

บทที่ สรุปผลการปฏิบัติงาน

5.1 สรุปผลจากโครงการและข้อเสนอแนะ

5.1.1 สรุปผลโครงการ

จากที่ได้ศึกษาจุดอ่อนและจุดแข็งของบริษัท ตั้ง เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด สรุปได้ว่า บริษัท.มีจุดแข็งในเรื่องวางแผนขั้นตอนการทำงานที่ดี และบุคลากรสามัคคีกันดีมาก ด้านอัตราค่าแรงที่จ่ายให้พนักงานก็จัดอยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมกับทุกตำแหน่งดีมาก สินค้าที่บริษัทจำหน่ายนั้น เป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีภายใต้แบรนด์ YAKAKI อีกทั้งบริษัท.ยังเป็นเอเยนต์รายใหญ่ ทำให้มีอำนาจในการขายมากกว่าร้านค้าอื่นๆที่ขายสินค้าชนิดเดียวกัน ด้านลูกค้าของบริษัทนั้นมีทั้งลูกค้าปลีกรายย่อยไปจนถึงลูกค้าจากบริษัทรับเหมารายใหญ่ที่ซื้อสินค้าไปใช้งานโดยตรง แต่ถึงอย่างไรก็ตาม บริษัทตั้ง เอ็นเตอร์ไพรส์ก็ยังมีจุดอ่อนในด้านบุคลากรที่ยังไม่เพียงพอต่อการเปิดร้านสาขาใหม่จำเป็นต้องจ้างบุคลากรเพิ่มเติมเพื่อการทำงานที่ครอบคลุมและทางบริษัทนั้น ยังไม่เคยมีร้านสาขาในต่างจังหวัดทำให้ประสบการณ์ทางด้านบริหารจัดการยังไม่เพียงพอ และบริษัทมีขนาดธุรกิจระดับ SME จำเป็นต้องจำกัดเงินลงทุนให้เหมาะสมกับธุรกิจ เมื่อสรุปจุดอ่อนจุดแข็งในบริษัทแล้วจึงได้นำผลวิเคราะห์ของจังหวัดมุกดาหารกับจังหวัดนครพนมได้ดังนี้

5.1.1.1 โอกาสและศักยภาพของจังหวัดมุกดาหาร มีพื้นที่ที่เป็นเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษทั้งหมด 11 ตำบล 3 อำเภอ ได้แก่ 1.อำเภอเมืองมุกดาหาร 2.อำเภอหว้านใหญ่ 3.ตำบลคอนตาลรวม 578.5 ตารางกิโลเมตรหรือ 361,542 ไร่ ระยะทางห่างจากกรุงเทพ 642 กิโลเมตร จังหวัดมุกดาหารเป็นจังหวัดชายแดนติดกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชน ลาว และตั้งอยู่บนจุดกึ่งกลางตามแนวเส้นทางเชื่อมโยงตามโครงการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนว ระเบียงตะวันออก – ตะวันตก (East – West Economic Corridor : EWEC) โดยมีสะพานข้าม แม่น้ำโขงแห่งที่ ๒ มุกดาหาร – สะหวันนะเขต เป็นจุดเชื่อมต่อ ทำให้เป็นจุดเชื่อมโยงการค้า และวัฒนธรรม กับประเทศในอนุภูมิภาคที่มีอุปสงค์ทางการค้าสูงหลายประเทศ เช่น ลาว เวียดนาม และจีน รัฐบาลมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของจังหวัดมุกดาหารแบ่งออกเป็น 3 ระยะดังนี้

1) อยู่ระหว่างการก่อสร้าง / ศึกษา(1)ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-บรรจบ (2)ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-อ.สมเด็จ (3)ศึกษาออกแบบเส้นทางรถไฟบ้านไผ่-มหาสารคาม-ร้อยเอ็ด-มุกดาหาร-นครพนม

2) ระยะเร่งด่วน (1)ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-นาไคร้-อ.คำชะอี ตอนที่1 (2)ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-นาไคร้-อ.คำชะอี ตอนที่2

3) ระยะยาว(1)ทางหลวงหมายเลข 121 ห้วยน้ำใหญ่-ธาตุพนม (2)ถนนฝั่งเมืองรวม มุกดาหาร สาย ง2 และ ง3 (3)สถานีขนส่งมุกดาหาร

โดยจังหวัดมุกดาหารได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเรื่องกิจการเป้าหมายการส่งเสริมใน เขตเศรษฐกิจเรื่องเกษตรประมงและกิจการที่เกี่ยวข้องเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์กิจการ โลจิสติกส์นิกม ทำให้เป็นโอกาสดีแก่บริษัทตั้งเอ็นเตอร์ไพรส์ ที่จะไปลงทุนในพื้นที่นี้

อุปสรรคของจังหวัดมุกดาหารการคมนาคมขนส่งกล่าวคือเส้นทางในการขนส่งยังมีเพียง 4 ช่องจราจรบางเส้นทางทำให้การขนส่งเกิดความล่าช้าหรือมีอุบัติเหตุได้ง่ายซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อ ต้นทุนในการขนส่ง ชาวบ้านยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการตั้งและประกอบกิจการ โรงงาน โดยมีทัศนคติด้านลบต่อโรงงานอุตสาหกรรมโดยมองว่าจะส่งผลกระทบต่อชุมชนทำให้การ พัฒนาอุตสาหกรรมภายในจังหวัดทำได้ล่าช้าหรือยาก และการที่โรงงานใหม่ๆเกิดขึ้นได้ยาก ทำให้ มีผลต่อการขายสินค้าของบริษัทด้วยเพราะสิ่งปลูกสร้างใหม่จำเป็นต้องใช้สายไฟจำนวนมาก

5.1.1.2 โอกาสและศักยภาพของจังหวัดนครพนมพื้นที่ที่เป็นเขตพัฒนาเศรษฐกิจ พิเศษทั้งหมด 13 ตำบล ใน 2 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนครพนม และ อำเภออุเทน จัดเป็นระยะที่2 ตามข้อกำหนดของรัฐบาล ด้านภูมิศาสตร์ของจังหวัดนครพนมนั้นเป็นพื้นที่ติดกับประเทศลาว มี ช่องทางการค้าผ่านแดนไปยังเวียตนามและ จีนตอนใต้ (มณฑลกว่างสี) ที่มีมูลค่าสูงสุดของ ประเทศ และมีศักยภาพที่จะเป็นช่องทางการขนส่ง ไปยังประเทศแถบตะวันออกไกล (ญี่ปุ่น เกาหลี ใต้หวัน) โดยผ่านท่าเรือหู่้งอ้างในเวียตนาม มีสนามบินนครพนม และเส้นทางรถไฟสายบ้านไผ่ (ขอนแก่น)-มหาสารคาม-มุกดาหาร-นครพนม ซึ่งมีแผนในการพัฒนาจะทำให้นครพนมมีเส้น ทางรถไฟเชื่อมโยงกับเส้นทางรถไฟสายหลักของ ประเทศ โดยจะเป็นโอกาสในการขยายกิจกรรม ด้านโลจิสติกส์ทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ทำให้บริษัทมีโอกาสส่งสินค้าไปยังประเทศ ไกลเคียงได้มากขึ้น และมีช่องทางการขนส่งมากขึ้นอีกด้วย

อุปสรรคของจังหวัดนครพนมการเปิดตลาดเสรีทางการค้ามีผลต่อภาคการผลิตที่ยังไม่ สามารถปรับตัวให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ และจังหวัดนครพนมเป็นเส้นทางผ่านของ ยาเสพติดสิ่งผิดกฎหมายและอาจเป็นทางผ่านของเครือข่ายอาชญากรรมระหว่างประเทศ อาจส่งผลให้ มีความเสี่ยงในการขนส่งได้ มีความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจระหว่างพื้นที่ชายแดน 2 ประเทศความ แตกต่างเชิงสถาบันฯ (กฎหมายกฎระเบียบ) ระหว่าง 2 พื้นที่ทำให้การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ร่วมกันระหว่าง 2 ประเทศมีความซ้ำซ้อนเราจำเป็นต้องมีความละเอียดทางด้านกฎหมายและ ข้อตกลงการส่งออกของสินค้า

5.1.2 ปัญหาที่พบจากผลของโครงการ

5.1.2.1 ข้อมูลที่ใช้ในการอ้างอิงทั้งหมดนี้มาจากอินเทอร์เน็ตทั้งหมด อาทิ ข่าว เศรษฐกิจ บทวิจัยจากองค์กรต่างๆ และเว็บไซต์ของทั้ง 2 จังหวัด ผู้ทำโครงการได้คัดกรองข้อมูลดังกล่าวโครงการโดยมิได้ลงพื้นที่จริงแต่อย่างใด ทำให้ข้อมูลที่ได้ อาจมีการบิดเบือนไปจากปัจจุบัน หรือข้อมูลถูกต้องทั้งหมด

5.1.2.2 ผู้จัดทำโครงการไม่สามารถนำข้อมูลมาใส่ในรายงานได้ทั้งหมดเนื่องจากไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลแท้จริงได้และไม่มีข้อมูลเพียงพอตามที่ต้องการ

5.1.3 ข้อเสนอแนะ

จากการสรุปผลรายงานดังกล่าวนี้ ผู้จัดทำโครงการมีข้อเสนอว่า บริษัทควรเลือกขยายสาขาที่จังหวัด มุกดาหารเนื่องจากมีพื้นที่ที่เป็นเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษมากกว่าจังหวัดนครพนม และเป็นพื้นที่พัฒนาระยะที่ 1 ทำให้รัฐบาลมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานมากขึ้นแล้ว เช่น (1) ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-บรรจบ (2) ทางหลวงหมายเลข 12 กาฬสินธุ์-อ.สมเด็จ (3) ศึกษาออกแบบเส้นทางรถไฟบ้านไผ่-มหาสารคาม-ร้อยเอ็ด- มุกดาหาร-นครพนม เส้นทางเหล่านี้เป็นเส้นทางสำคัญในการขนส่งสินค้า และผลที่ได้จากการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทำให้มีสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ ตามมา ฉะนั้นเราจึงมีโอกาสขยายสายไฟมากขึ้น เพราะอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างอื่นจำเป็นต้องใช้สายไฟทั้งหมด จังหวัดมุกดาหารเป็นจังหวัดชายแดนติดกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และตั้งอยู่บนจุดกึ่งกลางตามแนวเส้นทางเชื่อมโยงตามโครงการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวระเบียงตะวันออก – ตะวันตก (East – West Economic Corridor : EWEC) โดยมีสะพานข้าม แม่น้ำโขงแห่งที่ ๒ มุกดาหาร – สะหวันนะเขต เป็นจุดเชื่อมต่อ ทำให้เป็นจุดเชื่อมโยงการค้า ทำให้บริษัทมีทางขยายการขนส่งสินค้าไปยังประเทศใกล้เคียงได้อีกด้วย

ซึ่งคณะผู้จัดทำรายงานได้ค้นพบข้อมูลที่ดินในจังหวัด มุกดาหาร ที่เหมาะสมแก่การตั้งร้านสาขาเนื่องจากสถานที่ติดกับ ถนน ทางหลวง 212 หรือ ถนนชยางกูร อ.บางทรายใหญ่ จ. มุกดาหาร ซึ่งสถานที่นี้อยู่ห่างจาก สะพานมิตรภาพไทยลาว 1 กิโลเมตร (เป็นที่ดินว่างเปล่า) เป็นพื้นที่ในเขต ACE แหล่งธุรกิจ ใกล้ห้างสรรพสินค้า โดยมีประกาศในเว็บขายดี แต่เป็นที่ดินสำหรับซื้อขายเท่านั้น ที่ดินมีขนาด 2 ไร่ ตั้งราคาขายอยู่ที่ 5 ล้านบาท (ราคาสูงกว่าราคาประเมินจริง) คณะผู้จัดทำมีความเห็นว่าหากมีการตั้งร้านสาขาที่สถานที่นี้จะต้องจัดงบประมาณเพื่อทำสิ่งปลูกสร้างขึ้นมา (โกดัง) ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัท และคณะผู้จัดทำได้ประมาณค่าใช้จ่ายต่อเดือนได้ดังนี้

1) ค่าใช้จ่ายของบุคลากรที่ปฏิบัติงานต่อเดือน

ตารางที่ 5.1 ค่าใช้จ่ายของบุคลากรที่ปฏิบัติงานต่อเดือน

ลำดับ	ตำแหน่ง	หน้าที่	อัตราค่าจ้าง	สวัสดิการ
1	ผู้จัดการ 1 ตำแหน่ง	- วางแผนการขาย - ดูแลพนักงานในร้าน - ขายสินค้า/อุปกรณ์	คนละ 20,000/เดือน	- ที่พัก - 3,000บ./เดือน
2	เสมียน 2 อัตรา	- ดูแลเอกสาร ซื่อ-ขาย - เบิกสินค้า/ตัดสต็อก - สามารถขายสินค้าทางโทรศัพท์ได้	คนละ 12,000/เดือน	ค่ารถ 15 บ./วัน
3	พนักงานขับรถ 2 คน	- ขับรถได้ทุกชนิด - ชำนาญเส้นทาง - คนในพื้นที่	คนละ 10,000/เดือน	ค่ารถ 15 บ./วัน
4	พนักงานติครด 2 คน	- สามารถขับมอเตอร์ไซค์ - ติครดไปยกสินค้า	คนละ 9,000/เดือน	ค่ารถ 15 บ./วัน
5	พนักงานสต็อก 1 คน	- จัดเก็บสินค้า เข้า-ออก - จัดสินค้าคางออกเคอร์	คนละ 9,000/เดือน	ค่ารถ 15 บ./วัน
รวมเงินเดือนและค่าสวัสดิการ			91,000บาท/เดือน	5,100บาท/เดือน

สรุปค่าใช้จ่ายของบุคลากรที่ปฏิบัติงานต่อเดือน 96,100 บาท

2) ค่าใช้จ่ายของร้านสาขา มีรายการดังนี้

- ค่าไฟ 7,000 บาท
- ค่าน้ำมันรถ 10,000 บาท
- ค่าน้ำ 3,500 บาท
- ค่าโทรศัพท์ออฟฟิศ 5,000 บาท
- ค่านีต 800 บาท

สรุปค่าใช้จ่ายของร้านสาขา 26,300 บาท

รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อเดือน 122,700 บาท

กำไรของสินค้าสายไฟ อยู่ที่ 2% ดังนั้นทางสาขาต้องขายสายไฟเพื่อให้ครอบคลุมค่าใช้จ่าย ประมาณ 6.5 ล้านบาทต่อเดือน แต่ทางสาขาจะต้องมีสินค้าอุปกรณ์พ่วงขายไปด้วยเพื่อได้กำไรที่มากขึ้นเนื่องจากกำไรของอุปกรณ์อยู่ที่ 5-15%

สมมุติฐานและการประมาณเงินลงทุนก้อนแรก

- ค่าที่ดิน 2 ไร่ 5 ล้านบาท (ที่ดินติดกับ ถนน ทางหลวง 212 หรือ ถนนชยางกูร อ.บางทรายใหญ่ จ.มุกดาหาร)

- โกดังสินค้าพร้อมออฟฟิศราคาประมาณ 1.2 ล้านบาท
- โถ๊ะสำนักงาน 4 ชุด ราคาประมาณ 1,000 บาท/ชุด
- คอมพิวเตอร์ 3 เครื่อง ราคาประมาณ 12,000 บาท /เครื่อง
- เครื่องปริ้นท์ 1 เครื่อง ราคาประมาณ 3,000 บาท
- เครื่องถ่ายเอกสารขนาดเล็ก ราคาประมาณ 17,000 บาท
- โทรศัพท์ของสำนักงาน 2,000
- โทรศัพท์มือถือของพนักงาน 2 เครื่อง 5,000 บาท
- มอเตอร์ไซค์สำหรับส่งของ 1 คัน 40,000 บาท
- อื่นๆ

สรุปเงินลงทุนก้อนแรกประมาณ 6,307,000 บาท

(บริษัทสามารถเปลี่ยนแปลงการซื้อขายเพิ่มเติมได้ตามความเหมาะสม)

5.2 สรุปผลการปฏิบัติสหกิจ

5.2.1 ข้อดีการปฏิบัติงานสหกิจ

- 5.2.1.1 ทำให้ได้ประสบการณ์จริงในการทำงาน
- 5.2.1.2 ได้เรียนรู้การปฏิบัติตัวต่อเพื่อนร่วมงาน
- 5.2.1.3 ได้ฝึกวินัยให้กับตนเอง เข้า-ออกงานตามเวลา
- 5.2.1.4 ฝึกให้มีความรับผิดชอบ ได้รับมอบหมายงานและทำด้วยความตั้งใจ
- 5.2.1.5 ได้รับมิตรภาพที่ดีจากเพื่อนร่วมงาน
- 5.2.1.6 สร้างความมั่นใจให้กับตนเองและกล้าแสดงออก สามารถนำไปปรับใช้ได้

จริงในการทำงานในอนาคต

5.2.2 ปัญหาที่พบจากการปฏิบัติสหกิจ

- 5.2.2.1 การปรับตัวในช่วงแรกของการทำงานเพื่อให้สามารถทำงานได้
- 5.2.2.2 การติดต่อฝ่ายสหกิจค่อนข้างยากเนื่องจากไม่สามารถติดต่อในเวลางานได้