



บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- กรมแรงงาน. กระทรวงมหาดไทย. ความรับผิดชอบทางครอบครัวของสตรีที่ทำงานในประเทศไทย. มบท, 2514.
- คณะกรรมการกลุ่มผลิตชุดวิชา. การบริหารธุรกิจขนาดย่อมและการค้าปลีก. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์สมมิตรจำกัด, 2529.
- คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, สำนักงาน. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 พ.ศ.2530-2534. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ยูไนเต็ดโปรดักชั่น, 2529.
- จินตนา บุญงการ, กรองแก้ว อยู่สุข. แนวคิดทางธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: เจ้าพระยาการพิมพ์, 2531.
- ชมเพลิน จันทรเรืองเพ็ญ และคณะ. หลักเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น. เล่มที่ 2. กรุงเทพฯ: รุ่งศิลป์การพิมพ์, 2529.
- เชวง เรืองสุวรรณ. ประมวลคำบรรยายหลักการวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ: สภาวิจัยแห่งชาติ, 2513.
- ณรงค์ชัย อัครเศรณี และคณะ. การจ้างงานของกิจการนอกฟาร์มในชนบทไทย. กรุงเทพฯ: บริษัทจัดการอุตสาหกรรมจำกัด, 2528.
- ณรงค์ศักดิ์ ธนวิบูลย์ชัย และคณะ. หลักเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น. เล่มที่ 1. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชวนพิมพ์, 2529.
- เต็มศักดิ์ กฤษนามระ และคณะ. หลักการบัญชีขั้นต้น. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2523.
- ธงชัย สันติวงษ์. หลักการจัดการ. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช, 2531.
- _____ องค์การและการบริหาร. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช พิมพ์ครั้งที่ 4, 2523.
- บุญเต็ม ไผเราะ. "สถานภาพและบทบาทของสตรีในสังคมไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาสังคมวิทยา มหาวิทยาลัย แผนกวิชาสังคม บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2519.

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. เทคนิคการสร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัย.

กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ศรีอนันต์, 2531.

ปราณี พรรณวิเชียร. หลักการจัดการ. กรุงเทพฯ: สุวรรณสาส์นการพิมพ์, 2528.

ปาริชาติ สุขุม. "แผนพัฒนาสตรีแห่งชาติ: ประเด็นที่ควรวิเคราะห์." มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, 2526.

ปรีชา วอนขอพร และคณะ. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ: บริษัท โอ.เอส.พริ้นท์ติ้ง
เฮาส์ จำกัด, 2525.

พรชัย ศรีประไพ. "การวิจัยเชิงคุณภาพ." วิจัยการศึกษา 4 (เมษายน-พฤษภาคม
2530): 7-10.

พวงรัตน์ ทวีรัตน์. วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. กรุงเทพฯ:
โรงพิมพ์เจริญผล พิมพ์ครั้งที่ 2, 2531.

เพชร ชุมทรัพย์ และคณะ. หลักการบริหารการเงิน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์, 2524.

ไพศาล หวังพานิช. วิธีการวิจัย. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ,
2530.

ประวัง เนตรโพธิ์แก้ว. ธุรกิจเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์อักษรอักษร, 2529.

วัลยา ชาญโกเวทย์. "การเปรียบเทียบการตอบสนองต่อสิ่งจูงใจทางเศรษฐกิจระหว่าง
สตรีนักวิชาชีพกับสตรีนักธุรกิจ." วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต ภาควิชา
วิจัยการศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2528.

วิวัฒน์ แดงสังวาลย์. "ปัจจัยที่มีผลต่อการทำงานของสตรีที่สมรสแล้วในเขตกรุงเทพ-
มหานคร." วิทยานิพนธ์ปริญญาโทสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2521.

แสง สงวนเรือง และคณะ. "อุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในประเทศไทย."
บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัย
ธรรมศาสตร์ และคณะบริหารธุรกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2521.

อุทุมพร จามรมาน. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณลักษณะ. กรุงเทพฯ: หจก. ฟันนี่พับลิชซิ่ง,
2531.

อุไรวรรณ ตันกิมยง. "ผู้หญิงในธุรกิจขนาดเล็ก." รายงานการประชุมเสนอผลงานทางวิชา
การด้านสตรีศึกษาในภาคเหนือ โรงแรมเทอร์ทเทอร์นอินน์ จ. เชียงใหม่ จัดโดยโครงการ
สตรีศึกษา คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 25-26 สิงหาคม, 2531.

ภาษาอังกฤษ

- Asian Institute of Management. "Woman Managers in Business Organizations." Woman Managers in Organizations Program, Philippines, 1985.
- Assistance of Resource Institutions for Enterprise Support. "Honduras: A Small and Micro Enterprise Development Strategy Volume I." U.S. Agency for International Development, 1987.
- Bruch, Matias and Ulrich Hiemenz. Small- and Medium- scale Industries in the ASEAN Countries : Agents or Victims of Economic Development? London: Westview Press, 1984.
- Busaba Kunasirin. "The Role of Small- and Medium-Scale Industries in the Economic Development of Japan and Thailand : A Comparative Analysis." Japan: Institute of Development Economics, 1984.
- Catherine Hakim. Research Design. London: Allen & Unwin Publishers Ltd., 1987.
- Cohen, Louis and Lawrence. Research Methods in Education. London: Croom Helm Inc. Ltd., 1980.
- Greenwood, William I. Management and Organizational Behavior Theories: An Interdisciplinary Approach. Cincinnati Ohio: South-Western Publishing Co., 1965.
- Kosit Panpiamras. "Rural Industrialization in Thailand." National Economic and Social Development Board, 1983 (B.E. 2526).
- Masloe, A. Readings in the Economics of Education. United Nations: UNESCO, 1968.
- Narongchai Akrasanee. "Industrial Development in Thailand." report prepared for the IBRS, Bangkok, 1977.
- Nisa Xuto. " The State of Women Entrepreneurs in Micro- and Small-Scale Business." Paper Submitted by Weld Task Force, 1990.

- . "Development of Small and Medium Manufacturing Enterprises in Thailand." An ADIPA Research Project, 1978 (B.E. 2521).
- Overholt, Catherine and others. Gender Roles in Development Projects. Connecticut: Kumarian Press, 1984.
- Owens, Robert G.. Organization Behavior in school. Eagle Wood Gliffs: Prentice-Hall, 1970.
- Somsak Tambunlertchai and Chesada Loohawenchit. "Labour Intensive and Small Scale Manufacturing in Thailand." The Development of Labour Intensive Industry in ASEAN Countries. Asian Employment Programme, 1981 (B.E. 2524).
- Souwine, Andrew H. Career Strategies: Planning for Personal Achievement. New York: AMACOM, 1978.
- Staley, Eugene and Richard Marse. Modern Small Industry for Development Countries. New York: Mc Graw-Hill Book Company, 1965.
- Yin, Robert K. Case Study Research: Design and Methods. London: Sage Publications, Inc., 1986.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก.

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย

- ก. แบบสอบถาม (Questionnaire) เกี่ยวกับข้อมูลทางธุรกิจ
- ข. แนวคำถาม (Interview Guide) เกี่ยวกับข้อมูลกิจการและผู้ประกอบการ
- ค. ประเด็นในการสังเกต (Observation) ผู้ประกอบการ และบรรยากาศทั่วไปของกิจการ และการศึกษาเอกสารของกิจการ

ก. แบบสอบถามข้อมูลทางธุรกิจ

แบบสอบถามข้อมูลทางธุรกิจสำหรับการศึกษาคำเนินธุรกิจขนาดย่อม ใช้ในการสำรวจข้อมูลพื้นฐานเบื้องต้น

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ที่ ทม 0309/ 1495

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท กรุงเทพฯ 10330

7 มกราคม 2533

เรื่อง ขอความร่วมมือในการวิจัย
เรียน ท่านผู้บริหารกิจการ
สิ่งที่ส่งมาด้วย แบบสอบถาม

เนื่องด้วย น.ส. จันทนา ศรีภักดิ์วงศ์ นิสิตชั้นปริญญาโทบัณฑิต ภาควิชาวิจัยการศึกษา กำลังดำเนินการวิจัยเพื่อเสนอเป็นวิทยานิพนธ์เรื่อง "การดำเนินธุรกิจขนาดย่อมของสตรีใน กรุงเทพมหานคร" โดยมี อาจารย์ นิตา ชูโต เป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ในการนี้ นิสิตจำเป็นต้องเก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการแจกแบบสอบถามแก่ท่าน

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์จากท่านได้โปรดพิจารณาตอบแบบสอบถามดังกล่าว เพื่อประโยชน์ทางวิชาการ จักเป็นพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ


(ศาสตราจารย์ ดร.ถาวร วัชรภักย์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

แผนกมาตรฐานการศึกษา

โทร. 2150871-3 ต่อ 3530

แบบสอบถามข้อมูลทางธุรกิจ
สำหรับ
การศึกษาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

1. ผู้ตอบแบบสอบถาม มีฐานะเป็น

<input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการ	<input type="checkbox"/> ผู้บริหารงานหรือผู้จัดการ
<input type="checkbox"/> ทั้งสองสถานภาพ	
2. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	ปี	
เพศ	<input type="checkbox"/> หญิง	<input type="checkbox"/> ชาย
สถานภาพสมรส	<input type="checkbox"/> โสด	<input type="checkbox"/> แต่งงาน
	<input type="checkbox"/> หย่า	
	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	
3. ประเภทของกิจการ

<input type="checkbox"/> เสื้อผ้าสำเร็จรูป	<input type="checkbox"/> ผลิตสิ่งพิมพ์
<input type="checkbox"/> อาหาร	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
4. รูปแบบของกิจการคือ

<input type="checkbox"/> กิจการเจ้าของคนเดียว	หรือกิจการของครอบครัว
<input type="checkbox"/> ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน	
<input type="checkbox"/> ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล	
<input type="checkbox"/> บริษัทจำกัด	
5. ปัจจุบัน กิจการของท่านมีบุคคลที่ทำหน้าที่

ผู้บริหาร	คน
คนงาน	คน
6. ในปี 2531 กิจการของท่านมีบุคคลที่ทำหน้าที่

ผู้บริหาร	คน
คนงาน	คน

7. ผู้ริเริ่มก่อตั้งกิจการคือ

- ตัวท่านเอง
 บิดามารดา หรือบรรพบุรุษ
 ท่านและเพื่อนร่วมงาน
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

8. ก่อนที่ท่านจะมาบริหารกิจการนี้ ท่านเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบกิจการโดย

- เรียนหรือฝึกงานในครอบครัว
 ศึกษาโดยตรงจากสถาบันของรัฐบาลหรือเอกชน
 ทำงานในกิจการอื่นที่คล้ายคลึงกับกิจการที่ประกอบอยู่มาก่อน
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

9. การตัดสินใจเกี่ยวกับกิจการ ส่วนใหญ่ท่าน

- ตัดสินใจเอง
 ปริญญาญาติ มิตร
 ปริษาหุ้นส่วน
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

10. การศึกษาและการอบรมของท่าน ก่อนมาประกอบกิจการ

ก. ท่านจบการศึกษาในระบบโรงเรียนหรือไม่

- ไม่จบ (ไปข้อ ข)
 จบ (ไปข้อ ค)

ข. ท่านสามารถทำสิ่งใดต่อไปนี้ได้บ้าง

- บวกเลข คูณเลข
 ลบเลข ทหารเลข

ค. ท่านจบการศึกษาจากระบบโรงเรียนในระดับ

- ต่ำกว่าประถมศึกษา ประถมศึกษา
 มัธยมศึกษา อนุปริญญา, ปริญญาตรี
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ง. ท่านเคยเป็นลูกมือฝึกหัดงานนี้มาก่อนหรือไม่

- เคยฝึก (ไปข้อ ค)
 ไม่เคยฝึก (ไปข้อ ง)

จ. ถ้าเคยฝึก ฝึกด้านใดระยะเวลาฝึก....เดือน

ฉ. ท่านเคยเข้ารับการฝึกอบรมจากสถาบันของรัฐบาลหรือเอกชนหรือไม่

เคยอบรม

ไม่เคยอบรม (ไปข้อ 11)

ช. ถ้าเคยเข้ารับการอบรม

หัวข้อที่เข้ารับการอบรม	ระยะเวลา (วัน)	สถาบัน/หน่วยงาน
1.
2.
3.
4.

11. ประสบการณ์

ก. ท่านอยู่ในตำแหน่งปัจจุบัน มาเป็นเวลา ปี

ข. เหตุจูงใจที่ทำให้ท่านเลือกทำงานนี้คือ

.....

ค. ก่อนที่ท่านจะมาประกอบกิจการนี้ ท่านประกอบกิจการหรือทำงานใดมาก่อนบ้าง

1. ระยะเวลาที่ทำ ปี

2. ระยะเวลาที่ทำ ปี

3. ระยะเวลาที่ทำ ปี

12. ท่านคิดว่าปัจจัยที่ช่วยให้ท่านประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการคือ (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ตัวท่านเอง โดยความรู้ ความสามารถด้าน (โปรดระบุ).....

.....

เงินทุน

การอบรม จาก.....

การช่วยเหลือของเพื่อน หรือครอบครัว

โชคและโอกาส

อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

13. ตลาดสินค้าของกิจการในรอบ 1 ปี เป็นอย่างไร

จำนวนปีในการประกอบกิจการ	ตลาดในประเทศ		ตลาดต่างประเทศ
	ผลิตส่งกิจการ ขนาดใหญ่	ขายเอง	
1. เมื่อประกอบกิจการ 1-5 ปีแรก%%%
2. เมื่อประกอบกิจการ 6-10 ปีแรก%%%
3. เมื่อประกอบกิจการเกินกว่า 10 ปี%%%
4. ปัจจุบัน%%%

14. กิจการของท่านได้ขอส่งเสริมการลงทุนจากหน่วยงานรัฐบาลหรือไม่

ไม่ได้ขอ

ได้รับอนุมัติ เมื่อปีพ.ศ. จากหน่วยงาน

15. ในอนาคตท่านมีโครงการเกี่ยวกับกิจการของท่านในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ปรับปรุงกิจการเดิม

ขยายกิจการ

เปิดกิจการใหม่ในเครือข่ายกิจการเดิม

เปิดกิจการใหม่ที่ไม่เกี่ยวข้องกับกิจการเดิม

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอขอบคุณในความร่วมมือ

จันทนา ศรีภักดีวงศ์

ข. แนวคำถามเกี่ยวกับข้อมูลกิจการและผู้ประกอบการที่ใช้ในการสัมภาษณ์

แนวคำถามเกี่ยวกับข้อมูลกิจการและผู้ประกอบการที่ใช้ในการสัมภาษณ์มีดังนี้

1. ภูมิหลังทางครอบครัว
2. ภูมิหลังทางการศึกษา
3. เหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน
4. การผลิตและการดำเนินงาน
 - การผลิต : ผลิตตามสั่ง การหาแหล่งวัตถุดิบ การควบคุมคุณภาพ
 - การตลาด : การตั้งราคา การโฆษณาสินค้า การหาลูกค้า วิธีการขาย
 - การเงิน : การจัดบันทึก การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน
 - บุคลากร : การปกครอง
5. ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน
 - ครอบครัวสนับสนุน ช่วยเหลือหรือไม่
 - การใช้เวลาในกิจกรรมต่าง ๆ ในแต่ละวัน
6. ปัญหาในการประกอบการ
7. ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จและหลักการทำงาน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ค. ประเด็นในการสังเกตผู้ประกอบการ และบรรยากาศทั่ว ๆ ไปในการประกอบกิจการ
และการศึกษาเอกสาร

ประเด็นในการสังเกตผู้ประกอบการและบรรยากาศทั่ว ๆ ไปในการประกอบกิจการ

1. วิธีการจัดการ
2. การจัดและสภาพสถานประกอบการ
3. การพูดคุยติดต่อกับคนงานและลูกค้า
4. ลักษณะคนงาน

การศึกษาเอกสาร

ศึกษาเอกสารการขาย การตลาดและการเงิน.

ศูนย์วิทย์ทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ข.

ตาราง 1 : จำนวนนายจ้างทั่วราชอาณาจักร จำแนกตามเพศ

หน่วย : พันคน, ร้อยละ

ปี พ.ศ.	จำนวนนายจ้าง			
	บุรุษ	ร้อยละ	สตรี	ร้อยละ
2521	240.1	86	42.1	14
2522	202.7	83	41.9	17
2523	224.2	80	56.7	20
2524	323.9	81	74.0	19
2525	344.5	79	88.3	21
2526	191.2	75	62.2	25
2527	226.2	81	52.5	19
2528	210.1	77	61.9	23
2529	217.7	80	53.0	20
2530	258.5	71	104.8	29

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

ภาคผนวก ค.

ข้อมูลจากการวิจัยรายกรณี

ตาราง 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการและผู้ประกอบการผลิตเครื่องแต่งกาย

ชื่อผู้ประกอบการ	สุนรรณี นรมโต	กมลลา วรภักดี	กาญจนา วงศ์วุฒินันท์
<u>กิจการ</u>			
สถานที่ตั้ง	คูสิต	ห้วยขวาง	พระ โขนง
ปีที่เริ่มบริหารกิจการ	2530	2527	2522
ปีที่เริ่มส่งออก	-	-	-
ประเภทขององค์กร	เจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	เจ้าของคนเดียว
ผลิตภัณฑ์	เสื้อผ้า	เสื้อผ้าก่อน	เสื้อผ้าวัยรุ่น
ตลาด	ส่งกิจการใหญ่ในประเทศ	ภายในประเทศ	ภายในประเทศ
จำนวนคนทำงาน	20 คน	22 คน	43 คน
กำลังผลิตสูงสุด/เดือน	500 ไหล	1,500 ไหล	3,000 ไหล
ลักษณะการผลิต	ผลิตตามสั่ง	ผลิตตามสั่งและผลิตเอง	ผลิตเอง
<u>ผู้ประกอบการ</u>			
อายุ	35 ปี	28 ปี	35 ปี
สถานภาพสมรส	แต่งงาน, บุตร 2 คน	โสด	แต่งงาน, บุตร 2 คน
จำนวนปีที่บริหารกิจการ	3 ปี	6 ปี	11 ปี
วุฒิการศึกษา	ประถมศึกษาปีที่ 7	ปริญญาตรี	มัธยมศึกษา
ประสบการณ์การทำงาน	ฝึกงานที่เกี่ยวข้อง	รับช่วงกิจการ	ประสบการณ์และเรียนรู้เพิ่มเติม
ภูมิหลังทางครอบครัว	ต้องหาเลี้ยงตนเอง	บิดามารดาเห็นคุณค่าในการทำงาน	พึ่งพาตนเอง
เวลาที่ใช้/วัน	- ธุรกิจ 6-10 ชม. - ทำงานบ้าน 2-3 ชม. - ดูแลลูก	- ธุรกิจ 9-10 ชม. - ศึกษาข้อมูล 1 ชม.	- ธุรกิจ 8-10 ชม. - ครอบครัว 2-4 ชม. - ศึกษาข้อมูล 1 ชม.
หลักสำคัญในการทำงาน	ทำงานให้เสร็จทันเวลา	คุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ	คุณภาพและชื่อเสียง

ตาราง 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการและผู้ประกอบการผลิตรองเท้า

ชื่อผู้ประกอบการ	รัตติยา พงศ์สุวรรณ	สมใจ ฤทธิ์ชัย	ประนอม เสนาะนิล
กิจการ			
สถานที่ตั้ง	พญาไท	ภาษีเจริญ	บางกอกใหญ่
ปีที่เริ่มบริหารกิจการ	2529	2526	2521
ปีที่เริ่มส่งออก	-	-	2530
ประเภทขององค์กร ผลิตภัณฑ์	เจ้าของคนเดียว รองเท้าหนังสตรี	เจ้าของคนเดียว รองเท้าไม้สตรี	บริษัท จำกัด รองเท้าหนังบุรุษ-สตรี
ตลาด	ภายในประเทศ	ภายในประเทศ	ภายในประเทศ
จำนวนคนทำงาน	10 คน	40 คน	40 คน
กำลังผลิตสูงสุด/เดือน	1,000 คู่	10,000 คู่	5,000 คู่
ลักษณะการผลิต	ผลิตตามสั่งและผลิตเอง	ผลิตตามสั่งและผลิตเอง	ผลิตตามสั่งและผลิตเอง
ผู้ประกอบการ			
อายุ	34 ปี	43 ปี	39 ปี
สถานภาพสมรส	แต่งงาน, บุตร 4 คน	แต่งงาน, บุตร 3 คน	แต่งงาน, บุตร 4 คน
จำนวนปีที่บริหารกิจการ	4 ปี	7 ปี	12 ปี
วุฒิการศึกษา	ประถมศึกษาตอนต้น	มัธยมศึกษาตอนต้น	มัธยมศึกษาตอนปลาย
ประสบการณ์การทำงาน	ดูงานจากโรงงาน	ฝึกงานที่เกี่ยวข้อง	รับช่วงกิจการ
ภูมิหลังทางครอบครัว	บิดาเสียชีวิต มารดาค้าขาย	ช่วยกันหาเลี้ยงชีพ	บิดามารดาประกอบ อาชีพนี้อยู่
เวลาที่ใช้/วัน	- ธุรกิจ 10-11 ชม. - งานบ้าน 2 ชม. - ครอบครัว 2 ชม.	- ธุรกิจ 10-12 ชม. - ฝึกสอนและดูแลลูก 3 ชม.	ธุรกิจ 8-10 ชม. - ครอบครัว
หลักสำคัญในการทำงาน	ส่งงานตรงเวลา	การควบคุมใกล้ชิด	คุณภาพดี/ชื่อเสียง

ตาราง 4: ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการและผู้ประกอบการผลิตดอกไม้ประดิษฐ์

ชื่อผู้ประกอบการ	อุไรวรรณ เจนธากิจ	พรเพ็ญ มาระยงค์	พรทิพา เอกอำนวยการ
<u>กิจการ</u>			
สถานที่ตั้ง	บางเขน	ยานนาวา	พระโขนง
ปีที่เริ่มบริหารกิจการ	2529	2527	2522
ปีที่เริ่มส่งออก	-	-	2530
ประเภทขององค์กร ผลิตภัณฑ์	ห้างหุ้นส่วนสามัญ ดอกไม้ผ้า- กิ่งประดิษฐ์ด้วยมือ	กิจการเจ้าของคนเดียว ดอกไม้ผ้า- ประดิษฐ์ด้วยมือ	บริษัท จำกัด ดอกไม้ผ้า- โพลีเอสเตอร์
ตลาด	ภายในประเทศ	ส่งกิจการใหญ่ในประเทศ	ทั้งในและต่างประเทศ
จำนวนคนทำงาน	32 คน	24 คน	47 คน
กำลังผลิตสูงสุด/เดือน	1,600 โหล	600 โหล	2,700 โหล
ลักษณะการผลิต	ผลิตตามสั่งและผลิตเอง	ผลิตตามสั่ง	ออกแบบผลิตเอง
<u>ผู้ประกอบการ</u>			
อายุ	29 ปี	35 ปี	34 ปี
สถานภาพสมรส	แต่งงาน, บุตร 1 คน	แต่งงาน, บุตร 4 คน	แต่งงาน, บุตร 2 คน
จำนวนปีที่บริหารกิจการ	4 ปี	6 ปี	11 ปี
วุฒิการศึกษา	ปริญญาตรี	มัธยมศึกษา	ปริญญาตรี
ประสบการณ์การทำงาน	เรียนรู้เมื่อประกอบการ	ทำเป็นงานอดิเรก	เรียนรู้เมื่อประกอบการ
ภูมิหลังทางครอบครัว	คุณแม่และพี่ทำงานหนัก	ทุกคนช่วยกันทำงาน	อบอุ่น/มีพร้อม
เวลาที่ใช้/วัน	- ธุรกิจ 6-7 ชม. - ครอบครัว 5-6 ชม. - ศึกษาข้อมูล 1 ชม.	- ธุรกิจ 8-10 ชม. - ครอบครัว 2-3 ชม. - งานบ้าน 2 ชม.	- ธุรกิจ 6-8 ชม. - ศึกษาข้อมูล 1 ชม.
หลักสำคัญในการทำงาน	ความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้คน	ความประณีตของชิ้นงาน	คุณภาพของสินค้า

คุณสุพรรณิ พรหมโต
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตเสื้อผ้า

คุณสุพรรณิ ประกอบธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าตั้งแต่ปี 2530 เคยเป็นช่างฝีมือเย็บเสื้อผ้าบุติคมกว่า 10 ปี แต่ภายหลังได้เปลี่ยนมาเป็นเย็บเสื้อผ้า เนื่องจากให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า ปัจจุบันมีพนักงาน 20 คน ลักษณะองค์กรเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณสุพรรณิ เกิดเมื่อ ปี 2498 เป็นบุตรคนที่ 4 ในจำนวน 5 คน ของครอบครัว ภูมิลำเนาเป็นคนจังหวัดสุราษฎร์ธานี ฐานะครอบครัวปานกลาง บิดามารดา ตลอดจนพี่น้อง 4 คน ประกอบอาชีพด้านสวนยาง ส่วนคุณสุพรรณิได้เดินทางมาประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าที่กรุงเทพฯ

ภูมิหลังทางการศึกษา

"พี่เป็นคนเรียนไม่เก่ง ต่างจากพี่น้องคนอื่น ซึ่งเขาจบสูง ๆ กันทั้งนั้น แต่จิตใจที่สามารถหาเลี้ยงตัวเองได้ตั้งแต่อายุเพียง 16 ปี"

คุณสุพรรณิ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 7 จากโรงเรียนในท้องถิ่นจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลการเรียนไม่ดีนัก เมื่อจบการศึกษา จึงได้ตัดสินใจเดินทางเข้ามากรุงเทพฯ พร้อมกับนำสาวซึ่งเป็นเจ้าของร้านตัดเย็บเสื้อผ้าย่านสะพานควาย ด้วยความเป็นคนรักการประดิษฐ์ การเย็บปักถักร้อย จึงได้เข้าเรียนด้านวิชาชีพตัดเย็บเสื้อผ้า ใช้เวลาเรียนอยู่ 1 ปี จึงจบหลักสูตร และประกอบอาชีพด้านนี้ ตั้งแต่นั้นมา

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

"พี่เป็นคนชอบงานตัดเย็บเสื้อผ้ามาตั้งแต่เด็ก พอใจมากที่สุดที่ได้ก้าวมาถึงจุดที่เราชอบ แม้จะเป็นงานที่ไม่มีเกียรติ แต่ครอบครัวพี่มีความสุขดี พร้อมสามีและลูก 2 คน"

เมื่อคุณสุพรรณิสำเร็จการศึกษา ด้านการตัดเย็บเสื้อผ้าแล้ว ได้เข้าทำงานตัดเย็บเสื้อผ้าอยู่กับนำสาวกว่า 10 ปี ในปี 2525 จึงได้แต่งงานแล้วย้ายครอบครัวออกมาอยู่กับสามี

ย่านถนนกรุงเทพ-นนท์ เขตดุสิต ในช่วงแรกก็ยังคงประกอบอาชีพด้านรับตัดเย็บเสื้อผ้าบูติกอยู่ แต่ภายหลังได้ตัดสินใจเปลี่ยนมาเป็นการตัดเย็บเสื้อผ้า โดยรับงานจากตลาดประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายเสื้อผ้าที่ใหญ่ที่สุดในขณะนั้น ทั้งนี้เนื่องจากให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า รูปแบบงานที่ตัดเย็บง่าย สามารถตัดเย็บได้คราวละจำนวนมาก ๆ และมีงานอย่างต่อเนื่อง

การผลิตและการดำเนินงาน

"งานที่ผลิตส่วนใหญ่เป็น เสื้อเซ็ททั้งแขนสั้นและแขนยาววันละประมาณ 200 ตัว ผ้าที่ใช้ในการตัดเย็บ กระตุ้ม ฉ้าย เป็นของผู้ว่าจ้าง ส่วนพี่เป็นคนตัดเย็บแล้วส่งงานให้เขา ตามกำหนดระยะเวลา"

ภายในห้องแถว 3 ชั้น 1 คูหา ติดถนนซอยแยก ที่แยกจากถนนกรุงเทพ-นนท์ มี แรงงานจำนวน 20 คน จักรเย็บผ้า 15 ตัว จักรโพง 1 ตัว ทุกคนทำงานอย่างขะมักคะมำน ได้ค่าแรงเหมารายตัว ๆ ละประมาณ 10 -15 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ แบบและความยากง่ายในการตัดเย็บ รวมรายได้ที่ช่างตัดเย็บได้รับแต่ละเดือนไม่ต่ำกว่า 3,000 บาท ส่วนคุณสุพรรณณี มีรายได้จากการประกอบการประมาณเดือนละ 20,000 บาท เพียงพอต่อรายจ่ายในครอบครัว โดยไม่ต้องกู้เงินจากสถาบันการเงิน ทั้งนอกระบบและในระบบ

ลักษณะการดำเนินงาน คุณสุพรรณณีจะไม่ควบคุมเรื่องเวลาการทำงานมากนัก เนื่องจากงานส่วนใหญ่เป็นงานเหมา ประกอบกับช่างทุกคนมีความรับผิดชอบในหน้าที่ดี งานที่รับมา เสร็จตามกำหนดทุกครั้ง

ต่อคำถามว่า ได้ความรู้เพิ่มเติมในการประกอบการอย่างไร

"พี่ไม่รู้จะไปหาความรู้อะไรที่ไหน ก็อยากรู้เหมือนกัน แต่ค่าเรียนตัดเย็บมันก็แพง"

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

"ห้องพี่ค่อนข้างคับแคบ ทุกคนจะต้องนั่งในห้องนี้รวมแล้วกว่า 25 คน เท่าที่ผ่านมา ก็อยู่ด้วยกันอย่างดีตลอดมา"

คุณสุพรรณณีและสามี ดำเนินธุรกิจการตัดเย็บเสื้อผ้าร่วมกัน โดยคุณสุพรรณณีเป็นผู้ ควบคุมการทำงานของคณงานในตอนกลางวัน ตลอดจนดูแลบุตร 2 คน ส่วนสามีควบคุมงาน ในช่วงเย็นถึงกลางคืน สำหรับการรับงานและจัดส่งงานให้ตรงตามกำหนดต้นตมขยนั้น คุณสุพรรณณีเป็นผู้จัดการ

"ชีวิตเก่าที่ผ่านมามีความสุขมาก มีปัญหาอะไรก็ปรึกษากับสามีซึ่งสามารถแก้ไขปัญหาได้ทุกครั้ง ส่วนลูก 2 คนแกก็เข้าใจปัญหาในเรื่องที่อยู่เป็นอย่างดี เรียนดีทั้งสองคน"

เวลาในวันหนึ่ง ๆ ของคุณสุนรรณี หมดไปกับการดำเนินกิจการ 6-10 ชั่วโมง และทำงานบ้านอีก 2-3 ชั่วโมง เวลาที่เหลือก็ดูแลลูก

ปัญหาในการประกอบกิจการ

จากการประกอบธุรกิจด้านนี้มาประมาณ 3 ปี มีปัญหาด้านการดำเนินการดังนี้

ปัญหาด้านแรงงาน มีบ่อยครั้งที่แรงงานย้ายไปทำที่อื่น ที่ให้ค่าแรงสูงกว่า แต่ภายหลังคุณสุนรรณีได้ให้ความสำคัญในเรื่องแรงงานมากขึ้น มีการจัดห้องนอนให้เป็นสัดส่วน ให้การรักษาพยาบาลเมื่อยามเจ็บไข้ และให้ค่าจ้างในอัตราใกล้เคียงกับคู่แข่งรายอื่น ในช่วงหลังปัญหาด้านนี้จึงลดลง

ปัญหาเรื่องปริมาณงานที่ได้รับในช่วงฤดูฝน จะน้อยมาก "ช่วงฤดูฝนนี้ต้องเหนื่อยหน่อย ต้องวิ่งหางานหลายที่มาให้ลูกน้องทำ แต่หลังฤดูฝนแล้วงานมาหาเราเอง"

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จ และหลักการทำงาน

คุณสุนรรณีเห็นว่า การที่ผู้บริโภคมักกำลังในการซื้อสูง และชนิดของสินค้าเป็นสินค้าที่จำเป็นในการบริโภค ทำให้ความต้องการของผู้บริโภคมีมาก และต่อเนื่อง เป็นเหตุให้กิจการขนาดใหญ่สามารถขายสินค้าได้ดี จึงมาว่าจ้างคุณสุนรรณีผลิต

"เสื้อผ้าที่ทุกคนต้องใช้ แล้วตอนนั้นคนก็ชอบแต่งตัว มีเงินซื้อได้ ของก็เลยขายได้ดี โรงงานถึงต้องสั่งทำเยอะ ๆ"

หลักในการทำงานของคุณสุนรรณี คือ การตัดเย็บงานให้ทันตามกำหนดระยะเวลา และความละเอียดในการตัดเย็บ ให้เป็นไปตามรูปแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

คุณ กมลลา วรภักดี
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าเด็กอ่อน

อาคาร 2 ชั้นขนาดกะทัดรัด ตั้งอยู่โดดเดี่ยวเกือบติดถนนบริเวณห้วยขวาง รอบ ๆ บริเวณอาคารมีสนามหญ้าเขียวชิลล์มรกต และมองเห็นรถญี่ปุ่นเล็ก ๆ จอดอยู่ 1 คัน ลักษณะเหมือนจะเป็นที่อยู่อาศัยมากกว่าเป็นสถานที่ผลิตเสื้อผ้าเด็กอ่อนที่มีจำนวนคนงานถึง 22 คน

ต่อเมื่อได้เข้ามาพบกับคุณกมลลา ผู้บริหารกิจการอย่างเต็มตัวในปัจจุบัน จึงเข้าใจในสิ่งที่พบเห็นมากขึ้น

"อ้อยชอบอะไรที่ดูสวยงาม เราเห็นเองก็สบายตา นะคะ สบายใจด้วย แจ่มใส อยากรทำงาน ความคิดใหม่ ๆ แปลก ๆ ก็จะมีเกิดขึ้นได้ แล้วอีกอย่างที่มีอยู่กันอย่างครบครวนะคะ เราดูแลคนงานเหมือนเป็นคนในครอบครัว อ้อยจึงชอบบรรยากาศบ้านที่เป็นอยู่อย่างนี้มากกว่าจะจัดให้แลดูเป็นทางการเกินไป"

ด้วยวัย 28 ปี พร้อมวุฒิปริญญาตรีทางการศึกษา คุณกมลลาได้บริหารธุรกิจผลิตเสื้อผ้าเด็กอ่อน มาเป็นเวลา 6 ปี โดยเข้ามาบริหารกิจการอย่างเต็มตัว เมื่อปี 2527

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณกมลลาเป็นบุตรสาวคนเดียวในบรรดาพี่น้อง 3 คน ของครอบครัวฐานะปานกลาง ครอบครัวหนึ่งในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากคุณกมลลาเป็นบุตรสาวคนโตจึง รับผิดชอบด้านการเงินของครอบครัว ตั้งแต่เยาว์วัย

"เมื่อก่อนฐานะทางครอบครัวอ้อยค่อนข้างลำบากนะค่ะ ตอนเด็ก ๆ เรา 3 คน พี่น้อง ไม่มีเงินสำหรับใช้จ่ายสุรุ่ยสุร่าย มีแต่ของใช้ที่จำเป็นเท่านั้น ค่อยดิ้นตอนที่แม่รับเย็บเสื้อผ้าที่จำได้ตั้งแต่เด็ก ๆ คือ เห็นแม่จ้างงานโน้นงานนี้มาทำไม่ได้ว่างวัน พอดิ้นหน่อยเลยพยายามช่วย แต่แม่ก็ให้เรียนหนังสือ ไม่ค่อยยอมให้ช่วย"

คุณกมลลาคิดจะประกอบอาชีพเย็บเสื้อผ้าสืบต่อจากมารดา มาตั้งแต่สมัยเรียนอยู่มัธยมฯ เนื่องจาก ต้องการแบ่งเบาภาระให้มารดาได้พักผ่อนให้สบาย หลังจากได้ทำงานเพื่อครอบครัวมานาน

ภูมิหลังทางการศึกษา

คุณกมลลาเข้าเรียนในโรงเรียนคอนแวนต์ซึ่งเป็น โรงเรียนสตรีตั้งแต่ระดับอนุบาล จนถึง

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ในระหว่างเรียน เธอไม่เล่นกีฬาชนิดใดเลย แต่เข้ากับเพื่อน ๆ ได้ดี มีอารมณ์ขันอย่างเหลือเฟือ และชอบการโต้วาทิ เมื่อจบการศึกษาในปี 2522 จึงเข้าศึกษาต่อในคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จบการศึกษาเมื่อปี 2526 ผลการศึกษาค่อนข้างดี

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

ก่อนจะมาเป็นธุรกิจการผลิตเช่นในปัจจุบัน กิจการเริ่มต้นมาจากคุณแม่ของคุณกมลลา ที่รับงานผลิตจากผู้ว่าจ้างมาทำที่บ้าน โดยมีจักรเย็บอยู่ 1 คัน และลูกมือ 2 คน

"อ้อยเห็นคุณแม่ทำเสื้อผ้าก่อนมาตั้งแต่อ้อยยังเด็กนะคะ ตอนนั้นประมาณ 10 ขวบกว่า ๆ ก็ประมาณปี 2516 หรือ 2517"

จุดเริ่ม ที่ทำให้คุณแม่ลาก้าวเข้ามาคลุกคลีกับกิจการในปัจจุบัน คือ "ช่วงนั้นอยู่มัธยมปลาย ตอนแรกก็ไม่ได้สนใจมากนัก แต่มีบางช่วงที่งานเร่งมาก ๆ คุณแม่ก็อดหลับอดนอน ลูกมือ 2 คนที่ช่วยอยู่ ก็ทำไม่ทัน อ้อยเลยช่วยบ้างเล็กน้อย ๆ เท่าที่ทำได้นะคะ ก็ช่วยตรวจดูความเรียบร้อยของชิ้นงาน การจัดส่งสินค้าให้ผู้ว่าจ้าง" จากนั้นคุณแม่ลา ก็ยังไม่ได้เริ่มตั้งโรงงานทำอะไรจริงจังมากนัก เนื่องจากต้องเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย และคุณแม่ของคุณกมลลา ก็หาคนมาช่วยทำงานที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้ว่าจ้างต้องการสินค้าจำนวนมาก คนทำงานก็เพิ่มจาก 2 คนเป็น 5 คน ต้องซื้อจักรอีก 1 คัน จากนั้นคุณแม่ลา ก็เริ่มรับหน้าที่ตรวจดูความเรียบร้อยของชิ้นงาน และจำนวนสินค้าก่อนที่ผู้ว่าจ้างผลิตจะมารับสินค้า แต่ในช่วงระหว่างปี 2522 ถึง 2524 คุณกมลลาต้องเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย และคร่ำเคร่งกับการปรับตัวในการเรียนจึงช่วยทางบ้านได้น้อยลง ขณะเดียวกัน ผู้ว่าจ้างก็ต้องการสินค้าเพิ่มจนผลิตส่งไม่ทันทุก ๆ คนในครอบครัว คือ คุณพ่อ คุณแม่ คุณกมลลา และน้องชายอีก 2 คน จึงปรึกษากันได้ผลสรุปว่า ควรลงทุนซื้อจักรเย็บอุตสาหกรรม 1 เครื่องเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต กิจการก็ดำเนินไปอย่างราบรื่น พอถึงช่วงปี 2525 เป็นช่วงที่ภาระทางด้านการศึกษาลดน้อยลง คุณกมลลาจึงมีเวลาว่างมากขึ้น สามารถเข้ามาช่วยเหลือดูแลกิจการได้ โดยช่วยเย็บในขณะเร่งส่งสินค้า ติดต่อบริษัทรับปักลายตัวเสื้อ นำเสื้อไปส่งปักและรับกลับคืน เมื่อสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ได้ทำงานตามวุฒิที่เรียนมาเป็นเวลา 1 ปีแล้ว ในปี 2527 จึงได้ลาออกมารับบริหารกิจการอย่างเต็มตัว ตามที่ตั้งใจไว้ตั้งแต่เยาว์วัย

การผลิตและการดำเนินงาน

คุณกมลลา ทำธุรกิจในการอบครัวในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลผลิตเสื้อผ้าเด็กอ่อน และอุปกรณ์ เช่น ถุงมือ ถุงเท้า ผ้าอ้อม ผ้าห่ม จากการตัดเย็บโดยใช้เครื่องตัด 1 เครื่อง จักรเย็บอุตสาหกรรม 5 เครื่อง และจักรโพงอีก 1 เครื่อง จำนวนคนงาน 22 คน

ในระยะแรกของการประกอบกิจการ คุณกมลลาออกแบบสินค้า แล้วตัดเย็บเป็นตัวอย่าง นำไปให้ลูกค้าเลือกแบบ แล้วจึงรับคำสั่งจองผลิต ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ เป็นการผลิตส่งกิจการขนาดใหญ่ภายในประเทศ

ปัจจุบัน ขั้นตอนการผลิตเริ่มตั้งแต่ การออกแบบการตัดเย็บ การปักลายเสื้อ ไปจนถึง การบรรจุสินค้า สำหรับการออกแบบเสื้อนั้น คุณกมลลาเป็นผู้ออกแบบ แล้วส่งไปให้ลูกค้าเลือก คุณกมลลากล่าวว่า "ช่วงแรก ๆ รับคำสั่งซื้อ (Order) จากลูกค้า พอต่อ ๆ มามีคนงานมากขึ้น อ้อยพอมีเวลาว่างจึงนั่งชัต ๆ เขียน ๆ ออกแบบลวดลายที่ใช้ปักเสื้อ กับแบบเสื้อ แล้วให้ช่างปักออกมาดูสวยดี ก็เอาไปเสนอ ลูกค้า ๆ ชอบ สั่งทำ ก็เลยเริ่มผลิตแบบเสื้อเองมาเรื่อย ๆ"

การผลิตสินค้าของกิจการปัจจุบัน สามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้น เนื่องจากคุณกมลลา เป็นผู้ศึกษารายละเอียดสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ นำมาผสมผสานกับความอ่อนหวานตามเอกลักษณ์ของคนไทย ออกแบบสินค้าให้ต้องตาต้องใจคนไทยมากขึ้น ทั้งในด้านลักษณะรูปร่าง ลวดลาย และเครื่องตกแต่งเสื้อ

วัสดุที่ใช้ในการผลิต คุณกมลลาจะ โทรศัพท์สั่งซื้อจากร้านขายผ้า ส่วนใหญ่เป็นผ้ามีสลิม ไม่มีใยสังเคราะห์ปน จึงไม่ระคายผิวเด็ก แต่เมื่อซักแล้วจะไม่อยู่ตัว ผ้าโทรมมีใยสังเคราะห์ปนเล็กน้อย ทำให้ไม่ยับง่าย ใช้ผ้าสีฟ้า ชมพู เหลือง ขาว เมื่อตัดเย็บตกแต่งระบายลูกไม้ เรียบร้อยแล้ว จึงปักลายเสื้อด้วยมือ แล้วบรรจุใส่ถุงพลาสติกใส ถุงละหนึ่งโหลให้มีครบทั้ง 4 สี กำลังผลิตสูงสุดของกิจการ คือ ผลิตได้เดือนละไม่เกิน 1,500 โหล

ต้นทุนในการผลิต 60% เป็นค่าผ้า 20% เป็นวัสดุประกอบอื่น ๆ เช่น กระดุม ฉ้าย ลูกไม้ติดเสื้อ ค่าไฟ ค่าน้ำ อีก 20% ที่เหลือ เป็นค่าแรงคนงานตัดเย็บ

การตั้งราคา คิดจากราคาวัสดุ ค่าแรง และอื่น ๆ รวมกับกำไรประมาณ 20% เมื่อส่งสินค้าให้กิจการขนาดใหญ่แล้ว คุณกมลลาตรวจสอบดูว่า ลูกค้านิยมสินค้าของตนในแบบใดมาก โดยเดินดูตามเคาน์เตอร์โชว์สินค้า ในศูนย์การค้าต่าง ๆ

การหาลูกค้าทำโดย นำแบบเสื้อตัวอย่างที่ตัดเย็บแล้ว ไปเสนอขายกิจการขนาดใหญ่ วางขายในร้านของห้างสรรพสินค้า และในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ โดยขายสินค้าเป็นเงินสด 50% ที่เหลือเป็นเครดิต ชำระภายใน 1 เดือน การหมุนเงิน ในบางปีต้องกู้ธนาคาร

(Loan) และเบิกเงินเกินบัญชี (O/D) เพื่อจ่ายค่าวัสดุในการผลิต

แนวโน้มของยอดขาย เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยผันแปรตามฤดูกาล คือ จะมีปริมาณเพิ่มขึ้นในช่วงฤดูร้อน ทั้งนี้คุณกมลลากล่าวว่า สาเหตุอาจเนื่องมาจาก มีการใช้เสื้อผ้าผลิตเปลี่ยนมาชุดชั้น

การบันทึกเกี่ยวกับกำไรขาดทุน และยอดขาย กระทำเมื่อการผลิตเสร็จสิ้น และเมื่อได้รับเงินจากลูกค้า โดยคุณกมลลา ตรวจสอบรายการทุก ๆ 1 อาทิตย์

อาคาร 2 ชั้น ที่ถูกดัดแปลงเป็นสถานประกอบการ ใช้พื้นที่เปิดโล่งชั้นล่างของตัวตึก แบ่งเป็นส่วน ตามลักษณะของจักรและงานที่เย็บ โดยเว้นพื้นที่ระหว่างส่วนต่าง ๆ ไว้ ไม่กั้นห้อง เพื่อความสะดวกในการส่งงานต่อ แบ่งส่วนการทำงานเป็นฝ่ายออกแบบและตัด ฝ่ายเย็บ ตกแต่ง ฝ่ายปักลายเสื้อ และฝ่ายบรรจุสินค้า โดยปรกติกคุณกมลลาจะเป็นผู้ออกแบบ และตรวจความเรียบร้อยของสินค้าเท่านั้น แต่ในกรณีที่คนงานมีจำนวนน้อย เธอจะลงมือเย็บได้ทันที เป็นการร่วมทำงานไปกับคนงาน สร้างความสัมพันธ์ ไม่แบ่งแยกว่าเธอเป็นนาย เนื่องจากเธอไม่แบ่งเขาแบ่งเราในการปกครองคนงาน ทำให้คนงานแต่ละคน ทำงานที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่ เมื่อจะหยุดงานก็บอกล่วงหน้า คุณกมลลาจะให้คนงานทำงานโดยอิสระ โดยเน้นถึงคุณภาพของงาน

"เรื่องงานแล้วค่อนข้างเจียบ แต่ว่าในลักษณะเป็นกันเอง คือ จะควบคุมให้สินค้า เป็นไปตามแบบ เย็บเรียบร้อย"

คนงานในปกครองของคุณกมลลา จะได้รับค่าจ้างตามจำนวนชิ้นงานที่เรียบร้อย คนงานที่มาทำงานสม่ำเสมอ หรือเย็บได้ดี จะได้รับโบนัสพิเศษตอนปลายปี

สำหรับโครงการกิจการในอนาคต คุณกมลลาต้องการขยายกิจการ ให้สามารถเปิดโรงงาน มีสถานประกอบการเป็นอาคารถาวร มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่านี้ และส่งสินค้าออกต่างประเทศได้

การหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกิจการและการประกอบการนั้น คุณกมลลาคุยโดยสาร ฟังข่าว และเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการตัดเย็บเสื้อผ้าของบริษัทชายจักรบ้าง เป็นครั้งคราว

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

คุณกมลลาใช้เวลาในการบริหารกิจการวันละ 9 - 10 ชั่วโมง พอเย็นลงจึงมีเวลาสนทนากับคุณพ่อคุณแม่และน้อง ๆ ซึ่งต่างก็กลับจากที่ทำงานของตน อาหารมื้อค่ำเป็นช่วงเวลาที่ถูก ๆ คน มีความสุข เนื่องจากได้พูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ซึ่งกันและกัน

และบางครั้ง ก็ปรึกษาปัญหาในการทำงานกัน ในระหว่างครอบครัว เวลา 1 ชั่วโมงของ
แต่ละวัน จะถูกใช้ไปในการหาข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ

ปัญหาในการประกอบการ

มีปัญหาเกี่ยวกับ วัสดุในการผลิต คือ ผ้าขาดตลาด เนื่องจากขึ้นราคา และมี
ปัญหาการขาดคนงาน ในช่วงเทศกาล และในฤดูเก็บเกี่ยว

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จและหลักการทำงาน

"คิดว่าเป็นความตั้งใจของตัวเองที่ต้องการทำเพื่อพ่อแม่ ผสมกับความชอบ
รักสวยรักงาม ดูเสื้อผ้าเด็กแล้วสบายใจ ในครอบครัวก็ช่วยเหลือกัน อีกอย่าง คือ อยากร
เห็นกิจการนี้ โตขึ้นเรื่อย ๆ อ้อยก็พยายามหาความรู้ให้มากขึ้น เช่น เรื่องแบบเสื้อและการ
ตัดเย็บ ก็ไปรับการอบรมจากบริษัทชายจักรเป็นบางครั้ง ด้านตลาดก็พยายามติดตามข่าว
คราว เมื่อเวลาจะขยายงานจะได้พร้อม" เหล่านี้คือแรงบันดาลใจที่ทำให้คุณกมลลา ยืนอยู่
ที่จุดนี้ในปัจจุบัน

หลักสำคัญในการทำงาน คุณกมลลาเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้า โดยให้ความสำคัญ
กับคนงานซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นงานด้วย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณ กาญจนา วงศ์วุฒิพันธ์
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าวัยรุ่น

"ความสำเร็จขึ้นอยู่กับความพยายาม" เป็นคำพูดโดยสรุปของคุณกาญจน์ ในทรรณะเกี่ยวกับการประสบความสำเร็จ

"นี่เป็นคนชอบงานที่ทำทลายความสามารถของตัวเอง คือ จะเลือกทำในสิ่งที่ยาก สิ่งที่ทำให้เราต้องใช้ความคิดพลิกแพลง ใช้สติปัญญา บางที่ต้องทุ่มเทด้านร่างกายอดหลับอดนอน เพื่อแก้ไขปัญหาให้ผ่านขั้นตอนยุ่งยากไปให้ได้"

ด้วยวัย 35 ปี เธอบริหารธุรกิจผลิตเสื้อผ้าที่มีชื่อเสียงเป็นที่นิยมในหมู่วัยรุ่นของไทยมาเป็นเวลา 11 ปี โดยอาศัยความอดทน ความคิดสร้างสรรค์และการบริหารเวลาที่ดี ลักษณะองค์กรเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณกาญจน์ เกิดเมื่อปี 2498 เป็นบุตรคนที่สอง ในพี่น้องจำนวน 4 คนของครอบครัวที่มีฐานะปานกลาง บ้านอยู่ในกรุงเทพฯ บิดาเป็นข้าราชการ มารดาทำหน้าที่แม่บ้าน รายได้ของครอบครัว ได้มาจากเงินเดือนประจำของบิดา และเงินที่มารดาทำขนมส่งขาย ทำให้บุตรธิดาสามารถเรียนจนจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาได้ทุกคน ด้วยเหตุที่ทั้งบิดามารดาต่างก็ต้องชวน-ชวยหารายได้มาเลี้ยงดูครอบครัว ทำให้เด็ก ๆ เรียนรู้ที่จะพึ่งพาตนเองตั้งแต่ยังเยาว์วัย เมื่อโตขึ้นพอจะช่วยงานบ้านได้ ทุก ๆ คนก็มีหน้าที่รับผิดชอบงานบ้านไปคนละอย่างตามที่เหมาะสมกับวัยของตน

ในวัยเด็กคุณกาญจน์ เรียนรู้ที่จะพูดคุยติดต่อกับบุคคลต่าง ๆ จากการอยู่ใกล้ชิดกับมารดา ซึ่งต้องเจรจากับลูกค้าที่มาสั่งทำขนม ประสบการณ์นี้ทำให้เธอสามารถผูกมิตรกับเด็กรุ่นราวคราวเดียวกัน ทั้งในละแวกบ้านและที่โรงเรียนได้โดยไม่เคอะเขิน ทำให้มีเพื่อนเล่นมากมาย

"ในตอนที่เด็ก ยังไม่ได้คิดเกี่ยวกับอาชีพอะไรเลย เพียงแต่ชอบทำอะไรให้ได้ด้วยตัวเองเท่านั้น"

ภูมิหลังทางการศึกษา

คุณกาญจน์ เข้าเรียนในโรงเรียนประถมศึกษาใกล้บ้านตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่ 1 ถึงปีที่ 4

พอถึงระดับมัธยมฯ เข้าเรียนในโรงเรียนสหศึกษา เธอให้ความสนใจในการเรียนพอ ๆ กับใส่ใจในการพบปะติดต่อกับเพื่อน ชอบเล่นวอลเลย์บอล และเป็นสมาชิกชมรมอยู่ 2 ชมรม ผลการศึกษาของเธออยู่ในระดับปานกลางตั้งแต่เริ่มเข้าเรียนจนจบการศึกษาในปี 2517 แล้วจึงเข้าศึกษาต่อในคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง แต่ต้องทำงานหาเงินเรียนเองด้วย โดยไปรับเสื้อสำเร็จรูปมาวางขาย เมื่อขายได้มากขึ้นรายได้จึงเลิกเรียน

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

จากความจำเป็นที่ต้องหาเงินเรียน ในช่วงที่เรียนมหาวิทยาลัย ทำให้คุณกาญจน์เริ่มหารายได้ขณะเรียนอยู่ ปี 2 โดยการรับเสื้อสำเร็จรูปชนิดโหลมาขายนักศึกษาในมหาวิทยาลัย อาศัยการขายให้ได้ปริมาณมาก เมื่อขายไปนาน ๆ กำไรคงตัว จึงเริ่มคิดเปลี่ยนแปลงชนิดของสินค้า มาเป็น เสื้อก๊อ เสื้อทีละตัวที่เห็นว่ายสวยแปลก มาขายในปริมาณที่น้อยลงแต่กำไรมากขึ้น ทำให้มีเวลาในการเรียนและพักผ่อนเพิ่มขึ้น จึงขายสินค้าในรูปแบบนี้มาจนถึง ปี 2520 แต่งงานกับสามี ซึ่งจบการศึกษาระดับปวช. และมีความสามารถด้านการพิมพ์ลายผ้า คุณกาญจน์จึงเริ่มต่อสานความคิดที่ต้องการผลิตเสื้อผ้าของตน โดยนำความสนใจเกี่ยวกับเรื่องเสื้อผ้าของตนกับความสามารถด้านการพิมพ์ลายผ้าของสามี ประกอบกับเงินทุนที่เก็บหอมรอมริบไว้ มาผสมผสานกัน ผลิตเสื้อผ้าของตนเองมุ่งตลาดกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น

การผลิตและการดำเนินงาน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นภายในประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการออกแบบเสื้อ สี ลายพิมพ์ ให้ทันสมัย ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและค่อนข้างรวดเร็ว ซึ่งในขณะนี้ คุณกาญจน์จึงเป็นผู้กำหนดรูปแบบสินค้าโดยศึกษารายละเอียดของแบบเสื้อตามนิตยสารแฟชั่นทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตามห้างร้านสรรพสินค้าทั่วไป แล้วลอกเลียนแบบนำมาตัดแปลงตามความคิดของตนทำให้มีความสดใสมากขึ้น รูปแบบสินค้าจึงออกมาในรูปแบบเสื้อยืด สีล้นลวดลายสะดุดตา ที่เปลี่ยนแปลงตามความต้องการของตลาดและแฟชั่นปัจจุบัน

การผลิตสินค้า มีขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยาก ทำโดยคุณกาญจน์เลือกซื้อผ้าที่เข้ากันกับลวดลายเสื้อที่ออกแบบไว้โดยซื้อมาไม่, ส่วนใหญ่จะใช้ผ้าสีขาวที่มีลายผ้าแปลก, แล้วให้สามี ซึ่งมีความชำนาญในการเขียนรูปการ์ตูน และลวดลายต่าง ๆ คัดลอกแบบไว้ ต่อมาจึงพิมพ์ลายลงบนผ้า

ด้วยเครื่องพิมพ์ลาย แล้วคุณกาญจน์ตัดแบบเสื้อส่งต่อให้ช่างเย็บ จากนั้นจึงพร้อมที่จะนำสินค้าไปวางขายได้ กำลังการผลิต 3,000 โหล ต่อเดือน

การตั้งราคา คิดจากต้นทุนการผลิตคือ ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด รวมกับกำไรตามที่ต้องการ การวางตลาดในระยะก่อตั้งกิจการ เริ่มโดยนำสินค้าไปวางตามร้านในห้างสรรพสินค้าร้านละไม่เกิน 20 ตัว ต่อมาเมื่อลูกค้าชอบใจ ร้านค้าที่ขายต้องการสินค้าปริมาณมากขึ้นจึงต้องเพิ่มปริมาณช่างเย็บและเพิ่มจักรเย็บมากขึ้นเรื่อย ๆ จนปัจจุบันมีจักรเย็บอุตสาหกรรม 20 เครื่อง จักรโพง 2 เครื่อง การเย็บต้องแบ่งเป็นแผนกแต่ละแผนกจะเย็บคนละส่วน เช่น แผนกเย็บตัว แผนกต่อแขน แผนกทำปก เป็นต้น สำหรับการวางตลาดปัจจุบัน ทำโดยวางขายที่จุดขายตามศูนย์การค้าและขายเองที่ร้าน

เมื่อกิจการขยาย เงินลงทุนแต่เดิมซึ่งมาจากเงินที่คุณกาญจน์เก็บออมไว้ รวมกับเงินที่สามียืมจากญาติพี่น้อง ก็ต้องขยายวงเงินโดยการกู้จากธนาคาร ลักษณะการกู้กระทำเป็นช่วง ๆ ละ 5-6 เดือน เนื่องจาก แบบของเสื้อผ้าจะเปลี่ยนไปตามฤดูกาล การซื้อวัตถุดิบจึงต้องกระทำอย่างเร่งรีบในระยะที่แบบของเสื้อผ้ากำลังเปลี่ยนจากฤดูหนึ่งไปยังอีกฤดูหนึ่ง หรือเปลี่ยนตามแฟชั่น

การบันทึกเกี่ยวกับกำไรขาดทุนและยอดขายของกิจการ ในระยะแรก ใช้วิธีจดลงสมุดบันทึกเล่มเล็ก ๆ ตอนนำสินค้าออกวางขาย และเมื่อรับเงินหรือสินค้าคืน แต่ในปัจจุบัน มีสินค้าที่มีความหลากหลายทั้งรูปแบบและราคา จึงต้องทำบัญชีจำนวนสินค้า ราคาผ้า ราคาวัสดุอุปกรณ์และราคาขาย เพื่อความสะดวกในการเก็บเงินและการชำระเงิน โดยทำการบันทึกทุกวัน

ลักษณะสถานประกอบการ ดูภายนอกจะเห็นเป็นบ้านที่อยู่อาศัย 2 ชั้น โดยมีลักษณะเป็นบ้านแฝด คุณกาญจน์บอกว่า "พ่อบ้านแฝดเอาไว้อยู่เองหลังหนึ่ง อีกหลังสำหรับทำงานจะได้ดูแลได้สะดวก ไม่ต้องวิ่งไปวิ่งมาระหว่างที่ทำงานกับบ้าน แล้วก็แยกเป็นสัดส่วนไม่ปะปนกัน" ตัวบ้านหลังที่ใช้เป็นสถานประกอบการ ถูกแบ่งพื้นที่ชั้นล่างของตัวบ้านออกเป็นส่วน ๆ ตามประโยชน์ของการใช้สอย คือ เป็นแผนกพิมพ์ลายผ้า แผนกออกแบบและตัดแบบ แผนกเย็บตัวเสื้อ แผนกเย็บแขนปกเสื้อ แผนกตกแต่ง และแผนกแซ็กริ่มผ้า โดยมีคนงานตัดเย็บ 25 คน ที่เหลืออีก 18 คน เป็นพนักงานขายประจำร้านที่ศูนย์การค้า

การปกครองคนงานทั้งชายและหญิงจำนวน 43 คนที่ร่วมทำงานกันนี้ คุณกาญจน์ใช้หลักการปกครองโดย "พี่จะเอาใจใส่ลูกน้องมาก ถ้าเขามีปัญหาอะไร เขาสามารถเล่าให้พี่ฟังได้"

เมื่อคนงานมีเรื่องเดือดร้อน ไม่ว่าจะ เป็นปัญหาทางบ้านหรือป่วยไข้ คุณกาญจน์จะรีบฟังและหาทางช่วยเหลือไปตามกำลัง เช่นป่วยก็พาไปหาหมอจ่ายค่ารักษาพยาบาลให้ มีเงินให้ยืมกรณีฉุกเฉินในจำนวนพอสมควร ลักษณะค่าจ้างที่จ่ายให้คนงาน แตกต่างกันคือ บางคนที่อยู่มานานจ่ายเป็นเงินเดือน และให้พักอยู่ที่ชั้นบนของบ้านที่ใช้เป็นสถานประกอบการ คนที่เข้าใหม่จะจ่ายเป็น

รายวัน และคนที่อยู่มานานจะได้เงินพิเศษในตอนปลายเดือนมิถุนายนและธันวาคมของทุก ๆ ปี

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

คุณกาญจน์แต่งงานในปี 2520 และอีก 2 ปีต่อมา จึงเริ่มประกอบกิจการการผลิตเสื้อผ้ามุงตลาดวัยรุ่น โดยในระยะแรกเข้าบ้านอยู่ ต่อมาเมื่อมีบุตรและธิดา จึงซื้อบ้านแฝด คุณกาญจน์ มีภาระเกี่ยวกับกิจการมากจึงต้องหาพี่เลี้ยงสำหรับดูแลบุตรธิดา และหาคนงานมาช่วยทำงานบ้าน แม้ว่าเวลาในวันหนึ่ง ๆ ของคุณกาญจน์จะถูกใช้ไปในการบริหารธุรกิจถึงวันละ 8-10 ชั่วโมง แต่ชีวิตครอบครัวก็ยังคงอบอุ่น เนื่องจากบ้านและสถานประกอบการอยู่ในบริเวณเดียวกัน ทำให้ลูกทั้งสองคนอยู่ใกล้ชิดกับมารดา ประกอบกับสามีคุณกาญจน์สนับสนุนให้ประกอบกิจการและช่วยเหลือด้านลายพิมพ์ผ้า ทำให้มีโอกาสพบปะพูดคุยกันในช่วงเวลาทำงาน นอกจากนี้ ในช่วงเย็นคุณกาญจน์ยังมีเวลาให้กับครอบครัวเล่นกับลูก ๆ และดูแลให้ทำการบ้านอีก 2-4 ชั่วโมง ในวันอาทิตย์ซึ่งเป็นวันหยุด คุณกาญจน์และสามีจะพาลูก ๆ ไปทานอาหารและเดินเที่ยวตามศูนย์การค้าบ้าง ไปชายทะเลบ้าง ออกกำลังกายบ้าง หรือบางครั้งช่วยกันจัดบ้านตกแต่งสนามหญ้าให้สวยงาม คุณกาญจน์มีเวลาเป็นส่วนตัว ในช่วงเช้าออกกำลังกายครึ่งชั่วโมง และในตอนเย็นดูรายการโทรทัศน์ประมาณ 2 ชั่วโมง ก่อนนอนอ่านหนังสือที่ชอบ ดูแบบเสื้อผ้าในนิตยสารต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการประกอบการ ประมาณ 1 ชั่วโมงจึงเข้านอน ด้วยกิจวัตรดังนี้ คุณกาญจน์บอกว่า "ผมมีความสุขมากในช่วงนี้ของชีวิต ผมในสิ่งที่พ่อยากมีอยากได้คือ อยู่อย่างสุขสบาย มีสามีที่เข้าใจ ลูก ๆ น่ารักและมีเวลาส่วนตัวทำอะไรเล็ก ๆ น้อย ๆ ได้ ในด้านครอบครัวนี่พอใจซะ" เป็นผลจากการแบ่งเวลาเป็น ให้ความสำคัญกับทุก ๆ คนในครอบครัว และอธิบายให้ทุกคนเข้าใจงานที่เธอทำ

สำหรับด้านธุรกิจ เธอยังต้องการให้สินค้าของเธอเป็นที่รู้จักกว้างขวางขึ้นอีก "นี่คิดไว้ นะคะว่าจะส่งออก แต่ยั้งติดที่การจำกัดโควตาเลอร์อ ๆ ดูไปก่อน, แหม่เรื่องการค้านี้เราสร้างมา กับมือ ก็อยากเห็นมันโตขึ้นเรื่อย ๆ นะ"

ปัญหาในการประกอบการ

เนื่องจาก คุณกาญจน์ ต้องการพินิจถนในการเลือกเสื้อผ้า ดังนั้นปัญหาวัตถุดิบ(ผ้า)ไม่ค่อยมี จึงเป็นปัญหาใหญ่สำหรับการผลิตของกิจการ

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จ และหลักการทํางาน

สิ่งที่ทำให้พี่ เป็นอยู่ในปัจจุบันนี้ได้ ส่วนหนึ่งมาจากตัวพี่เองที่รักทางด้านนี้ เมื่อต้องการหาเงินสร้างฐานะจึงคิดถึงเรื่องเสื้อผ้ามาก่อน แล้วเป็นคนทำอะไรต้องทำให้ได้ ในระยะแรก ๆ ก็มีบางนะที่ท้อ แต่ก็ผ่านมาได้ต้องอดทนมาก ๆ เลย และอีกส่วนหนึ่ง คือ สามัคคีให้กำลังใจช่วยเหลือ คนเราบางทีไม่ต้องอะไรมากหรือขอให้มีคนเข้าใจเท่านั้น จะเหนื่อยยิ่งง้ออย่างไรก็ผ่านไปให้ได้"

คุณกาญจน์ ทาความรู้เพิ่มเติมทางด้านเสื้อผ้า โดยการอ่านนิตยสารหนังสือ นิตยสารและคู่มืออื่น "เรื่องความรู้ทางด้านเสื้อผ้าก็ค่อย ๆ รู้ไป พี่ชอบอยู่แล้วเลยชวนชวैयाอ่าน นิตยสารเค้ามีประกวดแบบเสื้อวัยรุ่นที่ไหนก็ไปดู"

สำหรับหลักการทํางาน คุณกาญจน์เล่าให้ฟังว่า "ด้านสินค้า พี่เน้นเรื่องความแปลกใหม่ ความรวดเร็วในการวางตลาด และคุณภาพงาน ลูกค้าจะพอใจหรือไม่ก็อยู่ที่จุดนี้ ส่งผลถึงชื่อเสียง ซึ่งสำคัญมากเพราะเรามีชื่อสินค้า และพี่ไม่ได้คิดที่จะหยุดอยู่แค่ตรงนี้"

"ด้านลูกน้องก็สำคัญเพราะกว่าจะสำเร็จออกมาเป็นชิ้นงาน ต้องผ่านขั้นตอนจากหลาย ๆ คนรวมกัน พี่จึงให้ความสำคัญกับลูกน้องมาก"

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณ รัตติยา นงค์สุวรรณ
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตรองเท้าหนังสตรี

คุณรัตติยาประกอบกิจการด้านการผลิตรองเท้าหนังสตรี โดยเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2529 งานที่ทำส่วนใหญ่รับช่วงงานจากผู้ผลิตรองเท้าหนังรายใหญ่ "งานที่นี้ทำเป็นงานเย็บเข้ารูปและแล้ดตกแต่งเท่านั้น โดยทางโรงงานผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้เตรียมพื้นยาง หนังรองเท้าที่ตัดได้รูปแล้ว และอุปกรณ์ตกแต่งมาให้ผู้เป็นคนประกอบเป็นรองเท้า ถ้ามีมีเวลาว่างก็จะทำรองเท้าสำเร็จรูปเอง"

ปัจจุบันมีคนงาน 10 คน ลักษณะองค์กรเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณรัตติยาเกิดเมื่อ ปี 2499 เป็นน้องคนเล็ก ในจำนวนพี่น้อง 2 คน ของครอบครัว มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดลพบุรี แต่ภายหลังบิดาเสียชีวิต ฐานะทางครอบครัวแยกลง มารดาจึงได้ย้ายครอบครัวมาอยู่กรุงเทพฯ ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการค้าขายของเบ็ดเตล็ด มารดาทำงานอยู่เรื่อย ๆ แต่ฐานะก็ไม่กระเตื้องขึ้น เมื่อมารดาเสียชีวิตในราว ปี 2520 พี่สาวคนโตได้แต่งงาน แยกครอบครัว ส่วนคุณรัตติยาแต่งงานแล้ว ย้ายมาอยู่กับสามีที่ห้องแถว ซอยลือชา ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป

สามีคุณรัตติยา จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ปัจจุบัน ทั้งสองมีบุตรด้วยกัน 4 คน

ภูมิหลังทางการศึกษา

คุณรัตติยาสำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนท้องถิ่น ในจังหวัดลพบุรี ผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง "นี่เป็นคนลพบุรี โดยกำเนิด ตอนที่คุณพ่อเสียชีวิต นี่เรียนอยู่ชั้น ป.4 ส่วนพี่สาวอยู่ ป.5 หลังจากคุณพ่อเสียชีวิตแล้ว แม่ก็ได้ย้ายเข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ ตัวพี่กับพี่สาวเลยไม่ได้เรียนต่อ"

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

"หลังจากที่แม่พี่เสียชีวิตในราว ปี 2525 พี่ได้แต่งงานและย้ายมาอยู่กับสามีที่ซอยลือชา

ทำงานรับจ้างทั่วไป รายได้ไม่พอ พี่มีลูกตั้ง 4 คน"

ภายหลังราวปี 2529 คุณรัตติยาได้รับคำชักชวนจากเพื่อนบ้านซึ่งมีโรงงานผลิตรองเท้า อยู่ย่านตลิ่งชัน ให้รับช่วงประกอบรองเท้าหนังสตรี โดยเขาจะเป็นผู้จัดหางาน ตลอดจนวัสดุที่ใช้ ในการทำรองเท้าให้ทั้งหมด "พี่เห็นว่าเราไม่ต้องลงทุนมาก และรายได้ดี พี่ก็เลยรับปากเขา ไปดูงานที่โรงงานประมาณ 1 อาทิตย์ ก็มาลงมือทำเอง ช่วงแรกก็มีลูกน้อง 2 คน ต่อมาก็เพิ่ม มากขึ้น ตอนนี้มีอยู่ 10 คน ทำรองเท้าได้เดือนละ 1,000 คู่ ตอนนั้นก็เริ่มผลิตรองเท้าเอง ชื่อพื้นยาง หนัง ส้นรองเท้า กับอุปกรณ์ตกแต่ง แถวตลาดบางลำพู ทำมาได้ประมาณ 6 เดือน ผลิตได้เดือนหนึ่งก็ประมาณ 100 คู่ ผากเขาขายบ้าง ขายเองบ้าง มีรายได้พอเลี้ยงครอบครัว สามพี่ๆ เดียวนี้ เขาเข้าไปขายของในตลาด รายได้ก็ดี"

การผลิตและการดำเนินงาน

"ขั้นตอนการประกอบรองเท้าของพี่ไม่ค่อยยุ่งยาก ใช้เครื่องมือไม่กี่ชิ้น แรงงานก็มี เพียง 10 คน ค่าจ้างก็ไม่มากนักเพราะยังเป็นเด็ก จ่ายเงินอาทิตย์ละครึ่ง"

คุณรัตติยาประกอบกิจการด้านการผลิตรองเท้าสตรี โดยเริ่มจากการรับงานประกอบ รองเท้าจากโรงงาน ภายหลังจึงได้เริ่มผลิตรองเท้าของตนเอง โดยรองเท้าที่ผลิต มีราคาถูก เน้นกลุ่มลูกค้ารายได้น้อย วางขาย ณ สถานที่ประกอบกิจการ

เครื่องมือเครื่องใช้มีเพียงไม่กี่ชิ้น เช่น กรรไกร บล็อกเจาะหนัง จักรอุตสาหกรรม 1 เครื่อง และเครื่องมือเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ

"ทุกวันนี้พี่มีรายได้พอจุนเจือครอบครัวแล้ว ไม่เคยขอกู้ยืมจากธนาคาร ไม่อยากเป็นหนี้ เขา"

สถานที่ประกอบกิจการ เป็นห้องแถวในซอยลือชา ซึ่งเป็นของสามีคุณรัตติยา แรงงานทั้ง 10 คน พี่อาศัยอยู่ในตึกดังกล่าว พร้อมทั้งครอบครัวของคุณรัตติยา

"ก็อึดอัดบ้างเป็นบางครั้ง ลูกพี่ 4 คนแก่มัน แต่พี่ไม่รู้จะทำยังไง ตอนนั้นก็พยายาม เก็บออม เพื่อจะได้มีเงินไปตาวบ้านสักหลัง"

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

ปัจจุบันคุณรัตติยาประกอบอาชีพด้านการผลิตรองเท้าสตรี โดยใช้ห้องแถวที่พี่อาศัยเป็น สถานที่ประกอบกิจการ ส่วนสามีขายของในตลาดซอยลือชา คุณรัตติยาเองนอกจากจะคุมคนงานแล้ว

ยังต้องเลี้ยงดูบุตรซึ่งอยู่ในวัยศึกษาอีก 4 คน "มีปัญหาบ้างเป็นบางครั้ง แต่ไม่มากนัก แก้ไขได้ อาจเป็นเพราะนี่เคยลำบากมาก หนักนิดเบาหน่อยนี่ก็พออดทนได้ สามีนี่เขาก็ตั้งอกตั้งใจทำมาหากิน ส่วนลูกนี่ทั้ง 4 คน เขาก็ตั้งใจเรียนดี ผลการเรียนธรรมดา"

ในวันหนึ่ง ๆ คุณรัตติยาทำการประกอบรองเท้า 10-11 ชม. ทำงานบ้าน 2 ชม. จึงมีเวลาให้กับครอบครัวประมาณ 2 ชม. ในช่วงรับประทานอาหารมื้อเย็น และก่อนนอน

ปัญหาในการประกอบกิจการ

"งานที่รับเขามาทำไม่มีปัญหาเลย เท่าที่รับทำมา 4 ปี งานที่ได้รับจากโรงงานมีอย่างต่อเนื่อง อาจเป็นเพราะงานที่รับทำ ทำเสร็จตามกำหนดเวลาทุกครั้ง และคุณภาพงานก็เป็นที่ไปตามที่เขากำหนด แต่ก็กลัวเหมือนกันว่าถ้าหากเขาเลิกจ้างเราแล้วจะทำอย่างไรต่อ" ปัจจุบัน คุณรัตติยาเริ่มหาโรงงานรองเท้ารายอื่นที่มีการแบ่งงานให้ผู้ผลิตภายนอกเป็นผู้ประกอบรวมทั้งเริ่มผลิตรองเท้าเอง สำหรับงานที่ผลิตขึ้นเองมีปัญหาเรื่องตลาด "ปัจจุบันที่ทำรองเท้าเอง ได้เดือนละประมาณ 100 คู่ แต่ไม่รู้จะเอาไปขายที่ไหน ถ้าขายรองเท้าที่ทำเองได้นี่จะทำให้มากขึ้น แต่คงต้องรออีกระยะหนึ่งเพราะว่าเงินทุนยังมีไม่มากนัก ค่าใช้จ่ายในบ้านตอนนี้จ่ายไปแล้ว ก็เหลือเงินนิดหน่อย"

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จ และหลักการทำงาน

"นี่ต้องตรงต่อเวลา งานที่รับช่วงมาเขาจะกำหนดเวลานั่นเอง เราก็ไม่ทำให้เขาเสียหาย นี่ส่งมอบงานได้ตามกำหนดเวลาทุกครั้ง และผลงานก็เป็นที่ไปตามที่เขากำหนด"

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณสมใจ ฤทธิ์ชัย
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตรองเท้าไม้สตรี

"การบริหารงาน จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเอาใจเข้ามาใส่ใจเรา โดยเฉพาะกิจการที่ต้องใช้แรงงานคนจำนวนมาก" เป็นคำพูดโดยสรุปของคุณสมใจ ซึ่งประกอบธุรกิจด้านการผลิตรองเท้าไม้สตรี

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณสมใจเกิดเมื่อปี 2490 เป็นบุตรคนเดียวของครอบครัวบ้านอยู่ในกรุงเทพ "พินิจ" อย่างไม่อายเลยนะ ครอบครัวนี้แต่ก่อนลำบากมาก คุณพ่อคุณแม่ประกอบอาชีพรับซ่อมรองเท้าและรับจ้างทั่วไป รายได้ไม่มากนัก แต่ก็พอเลี้ยงครอบครัว เนื่องจากอยู่กันเพียง 3 คน"

ภูมิหลังทางการศึกษา

จากการที่ครอบครัวคุณสมใจยากจน ทำให้ต้องเรียนเล่าช้ากว่าเพื่อนนักเรียนด้วยกัน จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น เมื่ออายุ 18 ปี การเรียนอยู่ในเกณฑ์พอใช้ ในระหว่างเรียน ทั้งตอนเช้าและหลังเลิกเรียน คุณสมใจจะช่วยงานบ้าน และช่วยคุณพ่อซ่อมแซมรองเท้าเป็นประจำ

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

เมื่อจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นแล้ว คุณสมใจได้เข้าทำงานในโรงงานผลิตรองเท้า โดยทำอยู่แผนกประกอบหนังหน้ารองเท้า ในปี 2520 ได้แต่งงานและย้ายไปอยู่กับสามี ที่ภาษีเจริญ โดยตนเองยังคงทำงานอยู่ในโรงงานต่อไป ส่วนสามีรับราชการเป็นช่างเครื่อง เมื่อมีบุตรรายได้เริ่มไม่พอกับรายจ่าย จึงปรึกษากับสามีว่าจะรับทำรองเท้า เพื่อเพิ่มรายได้ สามีเห็นด้วย ในปี 2525 คุณสมใจจึงได้ตัดสินใจลาออกจากงาน พร้อมกับเงินทุนที่มีอยู่จำนวนไม่มากนัก ตั้งโรงงานทำรองเท้าไม้สตรีของตนเองขึ้น

การผลิตและการดำเนินงาน

โรงงานทำรองเท้าไม้สตรีของคุณสมใจ เริ่มจากเครื่องมือเพียง 2-3 ชิ้น แรงงาน 3 คน สถานที่ประกอบการคือ บ้านของสามี ซึ่งเป็นผู้ให้การสนับสนุนในการประกอบการมาโดยตลอด กำลังการผลิตเริ่มแรกประมาณเดือนละ 300-400 คู่ ปัจจุบันสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้เป็นเดือนละประมาณ 10,000 คู่ มีคนงาน 40 คน

ขั้นตอนการผลิตรองเท้าไม้สตรีมีขั้นตอนสำคัญ ๆ อยู่ 3 ขั้นตอนคือ การตัดพื้นไม้ให้ได้ตามรูปแบบที่กำหนด , การขัดเงา ลงเลคเกอร์เคลือบมัน , และการประกอบหนังหน้ารองเท้าตกแต่ง บรรจุกุ๊ตเพื่อจำหน่าย

สินค้าที่จำหน่ายมี 2 ชนิด คือ พื้นรองเท้าไม้เปล่านั้นผลิตตามคำสั่งซื้อ ที่ได้รับจากโรงงาน และรองเท้าสำเร็จรูป จัดจำหน่ายให้พ่อค้าส่งและปลีกทั่วไป โดยวางขายในสถานประกอบการ

การผลิตของกิจการปัจจุบัน เป็นการผลิตพื้นรองเท้าไม้เปล่านั้นกว่า 80% เนื่องจากการผลิตพื้นรองเท้าไม้มีความยุ่งยากในขั้นตอนการผลิต ต้องใช้แรงงานคนจำนวนมาก คือ ช่างตัดไม้, ชัดไม้, ตกแต่ง, ลงเลคเกอร์, ชัดมัน ทำให้โรงงานผู้ผลิตรองเท้าสำเร็จรูปขายใหญ่ส่วนมากจะตัดงานส่วนนี้ให้กับผู้ผลิตภายนอก ปัจจุบันคุณสมใจมีคำสั่งซื้อพื้นรองเท้าไม้เปล่านั้นจากโรงงานเดือนละมากกว่า 8,000 คู่ และจากการที่รับงานจากโรงงานนี้ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องราคา, รูปแบบพื้น, รูปแบบรองเท้า, การโฆษณาและการจัดจำหน่าย เนื่องจากโรงงานเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งสิ้น

ลักษณะการจ้างงานในการผลิต ส่วนใหญ่จะจ้างเหมาเป็นรายคู่ การผลิตจัดแยกเป็นแผนก คือ แผนกตัดพื้น แผนกขัดเคลือบลงเลคเกอร์ และแผนกประดิษฐ์หนังหน้ารองเท้า ส่วนแผนกบรรจุกุ๊ตจะจ้างเป็นรายเดือน โดยปกติ แรงงานจะได้รับค่าจ้างประมาณ เดือนละ 2,500 บาท ส่วนคุณสมใจจะได้กำไรสุทธิจากการประกอบการคู่ละประมาณ 5 บาท รวมรายได้ เดือนละประมาณ 50,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่ดี ไม่จำเป็นต้องใช้วงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน แต่คุณสมใจยังคงมีวงเงินขายลดเช็คกับธนาคาร เป็นวงเงิน 1 ล้านบาท ใช้สำหรับ นำเช็คล่วงหน้าที่ได้รับจากโรงงานไปขายลด เพื่อนำเงินมาหมุนเวียนในกิจการต่อไป

เครื่องมืออุปกรณ์ ส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องมือเกี่ยวกับงานไม้ ได้แก่ เลื่อยสายพาน 5 เครื่อง, เครื่องขัด มอเตอร์ขัด 10 เครื่อง, มอเตอร์ลม ชุดท่อนสี 1 ชุด, แท่นลูกขัด 5 เครื่อง

สถานประกอบการใช้บ้านพักอาศัยของตนเองเนื้อที่ 100 ตารางวา คุณสมใจกล่าวว่า "เดิมเป็นบ้านเดี่ยว พี่เห็นเนื้อที่ด้านข้างมันว่างก็เลยสร้างเรือนแถวชั้นเดียว ดัดแปลงเป็นโรง

งานผลิตรองเท้าทุกวันนี้ ก็สะดวกดีทั้งด้านการควบคุม, การเดินทาง และประหยัดค่าใช้จ่าย"

คนงานที่ใช้ในการประกอบการทำงานตอนเช้าและกลับในตอนเย็น เมื่อต้องการเร่งงานส่งให้ทันเวลา คุณสนใจจะควบคุมการทำงานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้คนงานแต่ละแผนกทำงานเร็วขึ้น และช่วงส่งต่อในแต่ละแผนกเร็วขึ้น

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

จากคำกล่าวของคุณสนใจ "เท่าที่ผ่านมา ทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบของตนเอง พี่ประกอบอาชีพด้านการผลิตรองเท้า สามีรับราชการโดยเป็นช่างซ่อมเครื่องอยู่ที่เขตภาษีเจริญ ส่วนลูกมีหน้าที่เรียน ตัวพี่และสามี มีเวลาให้กับลูก ในช่วงตอนเย็น ผลการเรียนของลูกทั้ง 3 คน อยู่ในเกณฑ์ปานกลาง"

คุณสนใจใช้เวลาในการทำงาน วันละ 10-12 ชั่วโมง ที่เหลือพักผ่อนและดูแลลูก ๆ ประมาณ 3 ชั่วโมง

ปัญหาในการประกอบกิจการ

เมื่อเริ่มแรกก่อตั้งกิจการ มีปัญหาในเรื่องการผลิตและการจัดจำหน่าย เนื่องจากเป็นการผลิตในรูปรองเท้าสำเร็จรูปเพียงอย่างเดียว จำหน่ายเองทั้งหมด ยอดการผลิตต่อเดือนไม่สูงนัก แต่ภายหลังได้รับคำสั่งซื้อ จากโรงงานผู้ผลิตรองเท้าสำเร็จรูปรายใหญ่ สั่งซื้อพื้นรองเท้าไม้เปล่าจำนวนมาก จึงสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้มากขึ้นเป็นเดือนละ 10,000 คู่ โดยไม่ต้องคำนึงถึง การจัดจำหน่าย การโฆษณา ตลอดจนรูปแบบรองเท้า เนื่องจากโรงงานเป็นผู้ดำเนินการเองทั้งหมด

ปัญหาอีกด้านหนึ่งคือปัญหาด้านแรงงาน การปกครองคนจำนวนมาก ๆ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเอาใจเขามาใส่ใจเรา เพื่อให้ได้แรงงานที่มีประสิทธิภาพ มีความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ดี และมีความทุ่มเทในการทำงาน

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จและหลักการทำงาน

1. การบริหารแรงงานกว่า 40 คน ให้มีความรับผิดชอบในหน้าที่การงานปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การจัดทำงานให้เพียงพอต่อกำลังการผลิต ด้านการผลิต ต้องผลิตให้ได้ทันตามกำหนดนัดหมายทุกครั้ง ตลอดจนควบคุมคุณภาพงานให้ได้ตามมาตรฐานที่ผู้ว่าจ้างกำหนดไว้

3. สภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไปอานวย ประกอบกับสินค้ารองเท้าสตรีเป็นสินค้าที่จำเป็น ผู้บริโภคมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง

หลักการในการทำงานของคุณสมใจ "การบริหารงานบุคคลจำเป็นมาก ไม่มีแรงงานงานก็ไม่มี มีแรงงานที่ไม่มีประสิทธิภาพงานก็ไม่มีประสิทธิภาพ จำเป็นอย่างยิ่งที่เราต้องเอาใจใส่พวกเขาให้มาก เพื่อความสำเร็จของเราเอง"



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณ ประนอม เสนาะนิล
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตรองเท้าหนังบุรุษและสตรี

คุณประนอมประกอบธุรกิจ ด้านการผลิตรองเท้าหนังบุรุษและสตรี มากกว่า 10 ปี การผลิตจะ เน้นด้านคุณภาพ เป็นสำคัญ ปัจจุบันมีชื่อสินค้า เป็นของตนเอง มีแรงงานจำนวน 40 คน ลักษณะองค์กร เป็นบริษัทจำกัด

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณประนอม เกิดเมื่อปี 2493 เป็นบุตรคนโตในจำนวน 4 คนของครอบครัว เป็นคนกรุงเทพฯ โดยกำเนิด ฐานะทางครอบครัวปานกลาง บิดามารดาประกอบอาชีพด้านการตัดเย็บรองเท้า โดยมีร้านของตนเองเปิดดำเนินการมากกว่า 40 ปี

เมื่อกิจการขยายมากขึ้น บิดามารดาจึงได้ให้คุณประนอมซึ่งเป็นบุตรสาวคนโต ดูแลกิจการแทน ภายหลังจึงได้โอนกิจการทั้งหมด ให้คุณประนอมเป็นผู้รับผิดชอบ

ภูมิหลังทางการศึกษา

คุณประนอม สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายในราวปี 2510 เมื่อสำเร็จการศึกษาแล้วก็ไม่ได้ศึกษาต่อ เนื่องจากเป็นพี่สาวคนโต ต้องคอยดูแลน้อง 3 คน และช่วยบิดามารดาประกอบกิจการด้านการทำรองเท้า "นี่แต่ก่อนเป็นคนเรียนค่อนข้างดี แต่ด้วยความที่เป็นพี่คนโต ต้องคอยดูแลน้อง 3 คน จึงไม่ได้ศึกษาต่อ แต่ก็ตั้งใจที่น้องทุกคนเรียนจบสูง ๆ แยกครอบครัว มีงานทำ เป็นฝั่งเป็นฝาแล้วทุกคน พี่เองก็รับช่วงกิจการต่อจากคุณพ่อคุณแม่ มาจนถึงทุกวันนี้"

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

ในช่วงที่คุณประนอมสำเร็จการศึกษาในราวปี 2510 ก็ได้เข้ามาช่วยดูแลกิจการของบิดามารดาตั้งแต่นั้น ภายหลัง ในปี 2521 บิดามารดาได้โอนกิจการทั้งหมด ให้กับคุณประนอมเป็นผู้ดูแล ซึ่งในช่วงนั้นกิจการกำลังเจริญรุ่งเรือง คุณประนอมจึงได้ตัดสินใจจัดตั้งเป็นรูปบริษัท จำกัด โดยมีน้องทั้ง 3 คนเป็นหุ้นส่วนอยู่ด้วย ลักษณะการดำเนินงานเป็นแบบครอบครัว โดยคุณประนอมเป็นผู้ตัดสินใจในการบริหารงานเพียงผู้เดียว

"ธุรกิจของพี่ตั้งแต่จัดตั้งเป็นรูปบริษัทมาประมาณ 12 ปี ก็เจริญก้าวหน้าไปด้วยดี สิ้นปีก็แบ่งเงินปันผล ซึ่งทุกคนก็พอใจและเชื่อใจพี่ ไม่มายุ่งเกี่ยว พวกเขาให้อิสระในการบริหารงานแก่พี่คนเดียว"

การผลิตและการดำเนินงาน

"การผลิตตั้งแต่เริ่มแรก คุณพ่อคุณแม่พี่เขาวางพื้นฐานมาดี งานทุกชนิดต้องละเอียดและได้มาตรฐานทุกขั้นตอน ซึ่งมันคงเป็นจุดหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจของพี่เจริญรุ่งเรืองได้ขนาดนี้"

คุณประนอม ปัจจุบันเป็นเจ้าของกิจการผลิตรองเท้าหนังบุรุษและสตรี มีชื่อสินค้าเป็นของตนเอง วางจำหน่ายหน้าร้านและตามห้างสรรพสินค้าทั่วกรุงเทพฯ มีกำลังการผลิตเดือนละประมาณ 5,000 คู่ มีคนงานประมาณ 40 คน มีโรงงานอยู่ในเขตบางกอกใหญ่

ส่วนประกอบที่สำคัญในการทำรองเท้าหนังได้แก่ หนังรองเท้า หนังรองเท้า วัสดุประดับและตกแต่งรองเท้า เมื่อได้ส่วนประกอบต่าง ๆ ครบแล้ว คุณประนอมก็จะแยกงานแต่ละส่วนตามแผนงานที่จัดไว้ได้แก่ แผนกออกแบบ แผนกตัดหนัง แผนกประกอบและประดับตกแต่ง แผนกบรรจุหีบห่อ ซึ่งทุกแผนกจะต้องทำงานสัมพันธ์กัน เพื่อที่จะได้งานที่มีประสิทธิภาพ

"พี่เป็นคนละเอียด และให้ความสนใจในทุกขั้นตอนของการผลิต คนงานที่ทุกคนต้องเข้าใจในจุดนี้ ทุกคนจะต้องรับผิดชอบงาน ความผิดพลาดจึงมีน้อยมาก"

เครื่องมือที่ใช้ในการผลิตรองเท้าหนังมีเพียงไม่กี่ชนิด ได้แก่ เครื่องตัดหนัง เครื่องจัดรูปทรงรองเท้า เครื่องเจาะ จักรอุตสาหกรรม และเครื่องมืออุปกรณ์ในการตกแต่งอื่น ๆ

"ปัจจุบันสินค้าที่ติดตลาด ไม่ต้องกลัวว่ายอดขายจะลด การเงินทุกวันนี้ก็อยู่ตัวไม่ต้องกู้หนี้ยืมสินจากธนาคาร พี่มีเฉพาะวงเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D) 500,000 บาท เพื่อใช้ในยามขาดเงินจริง ๆ เท่านั้น ส่วนใหญ่ก็ไม่ได้ใช้ รายได้ที่ได้รับแต่ละเดือนก็ไม่ต่ำกว่า 50,000 บาท"

สถานประกอบการเป็นโรงงานบนเนื้อที่ 200 ตารางวา อยู่ในเขตบางกอกใหญ่ ซึ่งภายในโรงงานมีที่พักคนงานและสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน

"เดิมกิจการพี่ก็ทำในบ้านแต่ตอนหลังเพิ่มการผลิตมากขึ้นก็เลยย้ายไปสร้างโรงงานใหม่ที่ดินที่พี่เคยซื้อไว้ ซึ่งอยู่ใกล้ ๆ บ้านพี่ เดินทางสะดวก และก็เป็นสัดส่วนไม่พลุกพล่าน"

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

คุณประนอมสมรสแล้ว โดยสามีช่วยดูแลกิจการทำรองเท้า มีบุตร 4 คนกำลังศึกษาอยู่

"พี่เป็นคนโชคดี สามีพี่เขาเป็นคนเอาใจใส่งานดี มีเวลาว่างก็อยู่กับครอบครัว ไม่เที่ยวเตร่ ที่สำคัญ คือเป็นคนประหยัด ไม่เหมือนพี่ เขาเลยต้องเป็นคนดูแลเรื่องการเงินในครอบครัวด้วย ลูกพี่เขาก็ตั้งใจศึกษาดี ผลการเรียนอยู่ในเกณฑ์ดี"

คุณประนอมจะใช้เวลาในการทำงานวันละประมาณ 8-10 ชม. งานส่วนใหญ่เป็นงานเหมารายคู่ จึงไม่ต้องดูแลมากนัก จะดูแลก็เฉพาะรายละเอียด และความประณีตในการจัดเย็บเท่านั้น ทำให้มีเวลาว่างอยู่กับครอบครัวอย่างเพียงพอ

ปัญหาในการประกอบการ

ปัญหาที่สำคัญในการประกอบกิจการผลิตรองเท้าหนังบุรุษและสตรี ในช่วง 12 ปี ที่คุณประนอม ดำเนินการมา มีดังนี้

ด้านคุณภาพสินค้า "ถ้าสินค้าชิ้นใหม่มีตำหนิหรือชำรุดพี่จะคัดออกทันที บางครั้งก็หลุดไปบ้าง โดยลูกค้าต่อว่า พี่ก็ไม่สบายใจ เสียชื่อเสียงเราด้วย"

ด้านรูปแบบรองเท้า ปัจจุบันแฟชั่นในการแต่งกายมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว คุณประนอม จำเป็นจะต้องมีนักออกแบบที่มีฝีมือในการออกแบบ ตลอดจนการลอกเลียนแบบที่ดี จำเป็นต้องมีการสำรวจตลาดเดือนละ 3 ถึง 4 ครั้ง

ด้านคู่แข่ง ซึ่งมียู่จำนวนมาก "ปัจจุบันธุรกิจรองเท้าหนังมีคู่แข่งมาก พี่จำเป็นต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพจริง ๆ เพื่อเป็นการรักษาส่วนแบ่งตลาด ตลอดจนชื่อเสียงของพี่ต่อไป"

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จและหลักการทำงาน

1. คุณภาพสินค้า จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอยู่ในเกรดดี "พี่จะควบคุมในทุก ๆ ส่วนของการผลิต ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ หนังรองเท้า หนัง อุปกรณ์ตกแต่ง ตลอดจนการจัดเย็บจะต้องดี สัมกับชื่อสินค้าของพี่"

2. การเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้ทันตามแฟชั่น ซึ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว "การออกแบบรองเท้า จำเป็นมากที่จะต้องให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา ต้องเร็ว บางครั้งก็ลอกเลียนแบบคนอื่น หรือจากนิตยสารทั้งในและต่างประเทศ จำเป็นมากในเรื่องนี้"

"หลักการในการทำงานง่าย ๆ ของพี่ก็คือ การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ อย่าทำให้ผู้ซื้อสินค้าผิดหวังจากที่ตั้งใจไว้ ถ้าเป็นอย่างนั้นครั้งต่อไปเราขายเขาไม่ได้แน่ และก็ไม่มีใครที่ทั้งชีวิตจะซื้อรองเท้าหนังเพียงคู่เดียว"

คุณ อุไรวรรณ เจนธากิจ
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตดอกไม้ผ้ากึ่งประดิษฐ์ด้วยมือ

"เอ๋ เป็นคนไม่ทอดถอย งานอะไรที่ชอบก็ทำได้ทั้งนั้น ก่อนที่จะตัดสินใจมาทำดอกไม้ประดิษฐ์นี้ ก็ทำโดยไม่รู้เรื่องอะไรมาก่อนเลย ถามคนนั้นที่คนนี่จนกลายเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา"

ใบหน้าที่คุณอ่อนกว่าวัย ความยิ้มแย้มแจ่มใสในการต้อนรับลูกค้า ทำให้เธอมีลูกค้าประจำเป็นส่วนมาก โดยเฉพาะลูกค้าประจำที่มาถึงที่ร้านจะถามหาเธอก่อน ตัดใจในการพูดจาปราศรัย และเธอก็จำลูกค้าแม่นเสียด้วย

จากการเรียนรู้ที่ผ่านมา เธอเชื่ออย่างหนึ่งว่า "คนเราถ้ามีความสามารถ อย่าเอาอะไรมาขัดคันตัวเอง แต่ละคนมีพรสวรรค์และความสามารถไม่เหมือนกัน" นี่อาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เธอจากอาชีพหนึ่งจนมาเป็นเจ้าของกิจการตามที่เธอใฝ่ฝันไว้

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณอุไรวรรณเป็นสมาชิกของครอบครัวใหญ่ในจังหวัดพิษณุโลก เธอเกิดเมื่อปี 2504 เป็นบุตรสาวคนที่ 7 ในบรรดาพี่น้อง 9 คน และเป็นน้องสาวคนเล็กในจำนวนบุตรสาวทั้งหมด คุณพ่อเสียชีวิตตั้งแต่เธอยังมีอายุไม่ถึง 2 ขวบเต็ม ทั้งกิจการค้าไว้ให้ครอบครัว คุณแม่ผู้ไม่เคยประกอบกิจการค้ามาก่อนจึงจำเป็นต้องดำเนินกิจการสืบต่อเพื่อเลี้ยงครอบครัว โดยมีพี่ชายพี่สาวของคุณอุไรวรรณเป็นเรี่ยวแรงสำคัญ เมื่อเธอเติบโตขึ้นพี่ชายพี่สาวได้ร่วมมือกันดำเนินธุรกิจจนเจริญก้าวหน้า พร้อมกันนั้นได้สอนคุณอุไรวรรณในทุก ๆ ด้าน ทั้งเรื่องการประกอบธุรกิจของครอบครัว การเรียน และการวางตัวในสังคม

ความทรงจำของเธอเกี่ยวกับมารดาคือ "คุณแม่ทำงานหนักมากค่ะ ตั้งแต่ตั้งแต่เข้ามิดจัดเรียงของ แล้วขายของไปจนค่ำมืด ปิดร้านแล้วทำบัญชีต่อกว่าจะเสร็จก็ตึก อาน้ำ นอนได้ไม่เท่าไรต้องตื่นอีกแล้ว วันเวียนอยู่อย่างนี้ทุกวัน คุณแม่ทำการค้าเองมา 2-3 ปี ตอนนั้นเอ๋ยังเล็กช่วยแม่ไม่ได้มากนัก แต่พี่ชายพี่สาวเอ๋ที่โต ๆ ซิคะช่วยกัน"

ในระยะแรกที่บุคคลในครอบครัวต้องช่วยเหลือประคับประคองซึ่งกันและกัน ทำให้พี่คนโต ๆ ของคุณอุไรวรรณจบการศึกษาเพียงระดับประถมศึกษา เมื่อฐานะทางการเงินของครอบครัวดีขึ้น น้องที่รอง ๆ ลงมาจึงค่อยได้เรียนสูงขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงน้อง 3 คนสุดท้าย คือ คุณอุไรวรรณ และน้องชายอีก 2 คน มีโอกาสได้เรียนจนจบการศึกษาระดับปริญญาตรี

ภูมิหลังทางการศึกษา

"เอ๋เริ่มเข้าเรียนตอน ป.1 ไปโรงเรียนใหม่ ๆ ซึ่แย ร้องไห้คิดถึงบ้าน พออยู่จนชินแล้ว ชอบมาก มีเพื่อนเล่นเยอะแยะ ไม่เหงา" เมื่อจบการศึกษาระดับประถมศึกษาแล้วเข้าเรียนในโรงเรียนมัธยมสตรีจนสำเร็จการศึกษาในปี 2521 จากนั้นเข้าศึกษาต่อในคณะสังคม-ศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ผลการเรียนอยู่ในระดับค่อนข้างดี

"ตอนที่สอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ แม่จะไม่ให้เรียน แต่เอ๋อยากเรียนก็ไปขอให้พี่ ๆ ช่วยพูด แล้วก็ได้มาเรียน แม่ให้พี่ชายมาซื้อบ้านอยู่ใกล้ๆมหาวิทยาลัย แล้วให้น้องชายเข้ามาเรียนต่อในกรุงเทพด้วย พอถึงช่วงนั้นน้องเอ๋สอบเข้าเรียนม.ศ.4 ได้"

ขณะที่เรียน พี่ชายพี่สาวและคุณแม่ จะมาเยี่ยมเยียนดูแลบ่อย ๆ ขณะเดียวกันบรรดาพี่ ๆ ก็ถ่ายทอดประสบการณ์ของตน เช่น การวางตัวในสังคม การประกอบอาชีพ และการคบหาสมาคมกับเพื่อน ให้คุณเอ๋ไรวรรณ ทำให้เธอสามารถนำไปปรับใช้กับชีวิตในมหาวิทยาลัยได้ โดยเข้าร่วมกิจกรรมหลายอย่าง เช่น เป็นนักร้องในวงดนตรี เค.ยู.แบนด์ของมหาวิทยาลัย เป็นกรรมการนักศึกษาของคณะ ออกค่ายพัฒนาชนบท เป็นต้น

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

"ตอนเล็ก ๆ เอ๋เห็นแม่ขายของเป็นประเภทของกินของใช้วางแน่นร้านเลย แล้วแม่ก็เหนื่อยด้วย เอ๋เลยคิดว่าถ้ามีกิจการของตัวเอง เอ๋จะขายของสวย ๆ งาม ๆ ที่ไม่ต้องเหนื่อยมากดูแล้วสบายตา สบายใจ"

เมื่อคุณเอ๋ไรวรรณจบการศึกษาระดับอุดมศึกษาแล้ว ได้สอนหนังสือในโรงเรียนเอกชนอยู่ 3 ปี ขณะเดียวกันก็หารายได้พิเศษโดยเป็นตัวแทนขายเครื่องสำอางค์ แล้วมองลู่ทางที่จะประกอบกิจการตามที่ตั้งใจไว้

"ที่ซอมนีหลายอย่างค่ะ เช่น ทำกิมพ์ซัฟ ทำร้านขายเสื้อผ้า แต่ทำพวกนี้ โอกาสที่จะโตยาก เอ๋ อยากทำสินค้าส่งออกเลยเลือกดอกไม้ประดิษฐ์ เพราะมีโอกาสโตได้เร็ว เอ๋ก็ปรึกษากับพี่ชายว่าอยากจะเปิดร้านขายและทำดอกไม้ประดิษฐ์ เขาก็สนับสนุนให้เอ๋หาทำเลเช่าตึก เอ๋ก็หาที่อยู่ใกล้ ๆ บ้าน ซอมนี่ก็จัดแจงติดต่อเช่า แล้วคิดวางแผนว่าจะต้องทำอะไรบ้าง ถ้ามใคร ๆ ที่เขามีความรู้ และศึกษาเองด้วย แล้วก็ลงมือทำเลย"

การผลิตและการดำเนินงาน

ดอกไม้ผ้ากึ่งประดิษฐ์ด้วยมือ เป็นดอกไม้ประดิษฐ์ที่กลีบดอก ดอก และใบ ทำจาก วัสดุติดที่เป็นผ้าใยสังเคราะห์ชนิดต่าง ๆ ก้านดอกใช้เส้นลวดพันทับด้วยฟลอร่าเทป (Flora-tape) สามารถผลิตได้ในปริมาณที่มากพอกับความต้องการของตลาดมากกว่าดอกไม้ผ้าประดิษฐ์ ด้วยมือล้วน เพราะสามารถใช้เครื่องจักรช่วยในการตัด อัดจีบ และลงสีกลีบดอกและใบได้

ในระยะแรก คุณอุไรวรรณผลิตตามยอดชายที่มีลูกค้าสั่งทำ โดยลูกค้าหาวัสดุติดมาให้ ซึ่งประกอบด้วยผ้าที่ใช้ทำดอกและใบ แม่สีที่ใช้ระบายหรือย้อมกลีบดอกและใบ ลวดทำก้านฟลอร่า เทป ซึ่งเป็นเทปกระดาษเหนียวใช้พันก้าน และกล่องกระดาษบรรจุเป็นกล่องกระดาษลูกฟูก 5 ชั้น ต่อมาจดทะเบียนธุรกิจเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลเพื่อระดมทุนจากเพื่อน เมื่อมีจำนวนคนงาน และเงินทุนมากขึ้นจึงสั่งซื้อวัสดุติดมาเอง ออกแบบกลีบดอกและใบเพิ่มขึ้น โดยลอกเลียนจากลักษณะ ดอกไม้ทั้งไทยและต่างประเทศ ยอดชายจึงเพิ่มสูงขึ้น ปัจจุบันสามารถผลิตได้ถึงเดือนละ 1,600 โหล ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จ่ายไปสำหรับวัสดุติดซึ่งสั่งซื้อจากต่างประเทศกว่า 50 % ค่าแรงงาน 30 % ที่เหลือเป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

การตั้งราคาคิดค่าวัสดุติด ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด รวมกับอัตรากำไร ที่ต้องการ โดยพิจารณาจากในในตลาดและความต้องการของลูกค้าประกอบกัน

มีการจัดบันทึกเกี่ยวกับการเงินและการขายทุก ๆ วัน

สถานประกอบการเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ห้อง แบ่งเป็นฝ่ายผลิต 1 ห้อง อีกห้องเป็น ร้านขายเอง และคุณอุไรวรรณเป็นผู้ขายสินค้าให้แก่ลูกค้าด้วยอัธยาศัยอันงดงาม เน้นการบริการ และเอาใจใส่ลูกค้า ในช่วงที่มีลูกค้าเข้าร้านจำนวนไม่มาก คุณอุไรวรรณจะไปดูแลการผลิตและ สนทนาทักทายกับคนงาน

การจ่ายค่าจ้าง จ่ายเป็นรายอาทิตย์ คนงานทำงานเฉพาะช่วงเวลากลางวัน ถ้ามี การทำตอนเย็นจะได้ค่าล่วงเวลา

สำหรับโครงการธุรกิจในอนาคต คุณอุไรวรรณบอกว่า "เอ๋มีโครงการจะขยายให้ ผลิตได้มากขึ้น แต่คงต้องหากคนมาช่วยบ้าง เพราะเอ๋อยากเลี้ยงลูกด้วยตัวเองสักระยะหนึ่งพอให้ เขาโตหน่อยแล้วถึงจะปล่อยได้ ตอนนั้นก็คงหันมาทำธุรกิจให้มากขึ้น"

ชีวิตครอบครัวและการบริหารงาน

คุณอุไรวรรณแต่งงานเมื่อปี 2531 และได้เป็นคุณแม่เมื่อเร็ว ๆ นี้เอง

"คุณแม่เฒ่าช่วยดูแลลูกให้ในตอนกลางวัน พอเย็นลงกลับบ้าน เอิ้มกับสามีก็ช่วยกันเลี้ยง ผลัดกันตอนหัวค่ำกับตอนดึก ช่วงนี้เอ็งกำลังเหนื่อยลูกคะ งานก็เพลง ๆ ลงไปก่อน ไม่มีปัญหาอะไรนะคะ งานอยู่ตัวแล้ว ตอนเริ่มทำใหม่ ๆ ซิคะ โอ้โฮ นอนดึกตื่นเช้าทุกวัน ๆ น้ำหนักลดไปตั้งหลายกิโลฯ ขนาดผลิตน้อยกว่านั้นะคะ ตอนนั้นทุกอย่างเข้าที่แล้ว"

จากคำบอกเล่าของเธอ การปกครองคนงานถึง 32 คน ไม่ใช่ภาระที่หนักจนเกินไป สำหรับคุณแม่คนใหม่ "ช่วงนี้เอ็งไม่ค่อยได้ทำอย่างอื่นหรอกคะ นอกจากไปที่ร้าน ไปดูการผลิต วันละ 6-7 ชม. แล้วเวลาที่เหลือก็อยู่กับลูกกับสามีคะ ที่บ้านเอ็งมีคนดูแลอยู่แล้ว งานบ้านเอ็งไม่ได้ทำหรอกคะ"

เวลาที่เหลือนอกจากใช้ในการทำธุรกิจแล้ว คุณอุไรวรรณให้เวลากับสามีและลูกวันละ 5-6 ชั่วโมง และใช้ในการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการวันละประมาณ 1 ชั่วโมง

ปัญหาในการประกอบการ

คุณอุไรวรรณกล่าวถึงปัญหาในการดำเนินงานกิจการที่ "อยู่ตัว" ของเธอว่า "การดำเนินงานขณะนี้ไม่มีปัญหาอะไร แต่ถ้าเอ็งจะขยายกิจการ คงต้องการคนมาช่วยบริหาร อาจจะเป็นฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต หรือฝ่ายขายก็ได้ เพราะถ้าทำกำไรได้ดี ผลิตเพิ่มขึ้น จะต้องมีเวลาให้ครอบครัวไฉะ"

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จ และหลักการทำงาน

คุณอุไรวรรณรู้สึกอยู่เสมอว่า คุณแม่และพี่ ๆ เป็นผู้วางรากฐานให้กับชีวิตของเธอในหลาย ๆ ด้าน ดังนั้นส่วนสำคัญในความสำเร็จของเธอ คือ การสนับสนุนของบุคคลในครอบครัว ทั้งในด้านกำลังใจและการฝึกสอน

"เอ็งเป็นคนชอบติดต่อกับผู้คน หลักในการทำงานของเอ็งจึงเป็นการสร้างความรู้สึก และสร้างความสัมพันธ์ในทางที่ดีกับคนที่เอ็งติดต่อด้วย ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าหรือคนงานก็ตาม"

คุณ พรเพ็ญ มาระยงค์
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตดอกไม้ผ้าประดิษฐ์ด้วยมือ

ผู้หญิงร่างท้วม อารมณ์ดี นั่งอยู่นอกชานเรือน รอบกายระเกะระกะไปด้วยอุปกรณ์ในการทำดอกไม้ เช่น เส้นลวด กลีบดอกไม้ ไม้ เทปใช้พันก้าน และกล่องกระดาษ หันมายิ้มทักทาย เมื่อผู้วิจัยเดินเข้าไปในบริเวณบ้านใต้ถุนสูงทรงไทย บรรยากาศร่มรื่น

ด้วยวัย 35 ปี และความรักในการประดิษฐ์ ทำให้คุณพรเพ็ญรับทำดอกไม้ผ้าประดิษฐ์ด้วยมือที่ต้องอาศัยฝีมืออันประณีต

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณพรเพ็ญเป็นบุตรคนที่ 3 ในจำนวนพี่น้อง 5 คนของครอบครัวฐานะปานกลาง มีภูมิลำเนาอยู่จังหวัดอุตรดิตถ์ บิดาและมารดาทำนา มีรายได้พอเลี้ยงครอบครัว ตอนเด็ก ๆ คุณพรเพ็ญไม่ค่อยสนิทสนมกับบิดามารดามากนัก เนื่องจากต่างก็มีภาระกิจในการประกอบอาชีพ คุณพรเพ็ญ และพี่ ๆ น้อง ๆ ต้องช่วยกันทำงานบ้าน

ภูมิหลังทางการศึกษา

การเข้าศึกษาในโรงเรียนเป็นสิ่งที่คุณพรเพ็ญชอบมาก เนื่องจากได้พบปะกับผู้คนหลาย ๆ แบบ กิจกรรมที่เธอชอบขณะเรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาคือ การเล่นร้อยมาลัย ชายข้าว ขยายแกงกับเพื่อน ๆ พอมาศึกษาในโรงเรียนสตรีระดับมัธยมศึกษา จึงหันมาเรียนการประดิษฐ์ต่าง ๆ เช่น ร้อยมาลัย แกะสลักผักผลไม้ ด้วยความที่มีใจรัก จนจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาในปี 2506

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

เมื่อจบการศึกษาแล้ว คุณพรเพ็ญได้ทำงานขายของหน้าร้าน ในตัวเมืองอุตรดิตถ์ 2 ปี ต่อมาจึงสมรสกับสามี ซึ่งเป็นคนละแวกบ้านเดียวกัน แต่ไปประกอบอาชีพช่างกลึงอยู่ในกรุงเทพฯ แล้วจึงย้ายมาอยู่กับสามีในกรุงเทพฯ ระยะเวลาเข้าบ้านอยู่ ต่อมาสามีทำงานเก็บเงินได้พอสมควร จึงซื้อบ้าน เมื่อมีบุตรคนที่ 2 รายได้เริ่มไม่เพียงพอ คุณพรเพ็ญจึงคิดหารายได้เพิ่มเติมปรึกษากับคนแถว ๆ บ้าน ได้รับคำแนะนำให้รับทำดอกไม้ ซึ่งคุณพรเพ็ญมีความถนัดอยู่แล้ว และลงทุนน้อย

เนื่องจากผู้ว่าจ้าง เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบมาให้ คุณพรเพ็ญจึงตัดสินใจทำ

การผลิตและการดำเนินงาน

ดอกไม้ประดับจัดด้วยมือ ทำด้วยแรงงานของผู้ที่มีความชำนาญตลอดทุกขั้นตอน โดยใช้เครื่องจักรขนาดใหญ่มาช่วยในการผลิต จะมีก็เพียงเครื่องมือขนาดเล็กเท่านั้น กรรมวิธีการผลิตทำโดยนำผ้าฝ้ายที่จะใช้มาลงเยลลี่ที่ละเส้น ผึงให้แห้ง จากนั้นก็นำมารีดลวดลายและจับ หรือใช้เครื่องอัดจับพร้อมทั้งใส่เส้นลวดเป็นแกนให้ง่ายแก่การประกอบ แล้วนำมาประกอบเป็นดอกสมบูรณ์กับก้านที่หักด้วยฟลอร่าเทปซึ่งเป็นเทปกระดาษเหนียวใช้พันก้าน

กรรมวิธีการผลิตสามารถแสดงได้ด้วยแผนผังดังนี้



คนงานจะแบ่งการทำงานออกเป็นส่วน ๆ ตามขั้นตอนการผลิต โดยคุณพรเพ็ญควบคุมขั้นตอนการผลิตด้วยตนเองเพื่อความประณีตของชิ้นงาน

การรับงานจะรับคำสั่งผลิตจากกิจการขนาดใหญ่ ลักษณะเป็นการรับจ้างทำของ (Sub-contractor) โดยผู้สั่งผลิตจะส่งวัตถุดิบและแบบมาให้ คุณพรเพ็ญเพียงแต่จัดการหาคนงานมาประกอบเป็นดอกไม้เท่านั้น จึงไม่ต้องจัดหาวัตถุดิบหรือหาตลาดเอง ไม่ต้องทำการกู้ยืมเงินมาหมุนเวียน การโฆษณาสินค้าเป็นหน้าที่ของผู้สั่งผลิต ใน 1 เดือนกิจการสามารถผลิตดอกไม้ได้

600 โหล ซึ่งแม้จะเป็นจำนวนไม่มากนักแต่ได้ราคาดีเนื่องจากเป็นงานฝีมือ
 สถานประกอบการใช้บริเวณบ้าน ทำงานเป็นกลุ่มๆ นั่งทำงานไปคุยไป
 การจดบันทึกเกี่ยวกับกิจการมีเพียงชื่อผู้สั่งผลิต จำนวนเงินที่จ่ายล่วงหน้า และเงินค่า
 ชำระเท่านั้น

การปกครองคนงานจำนวน 24 คน ไม่มีอะไรยุ่งยากมาก ทุกคนทำงานตามกำลังของ
 ตน และได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

"ที่ทำงานอยู่ในบ้าน ลูก ๆ ก็อยู่ใกล้ ๆ เย็นลงพอสามก็กลับบ้าน นึกก็เลิกทำงานพอดี"
 แม้ว่าเธอจะดูแลการผลิตทั้งหมดด้วยตนเอง แต่ก็สามารถแบ่งเวลาให้กับครอบครัวได้
 วันหนึ่ง ๆ คุณพรเพ็ญใช้เวลาในการทำดอกไม้และควบคุมการผลิตประมาณ 8-10 ชม.
 มีเวลาให้ครอบครัว 2-3 ชม. และทำงานบ้านอีก 2 ชม.

ปัญหาในการประกอบการ

บางครั้งคนงานลาหยุด การผลิตจะชะงัก ผลิตได้จำนวนน้อย เพราะต้องอาศัยฝีมือใน
 การประกอบเป็นดอกสมบูรณ์

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จ และหลักการทำงาน

"มีใจเย็น และชอบทำสิ่งประดิษฐ์อยู่แล้ว จึงทำไปเรื่อยๆตามจำนวนที่รับมา กับคนงาน
 ก็ทำไปคุยไปถือเป็นเพื่อนร่วมงานกัน"

คุณ พรทิวา เอกอำนวยการ
สตรีผู้บริหารธุรกิจการผลิตดอกไม้ผ้า โพลีเอสเตอร์

คุณพรทิวาบริหารงาน ในตำแหน่งผู้จัดการทำการผลิตดอกไม้ผ้า โพลีเอสเตอร์คุณภาพสูง มาตั้งแต่ปี 2522 เริ่มต้นด้วยการผลิตสินค้าจำหน่ายภายในประเทศ และขยายกิจการทีละเล็กละน้อยจนจัดตั้งเป็นบริษัทเพิ่มการจำหน่ายสินค้าส่งออกต่างประเทศเมื่อ 3 ปีที่แล้ว

ด้วยบุคลิกที่ร่าเริงแจ่มใสในวัย 34 ปีคุณพรทิวาสามารถรับมือกับภาระกิจในการบริหารกิจการ และดูแลครอบครัว อันประกอบด้วย สามี และบุตรสาว 2 คน อายุ 8 ขวบ กับ 6 ขวบ ให้มีความสุขได้อย่างสมบูรณ์

ภูมิหลังทางครอบครัว

คุณพรทิวาเกิดเมื่อปี 2499 เป็นบุตรสาวคนที่ 2 ในบรรดาพี่น้อง 3 คนของครอบครัวฐานะค่อนข้างดี บ้านอยู่ในกรุงเทพ บิดาทำงานบริษัทเอกชนในระดับผู้บริหาร มารดาทำงานธนาคารพาณิชย์ในหน่วยเงินฝาก ครอบครัวมีความอบอุ่น เนื่องจากคุณยายมากอยเลี้ยงดูในตอนเยาว์วัย และในวันหยุดบิดามารดาก็อยู่ใกล้ชิดเท่าที่เวลาอำนวย บิดามารดาสนับสนุนให้ลูก ๆ เรียนหนังสือ โดยตั้งเป้าหมายว่าลูกทุกคนควรจบการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นอย่างต่ำ ในตอนเด็ก ๆ คุณพรทิวาจึงมีภาระกิจในการเรียนเพียงอย่างเดียว ไม่ต้องทำงานบ้านหรือช่วยเหลือครอบครัวแต่อย่างใด

จากการที่เห็นบิดามารดาทำงานให้กับบริษัท ทำให้คุณพรทิวาใฝ่ฝันที่จะประกอบอาชีพนอกบ้านตั้งแต่ยังเด็ก "ตอนเล็ก ๆ เห็นคุณแม่แต่งตัวสวยไปทำงาน ก็ชอบ คิดอยู่เสมอว่าวันหนึ่งเมื่อโตขึ้น เราจะแต่งตัวอย่างนั้นบ้าง"

ภูมิหลังทางการศึกษา

คุณพรทิวาไม่ได้เข้าเรียนในโรงเรียนอนุบาล ตามที่ผู้ปกครองทั้งหลายนิยมส่งบุตรหลานไปเรียน เนื่องจากบิดามารดาสอนอ่าน เขียนและฝึกทักษะต่าง ๆ ในการเรียนให้เธอด้วยตนเอง เมื่ออายุครบ 6 ปี จึงได้เข้าเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 1 ในโรงเรียนใกล้บ้านจนจบประถมศึกษาปีที่ 4 สอบเข้าเรียนต่อในโรงเรียนมัธยมศึกษาของรัฐบาล ซึ่งเป็นโรงเรียนสหศึกษา เธอมีเพื่อนมากมาย และได้เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทางโรงเรียนจัดขึ้น เช่น เป็นเชียร์ลีดเดอร์

เข้าชมรมดนตรี เล่นกีฬาเทเบิลเทนนิส บาสเกตบอล เป็นต้น เธอจบการศึกษาเมื่อปี 2518 ด้วยคะแนนในระดับค่อนข้างสูง และเข้าเรียนต่อในระดับอุดมศึกษาในคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ในระหว่างศึกษาได้เข้าร่วมทำงานพิเศษที่คณะจัดหาให้ตามบริษัทต่าง ๆ เป็นการหารายได้และฝึกฝนทักษะในการทำงานจนเกิดความคิดว่าถ้าประกอบกิจการของตนเอง ผลประโยชน์ที่ได้ก็จะเป็นของผู้ลงมือทำทั้งหมดไม่ต้องแบ่งผลของแรงงานให้ใคร เมื่อเธอได้รับปริญญาระดับบัณฑิตศึกษาในปี 2522 จึงตัดสินใจประกอบอาชีพของตนเอง

มูลเหตุที่ทำให้มาประกอบกิจการปัจจุบัน

ความสนใจ ประกอบกับการมองเห็นช่องทางที่ดีของธุรกิจ ทำให้คุณพรทิพาเลือกประกอบอาชีพผลิตดอกไม้ประดิษฐ์

"เมื่อตัดสินใจจะประกอบอาชีพเองแล้ว พี่ก็มองหาช่องทางว่าจะทำอะไรดี ตัวพี่ชอบประดิษฐ์ โทนนี้เล่นอยู่แล้ว และช่วงนั้นดอกไม้ประดิษฐ์ยังมีไม่มาก ไม่นิยมเหมือนตอนนี้ พี่คิดว่าเราเพิ่งเริ่มต้นจะได้ไม่มีคู่แข่งมาก ศึกษาดูเห็นว่าไม่ยาก ก็ลองทำดู ดอกไม้ประดิษฐ์นี้มีหลายชนิดนะคะ พี่เลือกทำชนิดผ้าโพลีเอสเตอร์ เพราะดูแล้วอ่อนหวาน มีสีสันคล้ายคลึงธรรมชาติ และใช้เครื่องจักรช่วยผลิต ทำให้ผลิตปริมาณมากได้"

การผลิตและการดำเนินงาน

ดอกไม้ผ้าโพลีเอสเตอร์เป็นดอกไม้ประดิษฐ์ที่กลีบดอก ดอก และใบ ทำจากวัตถุดิบที่เป็นผ้าใยสังเคราะห์ชนิดโพลีเอสเตอร์ ได้แก่ ผ้าเทโอรอน เดครอน รวมทั้งผ้าใยสังเคราะห์ชนิดอื่น ๆ บางชนิดที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ส่วนก้าน ฐานดอก และเกสร ทำจากพลาสติก คุณพรทิพาเป็นผู้ออกแบบรูปแบบของสินค้า โดยมีให้เลือกทั้งแบบที่คล้ายดอกไม้ธรรมชาติและดอกไม้ตามจินตนาการ

ในระยะเริ่มก่อตั้งกิจการ ใช้เงินเก็บออมส่วนตัวของคุณพรทิพา และบิดามารดา ผลิตโดยใช้วัสดุภายในประเทศ และใช้เครื่องมืออัดกลีบดอกและใบ ต่อมาต้องการให้สินค้ามีคุณภาพจึงสั่งซื้อผ้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น ไต้หวัน ญี่ปุ่น ด้วยราคาที่ใกล้เคียงกัน แต่การดูชิมสีและการอัดรูปกลีบดีกว่า เมื่อผลิตสินค้ามีคุณภาพทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น แม้ว่าจะตั้งราคาสูงจากต้นทุนที่จ่ายไปในการซื้อวัสดุ 55% ค่าแรงงาน 25% และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 20% รวมทั้งกำไรที่ต้องการแล้วก็ตาม คุณพรทิพาจึงคิดลงทุนเพิ่มโดยซื้อเครื่องไฮโดรลิกตัดกลีบดอกตามแม่พิมพ์ เป็น

การเพิ่มผลผลิตจำนวนมาก ปัญหาที่ตามมาก็คือ จะต้องหาตลาดรองรับสินค้า ต้องเพิ่มเงินทุนซื้อเครื่องจักร ซื้อวัสดุ จึงจดทะเบียนธุรกิจเป็นบริษัทจำกัด เพื่อความสะดวกในการติดต่อส่งสินค้าออก โดยใช้ชื่อคุณพรทิวา สามี ลูก 2 คน น้อง 1 คน และเพื่อนอีก 2 คน ได้เงินทุนเพิ่มจากเพื่อนจำนวนหนึ่ง ส่วนใหญ่ที่เหลือกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ (Loan) และขอใช้วงเงินเบิกเกินบัญชี (O/D) โดยใช้ที่ดินพร้อมบ้านพักอาศัยปัจจุบันค้ำประกัน เมื่อมีครบทั้งด้านเงินทุน เครื่องจักร และติดต่อตลาดสินค้าแล้ว จึงเข้าอาคารพาณิชย์ เริ่มลงมือผลิตในรูปอุตสาหกรรม กำลังผลิต 2,700 โหลต่อเดือน

กระบวนการผลิตทำโดย นำผ้าโพลีเอสเตอร์หลายสีมาเรียงซ้อนกันหลาย ๆ ชั้น ใช้เครื่องไฮโดรลิกที่บรรจุแม่พิมพ์โลหะ ตัดกลีบดอกและใบ แล้วนำมาย้อมสีพร้อมกัน จนได้สีตามต้องการ ปล่อยให้สีแห้ง แล้วจึงนำไปอัดจับและลวดลายกลีบดอกและใบไม้ให้เป็นตามที่ต้องการ โดยวิธีนี้จะทำให้จับและลวดลายมีความคงทนถาวร แม้จะนำไปซักน้ำหลายครั้งก็จะไม่เปลี่ยนแปลง

"การประกอบกลีบดอก ใบ กิ่งก้าน และเกสรให้เป็นดอกสมบูรณ์ ปล่อยให้คนงานประกอบเองหมดทุกขั้นตอน จนถึงบรรจุเข้ากล่องให้เรียบร้อย จะได้สินค้าที่มีคุณภาพ ตามที่เราต้องการ เพราะคนงานเขาชำนาญอยู่แล้ว" แม้ว่าวิธีนี้จะทำให้กำลังการผลิตมีจำกัดตามจำนวนและความสามารถของคนงาน แต่คุณพรทิวาก็ตัดสินใจที่จะเลือกคุณภาพของสินค้ามากกว่าปริมาณ

การหาลูกค้าในประเทศทำโดยนำสินค้าไปวางขายตามศูนย์การค้า พร้อมทั้งอยู่ที่ติดต่อได้ลูกค้าที่สนใจ ก็จะสั่งผลิต กว่า 70%จะเป็นลูกค้าเดิมที่เคยสั่งอยู่แล้ว สำหรับในต่างประเทศจะนำสินค้าไปโชว์ในงานแสดงสินค้า เช่น ของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ และขายให้บริษัทที่มีชื่อเสียงดีในต่างประเทศ แต่การติดต่อแต่ละครั้งมีขั้นตอนที่ยุ่งยากและเสียเวลามาก จำนวนลูกค้าก็มีน้อยกว่าที่คาดไว้

สถานประกอบการเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ห้อง ใช้พื้นที่ส่วนใหญ่ของชั้นล่างเป็นที่ประกอบการ ส่วนหนึ่งกันไว้เป็นที่รับคำสั่งผลิต

การบันทึกเกี่ยวกับกิจการบันทึก ด้านวัตถุดิบ สินค้า รายได้ รายจ่าย และกำไรขาดทุน ทุก ๆ วัน โดยคุณพรทิวาเป็นผู้ตรวจสอบทุก ๆ 2-3 วัน

แม้ว่าจะดำเนินกิจการในรูปบริษัท แต่คุณพรทิวาเป็นผู้ตัดสินใจเกี่ยวกับกิจการ ทุก ๆ อย่างด้วยตนเอง บางครั้งก็ปรึกษาคณะในครอบครัวบ้าง

การปกครองคนงาน 47 คนนั้น คุณพรทิวาบอกว่า "พี่เลือกคนงานตั้งแต่เข้ามาใหม่ ๆ เวลารับคนใหม่เข้ามา จะมีคนงานที่อยู่มานานสอนให้ พอได้ระยะหนึ่ง พี่จะดูผลงาน แล้วติชม ให้อีกใจ ค่อย ๆ หักกันไป ส่วนใหญ่ก็รับไว้ มีเพียงส่วนน้อยที่คัดออก คือที่ทำเพียงผ่าน ๆ เดือนแล้วไม่แก้ไข"

รูปแบบการปกครองจะมีหัวหน้าคนงานคอยดูแลในแต่ละขั้นตอนการผลิต คุณพรทิวาเป็นผู้ตรวจสอบเฉพาะความสมบูรณ์ของสินค้าในขั้นสุดท้ายเท่านั้น ต่อเมื่อคนงานมีปัญหาที่หัวหน้าคนงานไม่สามารถให้คำปรึกษาได้ คุณพรทิวาจึงจะเข้าไปช่วยคิดผ่อนปรน หรือให้คำปรึกษาในการแก้ไขปัญหา

การจ่ายค่าจ้าง จ่ายเป็นรายอาทิตย์บ้าง รายเดือนบ้าง ในตอนกลางปีและสิ้นปีมีการจัดเลี้ยงและการละเล่นให้คนงาน รวมทั้งให้ โบนัสพิเศษด้วย เมื่อถึงเทศกาล จะอนุญาตให้หยุดงานไปเที่ยวติดต่อกัน 3-4 วันได้

ชีวิตครอบครัวกับการบริหารงาน

ในระยะเริ่มประกอบกิจการนั้น มีคนงานจำนวน 15 คน ได้ดัดแปลงส่วนหนึ่งของบริเวณบ้านสำหรับเป็นที่ผลิตดอกไม้ประดิษฐ์ ดำเนินกิจการมาได้ 2 ปี ก็สมรสกับคุณนารถ ซึ่งเป็นวิศวกรในการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย ในปี 2524 แล้วย้ายสถานประกอบการไปเช่าอาคารพาณิชย์ในเขตพระโขนง เนื่องจากอยู่ใกล้บ้านสามี ในระยะที่ธิดาทั้งสองยังเยาว์วันนั้น คุณพรทิวาดูแลอยู่ประมาณ 3 ปี จากนั้นจึงเริ่มคิดปรับปรุงกิจการให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เกี่ยวกับการบริหารกิจการนั้น คุณนารถไม่ได้เข้ามายุ่งเกี่ยวข้องเลยในระยะแรก แต่ก็เข้าใจและช่วยดูแลทุก ขณะที่คุณพรทิวาวุ่นวายกับการปรับปรุงคุณภาพสินค้า ต่อเมื่อคุณพรทิวาต้องการจัดตั้งบริษัท และนำความคิดนี้ไปปรึกษา คุณนารถจึงให้คำแนะนำและช่วยเหลือด้านการติดต่อตลาดต่างประเทศ การสั่งซื้อเครื่องจักร

"นี่ไม่ค่อยมีเวลาจะทำอะไร อยู่นักหนึ่ง ตอนช่วงจัดตั้งบริษัท เพราะต้องติดต่อหลายเรื่อง แล้วกว่าจะผ่านแต่ละขั้นตอนก็ใช้เวลา คุณนารถเข้าใจและช่วยดูแลทุก ๆ กับดูแลบ้านให้"

เวลาในวันหนึ่ง ๆ ของคุณพรทิวาหมดไปกับการดูแลกิจการ 6-8 ชั่วโมง มีเวลาช่วงเย็นพักผ่อนกับครอบครัวประมาณ 3-4 ชั่วโมง ด้วยการดูโทรทัศน์บ้าง เล่นเกมบ้าง หรือเดินเล่นในสนามหน้าบ้าน เมื่อส่งลูก ๆ เข้านอนแล้วจึงดูนิตยสาร หนังสือพิมพ์ และอื่น ๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการประกอบการประมาณ 1 ชั่วโมง ในวันอาทิตย์จะเป็นวันสำหรับครอบครัวที่จะพากันไปเที่ยวตามสถานที่ต่าง ๆ แต่สำหรับในช่วงงานเร่ง คุณพรทิวาจะอยู่ที่ที่ทำงานจนดึกและทำงานในวันอาทิตย์ ช่วงนั้นคุณนารถจะดูแลบ้านและลูก ๆ ให้

ในอนาคต คุณพรทิวามีโครงการขยายตลาดสินค้าในต่างประเทศ เนื่องจากการผลิตเพื่อจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ จะได้รับการยกเว้น หรือคืนภาษีนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศ ซึ่งในการผลิต ใช้วัตถุดิบประมาณร้อยละ 50 ของโครงสร้างต้นทุน

"ถ้าภาษีมูลค่าเพิ่มถูกนำมาใช้ คนค้าขายก็จะส่งสินค้าออกมากขึ้น แต่ละคนต้องแข่งขันกันหาตลาด" เป็นธรรมชาติของคุณพรทิวา เกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ

ปัญหาในการประกอบการ

ในระยะแรก มีปัญหาความต้องการของตลาดมีน้อย ต่อมาเมื่อผลิตสินค้าชนิดคุณภาพสูง ตลาดมีความต้องการสินค้าเพิ่มขึ้น จึงต้องการคนงานมากขึ้น ปัจจุบันกิจการมีจำนวนคนงานพอเพียงในการผลิตสินค้า คุณพรทิวากล่าวว่า "ปัญหาในด้านประกอบการ และปัญหาครอบครัวก็ไม่มี แต่ต่อไปในอนาคต พี่จะขยายตลาดสินค้าต่างประเทศ ต้องขยายกำลังผลิต ก็ต้องการคนงานฝีมือเพิ่มขึ้น ตอนนี้อาจมีปัญหาเรื่องการควบคุมดูแล คงต้องหาคนมาช่วยบริหาร ทั้งด้านการหาตลาดและผลิต"

ปัจจัยที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จและหลักการทำงาน

"พี่คิดว่าความสามารถในการมองลู่ทางและมุ่งไปให้ถึงก่อนที่ใครจะทันคิดได้ เป็นการได้เปรียบสำหรับการประกอบธุรกิจมากนะ พี่อาศัยจุดนี้กับความกล้าลงทุน ก้าวไปก่อนคนอื่นหนึ่งก้าว เราก็ทำไรไปมากแล้ว" คุณพรทิวาสรุปลักษณะพิเศษ ที่ทำให้เธอประสบความสำเร็จด้านธุรกิจไว้

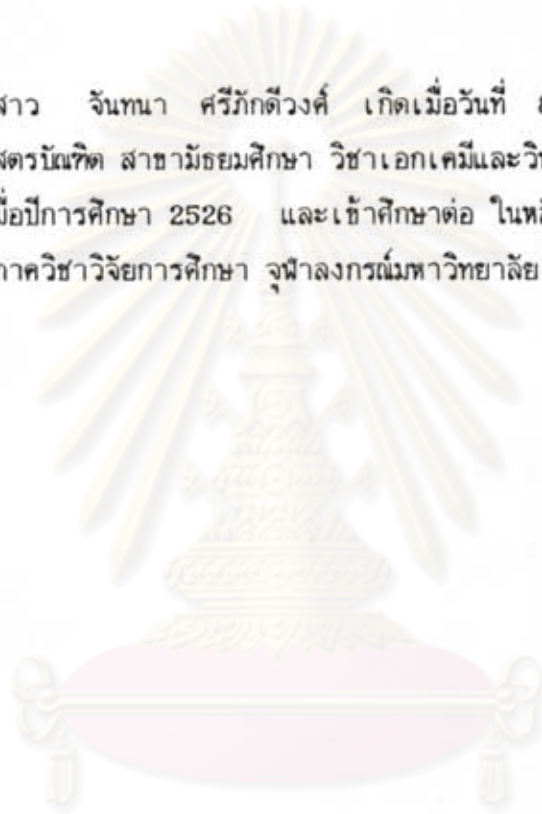
องค์ประกอบสำคัญอีกประการหนึ่ง ที่คุณพรทิวาเห็นว่าหากขาดองค์ประกอบนี้แล้ว เธอจะไม่สามารถก้าวมาถึงจุดนี้ได้เลย คือ "สามีมีความเข้าใจ" เมื่อในบางครั้งเธอต้องวุ่นวายกับธุรกิจ และมีเวลาให้ครอบครัวน้อยลง คุณนารถก็ดูแลบ้านและลูก ๆ ให้ได้รับความอบอุ่นได้ เป็นการช่วยเหลือที่เธอกล่าวว่า "สำคัญสำหรับพี่มาก เพราะผู้หญิงเราจะไม่มีความสุขหรอก ถ้าสามีไม่เข้าใจ"

หลักในการทำงานของคุณพรทิวา คือ "คุณภาพของสินค้าพี่เน้นมาก พี่จะเลือกซื้อผ้าและวัสดุเอง สำหรับการผลิต โดยปรกติพี่จะดูแลเอง แต่บางทีก็ให้หัวหน้าคนงาน ที่เราไว้ใจคอยควบคุมดูแล เช่น การอัดกลีบดอก และใบ ต้องให้ได้ตามแบบแม่พิมพ์ ตอนเย็บสิก็ต้องดูให้ย้อมทั่วถึง"



ประวัติผู้เขียน

นางสาว จันทนา ศรีภักต์วงศ์ เกิดเมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2505 สำเร็จ
การศึกษาศาสตรบัณฑิต สาขามัธยมศึกษา วิชาเอกเคมีและวิทยาศาสตร์ทั่วไป จุฬาลงกรณ์-
มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2526 และเข้าศึกษาต่อ ในหลักสูตรปริญญาโท สาขา
วิจัยการศึกษา ภาควิชาวิจัยการศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2530



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย