน 3 ชั้น ตึกแถวอาจให้ความรู้สึกคับแคบ เป็นจุดอ่อนที่เสียเปรียบธุรกิจประเภทเดียวกันที่มีสถานที่กว้างขวางร่มรื่น และจัดตกแต่งสปาในแบบ Villa หรือ Resort แต่ด้วยความจำเป็นเพราะต้องการให้สปาอยู่ติดกับโรงเรียนสอนนวดไทยซึ่งเป็นฐานลูกค้าสำคัญ

การแก้ไขจุดอ่อนด้านสถานที่ตั้งของกิจการในตึกแถวติดถนน กิจการสปานี้ประยุกต์ทั้งศาสตร์และศิลป์ของการออกแบบตกแต่งที่ประณีตใส่ใจใน



ทุกรายละเอียดของประสาทสัมผัสทั้งห้า คือ รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส เมื่อเดินเข้าไปภายในอาคารจะรู้สึกได้ถึงความสะดวกผ่อนคลายได้พักผ่อนไปกับกลิ่นน้ำมันหอมระเหย เพลงบรรเลงเบาๆ แสงสว่างที่นุ่มนวล รวมถึงการดูแลปรนนิบัติอย่างเอาใจใส่ของพนักงานสปาที่ได้รับการอบรมมาอย่างดี ตั้งแต่เริ่มกิจการมาโดยเฉลี่ยผลการดำเนินงานมีกำไรมาโดยตลอด แต่กิจการก็ยังคงมีภาระหนี้สินจากเงินกู้ธนาคารเพื่อซื้ออาคารซึ่งหนี้สินค่อยๆ ลดลง



การบริหารธุรกิจ

สูตรลับความสำเร็จ Spa Staff และ Signature Spa Menu

แม้จะมีพื้นฐานด้านนวดมาก่อนแล้วจากโรงเรียนซึ่งเป็นกิจการของครอบครัว แต่ก่อนเริ่มธุรกิจสปา เจ้าของได้ผ่านการอบรมหลายอย่าง ทั้งการบริหารจัดการ วิชาชีพนวดไทย การขายการตลาด การบริการลูกค้า การสื่อสารภาษาต่างประเทศ ระบบเทคโนโลยีใหม่ การควบคุมคุณภาพและการพัฒนาสินค้า รวมไปถึงการพัฒนาบุคลากรภาพและหลักการทำงานเพื่อให้ประสบผลสำเร็จในการบริการด้านสุขภาพ ซึ่งเป็นหลักสูตรของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ การเรียนรู้เพื่อสร้างองค์ความรู้ด้านสปาที่ลึกซึ้งของเจ้าของกิจการได้นำมาถ่ายทอดแก่พนักงาน เพื่อสร้างพนักงานสปา (Spa Staff) ให้เป็นผู้ที่รู้จริงสามารถส่งมอบประสบการณ์สปาแก่ลูกค้าได้อย่างน่าประทับใจ เป็นพนักงานที่แก้ไขปัญหาสุขภาพของลูกค้าได้ ไม่ใช่ก่อปัญหาแก่ลูกค้า

การบริหารธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ต้องพึ่งพาการท่องเที่ยวอย่างสูง โดยเฉพาะช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยวซึ่งยาวนานกว่า 6 เดือนต่อปี จะประสบปัญหาการตัดราคากันเองระหว่างสปาที่เป็นคู่แข่งกัน แม้จะมีความพยายามดำเนินการในลักษณะพันธมิตรธุรกิจ โดยก่อตั้งเป็นสมาคมสปาจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อหวังจะให้เกิด



การร่วมมือกันทางธุรกิจ แต่ผลการปฏิบัติก็ยังไม่เป็นไปตามคาดหมาย ปัญหาสแปดัดราคาตัวเองจนเกิดภาวะขาดทุนและทำลายโครงสร้างราคาโดยรวมยังคงปรากฏให้เห็นอยู่ ไม่นับถึงปัญหามาตรฐานบริการและธุรกิจแอบแฝงที่ยังคงทำลายภาพลักษณ์ของธุรกิจสปาอย่างต่อเนื่อง ยิ่งเมื่อประสบกับภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสู่การใช้จ่ายอย่างประหยัด ล้วนบั่นทอนอารมณ์สปาอย่างน่าเป็นห่วง

กิจการสามารถประคองกิจการให้อยู่รอดและทำกำไรได้ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงและสภาพเศรษฐกิจที่เคร่งเครียดด้วยการสร้างสรรค์เมนูบริการที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตนเอง หรือเรียกว่า *Signature Spa Menu* สำหรับตอบใจห้ลูกค้าทั้งเมนูบริการสำหรับผู้ที่ต้องการได้ประสบการณ์สปาเพื่อสุขภาพ และเมนูบริการสำหรับผู้ที่ต้องการได้ทักษะไปสร้างรายได้ต่อ ซึ่งก็นับว่าเป็นกลยุทธ์ที่ดีสามารถสร้างยอดขายให้กิจการสปา ในปี 2550 ประมาณ 3.5 ล้านบาทเฉลี่ยราว 300,000 บาทต่อเดือน รายได้หลักมาจากหลักสูตรอบรมสปา รองลงมาคือ การบริการนวด (สัดส่วน 65% และ 35% ตามลำดับ) เป็นการขายในประเทศแต่ดึงดูดเงินตราจากต่างประเทศเพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ





ดูแลลูกน้อง ลูกจ้าง เหมือนดูแลลูกค้า

กิจการแห่งนี้ **ดูแลเอาใจใส่ลูกน้องและลูกจ้างอย่างใกล้ชิดเหมือนดูแลลูกค้า** ความสัมพันธ์ระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างมีความสนิทสนมกันเสมือนญาติหรือคนในครอบครัว ซึ่งเป็นแนวทางที่รุ่นคุณพ่อ-คุณแม่ใช้บริหารแรงงานในโรงเรียนสอนนวดไทย จนประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องเสมอมา

กิจการจ้างแรงงานรวม 9 คน ซึ่งเป็นแรงงานตั้งแต่เริ่มกิจการจนถึงปัจจุบัน แบ่งเป็นผู้บริหาร (เจ้าของและสามี) การศึกษาปริญญาตรี-โท ที่ปรีชาธุรกิจชาวญี่ปุ่น 1 คน ผู้จัดการสปา 1 คน และแรงงานฝีมือนวดสปา 5 คน ระดับการศึกษาตั้งแต่มัธยมต้น-ปริญญาตรี อายุเฉลี่ยแบ่งเป็นสองกลุ่ม กลุ่มแรกเฉลี่ย 25 ปี กลุ่มที่สองเฉลี่ย 38 ปี ทั้งหมดเป็นการจ้างงานแบบเต็มเวลา พนักงานนวดสปาได้รับค่าจ้างเป็นเงินเดือนเฉลี่ย 10,000-15,000 บาทต่อคน ซึ่งเป็นเงินเดือนประจำบวกกับค่าบริการต่อชั่วโมงและทิป และ/หรือค่าสอน พนักงานทุกคนเข้างานและเลิกงานพร้อมกันตั้งแต่ 09.00-21.00 น. โดยไม่แบ่งเป็นกะ นับเวลาทำงานราว 10 ชั่วโมงต่อวัน โดยไม่มีค่าล่วงเวลา มีช่วงพักอาหารกลางวันและเย็นอย่างละ 1 ชั่วโมง ซึ่งพนักงานรู้สึกเวลาทำงานไม่มากเกินไป ยกเว้นบางวันที่มีลูกค้าที่ต้องให้บริการต่อเนื่องทำให้ต้องปิดร้านล่าช้าไปบ้าง ก็ถือว่าเป็นการทำงานล่วงเวลาโดยสมัครใจ สปาเปิดทุกวันไม่มีวันหยุด แต่พนักงานได้หยุดคนละ 1 วันต่อสัปดาห์โดยจัดตารางสลับกันหยุด สวัสดิการที่จัดให้พนักงาน ได้แก่ ประกันสังคม โดยกิจการจ่ายค่าประกันสังคมให้เองโดยไม่หักจากเงินเดือน การลากิจ-ลาป่วย-ลาพักร้อน ชดทำงานน้ำดื่ม ห้องน้ำ ห้องสุขา และพาพนักงานไปทานเลี้ยงบ้าง มีการดูแลด้านสุขภาพและความปลอดภัยในที่ทำงานของพนักงาน รวมถึงบริการให้คำปรึกษาแก่พนักงานใน



เรื่องส่วนตัว เช่น ปัญหาสุขภาพ ปัญหาครอบครัว เป็นต้น กิจกรรมมีการขึ้นค่าจ้างประจำปีแก่พนักงานโดยพิจารณาจากผลประกอบการ

กิจกรรมมีการจ้างแรงงานต่างชาติ 1 คนเป็นชาวญี่ปุ่น ในตำแหน่งที่ปรึกษารุทกิจ ค่าจ้าง 50,000 บาทต่อเดือน เหตุผลสำคัญที่รับคนต่างชาติเข้ามาทำงาน เพราะว่ามีความสามารถมากกว่าแรงงานในประเทศ

ระบบการทำงานของกิจการใช้วิธีแบ่งงานกันทำ (Job sharing) ทุกคนทำได้ทุกหน้าที่ เน้นการทำงานเป็นทีม โดยพนักงานจะรู้กระบวนการทำงานทั้งหมด ทุกคนเตรียมงาน-รับ-ส่ง-ส่งมอบงานกันจนครบถ้วนการบริการ ในกิจการไม่มีระบบประเมินผลการทำงาน แต่เจ้าของใช้วิธีสังเกตควบคุมติดตามงานอย่างใกล้ชิด หากพบการทำงานที่ผิดพลาดจะชี้แจงทำความเข้าใจทันที ดังนั้นในการทำงานถึงแม้จะมีความขัดแย้งกันบ้าง แต่ก็มีความขัดแย้งเชิงสร้างสรรค์ ไม่ใช่การทะเลาะกัน

การฝึกงานแรงงานมีทั้งที่กิจการฝึกอบรมเองและการส่งพนักงานไปฝึกอบรมจากหน่วยงานภายนอก ได้แก่ การตลาด ภาษาอังกฤษ การจัดดอกไม้ และการทำน้ำมันหอมที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในช่วงที่ผ่านมา การฝึกอบรมของกิจการเน้นหนักที่การบริการลูกค้ามากที่สุด รองลงมา คือ ภาษาต่างประเทศและการควบคุมพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ กิจการสปาแห่งนี้ส่งเสริมการฝึกอบรมพนักงานอย่างมาก พนักงานทุกคนได้รับการอบรมและสะสมชั่วโมงปฏิบัติจนสามารถสอบผ่านประกาศนียบัตรผู้จัดการสปา (Spa manager) จากกระทรวงสาธารณสุข

ความต้องการด้านแรงงานของกิจการ แม้จะมีแผนสร้างทีมงานตลาดเพื่อให้ความรู้สปาแก่ผู้บริโภค แต่ยังไม่มีการจ้างงานเพิ่ม





บทบาทเชิงคุณภาพของผู้ประกอบการ

การเป็นผู้ประกอบการทำให้มั่นใจในตัวเองและภูมิใจที่ได้มีส่วนช่วยผู้อื่น

ภายหลังที่เปิดกิจการสปา เจ้าของรู้สึกว่าคุณค่าความเป็นอยู่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับตอนที่เป็นลูกจ้างบริษัท นอกจากรายได้จากสปาแล้ว เจ้าของยังมีรายได้จากการเป็นผู้สอนและเป็นหุ้นส่วนโรงเรียนสอนนวดไทยอีกด้วย การเป็นผู้ประกอบการช่วยสร้างความรู้สึกเชื่อมั่นในตนเองว่าเราสามารถทำได้ รู้สึกว่าได้มีส่วนสร้างอาชีพ สร้างรายได้และสวัสดิการแก่ครอบครัวทั้งตัวเองและผู้อื่น ได้มีส่วนในการพัฒนาทักษะฝีมือการนวดสปา อีกทั้งได้ให้อีกโอกาสแก่ผู้มีการศึกษาน้อยแต่สามารถยกระดับฐานะความเป็นอยู่ให้สูงขึ้นได้



ความต้องการของเจ้าของกิจการ

ภาครัฐควรเดินหน้าต่อเนื่องนโยบายส่งเสริมเชียงใหม่เป็นศูนย์กลางสุขภาพ (Chiang Mai Health Hub)

แผนการปรับปรุงกิจการของกิจการ คือ เพิ่มทีมงานด้านการตลาดเพื่อมุ่งให้ความรู้ด้านคุณค่าของสปาให้แก่ผู้บริโภคและดึงดูดเข้ามาทดลองมีประสบการณ์สปา เพราะเชื่อว่าผู้ที่มีประสบการณ์สปาจะเข้าใจถึงคุณค่าของสปาอย่างลึกซึ้งและกลายเป็นลูกค้าประจำในที่สุด อย่างไรก็ตาม หากภาครัฐจะให้ความช่วยเหลือกิจการต้องการการสนับสนุนทั้งด้านงบประมาณและการดำเนินการเพื่อจัด road show ไปยังต่างประเทศ แนะนำสปาไทยให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในไทยและเชียงใหม่ให้มากยิ่งขึ้น การเดินหน้าต่อเนื่องของนโยบายการส่งเสริมประเทศไทยและเชียงใหม่ให้เป็นศูนย์กลางด้านสุขภาพ (health hub) อีกทั้ง



ต้องการให้ภาครัฐควบคุมดูแลธุรกิจสุขภาพในเชิงแอบแฝง ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสปาและต่อประเทศไทย นอกจากนี้ยังต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการจัดฝึกอบรมแก่สถานประกอบการสปาในด้านเทคนิคการผลิตและการบริการนวดสปา ซึ่งกิจการยินดีจ่ายหากมีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม

ปัญหาด้านแรงงานที่มีผลต่อการดำเนินงานของกิจการ คือ แรงงานขาดความตั้งใจที่แน่วแน่ในอาชีพ ทำให้กิจการประสบปัญหามากในการหาคนที่เหมาะสมกับงาน โดยเฉพาะกลุ่มแรงงานฝีมือคนไทยและนวดสปา



ความต้องการของแรงงานในกิจการ

ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการฝึกอบรมเสริมทักษะของแรงงาน และให้สำนักงานประกันสังคมเพิ่มการประชาสัมพันธ์สิทธิของผู้ประกันตน

พนักงานของกิจการทุกคนรู้สึกว่ตั้งแต่เริ่มทำงาน ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น เพราะมีรายได้และได้พัฒนาตนเอง มีความรู้และทักษะการนวดสมุนไพรจากงานที่ทำติดตัวต่อไป รายรับเพียงพอกับรายจ่าย ส่วนใหญ่มีเงินส่งกลับบ้านประมาณ 1,000-5,000 บาทต่อเดือน พนักงานครึ่งหนึ่งไม่มีเงินออม อีกครึ่งหนึ่งมีเงินออม ความกังวลของพนักงานส่วนใหญ่ คือ ความปลอดภัยในการเดินทาง เพราะว่าร้านปิดดึกและบ้านอยู่ไกล เป็นผู้หญิงเดินทางคนเดียวด้วยมอเตอร์ไซด์



แรงงานของกิจการให้ความสนใจเรียนรู้เพื่อเพื่อเสริมทักษะ เช่น คอมพิวเตอร์ ธุรกิจขนาดเล็ก การเรียนรู้ภาษาอื่นๆ โดยเฉพาะภาษาญี่ปุ่นและภาษาฝรั่งเศสซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก นอกจากนี้ยังมีเรื่องการจัดการทางบัญชีและการเงิน และการช้รถยนต์ ในส่วนของทักษะที่เกี่ยวกับความมีประสิทธิภาพ/ความสำเร็จของบุคคล ที่พนักงาน



กิจการสปาแห่งนี้ส่วนใหญ่ให้ความสนใจ ได้แก่ การเลือกอาหารที่ดีต่อสุขภาพ การวางแผนอนาคตและการตั้งเป้าหมาย การดูแลเอาใจใส่ผู้สูงอายุ การสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง การแก้ปัญหาความขัดแย้ง รวมถึงการจัดการกับความเครียดและวิตกกังวล ถ้าหากกิจการมีการจัดฝึกอบรมในสาขาที่พนักงานสนใจ ทุกคนยอมสละเวลาเข้าร่วมและยินดีจ่ายเงิน ในวงเงิน 2,000-3,000 บาทซึ่งเป็นกำลังที่ตนเองสามารถจ่ายได้

แรงงานส่วนใหญ่ไม่ทราบสิทธิเรื่องพหุผลภาพ ตาย สงเคราะห์บุตร ชราภาพ รวมถึงกองทุนเงินทดแทน จึงต้องการให้รัฐประชาสัมพันธ์ข้อมูลเรื่องสิทธิประโยชน์จากการประกันสังคม รวมถึงการถ่ายโอนผลประโยชน์ กรณีที่ผู้ประกันตนเสียชีวิต เงินประกันที่สะสมไว้จะตกเป็นของผู้ใดอย่างไร จะมีการมอบสิทธิไว้ล่วงหน้าได้หรือไม่



บทเรียนจากผู้ประกอบการ

★ หัวใจการบริหารธุรกิจสปา คือ องค์ความรู้ด้านสปาที่ลึกซึ้งของเจ้าของกิจการได้นำมาถ่ายทอดแก่พนักงาน เพื่อสามารถส่งมอบประสบการณ์สปาแก่ลูกค้าได้อย่างน่าประทับใจ เป็นพนักงานที่แก้ไขปัญหาสุขภาพของลูกค้าได้ ทำให้ได้ลูกค้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

★ ปัจจัยความสำเร็จของกิจการ คือ เป็นธุรกิจที่เสริมต่อจากโรงเรียนสอนนวดไทย (Derived demand) ที่ได้ดำเนินการมานานกว่า 15 ปี ช่วยสร้างภาพลักษณ์ของสปาให้เป็นที่เชื่อถือและยอมรับด้านคุณภาพ นอกจากนี้ปัจจัยความสำเร็จที่กิจการสร้างขึ้นเอง ประกอบด้วย Spa staff คือ พนักงานสปาที่มีทักษะความรู้ และ Signature menu คือ เมนูบริการที่หลากหลายตอบสนอง



ลูกค้าทั้งผู้ที่ต้องการผ่อนคลายเป็นเวลา และผู้ที่ต้องการสร้างอาชีพเป็น
นักบำบัดสปา

★ ความต้องการของผู้ประกอบการ ต้องการให้ภาครัฐเดินหน้ารณรงค์ส่งเสริม
นโยบายเชียงใหม่ศูนย์กลางสุขภาพ เช่น จัด road show ไปต่างประเทศ ดึงดูด
การท่องเที่ยวเชียงใหม่ เพื่อกระตุ้นธุรกิจสปาอย่างต่อเนื่อง

★ การจัดการแรงงาน เน้นสร้างนักบำบัดสปาของกิจการเองโดยส่งไปเรียน
ที่โรงเรียนสอนนวดไทยของครอบครัวเพื่อให้ได้พื้นฐาน เจ้าของสอนนวดสปา
รวมทั้งส่งไปฝึกอบรมเพิ่มเติมภายนอก ส่งสอบเพื่อให้ได้ใบรับรองนักบำบัดสปา
อาชีพ

★ ความต้องการด้านแรงงานของกิจการ แม้ว่ากิจการจะมีแผนสร้างทีมงาน
ตลาดเพื่อให้ความรู้สปาแก่ผู้บริโภค แต่ยังไม่มีการจ้างงานเพิ่ม

★ สวัสดิการของแรงงาน กิจการให้ค่าจ้างและสวัสดิการเทียบเคียงสูงกว่า
กิจการสปาอื่น กิจการจ่ายเงินสมทบประกันสังคมให้ลูกจ้างทั้งหมดโดยไม่หักส่วน
หนึ่งจากเงินเดือน ลูกจ้างพอใจในรายได้ ได้พัฒนาตนเอง ได้ความรู้และใบรับรอง
อาชีพติดตัวไป มีเงินส่งกลับบ้าน ลูกจ้างบางส่วนมีเงินออม

★ ความต้องการของแรงงาน ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการฝึกอบรม
เสริมทักษะของแรงงาน และให้สำนักงานประกันสังคมเพิ่มการประชาสัมพันธ์
สิทธิของผู้ประกันตน เพราะแรงงานส่วนใหญ่ไม่ทราบสิทธิเรื่องสุขภาพ คาย
ส่งเคราะห์บุตร ธาราภาพ รวมถึงกองทุนเงินทดแทน

★ แรงงานสัมพันธ์ เจ้าของดูแลเอาใจใส่ลูกน้องและลูกจ้างอย่างใกล้ชิด
เหมือนดูแลลูก

