

ศึกษาการดำเนินงานของร้านถ่ายภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

THE STUDY OF PHOTO SHOP OPERATION IN AMPHOE MUANG,  
CHANGWAT CHIANGMAI



นายสมศักดิ์ ศรีท่าพระ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาดำรงหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

พ.ศ. 2543

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

## บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของความ  
สมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

### ศึกษาการดำเนินงานของร้านถ่ายภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

โดย

นายสมศักดิ์ ศรีท่าพระ

เมษายน 2543

ประธานกรรมการที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์บัญชา ไตรวิทยาคุณ

ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาบริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การศึกษากิจการดำเนินงานของร้านถ่ายภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1 เพื่อศึกษากิจการดำเนินงาน ด้านการจัดการ การตลาด การเงินการบัญชี และการผลิต ของร้านถ่ายภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ด้านการจัดการ การตลาด การเงินการบัญชี และการผลิต ของร้านถ่ายภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาคั้งนี้ศึกษาจากการสุ่มตัวอย่าง จำนวน 25 ตัวอย่าง จากจำนวนประชากรคือร้านถ่ายภาพจำนวน 70 แห่ง ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในระหว่างวันที่ 1 - 15 พฤศจิกายน 2542 โดยอาศัยข้อมูลจากสำนักงานสถิติจังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2540 เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถาม ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเป็นเพศชาย มากกว่าเพศหญิง มีสถานะภาพสมรส อายุระหว่าง 31 - 40 ปี และ 41 - 50 ปี การศึกษาจบมัธยมศึกษา ประกอบธุรกิจร้านถ่ายภาพมาแล้วเป็นระยะเวลา 11 - 15 ปี

ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการวางแผนที่จะชะลอการลงทุนเพื่อรับปี ค.ศ. 2000 ในปีหน้าส่วนใหญ่ไม่มีการแบ่งแผนกที่ชัดเจน ในจำนวนที่มีการแบ่งแผนกอย่างชัดเจนพบว่า มีแผนกปริ้นท์ภาพมากที่สุด แต่ส่วนใหญ่จะไม่มีแผนกการเงิน ในการจัดการเรื่องช่างจะทำกันเองในครอบครัว มีระบบการสั่งงาน ควบคุมและประเมินผลงานด้วยตัวผู้ประกอบการเอง

ด้านการตลาด ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จมากที่สุด คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี งานถ่ายภาพที่ดีและสนองความต้องการของลูกค้าได้ คือเน้นที่ความสวยงามโดยการเพิ่มบริการแต่งภาพแต่งฟิล์ม ส่วนใหญ่เห็นว่า ศูนย์บริการแล็ปสี มีมาตรฐานต่างกัน และเข้าสังกัดค่ายโกดักมากที่สุด ใช้วิธีกำหนดราคาโดยชมรมธุรกิจร้านถ่ายภาพ จังหวัดเชียงใหม่ มีความเห็นว่าราคาสินค้าและบริการในปัจจุบันเหมาะสมดีอยู่แล้ว ท่าเลที่ตั้งที่ได้เปรียบจะอยู่ในแหล่งที่มีประชากรหนาแน่น และในปัจจุบันมีร้านถ่ายภาพมากเกินไป

ด้านการเงินการบัญชี แหล่งเงินทุนที่ใช้คือเงินออมของผู้ประกอบการเอง จัดสรรเงินทุนในทรัพย์สินถาวรลงในแล็ปสี จัดสรรเงินทุนในทรัพย์สินหมุนเวียนลงในกระดาษ ฟิล์ม น้ำยา เพื่อผลิตภาพ มากที่สุด ส่วนใหญ่มีการบันทึกบัญชีเป็นประจำโดยใช้ระบบบัญชีเดี่ยวอย่างง่ายเพื่อแสดงการเสียภาษี

ด้านการผลิต เน้นประสิทธิภาพการผลิตในด้านการส่งมอบงานได้ตรงตามที่นัดลูกค้าได้ งานที่ทำได้เองมากที่สุดคือ ล้าง อัด ขยาย ภาพสี กรอบรูปต่างๆจะส่งที่อื่นทำให้ และส่วนใหญ่ ปฏิเสธงานถ่ายภาพชุดโบราณ ภาพสตูดิโอเกอร์ สามารถส่งมอบงานได้ตามนัดหมายเฉลี่ย ร้อยละ 93.40 มีการสูญเสียในกระบวนการผลิต ร้อยละ 14.60 ใช้วิธีการสั่งซื้อสินค้าด้วยเงินสดเพื่อรับส่วนลดเงินสดในการลดต้นทุน คำนึงถึงความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงานโดยการ จัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี เช่น ติดเครื่องปรับอากาศ และจัดระบบระบายอากาศที่ดี

ประสบปัญหาและอุปสรรคในด้านการจัดการอยู่ในระดับน้อย โดยประสบปัญหาและอุปสรรคมากที่สุดคือการวางแผน รองลงมาคือ การขาดแคลนช่างฝีมือ การควบคุมแผนงานให้ได้ตามเป้าหมาย

ประสบปัญหาและอุปสรรคในด้านการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง โดยประสบปัญหาและอุปสรรคมากที่สุดคือ ธุรกิจอื่นๆแบ่งส่วนแบ่งการขาย รองลงมาคือ การแข่งขันด้านราคา การสนับสนุนด้านการโฆษณาและส่งเสริมการขายจากบริษัทผู้แทนจำหน่ายต่างๆ

ประสบปัญหาและอุปสรรคในด้านการเงินการบัญชีอยู่ในระดับปานกลาง โดยประสบปัญหาและอุปสรรคมากที่สุดคือ การเข้าสู่ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม รองลงมาคือ การขาดแคลนเงินทุน การจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ

ประสบปัญหาและอุปสรรคในด้านการผลิตอยู่ในระดับปานกลาง โดยประสบปัญหาและอุปสรรคมากที่สุดคือ การสูญเสียในกระบวนการผลิต รองลงมาคือ การรักษามาตรฐานของคุณภาพ และสุขภาพ และอันตรายจากสภาพแวดล้อมการทำงาน

ABSTRACT

Abstract of thesis submitted to the Graduate School of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Business Administration in Business Administration

THE STUDY OF PHOTO SHOP OPERATION IN AMPHOE MUANG,  
CHANGWAT CHIANGMAI

BY

SOMSAK SRITHAPRA

APRIL 2000

Chairman                      Assistant Professor Buncha Trivitayakhun

Department/Faculty: Department of Agricultural Business Administration and Marketing,  
Faculty of Agricultural Business

This research was conducted to investigate 1) operation, management, marketing, finance and accounting as well as production of photo shops in Amphoe Muang, Changwat Chiangmai ; and 2) their problems and obstacles concerning such aspects.

The data were collected by means of questionnaires from 25 samples of photo shops, out of the total of 70, in Amphoe Muang, Changwat Chiangmai as well as from the records of Chiangmai Statistics Office during November 1 – 15, 1999.

The results revealed that more of the photo shop owners were male than female, married, 31 – 40 and 41 – 50 years old, had completed secondary school level of education and have engaged in photo shop business for 11 – 15 years.

The results of the management analysis showed that the owners planned to delay investment in the year 2000. Clear organization mostly did not exist. In the shops with clear organization, photograph printing section was common, but not financial section. Technical operation was carried out by family members and business owners directed, controlled and evaluated the business themselves.

The results of the marketing analysis showed that the best ingredients of marketing mix were quality and services. The photographs that served consumers' needs were those decorated. Most of the owners realized differences in standards of photo labs and Kodak was the best choice. The price system was controlled by the Chiangmai Photo Business Club and the existing prices were found to be suitable. The photo shops located in densely populated areas were advantageous. At present, there are too many photo shops.

The financial and accounting analysis showed that the source of fund was the owners' savings and fixed capital was allocated to color labs while circulating capital was allocated to paper, film and chemicals. Daily bookkeeping of the single pattern was used for taxation.

For production, efficiency of on-time delivery was emphasized. The photo shops developed, copied, enlarged photos themselves but had other shops produce frames. They did not deal with traditional portraits and stickers. On-time delivery averaged 93.40 % and loss in processing 14.60 %. Cost could be deducted by order in cash. Care was taken of workers' health and safety by providing good working environments e.g. air-conditioners and air circulation.

Problems and obstacles concerning management were found to be at a low level. The most frequent problem was planning, followed by lack of skilled labor and implementing the plan to achieve the goal.

Marketing problems were at a moderate level. The most frequent problem was competition in market share, followed by price competition and promotion support.

Problems in finance and accounting were at a moderate level. The most frequent problem was value added taxation, followed by lack of funds and provision of fund from various sources.

Problems in production were at a moderate level. The most frequent problem was loss in processing, followed by maintenance of quality standard and health hazard resulting from working environments.