



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ ^{(1), (3)}
หัวหน้าโครงการร่วม	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ ^{(2), (3)}
นักวิจัย	อาจารย์ ดร. กมล งามสมสุข ⁽²⁾
	ประทานทิพย์ กระมล ⁽³⁾
	อาจารย์นันทมน ชีระกุล ^{(1), (3)}
ผู้ช่วยนักวิจัย	สายรุ้ง เสาร์ป็น ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

รายงานฉบับนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของ กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อซักถามด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ระเบียบวิธีวิจัย	2
1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	2
1.4.3 วิเคราะห์	5
1.5 นิยามศัพท์	10
1.6 ทบทวนเอกสาร	12
1.6.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	12
1.6.2 ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ	14
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	30
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	30
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	30
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	30
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	31
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	32
2.3.1 สภาพทางสังคม	32
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	33
2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	33
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	34
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	34
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	34
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	35

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	35
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	37
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	37
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง	37
3.1.2 สถานที่ตั้ง	37
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	38
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	41
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	41
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	41
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	44
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	47
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	47
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	51
4.1 ผลิตภัณฑ์	51
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	52
4.2.1 การบริหารการผลิต	52
4.2.2 การวางแผนการผลิต	54
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	57
4.3.1 วัตถุดิบ	57
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	60
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	62
4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	63
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	63
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	63
4.4.2 การจ้างงาน	63
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	63

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 การตลาด	74
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	74
5.1.1 การบริหารการตลาด	74
5.1.2 การวางแผนการตลาด	74
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	75
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	81
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	81
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	82
5.4 ราคาและการตั้งราคา	88
5.5 การส่งเสริมการขาย	90
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	90
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	91
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	98
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	98
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	98
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	98
บทที่ 6 การเงิน	99
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	99
6.1.1 การบริหารการเงิน	99
6.1.2 การวางแผนการเงิน	101
6.2 แหล่งเงินทุน	101
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	102
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	102
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	103
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	108
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	108
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	108
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	108

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	111
7.1 จุดแข็ง	111
7.1.1 การจัดการองค์กร	111
7.1.2 การผลิต	111
7.1.3 การตลาด	111
7.1.4 การเงิน	112
7.2 จุดอ่อน	112
7.2.1 การจัดการองค์กร	112
7.2.2 การผลิต	112
7.2.3 การตลาด	113
7.2.4 การเงิน	113
7.3 โอกาส	114
7.4 ข้อจำกัด	114
บทที่ 8 บทสรุป	115
8.1 สรุปผลการศึกษา	115
8.1.1 การจัดการองค์กร	115
8.1.2 การผลิต	115
8.1.3 การตลาด	116
8.1.4 การเงิน	116
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	116
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	117
8.3.1 การจัดการองค์กร	117
8.3.2 การผลิต	117
8.3.3 การตลาด	118
8.3.4 การเงิน	118

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
2.1 ลักษณะการใช้ประโยชน์พื้นที่บ้านห้วยดง	30
2.2 แหล่งน้ำอุปโภค-บริโภคของหมู่บ้านห้วยดง	31
2.3 จำนวนประชากรบ้านห้วยดงแยกตามช่วงอายุ	32
2.4 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านห้วยดง	32
2.5 การประกอบอาชีพของชาวบ้านห้วยดง	33
2.6 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	34
3.1 สมาชิกในครัวเรือนของรองประธานกลุ่มฯ	39
3.2 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯ ปี 2544	45
3.4 แหล่งให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน	49
4.1 ผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ	51
4.2 อัตราค่าจ้างการผลิตสินค้าสูงสุดในแต่ละเดือนของกลุ่มฯ	55
4.3 ช่วงเวลาการผลิตของกลุ่มฯ	56
4.4 การจัดหาวัตถุดิบ	59
4.5 ช่วงเวลาในการจัดหาปัจจัยการผลิต	60
4.6 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	62
5.1 ยอดจำหน่ายในแต่ละเดือนของกลุ่มฯ	76
5.2 ช่วงการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ	79
5.3 การพัฒนาผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ	81
5.4 ร้านค้าที่ฝากขายสินค้าและการไปออกงานแสดงสินค้าตามงานต่างๆ	83
5.4 ผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ	88
5.5 ราคาและการตั้งราคาผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ	92
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	102
6.2 ตารางผลการดำเนินงานสินค้าที่กลุ่มฯ ซื้อมาขาย	104

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	38
3.2 โครงสร้างองค์กร	42
4.1 การบริหารการผลิต	53
5.1 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม	82
5.2 ช่องทางการจำหน่ายตะกร้าถักทอและทอสีเหลี่ยม	85
5.3 ช่องทางจำหน่ายกระเป๋าแบบต่างๆ	86
5.4 ช่องทางจัดจำหน่ายดอกกุหลาบ เส้นผืน และเส้นเปีย	86
5.5 ช่องทางจำหน่ายตะกร้าใส่กระจ่างต้นไม้ และตะกร้าใส่ตลับเทป	87
5.6 ช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและผลิตภัณฑ์อื่นๆที่ตกแต่งด้วยเส้นเปีย	87

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

หัตถกรรมนับเป็นการผลิตนอกการเกษตรที่มีความสำคัญของไทย เนื่องจากสามารถรองรับแรงงานได้ถึง 5.24 ล้านคน ในปี 2543 (สำรวจรอบที่ 1 (ก.พ.) โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.59 ของแรงงานนอกภาคเกษตรทั้งหมด และการจ้างงานในสาขาหัตถกรรมได้เพิ่มขึ้นจากปี 2541 ร้อยละ 14.46 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสาขาการผลิตดังกล่าวเป็นที่พึ่งพิงของกำลังแรงงานได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้สินค้าหัตถกรรมยังเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศและทำรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมาก และการพัฒนาอุตสาหกรรมหัตถกรรมในระดับชุมชนยังสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของธุรกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมอุตสาหกรรมหัตถกรรมในชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ

แม้อุตสาหกรรมหัตถกรรมในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาควิธีการดำเนินงานหัตถกรรมในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้งานหัตถกรรมทุกประเภทได้เกี่ยวเนื่องกับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตงานหัตถกรรมยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบในงานปั้น เทคโนโลยีเตาเผาของเครื่องปั้นดินเผา การย้อมสีในผ้าฝ้าย การกำหนดราคาในงานผลิตภัณฑ์กระดาษสา และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรม เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของงานหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะลึกถึงผู้ประกอบการแต่ละราย (รายเดี่ยวหรือรายกลุ่ม) ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน และศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาด รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย
2. เพื่อทำแผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมให้แก่ผู้ประกอบการเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อจัดทำ Website สำหรับใช้ในการส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน และเพื่อเป็นฐานข้อมูลให้กับผู้ประกอบการในด้านเทคโนโลยี สถาบันการเงิน และการตลาด

1.3 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาการปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านในรายงานนี้ เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายผู้ประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ทั้งนี้เพื่อทราบสภาพการผลิตและการตลาด รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของผู้ประกอบการแต่ละราย และผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้จะมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งจะได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหลายครั้ง (multiple visits)

1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา (ของโครงการหลัก)

พื้นที่ในการศึกษา

พื้นที่ที่เลือกทำการศึกษา ได้แก่ จังหวัดในภาคเหนือตอนบน ซึ่งมีจำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมรวมทั้งสิ้นถึง 1,403 ราย (ตารางที่ 1.1)

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน

เลือกผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านที่จะศึกษาโดยพิจารณาจากพื้นฐานของภูมิปัญญาชาวบ้านในท้องถิ่น และยึดรูปแบบการจัดประเภทตามแบบของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้น 5 ประเภท ได้แก่ :

- (1) เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค (2) ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า (3) กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา (4) ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช และ (5) ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้

จำนวนตัวอย่างของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้มีทั้งรายกลุ่มและรายเดี่ยว โดยจะให้น้ำหนักกับจำนวนของผู้ประกอบการรายกลุ่มมากกว่าโดยเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่ต้องการศึกษาธุรกิจชุมชน (ตารางที่ 1.2) สำหรับธุรกิจเชรามาิคและเครื่องปั้นดินเผา และธุรกิจไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้นั้น ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยวซึ่งมีขนาดใหญ่ (ระดับโรงงาน) ดังนั้นสัดส่วนจำนวนตัวอย่างที่เลือกทำการศึกษาต่อจำนวนผู้ผลิตทั้งหมด จึงน้อยกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น ๆ

ผู้ประกอบการ

ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ถูกเลือกเพื่อศึกษาในเชิงกรณีศึกษานั้น มีทั้งสิ้น 40 ราย (ทั้งผู้ประกอบการรายกลุ่มและรายเดี่ยว) ซึ่งจะเน้นถึงผู้ประกอบการธุรกิจระดับชุมชนประเภทกลุ่มเป็นสำคัญ โดยตัวอย่างผู้ประกอบการรายกลุ่มมีจำนวน 35 ราย (ร้อยละ 87.5 ของตัวอย่างทั้งหมด) ส่วนตัวอย่างผู้ประกอบการรายเดี่ยวมีทั้งสิ้น 5 ราย (ตารางที่ 1.3) โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้

สำหรับการคัดเลือกตัวอย่างจะพิจารณาจาก

1. กรณีผู้ประกอบการรายกลุ่ม

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง หรือได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่น
2. เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม
3. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
4. กิจกรรมของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ
5. กิจกรรมของผู้ประกอบการ มีความต้องการความช่วยเหลือในการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการ

2. กรณีผู้ประกอบการรายเดี่ยว

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพ และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
2. กิจกรรมของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ

ทั้งนี้อยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพที่จะพัฒนาได้ (ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น)

ตารางที่ 1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน

ประเภทผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ผลิตในภาคเหนือตอนบน (ราย)									
	แม่ฮ่องสอน	เชียงราย	เชียงใหม่	ลำพูน	ลำปาง	พะเยา	แพร่	น่าน	ตาก	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	-	9	82	1	163	7	1	2	1	266
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	18	55	212	67	18	25	65	32	6	498
กระดาสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	5	9	83	8	21	2	13	7	-	148
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	11	8	35	18	18	28	16	30	9	173
อัญมณี	2	16	41	1	-	1	-	7	1	69
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	-	3	103	22	5	1	15	2	-	151
เครื่องเงิน	-	-	22	-	-	-	-	-	-	22
อื่น ๆ	2	4	42	1	15	-	11	-	1	76
รวมรายจังหวัด (ราย)	38	104	620	118	240	64	121	80	18	1,403

ที่มา : สรุปจากข้อมูลของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1, 2542

ตารางที่ 1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์

ประเภท	จำนวนผู้ผลิต (ราย)	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	266	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	498	14	2	16
กระดาสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	148	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	173	11	1	12
ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้	151	2	0	2
รวม	1,236	35	5	40

ตารางที่ 1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด

ประเภทผลิตภัณฑ์	จังหวัด	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	ลำปาง	1	-	1
	เชียงราย	2	-	2
	เชียงใหม่	-	1	1
	รวม	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	เชียงราย	1	-	1
	พะเยา	2	-	2
	แพร่	2	-	2
	น่าน	2	-	2
	เชียงใหม่	5	2	7
	ลำพูน	2	-	2
	รวม	14	2	16
กระดาศา และผลิตภัณฑ์จากกระดาศา	ลำปาง	3	-	3
	เชียงใหม่	2	1	3
	รวม	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	เชียงใหม่	2	1	3
	ลำปาง	1	-	1
	ตาก	2	-	2
	พะเยา	6	-	6
	รวม	11	1	12
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	เชียงใหม่	2	0	2
รวมทั้งหมด		35	5	40

1.4.3 วิวิเคราะห์

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบนนี้ ครอบคลุมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และผู้ซื้อ โดยทางด้านผู้ประกอบการนั้นจะประกอบด้วยการศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานของผู้ประกอบการทั้งรายเดี่ยวและรายกลุ่ม โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของผู้ประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน จะใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละรายเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกิจการ วัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของธุรกิจ (รายกลุ่ม หรือรายเดี่ยว) และสำหรับธุรกิจประเภทกลุ่ม การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของธุรกิจโดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

1. ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
1. การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์จากผู้ประกอบการแต่ละราย ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่ชัดเจน
3. ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

 - 3.1 ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$
 - 3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$
 - 3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง}$$
 - 3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$
 - 3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$
4. ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่แน่ชัดในระดับอุตสาหกรรม

5. ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$

6. ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7. ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่มีศักยภาพมากที่สุดของผู้ประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7.2 อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม

$$\text{อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม}$$

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวมต่อปี}) \times 100$$

7.3 อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$\text{อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ}$$

$$= (\text{กำไรจากหัตถกรรมต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$

7.4 ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = (\text{ยอดขายรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ})$$

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

- 1.1 อัตราส่วนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)}$$

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนขับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.4 ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)

2. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย:

- 2.1 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.2 ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.3 อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.4 ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.5 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.6 อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
- 2.7 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$

2.8 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

2.9 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

3.2 หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า})$$

3.3 อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$

3.4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

3.5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$(\text{Fix Charge Coverage Ratio})$$

$$= (EBIT + \text{ค่าเช่า}) / (I + \text{ค่าเช่า}) \quad (\text{เท่า})$$

3.6 Degree of Financial Leverage

$$= EBIT / (EBIT - I) = EBIT / EBT \quad (\text{เท่า})$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$

$$= (EAT / S) \times 100\%$$

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (GP / S) \times 100\%$$

4.3 อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$

5. อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$

5.4 กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$

5.5 ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$(\text{Price to Earning Ratio})$$

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

5.6 อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\%$$

โครงสร้างทางการตลาดของผู้ประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของผู้ประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ ยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผู้ประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็น แนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.5 ทบทวนเอกสาร

1.5.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้ให้ความหมายของ “ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน” ไว้ว่า หมายถึง ศิลปหัตถกรรมที่เกิดขึ้นจากฝีมือของช่างในท้องถิ่น การประดิษฐ์สร้างสรรค์เป็นไปตาม เทคนิควิธี และรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยมีการเรียนรู้เฉพาะภายในครอบครัว มิได้มีการ ถ่ายทอดให้บุคคลอื่น เพราะทำขึ้นใช้ภายในครอบครัวเป็นหลัก และการเรียนรู้จะถ่ายทอดในช่วงเวลาที่ว่างจากการ เกษตร ซึ่งแต่ละครอบครัวมีเวลาว่างไม่ตรงกัน จึงทำให้ไม่มีการถ่ายทอดให้ครอบครัวอื่น

การกำเนิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) และไทยล้านนา (2541) ได้กล่าวถึงสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านว่ามี 3 ประการ คือ

1. เกิดจากความจำเป็นในการดำรงชีวิตของคนในชุมชน
2. เกิดจากสภาพทางภูมิศาสตร์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น
3. เกิดจากวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ และการนับถือศาสนาของคนในชุมชน

ลักษณะเฉพาะของศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้านมีลักษณะเฉพาะตามที่ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1. สร้างขึ้นเพื่อประโยชน์ในการใช้สอย
2. สร้างขึ้นเป็นจำนวนมาก
3. ต้องมีราคาที่เหมาะสม
4. ต้องมีลักษณะเฉพาะถิ่น
5. เป็นผลผลิตของช่างฝีมือ (craftsman) ธรรมดา มิใช่จากฝีมือศิลปินชั้นเยี่ยม

ประเภทของงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านแบ่งออกได้เป็น 10 ประเภท (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. เครื่องเคลือบดินเผา (Ceramics)

เครื่องเคลือบดินเผามีอยู่เกือบทุกภาคของประเทศ ซึ่งจะมีกรรมวิธีการผลิตและเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นที่แตกต่างกันไป เช่น การปั้นโอ่ง อ่าง กระถางเคลือบลายมังกร ของ จ.ราชบุรี เครื่องปั้นดินเผาด่านเกวียน อ.โซคชัย จ.นครราชสีมา และเครื่องปั้นดินเผาของ จ.เชียงใหม่ เป็นต้น

2. การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย (Textile and Embroidery)

การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย ได้แก่ การทอผ้าในท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น การทอผ้าไหมของภาคเหนือ และภาคอีสาน การทอผ้าเกายอ ของ จ.สงขลา การทอผ้าพุมเรียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี รวมถึงการเย็บ ปัก ถัก ร้อย เพื่อการตกแต่ง เช่น การทอยกดอก การทอจก และการประดับตกแต่งด้วยลูกปัดและกระจก รวมถึงการทอธง หรือตุ๊ก ของภาคเหนือ และภาคอีสาน

3. การแกะสลัก (Carving)

งานหัตถกรรมประเภทแกะสลัก ได้แก่ การแกะสลักเพื่อใช้เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ ด้วยวัสดุต่าง ๆ เช่น การทำครกหิน ที่อ่างศิลา จ.ชลบุรี การแกะสลักไม้สำหรับทำเครื่องเรือน เครื่องตกแต่งอาคารของภาคเหนือ การแกะสลักไม้เป็นรูปเคารพของภาคอีสาน การแกะสลักตัวหนังสือของภาคใต้ เป็นต้น

4. หัตถกรรมโลหะ (Metal Works)

งานหัตถกรรมโลหะ ได้แก่ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยเหล็ก เช่น จอบ เสียม มีด พร้า อาวุธ และการปั้นหล่อรูปเคารพ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยทองเหลือง ทองแดง สำริด ตะกั่ว รวมถึงการทำ

เครื่องประดับตกแต่งด้วย เงิน ทอง เป็นต้น การทำหัตถกรรมโลหะในปัจจุบันมีอยู่ทั่วไป เช่น การทำมีดอรัญญิก ของ จ.อยุธยา การทำบาตร ที่บ้านบาตร กรุงเทพฯ และการทำเครื่องเงิน ของ จ.เชียงใหม่

5. เครื่องจักสาน (Basketry หรือ Mat)

เครื่องจักสาน ได้แก่ การสานและการถักภาชนะเครื่องใช้ต่าง ๆ ด้วย ไม้ไผ่ หวาย กก เชือก ป่าน ปอ กระจุต ใบลาน ใบลำเจียก ใบเตย ย่านลิเภา ฯลฯ การทำเครื่องจักสานเป็นหัตถกรรมที่ทำกันอย่างแพร่หลายที่สุด และกระจายอยู่ในท้องถิ่นต่าง ๆ ทั่วประเทศ

6. การก่อสร้าง (Architectures)

การก่อสร้าง ได้แก่ งานสถาปัตยกรรมพื้นบ้านทั่วไป เช่น เรือนเครื่องสับ หรือเรือนไทยของภาคกลาง เรือนกาแลของภาคเหนือ เรือนเสาลอยของภาคใต้ และเรือนพื้นบ้านของภาคอีสาน เป็นต้น รวมถึงที่พักอาศัยชั่วคราว เช่น เพิง กระต๊อบ กระต่อม เถิงนา ของภาคเหนือ เถียงไร่เถียงนาของภาคอีสาน และหน้าของภาคใต้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีงานศิลปกรรมทางพุทธศาสนา เช่น โบสถ์ หรือ สิม ของภาคอีสาน ซึ่งมีลักษณะของท้องถิ่นเด่นชัด

7. ภาพเขียน (Painting & Drawing)

หัตถกรรมประเภทภาพเขียน ได้แก่ งานจิตรกรรมหรือภาพเขียนระบายสี และภาพลายเส้น ซึ่งมักเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนา เช่น การเขียนภาพจิตรกรรมฝาผนังตามโบสถ์และอุโบสถต่างๆ ที่แสดงให้เห็นลักษณะของฝีมือช่างพื้นบ้านอย่างเด่นชัด (เช่น ภาพเขียนภายนอกสิม หรือ โบสถ์ วัดไชยศรี อ.เมือง จ.ขอนแก่น) นอกจากนี้งานจิตรกรรมที่ถือว่าเป็นศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน คือ การตกแต่งเครื่องมือเครื่องใช้ของชาวชนบท เช่น การตกแต่งเกวียน หรือ กระทะ ของภาคเหนือ

8. การปั้นรูปและลวดลายประดับ (Sculpture and Decorating motive)

การปั้นรูปและลวดลายประดับ ได้แก่ งานประติมากรรมทั้งหลาย เช่น การปั้นพระพุทธรูป การปั้นรูปเคารพ และปั้นตุ๊กตาต่าง ๆ เช่น ตุ๊กตาเสียบกล เป็นต้น งานปั้นจะเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการปั้นลวดลายประดับที่นอกเหนือจากการตกแต่งอาคารทางพุทธศาสนานั้นไม่ค่อยปรากฏ

9. การทำเครื่องกระดาด

การทำเครื่องกระดาดพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาดสาของภาคเหนือ การทำกระดาดช้อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาดสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักตัดเป็นริ้วธง และรูปพวงมาลัย ดอกไม้นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หัวโขน และหน้ากาก

10. ประเภทเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาด การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เสื่อน กระทะ เป็นต้น

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภาคเหนือ

งานศิลปหัตถกรรมของภาคเหนือที่เกิดขึ้นตามลักษณะภูมิศาสตร์ของท้องถิ่นที่เห็นได้ชัด (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. แกะสลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่อุดมด้วยป่าไม้ ชาวเหนือจึงนิยมทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยไม้
2. จักสาน เนื่องจากการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะถิ่น ทำให้เกิดเครื่องมือเครื่องใช้ในการทวงหรือนึ่งข้าวเหนียว ได้แก่ หวดนึ่งข้าว ก่องข้าว และแอบข้าว นอกจากนี้เนื่องจากตามบ้านเรือนในภาคเหนือจะมีบ่อน้ำสำหรับใช้และดื่ม เป็นบ่อน้ำที่ขุดลึกลงไปใต้ดิน จึงต้องใช้น้ำฟุ้ง หรือน้ำถุ้ง ผูกเชือกหย่อนลงไปบ่อเพื่อตักน้ำ
3. เครื่องปั้นดินเผา เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมการบริโภค เช่น หม้อนึ่ง หม้อน้ำ เป็นต้น

1.5.2 ผลิตภัณฑ์จักสาน

การทำเครื่องจักสาน สันนิษฐานว่าเริ่มต้นตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ อาจกล่าวได้ว่าเครื่องจักสานเป็น "มารดาแห่งเครื่องปั้นดินเผา" เพราะได้มีการค้นพบร่องรอยของเครื่องจักสานบนผิวของเศษภาชนะเครื่องปั้นดินเผาสมัยก่อนประวัติศาสตร์หลายแหล่งในโลก เช่น ในประเทศจีนมีผู้ค้นพบเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งมีรอยภาชนะจักสานปรากฏอยู่อย่างชัดเจนในระหว่างสมัยแห่งวัฒนธรรมจินยุคหินใหม่ เรียกว่า "ยางเซา" ประมาณอายุได้ 3,000 ปี ก่อนคริสตกาล (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525) อีกทั้งจากรายงานการค้นพบของ เซอร์ เลโอนาร์โด วูลีย์ ได้พบรอยเครื่องจักสานปรากฏอยู่บนเครื่องปั้นดินเผาที่เมืองอูร์ ในประเทศเมโสโปเตเมีย อายุประมาณ 3,000 ปี ก่อนคริสตกาล ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หม้อใหญ่รูปร่างเดิมที่สร้างขึ้นโดยการไล่ดินเหนียวลงบนภาชนะจักสานให้หนาพอ เมื่อเผาเสร็จแล้วภาชนะจักสานก็จะไหม้สลายตัวไป เหลือแต่หม้อดินเผาที่มีลวดลายเครื่องจักสานปรากฏที่ผิว (นิจ หิญาชีรนนท์, 2522)

ประเทศไทยได้พบร่องรอยเครื่องจักสานบนเครื่องปั้นดินเผาจากแหล่งโบราณคดีบ้านเชียง

อ.หนองหาน จ.อุดรธานี ประมาณอายุได้ประมาณ 4,900-5,600 ปี (หรือราว 2,900-3,600 ปี ก่อนคริสตกาล) นอกจากนี้ยังพบในแหล่งโบราณคดีในจังหวัดลพบุรี จึงเป็นไปได้ว่าเครื่องจักสานเป็นแม่แบบของเครื่องปั้นดินเผา (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525 และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2535) หลักฐานอีกชิ้นหนึ่งที่กล่าวถึงเครื่องจักสาน คือนิยายปรัมปราซึ่งมีอายุกว่า 1,000 ปีมาแล้ว เกี่ยวกับบุญญาธิการของพระร่วง โดยกล่าวไว้ว่าได้มีการทำเครื่องจักสานเป็นภาชนะสำหรับใส่น้ำ สานขัดกันอย่างง่าย ๆ แล้วทาดด้วยชันเพื่อไม่ให้รั่ว เรียกว่า "กระออมครุ" หรือ "ครุ" เพื่อช่วยในการบรรพทุกน้ำศักดิ์สิทธิ์ไปส่งยังดินแดนขอม หลักฐานอื่น ๆ ที่แสดงประวัติความเป็นมาของการใช้เครื่องจักสานนั้นจะสามารถศึกษาได้จากจิตรกรรมฝาผนังตามวิหารในวัดต่าง ๆ เช่น วัดพระสิงห์ อ.เมือง จ. เชียงใหม่ และวัดตะคุ (วัดพระธาตุ) อ. ปักธงชัย จ.นครราชสีมา เป็นต้น (คณะอนุกรรมการอนุรักษ์ศิลปกรรมไทย, 2532)

การทำเครื่องจักสานของมนุษย์ในชนชาติต่าง ๆ เท่าที่ปรากฏอยู่มีรูปแบบ และลวดลายในการสานที่คล้ายคลึงกันเป็นส่วนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งลวดลายในการสานที่มีอยู่อย่างจำกัดไม่มากมายนัก ซึ่งมีผลบังคับให้รูปทรงเครื่องจักสานมีลักษณะจำกัดที่ใกล้เคียงกันไปด้วย ลักษณะการสานในยุคเริ่มแรกนั้น มีตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ ซึ่งจะเริ่มต้นด้วยการนำกิ่งไม้ ใบไม้ เปลือกไม้ มาขัดกันอย่างง่าย ๆ เช่น การนำใบ

มะพร้าวมาสานขัดกันเป็นตะกร้าของเปรู พวกหมู่เกาะนิวเฮบริเดส (New Hebrides) และชนพื้นเมืองของออสเตรเลีย โดยสานตามแนวราบใช้วัสดุขัดไขว้ไปมาอย่างง่าย ๆ ตามแบบที่เรียกว่า ลายขัด ทำเป็นภาชนะของใช้ในชีวิตประจำวัน แต่ด้วยเหตุที่เครื่องจักสานทำจากวัสดุที่ผุพังง่าย หลักฐานของเครื่องจักสานจึงไม่มีใครเหลืออยู่ (วิบูลย์ ลิ้มสุวรรณ, 2524)

เครื่องจักสานของไทยหลายชนิดมีลักษณะร่วมกับ จีน ลาว และมาเลเซีย อย่างไรก็ตามไทยยังมีเครื่องจักสานอีกหลายชนิดที่มีเอกลักษณ์เป็นแบบฉบับของตนเอง เช่น กระจาดชนิดกันสอปากผาย กระบุงปากค้อม ฝาชีทรงดอกบัว งามของภาคกลาง เครื่องจักสานย่านลิเภา และกระเป๋าลายขีด (พยุห ไม้สิกรัตน์, 2535)

แหล่งผลิตเครื่องจักสาน

สาวิตรี เจริญพงศ์ (2537) ราชาวดี งามสง่า (2540) และสำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม (2542) ได้กล่าวถึงแหล่งผลิตเครื่องจักสานที่สำคัญของไทย ดังนี้

1. ตำบลสามง่าม และตำบลบางเจ้าฉ่า อำเภอโพธิ์ทอง จังหวัดอ่างทอง เป็นแหล่งผลิตเครื่องจักสานด้วยหวาย และไม้ไผ่ ตามลำดับ โดยหมู่บ้านวัดยางทอง ต.บางเจ้าฉ่า ถือเป็นแหล่งทำเครื่องจักสานด้วยไม้ไผ่ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของไทย เพราะมีไม้ไผ่สีสุกเป็นจำนวนมากและงดงามกว่าที่อื่น ๆ
2. ตำบลบางนางร้า อำเภอบางปะหัน จังหวัดอยุธยา เป็นแหล่งผลิตงอบใบลาน โดยแต่ละหมู่บ้านจะแบ่งช่วงการผลิตกัน เช่น หมู่บ้าน 1 ผลิตเฉพาะรังอบที่ทำจากไม้ไผ่ หมู่บ้าน 2 ทำโครงงอบ ส่วนหมู่บ้านที่ 3 ทำกระหม่อมงอบ
3. ชุมชนมุสลิมริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา เป็นแหล่งผลิตปลาดะเพียนกรุงเก่า (ปลาดะเพียนใบลาน)
4. อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี มีการรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มจักสาน ช่วยกันผลิตและขาย
5. บ้านกลางแดด อ.เมือง จ.นครสวรรค์ เป็นแหล่งผลิตเครื่องจักสานไม้ไผ่
6. บ้านวังหลุม ต.วังหลุม อ.ตะพานหิน จ.พิจิตร เป็นแหล่งผลิตภัณฑ์จากใบลาน
7. จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งผลิตเครื่องเงิน ซึ่งทำด้วยไม้ไผ่สาน เคลือบด้วยรัก และเขียนลวดลายหรือปิดทอง ซึ่งพบเฉพาะในภาคเหนือ
8. จังหวัดปทุมธานี อยุธยา อ่างทอง สุพรรณบุรี ฉะเชิงเทรา ชัยนาท นครสวรรค์ พิจิตร และพะเยา เป็นแหล่งผลิตเครื่องจักสานจากผักตบชวา

ประเภทของเครื่องจักสาน

เครื่องจักสานโดยทั่ว ๆ ไปในภาคต่างๆ ของไทย อาจแบ่งออกได้เป็น 7 ประเภท (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537) ตามมูลเหตุการใช้สอย ได้แก่

1. เครื่องจักสานที่ใช้ในการบริโภค เช่น กระดัง กระซอน ก่องข้าว หวดนั่งข้าวเหนียว เป็นต้น
2. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นภาชนะ เช่น กระบุง กระจาด ชะลอม ตะกร้า เป็นต้น

3. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นเครื่องตวง เช่น กระออม และกระชู่ เป็นต้น
4. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นเครื่องเรือน และเครื่องปูลาด เช่น เสื่อต่าง ๆ เป็นต้น
5. เครื่องจักสานที่ใช้ป้องกันแดดฝน เช่น งอบ และหมวก เป็นต้น
6. เครื่องจักสานที่ใช้ในการจับดักสัตว์ เช่น ลอบ ไช และอีจู้ เป็นต้น
7. เครื่องจักสานที่ใช้เกี่ยวกับความเชื่อ ประเพณี และศาสนา เช่น ก่องข้าวขวัญข้าว เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม เครื่องจักสานแต่ละประเภทในภาคต่าง ๆ จะมีความแตกต่างกันในรายละเอียด เช่น วัสดุ ขนาด รูปร่าง และลวดลาย เป็นต้น แต่ก็มีเครื่องจักสานบางประเภทที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ไม่ปรากฏที่อื่น เช่น เครื่องจักสานอันเกี่ยวเนื่องกับวัฒนธรรมการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเกิดจากวัฒนธรรมการบริโภคของภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ หวดหนึ่งข้าว ก่องข้าว หรือแอบข้าว และ โตก เป็นต้น แต่รายละเอียดของรูปแบบและลวดลายของภาชนะเหล่านี้ในภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนืออาจแตกต่างกันไป (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) เครื่องจักสานของภาคเหนือมีเอกลักษณ์และรูปแบบที่หลากหลาย แตกต่างจากภูมิภาคอื่น ด้วยเงื่อนไขที่มีส่วนกำหนด คือ วัตถุดิบ ความถนัดของช่างฝีมือจักสาน ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ สภาพแวดล้อม วิถีชีวิต และประวัติศาสตร์ (คณะอนุกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทย, 2532)

เครื่องจักสานในภาคเหนือ

การผลิตเครื่องจักสานในภาคเหนือ ดังเช่นที่ จ.เชียงใหม่ และลำพูน ส่วนใหญ่เป็นการผลิตภายในบริเวณบ้านของผู้ประกอบการ และมีการกระจายการผลิตไปตามครัวเรือนต่าง ๆ เพื่อตัดปัญหาการจดทะเบียนและการเสียภาษีการค้า เทคนิคการผลิตเป็นการผลิตที่อาศัยมือและกำลังกายเกือบทุกขั้นตอน รูปแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นแบบที่ทำสืบทอดกันมาแต่ดั้งเดิม (ไชยวัฒน์ รุ่งเรืองศรี และคณะ, 2528)

มานิช คงกะพันธ์ (2477) ได้กล่าวถึงเครื่องจักสานในภาคเหนือที่น่าสนใจและมีใช้สอยทั่วไปว่ามีอยู่ 25 ประเภท ได้แก่

1. ข้าวหวด เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ สูงประมาณ 9 นิ้ว เส้นรอบวงประมาณ 30 นิ้ว ก้นเหลี่ยมปากกลม ใช้ใส่ข้าวเหนียวหลังจากแช่น้ำไว้จะนำมาใส่ข้าวหวด ปล่อยให้สะเด็ดน้ำ แล้วนำไปใส่ไหข้าวหนึ่ง
2. กัวะข้าว เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุงสำหรับใส่ข้าวเหนียวหนึ่งที่สุกใหม่ ๆ แล้วใช้พายไม้คนให้ไอน้ำระเหยออกก่อนนำไปใส่ก่องข้าว เพราะนำไปใส่ก่องข้าวทันทีจะมีไอน้ำมากเกินไป ทำให้ข้าวแฉะ
3. ก่องข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว
4. แอบข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว แต่มีขนาดเล็กกว่าก่องข้าว
5. โตก เป็นที่วางกับข้าวคล้ายโต๊ะอาหารแต่มีรูปร่างกลมมีขาสูงประมาณ 1 ฟุต มีทั้งที่สานด้วยไม้ไผ่และหวาย และทำด้วยไม้สัก
6. กุบ เรียกอีกอย่างว่า "หมวกงอบ" ภาคเหนือมีแหล่งสานกูป หรืองอบ ในหลายท้องที่ และรูปทรงของกูปจะต่างกันไป แม้จะสานด้วยใบตาล ใบลาน และไม้ไผ่เช่นเดียวกันก็ตาม

7. ก้วย เป็นภาชนะคล้ายเข่งของภาคกลาง คือ มักสานเป็นตาห่าง ๆ ใช้ใส่สิ่งของต่าง ๆ โดยมีชื่อเรียกและรูปทรงตามประโยชน์ใช้สอย เช่น ก้วยหมู ใช้ใส่ลูกหมูหาบเดินไปไกล ๆ ก้วยไก่ สำหรับใส่ไก่ และก้วยจัน เป็นก้วยสานง่าย ๆ สำหรับใส่ของชั่วคราว เช่น ถ่าน หน่อไม้ เป็นต้น
8. เข่งลำไย เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ที่ใช้ใส่ลำไย ก้นเหลี่ยม ปากกลม มีขอบปากแน่นด้วยตอกในตัว
9. ซ้าลอม หรือชะลอม เป็นภาชนะใส่ของสานด้วยลายเฉลตาห่าง ๆ ใช้ใส่ของเดินทาง เช่น ผลไม้
10. ซ้าตาห่าง คล้ายกระบุง หรือเปี๊ยะ แต่สานด้วยตอกไม้ไผ่ ลายสานห่าง ๆ แม้มขอบด้วยตอกในตัว ใช้ใส่ของใหญ่ ๆ เช่น ผัก หน่อ มีมากใน จ. น่าน และแพร่
11. ซ้าตาทึบ หรือบุงตึบ เป็นภาชนะที่คล้ายบุง หรือซ้าตาห่าง แต่ลายละเอียด ทึบ มีหู ไม่เข้าขอบแต่เก็บริมในตัว มีใช้มากใน จ. น่าน
12. น้ำถั่ง หรือน้ำทุ้ง เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ยาชัน คล้ายกรวยหงาย มีหูทำด้วยไม้ ใช้ตักน้ำและสาวขึ้นจากบ่อน้ำ
13. น้ำเต้า เป็นภาชนะใส่น้ำเดินทาง โดยใช้เปลี่ยนผลน้ำเต้าแห้ง แล้วสานหรือถัก หุ้มด้วยหวายให้คงทน
14. คุ หรือ ครุ เป็นภาชนะขนาดใหญ่สานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุง หรือกระดังขนาดใหญ่ ใช้สำหรับนวดข้าว หรือตีข้าวเปลือกให้หลุดจากรวง
15. วี เป็นพัดขนาดใหญ่ ใช้พัดเอาเศษหญ้าและฟาง หรือขี้เถ้าออกจากข้าว ใช้คู่กับคุ
16. ต่าง สัด หรือถึงตวงข้าว รูปร่างคล้ายเปี๊ยะหรือบุง 1 ต่าง เท่ากับ 14 ลิตร สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
17. เปี๊ยะ หรือบุง สานด้วยไม้ไผ่ คล้ายกระบุงภาคกลาง แต่เตี้ยป้อมกว่า เปี๊ยะของเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง มีขอบไม้ไผ่ที่ปาก แต่เปี๊ยะเมืองแพร่และน่านนั้นไม่มีขอบ แต่จะเก็บริมขอบปากด้วยตอกในตัว มักทำเป็นคู่ ๆ สำหรับหาบข้าว รำ ถั่ว งา และพืชผลอื่น ๆ โดยทั่วไปมี 3 ขนาด คือ เปี๊ยะหลวง (ใหญ่) เปี๊ยะฮาม (กลาง) และเปี๊ยะหน้อย (ขนาดเล็ก)
18. บุง หรือบุงข้าวเจือ มีขนาดใหญ่กว่าเปี๊ยะ ใช้สำหรับเก็บเมล็ดพันธุ์ข้าว
19. เปลเด็ก เป็นที่นอนสำหรับเด็ก คล้ายอ่างสี่ สานด้วยไม้ไผ่ มีหูสำหรับแขวนเพื่อให้กว้างไกลได้
20. เอ็บ เป็นภาชนะใส่เสื้อผ้าและของต่าง ๆ รูปร่างคล้ายกล่องสี่เหลี่ยมมีฝา สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
21. ไส เป็นเครื่องจับดักสัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา สานด้วยไม้ไผ่ มีรูปทรงและขนาดต่าง ๆ กันตามความต้องการ
22. สุ่ม เป็นเครื่องจับปลา รูปร่างคล้ายกรวยคว่ำ ตัดด้านแหลมเป็นช่องสำหรับใช้มือล้วงลงไปจับปลาในบริเวณแหล่งน้ำตื้น ๆ

23. ช้อง เป็นภาชนะสำหรับใส่สัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา รูปทรงกลม ป่อง คอคอด ฝาครอบ มีงาสำหรับใส่ปลาสดลงไปได้โดยไม่ต้องเปิดฝา แต่ปลาจะออกไม่ได้เพราะติดงา มีหูสำหรับหิ้ว หรือสะพายบ่า ช้องมีรูปร่างต่าง ๆ กันไปตามความนิยมใช้สอย เช่น ช้องสำหรับใส่ปลา สำหรับสะพายบ่า ช้องสำหรับลอยน้ำได้ เป็นต้น
24. อีจู้ เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ มีงาสำหรับดักปลาโดยใช้เหยื่อล่อภายใน
25. ผักมิด เป็นผักหรือปลอกมิด สานด้วยไม้ไผ่รูปร่างแบน ๆ มีปากสำหรับเสียบมิด ใช้พกพาติดตัว

วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักสาน

วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักสาน แสดงออกถึงเอกลักษณ์ของศิลปะ และวัฒนธรรมท้องถิ่นได้ เช่น เครื่องจักสานของท้องถิ่นที่มีฝนตกชุก มักจะใช้ใบมะพร้าว หรือใบพืชอื่น ๆ ที่มีลักษณะเป็นแผ่นใหญ่ ส่วนเครื่องจักสานของท้องถิ่นที่มีภูมิประเทศแห้งแล้ง นิยมใช้วัสดุจำพวกต้นหญ้าแห้ง การทำเครื่องจักสานด้วยวิธีมัด (coiling) นิยมทำกันในประเทศอัฟริกา และอเมริกาเหนือ ส่วนการทำแบบมัดเป็นวง (spiral coiling) และการทำแบบสาน (weaving) จะมีในประเทศแถบร้อนทั่วไป (มานิช กงกะนันท์, 2477)

สำหรับประเทศไทย ในจังหวัดราชบุรี ช่างจักสานจะใช้ไม้ไผ่สีสุก ไม้ไผ่เหลือง และไม้ไผ่เลี้ยง ซึ่งอยู่ในสกุล *Bambusa* ส่วนไม้ไผ่รวกอยู่ในสกุล *Thyrsostachys* นอกจากนี้ยังมีวัสดุหลักอีก 2 ชนิด คือ หวาย และเถาวัลย์ ซึ่งมีคุณสมบัติพิเศษสำหรับใช้สร้างส่วนสำคัญเพื่อความคงทนแข็งแรง เช่น ใช้หวายทำก้นและขอบ ซึ่งหวายและเถาวัลย์มีมากในจังหวัดกาญจนบุรี

วัสดุที่ใช้ผลิตเครื่องจักสานในภาคกลางมีหลายชนิด ได้แก่ ไม้ไผ่ต่าง ๆ ใบตาล ใบลาน กก และหวาย ซึ่งส่วนมากเป็นวัสดุที่มีใช้ในภาคอื่น ๆ เช่นกัน และลักษณะการใช้ใกล้เคียงกัน สำหรับภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะใช้ ไม้ไผ่ ใบลาน ใบตาล ก้านมะพร้าว และหวาย ทำเครื่องจักสาน ซึ่งคล้ายคลึงกันกับภาคเหนือและภาคกลาง ส่วนวัสดุที่ใช้ในภาคใต้บางชนิดจะมีเฉพาะในภาคใต้เท่านั้น เช่น ย่านลิเภา คล้า กระจุต เตยทะเล ใบลำเจียก เชือกกล้วย ยอดลาน และหางอวน แต่ไม้ไผ่ก็ยังเป็นวัสดุที่สำคัญในการทำเครื่องจักสานเช่นเดียวกับในภาคอื่น ๆ (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539)

ไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่มีผู้นำมาทำเครื่องจักสานมีหลายชนิด (มานิช กงกะนันท์, 2477) ได้แก่

1. ไม้ไผ่บง เป็นไม้ที่มีลำต้นใหญ่ ลำต้นตรงไม่ค่อยมีหนาม ขึ้นอยู่ทั่วไปในภาคเหนือ ใช้ทำเครื่องจักสานประเภท เปียด บุง ช้า และกำวย ได้ดี
2. ไม้ไผ่หก เป็นไม้ลำต้นใหญ่ประมาณ 6 นิ้ว ขึ้นตามภูเขา ใช้สานแข่ง กระบุง ช้า และกระบองน้ำ ได้ดี
3. ไม้ไผ่เอี้ย เป็นไม้ไผ่ที่มีปล้องยาว ลำต้นบาง เนื้ออ่อน สามารถลอกเป็นเส้นตอกได้ดี มีมากในภาคเหนือ นิยมนำมาทำหมวก เสื้อ และโครงของเครื่องเงิน
4. ไม้ไผ่ซาง เป็นไม้ขนาดกลาง ขึ้นอยู่ทั่วไป นิยมนำมาทำตะกร้า ร้ว และตอกมัดข้าว

5. ไม้ไผ่รวกดำ เป็นไม้ลำต้นเล็ก ข้อตรง ขึ้นตามไหล่เขาทั่วไป ใช้ทำเครื่องจักสานสำหรับจับสัตว์น้ำได้ดี เพราะทนน้ำ ทนโคลนได้นาน
6. ไม้ไผ่สีสุก เป็นไม้ที่นิยมนำมาทำเครื่องจักสานมาก เพราะผิวสวย เนื้อแกร่ง เมื่อแกมีผิวเหลืองสวย มีมากในภาคเหนือ
7. ไม้ไผ่ป้าง เป็นไม้เนื้ออ่อนคล้ายไม้ไผ่เอี้ย มักขึ้นตามห้วย นิยมนำมาทำชะลอม เสื่อ กระเป๋า และหมวก

การเลือกไม้ไผ่สำหรับจักสาน

ในการจักสานนั้น ควรใช้ไม้ไผ่ที่เนื้อไม้มีความเหนียว ไม่อ่อนแอเกินไป (2-4 ปี) ไม่มีแมลง ลำต้นต้องตรงเพื่อให้ได้เส้นตอกดี และไม่ใช่ไม้ปลายดุ้น เพราะไม้ปลายดุ้นเมื่อนำมาจักและเหลาเป็นเส้นตอกแล้วจะได้เส้นตอกเสียว ใช้สานไม่ได้เป็นส่วนมาก ไม้ไผ่ที่อายุต่ำกว่า 2 ปี เมื่อทำเป็นเครื่องจักสานแล้ว มักมีตัวมอดไชไม้ ไม้ไผ่ที่จะนำมาทำเป็นเครื่องใช้ต้องการความคงทน ก่อนใช้ควรจะนำไปต้มหรืออบ เพื่อป้องกันเชื้อราหรือตัวมอด (เอนก บุญภักดี และพิสนธิ์ ใจสุทธิ, 2526)

การเก็บถนอมไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่ถูกตัดในระยะเวลาที่มีอายุเพียงพอจริง ๆ และเก็บไว้ในที่อากาศแห้งดีตามลักษณะปกติจะมีข้อเสียหายน้อยที่สุด และผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ที่ตากแห้งสนิท ภายหลังที่ได้ต้มในน้ำร้อนประมาณ 10 นาที ก็จะสามารถทนทานไปนานหลายเท่าของไม้ไผ่ที่เก็บโดยไม่ได้ต้ม

1. การป้องกันแมลง

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงวิธีป้องกันแมลงซึ่งโดยทางปฏิบัติกระทำได้ดังนี้

1. ใช้ยาพิษหรือตัวยาเคมีพิเศษ
2. ขจัดออกเสียซึ่งธาตุแป้ง (Starch) และธาตุไข่ขาว (Albumins) ที่เป็นต้นเหตุให้เกิดความเสียหายจากแมลงมีพิษ
3. ร่มแก๊ส ให้สามารถป้องกันได้โดยถาวร หรือป้องกันได้ชั่วคราว
4. ป้องกันความเสียหายโดยวิธีสกัดกั้นความชื้นและเชื้อแบคทีเรียในอากาศ

การฉาบเคลือบ

ไม้ไผ่ส่วนมากมักเป็นตัวดูดความชื้นในอากาศได้อย่างสูง ผิวนอกซึ่งมีเยื่อหนาแน่นและแข็งแรงไม่ค่อยจะเป็นอันตรายจากแมลงและเชื้อราดินเท่าใดนัก แต่ผิวภายในซึ่งหยาบและอ่อนนุ่มนั้นมักจะเสียหายก่อนส่วนอื่น ๆ เสมอ ดังนั้นควรต้องฉาบยาให้ทั่วผิวด้านในและตามร่องของต้นไผ่ พร้อมทั้งเคลือบยาเพื่อป้องกันความชื้นในเวลาเดียวกัน เพื่อป้องกันมิให้เกิดเชื้อราขึ้นได้ ก่อนจะทำการเคลือบต้องเอาน้ำมันของไม้ไผ่ออกเสียก่อน

การทาและการชุบน้ำยาเคมี

น้ำยาเคมีสำหรับป้องกันแมลง ได้แก่ คอปเปอร์ซัลเฟต ซิงค์ซัลเฟต คอปเปอร์นิโคแอซิด เลดอะซิเตด บอแรกซ์ ฟลูออริกซิดา สารส้ม น้ำยาของคลอโรฟอสฟอรัส น้ำการบูร แนฟทาไลน์คลอไรด์ และเพนตาคลอโรฟีโนล เป็นต้น นำมาทาไม้ไผ่ หรือนำไม้ไผ่จุ่มลงในน้ำยาเคมีดังกล่าว เมื่อไม้ไผ่ถูกรักษาด้วยน้ำยาเคมีแล้ว จะเปลี่ยนสีผิวภายนอก กลายเป็นสีน้ำเงินเมื่อถูกน้ำยาคอปเปอร์ซัลเฟต เป็นสีค่อนข้างเหลืองเมื่อชุบน้ำยาบอแรกซ์ เป็นสีเหลืองอมน้ำตาลเมื่อชุบน้ำโซดาไฟ (คอสติกโซดา) หรือโซเดียมคาร์บอเนต ดังนั้นเมื่อต้วยยาเคมีที่ทาไว้ชนิดใดอ่อนลงไปเมื่อเทียบกับชนิดอื่น ๆ ก็ให้น้ำยาชนิดนั้นซ้ำอีก เมื่อจะต้องฟอกไม้ไผ่ด้วยแล้วก็ให้ใช้ผงฟอกขาว คลอริก บลิซซิงพาวเวอร์ (Chloric Bleaching Power) ผสมกับโซดาไฟ (Caustic Soda) จำนวนเล็กน้อยและโซเดียมคาร์บอเนต

วิธีการอื่น ๆ

1. เอาไม้ไผ่แช่ลงในน้ำ สำหรับไม้ซึ่งกรรมดาควรเอามาแช่น้ำไว้สัก 7-10 วัน และถ้าเป็นต้นไม้ทั้งต้นควรนำเอาไปแช่ให้นานวันกว่าที่กล่าวแล้ว ซึ่งป้องกันการผุเน่าโดยการแช่น้ำที่ไหลได้
2. ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ให้เก็บบรรจุไว้ในหีบ ปิดฝาผนึกแน่น ใส่ยาฆ่าแมลงไว้ด้วย เช่น แนฟทาไลน์ เป็นต้น
3. การรมด้วยกำมะถันก็ได้ผลดีเช่นกัน

แมลงมีพิษสำหรับต้นไม้ ได้แก่ ไครโรฟอรัส ยะปอนนิกัส เซฟโรเรต (เซอแรมไบซิเด)

ล็คตัสบรันเนียส สติฟิโนสและไดโนเดอรัสมินูตัส ฟาบริเซียส (ล็คทีเด)

วิธีการป้องกันแมลงมีพิษและเชื้อราดินมีอยู่หลายวิธีดังกล่าวข้างต้น ซึ่งแต่ละวิธีมีผลดีและผลเสียแตกต่างกันไป ดังนั้นผู้ผลิตควรเลือกวิธีที่ดีและเหมาะสมสำหรับความมุ่งหมายที่จะตกแต่งผิวไม้ไผ่ให้สวยงาม ประหยัด และเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมด้วย

2. การป้องกันเชื้อราดิน

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงวิธีป้องกันเชื้อราดิน 2 วิธี ดังนี้

การเคลือบ

การเคลือบไม้ไผ่เพื่อป้องกันความชื้นนั้นใช้ชนิดเดียวกับยาเคลือบป้องกันแมลง และจำเป็นเฉพาะกับผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่เท่านั้น ไม่ค่อยนิยมใช้กับต้นไม้

การตากแห้ง

เชื้อราดินของผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ คือ แอสเพอร์จิลลัส และเพนนิสซิลเลียม ซึ่งเพนนิสซิลเลียมนี้มีอิทธิพลมาก เชื้อราดินมักแพร่ไปในอากาศมีอุณหภูมิ $28^{\circ} - 90^{\circ} \text{C}$ และมีความชื้นสัมพัทธ์สูงกว่า 80% ดังนั้นจึง

จำเป็นต้องรักษาลังสินค้าไม้ไผ่และสำรองที่สำหรับเก็บสินค้าให้มีอากาศแห้งอยู่เสมอ ทั้งต้องบรรจุเครื่องมือที่ดูความชื้น เช่น ปูนดิบ (Raw Lime) เป็นต้น โดยเอาใส่ถุงขนาดพอเหมาะแล้ววางไว้ในคลังสินค้านั้น และควรรักษาคุณภาพไม้ไผ่ให้ดีก่อนนำเข้าไปเก็บในคลังสินค้าด้วย การตากให้แห้งยังไม่เพียงพอที่จะป้องกันเชื้อราได้โดยสมบูรณ์

3. การฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ และการป้องกันเชื้อราดินด้วยวัตถุเคมี

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงการฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ และการป้องกันเชื้อราดินด้วยวัตถุเคมี ซึ่งมีอยู่หลายวิธีดังนี้

1. น้ำมันสน (Turpentine Oil) ผสมกับน้ำมันมัสตาร์ด (Solution of Mustard Oil) 1% น้ำมันเตอร์เบนไทน์ ผสมกับน้ำมันกรอมเวล กรดเตอร์เบนไทน์ ซาลิซิลิกแอซิด ฯลฯ นำมาใช้ทาไม้ไผ่
2. นำไม้ไผ่มาต้มในน้ำยาผสมกรดบอราซิก (Boracic Acid Solution)
3. นำผงพาราฟอร์มัลดีไฮด์ (เป็นวัตถุเคมีของฟอร์มาลีน) ใส่ลงไปในหีบห่อที่บรรจุผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ โดยปริมาณ 1/3,000 ของปริมาตรในหีบห่อนั้น
4. การแช่ไม้ไผ่ในน้ำยาโซเดียมคาร์บอเนต แนฟทาลีน คลอไรด์ กำมะถัน และเพนตาคลอโรฟีโนล (P.C.P) ตามวิธีป้องกันแมลงนั้นก็ย่อมได้ผลสำเร็จสำหรับการป้องกันเชื้อราดินด้วยเหมือนกัน
5. การต้มไม้ไผ่ในน้ำสบู่มาเซล (Solution of "Marsel Soap") 0.1 – 10% หรือสบู่โซฟเลส (Soapless Soap)
6. การต้มไม้ไผ่ในน้ำโซดาไฟ (Caustic Soda) 0.1% และสบู่โซฟเลส 0.2% นานประมาณ 50-60 นาที

ตอกไม้ไผ่

ตอกไม้ไผ่ที่ใช้ทำเครื่องจักสาน มี 5 ลักษณะ ดังที่ เอนก บุญภักดี และพิสดาร ใจสุทธิ (2526) สนไชย ฤทธิโชติ (2539) และไพโรจน์ จิระพงษ์ (2539) ได้กล่าวไว้ คือ

1. ตอกปิ่น เป็นตอกที่จักโดยผ่าเป็นแนวขนานกับผิวไม้ ส่วนของท้องไม้จะไม่ใช้ ตอกชนิดนี้จะได้ผิวไม้เต็มหน้า แยกเป็นตอกผิว และตอกเนื้อไม้ มีขนาดกว้าง 1/4 หรือ 1 นิ้ว มักจะให้ความทนทานแข็งแรงมาก การเหลาตอกปิ่นต้องเหลาให้ทั้ง 2 ข้างอ่อนแอ่งหนาบางเสมอกันเสียก่อน แล้วจึงเหลาลบเหลี่ยมทั้ง 4 ที่ริมของเส้นตอกนั้นออก เส้นตอกนั้นจะคล้ายเมล็ดแตง เพื่อที่เมื่อนำมาใช้สานแล้วจะทำให้สามารถจัดเส้นตอกให้ชิดกันได้ดี
2. ตอกตะแคง จักโดยการหักปลายมิด หรือด้ามมิดเข้าหาศูนย์กลางเส้นรอบวงของลำไม้ไผ่ จะได้ตอกกว้างตามความหนาของเนื้อไม้ และเหลาให้มีขนาดเท่ากันตลอดเส้น ในเส้นตอกอาจจะมิดติดก็ได้ หรือไม่ก็ได้ ตอกตะแคงมีลักษณะเล็กและแคบกว่าตอกปิ่น

3. ดอกกลม จะจักเป็นสี่เหลี่ยมด้านเท่า หรือผืนผ้าเล็กน้อย แล้วเหลาตามความยาวโดยรอบ จะได้ดอกหน้าตัดเป็นรูปกลม หรือรูปไข่ให้ความแข็งแรงและสวยงาม แต่สิ้นเปลืองแรงงาน และใช้เวลามาก
4. ดอกไฟล การเหลาดอกชนิดนี้ใช้วิธีเดียวกับดอกปั้นและดอกตะแคง แต่เป็นดอกที่มีขนาดเล็กกว่าดอกตะแคงลงไปอีกเท่านั้น
5. ดอกเหลี่ยม จะเป็นดอกปั้นหรือดอกตะแคงหรือดอกใด ๆ ก็ตาม วิธีเหลาดคล้ายกับดอกกลม คือ ไม่เหมือนกับวิธีเหลาดอกชนิดอื่น เป็นแต่เพียงเหลาให้เกลี้ยงเท่านั้นก็พอ ส่วนเหลี่ยมของเส้นดอกก็ไม่ต้องลบเหมือนดอกชนิดอื่น ๆ

หวาย

หวายที่นำมาใช้จักสาน

หวายที่สามารถนำมาใช้จักสานได้มีอยู่หลายชนิด (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539) ได้แก่

1. หวายโป่ง มีขนาดใหญ่กว่าหวายชนิดอื่น ๆ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-2 นิ้ว หรือขนาดเท่าไม้รวก เคยปรากฏว่ามีการนำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์
2. หวายขม มีลักษณะเปราะ เนื้อสีแดงแก่คล้ำ เสี้ยนหยาบแข็ง ขนาดลำประมาณหัวแม่มือ ใช้แทนเชือกผูกของได้
3. หวายตะค้า มี 2 ชนิด ได้แก่ ตะค้าทะเล หรือตะค้าทอง มีสีเหลือง มีมากในแถบภาคใต้ และตะค้าดอน มีผิวหน้าและสีเหลืองมากกว่า ค่อนข้างเหนียว
4. หวายหอม ขนาดค่อนข้างเล็ก ผิวเนื้อของหวายด้านนอกจะมีสีขาวมัว ๆ ส่วนภายในมีสีขาวเนื้อละเอียด
5. หวายชุมพร มีมากที่ จ.ชุมพร ผิวเนื้อดำ เหนียวมาก และทนน้ำได้ไม่นาน
6. หวายสะเดียง (หวายสะเดา หรือหวายสนิม) มีชุกชุมในป่าดงดิบแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น จ. อุบลราชธานี และนครราชสีมา
7. หวายตะนอย (หวายหางหมู) ลำเล็กกว่าหวายชนิดอื่น คือ ขนาดประมาณ 0.5 ซม. ผิวเนื้อค่อนข้างแข็งแกร่ง ค่อนข้างเหนียว
8. หวายลิง มีอยู่ทางแถบตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น จ. จันทบุรี มีลักษณะแปลก คือ ไม่มีหนาม และขึ้นได้ทั้งในน้ำจืดและน้ำเค็ม ลำต้นโตประมาณ 1-4 ซม.
9. หวายสามใบต่อ (หวายขมดง) ขึ้นเป็นกอใหญ่มีลักษณะต่างกับหวายชนิดอื่น คือ มีใบเล็กและใบเป็นหยัก 3 หยัก
10. หวายขี้ไก่ ไม่ค่อยเหนียว ใช้สานของต่าง ๆ ได้ แต่ไม่ค่อยสวย
11. หวายน้ำ (หวายแดง) มีผิวค่อนข้างแดง เนื้อหยาบ หยุน ๆ ไม่ค่อยเหนียว
12. หวายขี้ขาว ใช้ในการจักสานหรือประกอบกับหวายชนิดอื่นเพราะเนื้อขาว

การตัดหวาย

หวายที่ตัดไปขายมักเป็นหวายที่โตเต็มที่ ไม่อ่อนแก่เกินไป กาบใบของลำต้นหวายเริ่มร่วง หล่น อายุ 6-15 ปี เรียกว่า หวายรุ่น เนื้อหวายจะยืดหยุ่น เหนียว ผิวเปล่งแข็งเป็นมัน เงาม เลื่อม ความยาว ประมาณ 15-20 ฟุต ซึ่งเหมาะแก่การใช้งาน ถูที่เหมาะแก่การตัดหวายมากที่สุด คือ ระหว่างเดือนพฤศจิกายน ถึง มีนาคม หวายที่มีคุณภาพดีที่สุด คือ หวายสิงคโปร์ (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539)

การเตรียมหวายในงานจักสาน

หวายที่นำมาใช้งานจะต้องนำมาจักให้เป็นเส้นเข้าเครื่องเสียดให้มีขนาดเท่ากันตลอดทั้งเส้น เสียดก่อน จึงนำไปแช่น้ำเพื่อให้หวายอ่อนตัวและเหนียว แล้วนำไปใช้งาน ข้อปฏิบัติที่สำคัญอย่างยิ่งในการทำ เครื่องจักสานด้วยหวาย คือ จะต้องนำเส้นหวายมาตากให้แห้งสนิทเพื่อป้องกันการหดตัวในภายหลัง และป้องกัน มอดและแมลงบางชนิด (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539 และ ราชาวดี งามสง่า, 2540)

ในงานจักสานจะสามารถใช้หวายทั้งชนิดที่เป็นเส้นหวายและดอก ส่วนใหญ่เส้นหวายจะถูก นำมาสานตะกร้าเท่านั้น ไม่นิยมนำมาสานภาชนะอย่างอื่น ส่วนหวายที่จักเป็นดอกนิยมนำมาผูกมัด ตกแต่ง และสานภาชนะบางอย่างได้ โดยทั่วไปหวาย 1 เส้น สามารถจักเป็นดอกได้ 8 เส้น

ย่านลิเภา

ย่านลิเภาเป็นพืชไม้เลื้อยชนิดหนึ่ง ขึ้นตามป่าธรรมชาติ มีสีน้ำตาลเข้ม สีนาก และสีดำ ลำต้น เหนียว ทนทาน มีชื่อเรียกอื่น ได้แก่ ย่านนิเภา ย่านยายเภา ย่านลำเภา หรือย่านเภา (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537) มี 2 ชนิด คือ ย่านลิเภาเล็ก มีลักษณะคดงอ พันกันใช้ทำเครื่องจักสานไม่ได้ นิยมใช้ผูกมัดเท่านั้น ส่วนย่านลิเภา ใหญ่ ลำต้นโตกว่าและไม่คดงอมากนัก จึงนิยมใช้ทำเครื่องจักสาน

วิธีการเลือกและเตรียม

วิเชียร ณ นคร และคณะ (2521) ได้กล่าวถึงการเลือกและเตรียมนิเภาว่ามีขั้นตอนดังนี้

1. ต้องเลือกย่านลิเภาที่แก่จัด มีขนาดยาวพองาม เด็ดใบทิ้งแล้วฉีกออกเป็น 2 ซีก เอาไส้ออก จากนั้นลอกเปลือกออกแล้วแขวนในที่ร่มจนค่อย ๆ แห้งไปเอง
2. การทำให้ย่านลิเภามีขนาดเท่ากันโดยการชุดเกลตาตกแต่งใหม่

กระจุต

กระจุตเป็นพันธุ์ไม้จำพวกกก ขึ้นตามชายหนองบึง ลำต้นกลมขนาดราวดินสอดำ ก่อนจะนำมา สานเป็นเสื่อต้องนำไปแช่ลงในโคลน เพราะโคลนจะช่วยรักษาไม่ให้เปลือกกระจุตแตกและมีสีเหลืองสวยงาม หลังจากนั้นนำไปตากแดดจนเกือบแห้ง แต่ปัจจุบันนิยมย้อมสีกระจุตเป็นสีต่าง ๆ แล้วนำไปสานสลับลวดลาย แหล่งกระจุตที่สำคัญ คือ ตำบลทะเลน้อย อ.ควนขนุน จ.พัทลุง (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537)

ผักตบชวา

การเตรียมก้นผักตบชวาเพื่อทำผลิตภัณฑ์จักสานมี 6 ขั้นตอน ตามที่กองอุตสาหกรรมในครอบครัว (2541) ได้กล่าวไว้

1. การคัดเลือกลำต้น ควรเลือกลำต้นคุณภาพดี ขนาดความยาวตั้งแต่ 70 ซม. ขึ้นไป ถ้าลำต้นแก่ ขณะสดอยู่จะมีสีเขียวเข้ม เมื่อตากแห้งแล้วจะเป็นสีน้ำตาลแก่ แต่ถ้าเป็นต้นอ่อนสีจะเขียวตองอ่อน ปลายโคนของลำต้นเขียว เมื่อตากแห้งแล้วจะเป็นสีเขียวจาง
2. การตัด ควรตัดให้ถึงปลายโคน และปลายใบ เพื่อจะได้ก้นของผักตบชวาที่ยาวเต็มที่
3. การล้าง
4. การผ่าซีก การสานผลิตภัณฑ์บางชนิดใช้ผักตบชวาทั้งเส้น แต่บางชนิดควรผ่าซีกก่อน โดยจะทำหลังจากล้างน้ำแล้ว วิธีผ่าใช้มีดคม ๆ ผ่าเป็น 2-4 ชิ้น แล้วนำไปตาก
5. การทำให้แห้ง มี 2 วิธี คือ การตาก และการอบแห้ง ซึ่งการตากนั้น มีทั้งการวางตากในแนวนอน และการตากโดยแขวนตามแนวตั้ง ส่วนการอบแห้ง มีทั้งการอบไอน้ำ และการอบแห้ง
6. การป้องกันเชื้อรา มี 2 วิธี คือ การใช้สารละลายบอริก แอซิด (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัมต่อน้ำ 1 ลิตร และการชุบผิวด้วยแลกเกอร์แห้งทึบในน้ำเดือด ผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ปล่อยให้แห้งก่อน แล้วใช้แปรงทาสีทาผิวเครื่องจักสาน และนำไปตากให้แห้ง

นอกเหนือจากการป้องกันเชื้อราด้วยวิธีดังกล่าว สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วท.) ได้ศึกษาวิจัยพบว่า มีสารเคมี 2 ชนิด ที่สามารถป้องกันเชื้อราในเส้นใยพืชได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด และปลอดภัยในการใช้มากที่สุด คือ Traetex 243 ซึ่งใช้สำหรับแช่เส้นใยผักตบชวาในปริมาณความเข้มข้น 1% โดยปริมาตร และ Acticide EP Paste ซึ่งใช้ผสมในแลกเกอร์ สำหรับทาเคลือบผิวภายนอกของผลิตภัณฑ์ ในปริมาณความเข้มข้น 2% โดยปริมาตร (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2541)

ไบลาน

ก่อนการนำไบลานมาใช้ทำเครื่องจักสานจะต้องผ่านขั้นตอนการเตรียมไบลาน การเลียดไบลาน การฟอกขาวไบลาน และการย้อมสีไบลาน (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2528)

1. การเตรียมไบลาน มีขั้นตอนหลัก 3 ประการ คือ การตัดยอดลาน การทอนไบลาน และการคัดเลือกไบลาน
2. การเลียดไบลาน เพื่อให้ไบลานเป็นเส้นตรงตลอดทั้งเส้น และได้ขนาดกว้างตามต้องการ
3. การฟอกขาวไบลาน ใช้น้ำยาเคมีฟอกขาว ได้แก่ โซเดียมไฮโดรซัลไฟท์ 100 กรัม ต่อน้ำหนักไบลาน 1 กิโลกรัม
4. การย้อมสีไบลาน โดยใช้สีย้อมเส้นใยพืช หรือสีย้อมไหม (สีแอซิด)

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการจักสาน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) ได้แบ่งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการจักสานออกเป็น 2 ลักษณะกล่าวคือ

1. เครื่องมือและอุปกรณ์สำคัญที่ใช้ทำเครื่องจักสานพื้นบ้านทั่ว ๆ ไป

เครื่องมือและอุปกรณ์สำคัญที่ใช้สำหรับทำเครื่องจักสานของชาวชนบท (มานิช กงกะนันท์, 2477; ไพโรจน์ จิระพงษ์, 2539 และ ราชวดี งามสง่า, 2540) ได้แก่

1. เลื่อยมือ ฟันละเอียด ใช้ตัดลำไม้ตามขวางให้มีขนาดความยาวเท่ากันก่อนจะผ่าเป็นไม้ซีก
2. มีดโต้ สำหรับฟัน ตัด ลิดกิ่ง เลาะปล้อง ผ่าไม้ เป็นมีดขนาดใหญ่ มีสันหนาคม น้ำหนักมาก มีความยาว 40-50 เซนติเมตร มี 2 ชนิด คือ ชนิดสันโค้ง และสันตรง ใช้จักตอกหยาบและหนา
3. มีดจักตอก เป็นมีดรูปเรียวแหลม ค่อนข้างเบา คม ปลายแหลม คมมีดโค้งตามสมควร ด้ามกลม ยาว 12-14 นิ้ว งอนไปตามข้อศอกเพื่อสามารถสอดเข้าไปขัดตามท้องแขน ช่วยในการบังคับคมมีดขณะเลาะตอก ใช้จักตอกละเอียดและบาง มีน้ำหนักเบา ช่างมักจะใช้เป็นมีดประจำตัว
4. คีมไม้ ซึ่งทำด้วยไม้แข็งและเหนียว เช่น ไม้ชิงชัน แก่นไม้มะขาม ใช้ดึงเส้นใยที่มือไม่สามารถจับได้
5. เหล็กหมาด มี 2 ชนิด คือ ปลายแหลม และปลายแบน ลักษณะคล้าย ๆ เหล็กไขควง แต่เส้นเล็กกว่า และมีด้ามไม้จับขนาดเหมาะสมมือ
เหล็กหมาดปลายแหลม - ใช้สำหรับเจาะรูร้อยเส้นตอก หรือเส้นหวาย ทำด้วยเหล็กกล้า เป็นรูปเรียวแหลม ยาวประมาณ 3 นิ้ว ส่วนด้ามจะกลวง
เหล็กหมาดปลายแบน - ใช้สำหรับจัด หรือ แะ เข้าไประหว่างเส้นตอกที่สานไว้แล้ว ทำด้วยเหล็กกล้าเป็นรูปเรียว ยาวประมาณ 4 นิ้ว มีด้ามยาว 1 ฟุต
6. เลื่อย ทำด้วยแผ่นเหล็ก สังกะสี หรืออลูมิเนียม เจาะเป็นรูกลมขนาดต่าง ๆ ตามต้องการ ใช้สำหรับหวายที่จะนำมาลบความคม เหลาเป็นเส้น เพื่อให้เส้นสม่ำเสมอ สำหรับผูกและถัก

สำหรับงานจักสานจากผักตบชวาจะใช้เครื่องมือและอุปกรณ์เพิ่มเติม (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2541) ได้แก่

1. เครื่องรีดผักตบชวา ซึ่งประกอบด้วยลูกกลิ้งโลหะ ใช้สำหรับรีดผักตบชวาให้แบนเรียบ
2. ฝ่อนหัวเหล็ก ใช้สำหรับทุบ หรือ ตอกตะปูลงบนหุ่นไม้
3. เข็มใหญ่ และเล็ก ใช้สอดเส้นใย หรือเย็บทำผลิตภัณฑ์
4. กรรไกร ใช้ตัดแต่งขนาดของเส้นผักตบชวา ก่อนนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
5. ตะปูเข็ม ใช้ตอกลงบนหุ่นไม้

6. ขวดฉีดน้ำ ก่อนทำผลิตภัณฑ์ทุกครั้งควรใช้น้ำฉีดหรือพรมเส้นผักตบชวา เพื่อให้เส้นผักตบชวาขึ้น และน้ำ
7. หนุ่นไม้ รูปแบบต่าง ๆ ใช้กำหนดขนาดและรูปแบบต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่ทำ

2. เครื่องมือและอุปกรณ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพัฒนาขึ้น

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้พัฒนาเครื่องมือและอุปกรณ์ขึ้นเพื่อใช้ในงานจักสานโดยเฉพาะรวม 4 ประเภท

1. เครื่องจักตอกด้วยมือ ใช้เลียดตอกไม้ไผ่ให้มีความหนาบางตามต้องการ ไม้ไผ่ที่ใช้กับเครื่องมือนี้ต้องเป็นไม้ไผ่สดหรือไม้ไผ่แห้งที่แช่น้ำแล้วอย่างน้อย 2 วัน และหนา 5 มม. ตอกที่จักได้จะมีความหนา 0.5-2.5 มม. และกว้าง 3-35 มม.
2. เครื่องจักตอกแบบใช้มอเตอร์ไฟฟ้า ใช้เลียดตอกไม้ไผ่ให้มีขนาดหนาบาง เหมาะกับการนำตอกที่ได้ไปใช้ในงานสานหยาบ ๆ เช่น สานเชิง หลัว เสือลำแพน เป็นต้น สามารถเลาะข้อและจักไม้ซึ่งยาว 3 เมตร กว้างไม่เกิน 1 นิ้ว ได้ตอกบาง 1 มม.
3. เครื่องเลียดบาง ใช้เลียดตอกไม้ไผ่หรือวัสดุอื่น ๆ ให้หนาบางตามต้องการ เหมาะกับการใช้เลียดตอกในงานที่ละเอียดประณีตมากขึ้น ในขั้นต่อจากการใช้เครื่องจักตอกด้วยมือหรือ ใช้มอเตอร์ไฟฟ้า เพราะสามารถเลียดตอกไม้ไผ่ได้บางถึง 0.2 มม. และหน้าตอกกว้างได้ถึง 25 มม.
4. เครื่องเลียดด้วยมือ ใช้เลียดตอกไม้ไผ่หรือวัสดุอื่นให้มีขนาดกว้างแคบตามต้องการ สามารถเลียดตอกไม้ไผ่ได้กว้างถึง 11/16 นิ้ว (5 หนุนครึ่ง) และสามารถปรับใช้เลียดบางได้แต่ต้องใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษ

กรรมวิธีการจักสาน

แม้ว่าเครื่องจักสานจะมีเส้นทางวิวัฒนาการอันยาวนาน แต่รูปแบบและกรรมวิธีการผลิตในปัจจุบันยังคงไม่แตกต่างจากในอดีตมากนัก มาโนช กงกะนันท์ (2477) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องเครื่องจักสานราชบุรี สรุปได้ว่ากรรมวิธีในการทำเครื่องจักสานนั้นยังคงเหมือนเดิม สำหรับกรรมวิธีในการจักสานนั้นโดยปกติมีการดำเนินการ 5 อย่าง คือ จัก ถัก เย็บ สาน และทอ

สำหรับงานที่ใช้ผักตบชวาจะเพิ่มกรรมวิธีอีก 3 ลักษณะ (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2541) ได้แก่ พัน ซึ่งประกอบด้วยการพันข้าม และการพันไขว้ ตีเกลียว และ ผูก เช่น การผูกเป็นรูปถุง หรือ ผูกเป็นรูปเปลยวน ซึ่งจะผูกตะแคงหรือตั้งก็ได้

ลายจักสาน

ลายจักสานนับเป็นส่วนสำคัญที่สุดส่วนหนึ่งของการขึ้นโครงสร้างผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน การเลือกใช้ลายจักสานใดขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของประโยชน์ใช้สอยเป็นสำคัญ เช่น อาจใช้ลายขัตรีกรรมดา

เพื่อให้เกิดความแข็งแรงทนทานและความสะดวกในการสาน หรือถ้าต้องการสานภาชนะที่มีตาต่างๆ เช่น ชะลอม เข่ง มักสานด้วยลายเฉลว เป็นต้น (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525)

หลักเกณฑ์ในการแบ่งแม่ลายจักสาน

หลักเกณฑ์การแบ่งแม่ลายจักสาน สามารถทำได้หลายลักษณะตามแนวคิดของนักวิชาการ จากการศึกษารวบรวมข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) พบว่ามีการจำแนกหลักเกณฑ์ออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

ลักษณะที่ 1 จากการศึกษาวิจัยของ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2524) ได้ใช้หลักเกณฑ์แบ่งแม่ลายจักสานเป็น 4 แม่ลาย คือ ลายขัด ลายทแยง ลายขด และลายอิสระ การแบ่งแม่ลายตามลักษณะนี้ พิจารณาจากการวางแนวเส้นตอกหรือวัสดุอื่นที่ใช้สานตามแนวต่าง ๆ เช่น แนวตั้ง แนวนอน และแนวทแยง

ลักษณะที่ 2 นิกร นุชเจริญผล (2525) ใช้หลักเกณฑ์แบ่งแม่ลายจักสานเป็น 10 แม่ลาย คือ ลายขัด ลายเฉลว ลายสอง ลายสาม ลายคุป ลายเวียนรัศมี ลายส้ม ลายไพล ลายกลม และลายเบ็ดเตล็ด

การแบ่งแม่ลายตามลักษณะนี้ แบ่งตามลักษณะวิธีการสาน และตามชื่อลายสานที่ปรากฏ เป็นลวดลายสำเร็จรูป และแบ่งการพัฒนาลายสานออกเป็น 3 ลักษณะ คือ ลายแม่บท ลายพัฒนา และลายประดิษฐ์

ลักษณะที่ 3 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) ใช้หลักเกณฑ์แบ่งลายจักสานเป็น 4 แม่ลาย คือ ลายขัด ลายเหลี่ยม (ลายเฉลว) ลายพระจันทร์ (ลายหัวส้ม) และลายกันหอย การแบ่งแม่ลายตามลักษณะนี้ ใช้หลักเกณฑ์ตามวิธีการสานขึ้นลายจักสานของเส้นตอก หรือวัสดุอื่นที่ใช้ในการสาน

การมัดหวาย

งานจักสานส่วนใหญ่จะเสร็จลงไม่ได้ถ้าขาดการมัดหวาย หรือถักหวาย ซึ่งเป็นการนำหวายเส้นเล็ก ๆ มาผูกให้ลายสานไม่หลุดออกจากกัน เพิ่มความคงทนแข็งแรงให้กับเครื่องจักสาน และตกแต่งงานสานให้มีคุณค่าเพิ่มขึ้น เช่น ตรงขอบปากของภาชนะ มุมกันของภาชนะ และหูของภาชนะ เป็นต้น ลายมัดหวายมีหลายลายด้วยกัน ได้แก่ มัดหวายเดี่ยว มัดหวายคู่ มัดสามหวาย มัดห้าหวาย ลายจูงนาง ลายกระดุก สันปลาช่อน และกวางเหลียวหลัง

การรมควัน

ภายหลังจากการจักสานเครื่องใช้ขึ้นได้เสร็จแล้ว ควรนำไปรมควัน ซึ่งเกิดจากการเผาไหม้ของฟางข้าวเพื่อให้เครื่องจักสานมีสีส้มสวยงามและมีกลิ่นหอมอ่อน ๆ และยังทำให้สีของไม้ไผ่กลายเป็นสีเดียวกันทั้งหมด (สีส้มเข้มอมทั้งขึ้น)

ช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาของ ราชาวดี งามสง่า (2540) เกี่ยวกับอาชีพช่างจักสานในตำบลบางเจ้าฉ่า จ.อ่างทอง พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องจักสาน ประกอบด้วย

1. พ่อค้ารวบรวม ซึ่งเป็นร้านค้าในหมู่บ้านจะรับสินค้าจากชาวบ้าน แล้วนำไปส่งต่อยังแหล่งรับซื้อต่าง ๆ
2. ติดต่อลูกค้าโดยตรง ซึ่งมีทั้งลูกค้าจาก อ.เมือง ต่างจังหวัด และกรุงเทพฯ สำหรับช่างที่มีฝีมือดีมากจะได้รับการส่งของผลงานในราคาสูง จนทำให้ปริมาณสินค้าไม่เพียงพอกับความต้องการตลาด
3. นักท่องเที่ยว โดยนำไปขายตามแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ภายในจังหวัด

ปัญหาเกี่ยวกับงานจักสาน

จากการศึกษารวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับงานจักสาน พบว่าในการพัฒนางานจักสานนั้นมีปัญหาอยู่หลายประเด็น ทั้งในด้านการผลิต การเงิน กฎระเบียบของรัฐและภาษีอากร การตลาด และการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537; ไชยวัฒน์ เปรมจิตต์ และคณะ, 2528; พยุร โมสิกรัตน์, 2535; กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2528 และกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2537)

ปัญหาด้านการผลิต

1. การขาดแคลนวัตถุดิบ
 - ไม้ไผ่ขาดแคลนในบางพื้นที่ เนื่องจากเมื่อผู้ผลิตนำมาใช้แล้ว ไม่มีการปลูกทดแทน
 - หวายในไทยส่วนใหญ่ขึ้นในป่าสงวนและเป็นของป่าหวงห้าม ไม่สามารถตัดเป็นจำนวนมากได้ ทำให้หวายขาดตลาด ต้องสั่งซื้อจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว และพม่า สำหรับได้หวาย ผิวหวาย ซึ่งมีสีนวลคุณภาพสูง และผ่านการกำจัดความชื้นแล้ว ต้องสั่งซื้อจาก อินโดนีเซีย และฮ่องกง
 - ผักตบชวา เริ่มหายาก เนื่องจากบางหน่วยงานให้การส่งเสริม ในขณะที่บางหน่วยงานกีดกัน
 - ดันลาน ในปัจจุบันมีเหลืออยู่น้อยมาก ป่าลานที่นับว่าสมบูรณ์ที่สุดแห่งสุดท้าย คือ บ้านทับลาน บ้านขุนศรี บ้านบุพราหมณ์ บ้านวังมิด ต.บุพราหมณ์ อ.นาดี จ.ปราจีนบุรี ซึ่งอุทยานแห่งชาติทับลานนั้นเป็นเขตหวงห้ามและใบลานถูกกำหนดให้เป็นของป่าหวงห้าม
 - ปอสา หายาก เพราะส่วนใหญ่ขึ้นในป่าสงวน ต้องสั่งซื้อจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว พม่า
 - กก ส่วนใหญ่ขึ้นเอง และบางส่วนชาวบ้านปลูกไว้เพื่อใช้ทำผลิตภัณฑ์ แต่มักประสบปัญหาโรคและแมลงทำให้เส้นกกมีคุณภาพต่ำ
2. การขาดแคลนแรงงานฝีมือ ช่างฝีมือเปลี่ยนไปประกอบอาชีพการใช้แรงงานเพิ่มขึ้น เนื่องจากได้ค่าจ้างแรงงานสูง

3. ปริมาณการผลิตไม่แน่นอน เนื่องจากวัตถุดิบขาดแคลนจึงทำให้ไม่สามารถวางแผนการผลิตได้เต็มที่
4. เทคโนโลยีการผลิต
 - เทคโนโลยีการผลิตไม่เหมาะสมกับสภาพปัจจุบัน ช่างสานยังใช้เครื่องมือและวิธีการแบบดั้งเดิม ทำให้ทำงานได้ช้า งานบางชิ้นใช้เวลานานนับเดือนหรือหลายเดือน แต่ไม่สามารถตั้งราคาจำหน่ายให้คุ้มกับเวลาที่เสียไปได้ จึงไม่สามารถประกอบเป็นอาชีพหลักได้
 - เทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักสานด้วยไบลาน
 - การย้อมสีไบลาน มักจะมีสีตก ไม่ได้สีตามที่ต้องการ
 - การเลียดไบลานทำได้ช้า เส้นลานไม่สม่ำเสมอ
 - การตัดทอนไบลาน มักมีเศษเหลือจำนวนมากและไม่ได้นำไปใช้ประโยชน์
 - การเคลือบผิวผลิตภัณฑ์ ในปัจจุบันผู้ผลิตมักใช้แลคเกอร์ทาเคลือบผิว ทำให้เส้นลานกรอบ และผิวไบลานค่อนข้างแข็ง
 - ผู้ผลิตขาดความรู้เกี่ยวกับการกำจัดเชื้อราและมอด
5. ลักษณะของผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มตามความต้องการตลาดทำให้เอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นเริ่มสูญหายไป

ปัญหาด้านการเงิน

ขาดแหล่งเงินทุนหมุนเวียน

ปัญหาด้านกฎระเบียบของรัฐและภาษีอากร

1. ด้านภาษีการนำเข้าหวายจากต่างประเทศ
2. ด้านการตัดหวายซึ่งเป็นของป่าหวงห้าม และกำหนดจำนวนการมีไว้ในครอบครอง
3. ด้านการนำออกของป่าหวงห้าม
4. ภาษีอากรตาซัง ซึ่งเริ่มใช้ในปี 2537
5. พรบ. ปิดป่า ทำให้ไม้ไผ่ขาดแคลน เพราะไม้ไผ่ที่ปลูกเองมีคุณภาพด้อยกว่าไม้ไผ่จากป่า

ปัญหาด้านการตลาด

1. การพึ่งพาพ่อค้าคนกลางซึ่งเข้ามารับซื้อในหมู่บ้าน นำไปสู่ปัญหาการกดราคา
2. การขยายตลาดไปสู่ตลาดบนทำได้ยาก
3. คู่แข่งส่งออกเครื่องจักสานมีหลายประเทศ เช่น จีน และฟิลิปปินส์ โดยเฉพาะจีนนั้นได้เปรียบไทยในด้านค่าจ้างแรงงาน
4. ราคาจำหน่าย งานบางชิ้นใช้เวลาผลิตนานแต่ตั้งราคาขายได้ไม่สูง เช่น งานจักสานไม้ไผ่ ส่วนงานบางชิ้นใช้ฝีมือชั้นเลิศและถมทอง เช่น กระเป๋าย่านลิเภา จะตั้งราคาได้สูง

แต่ไม่สนใจให้คนซื้อ ช่างส่วนใหญ่จึงหันไปผลิตสินค้าที่ทำได้ง่าย ใช้เวลาน้อย เช่น กำไลข้อมือ

5. ข้อจำกัดในการใช้สอย เครื่องจักสานฝีมือสูงของไทยเน้นความงามและหรูหรา เช่น เครื่องสานย่านลิเภา เครื่องสานลายচিত และเครื่องสานยกดอก ซึ่งเหมาะแก่การใช้งานในบางโอกาส การแต่งกายที่มีเอกลักษณ์ไทย และใช้ในสังคมชั้นสูงหรือผู้มีรายได้ดี
6. ผลิตรภัณฑ์จากไผ่สานที่มีขายในท้องตลาดปัจจุบัน บางอย่างขาดการออกแบบที่ดี และมักมีรูปแบบซ้ำ ๆ อีกทั้งมีปัญหาคาการบรรจุหีบห่อ และการขนส่งด้วย
7. ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดที่ต่อเนื่อง

ปัญหาด้านการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน

เนื่องจากสภาพแวดล้อมของสังคมไทยเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต การผลิตเครื่องจักสานบางชนิดจึงลดลง เช่น หนังสื่อไผ่สาน ตาลปัตรไผ่สาน และไม่มีการผลิตเพื่อประโยชน์ใช้สอยดังเคยทำในอดีต เช่น หางอวน อีกทั้งขาดการแนะนำส่งเสริมให้นำเครื่องจักสานแบบดั้งเดิมที่ควรอนุรักษ์มาพัฒนาปรับปรุงผลิตใหม่เพื่อจำหน่าย ส่วนผลิตภัณฑ์ในสมัยใหม่มักขาดความประณีตสวยงาม ไม่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านโบราณมักขาดการอนุรักษ์ เช่น คัมภีร์โบราณของวัดเก่า ๆ ในภาคเหนือ

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านห้วยดง หมู่ที่ 6 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่ ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอ 10.5 กม. และห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ 30 กม. โดยมีอาณาเขตติดต่อดังนี้ (แผนภาพที่ 1.1)

ทิศเหนือ ติดกับ บ้านขัวมุง หมู่ 5 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่
ทิศใต้ ติดกับ บ้านห้วยดง หมู่ 7 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่
ทิศตะวันออก ติดกับ บ้านด่อนกเหนือ หมู่ที่ 9 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่
ทิศตะวันตก ติดกับ บ้านป่าเดื่อ หมู่ 1 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่

ลักษณะพื้นที่ของบ้านห้วยดงเป็นพื้นที่ราบเหมาะสำหรับการเกษตร โดยหมู่บ้านนี้มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 1,092 ไร่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ทำการเกษตร (ร้อยละ 79.4 ของพื้นที่ทั้งหมด) รองลงมาเป็นที่อยู่อาศัยและพื้นที่สาธารณประโยชน์ร้อยละ 20.5 และ 0.1 ตามลำดับ (ตารางที่ 2.1) และแม่น้ำปิงเป็นแหล่งน้ำธรรมชาติที่อยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด

ตารางที่ 2.1 ลักษณะการใช้ประโยชน์พื้นที่บ้านห้วยดง

กิจกรรม	พื้นที่ทั้งหมด (ไร่)	สัดส่วน (ร้อยละ)
การเกษตร	867	79.40
ที่อยู่อาศัย	224	20.50
พื้นที่สาธารณะ	1	0.10
รวม	1,092	100

ที่มา: จากการสำรวจ

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม เส้นทางที่ชาวบ้านใช้เป็นประจำ คือ ถนนขัวมุง - สันทราย ซึ่งเป็นถนนลาดยาง ใช้ขนส่งพืชผลการเกษตรและสินค้าไปมาติดต่อกับชุมชนใกล้เคียง ส่วนถนนซอยต่างๆ ในหมู่บ้านจำนวน 5 ซอย เป็นถนนคอนกรีตเสริมไม้ไผ่ที่ได้งบประมาณจากราชการในการก่อสร้าง

น้ำกินน้ำใช้ ในการเกษตรชาวบ้านใช้น้ำจากชลประทานเขื่อนแม่งัดและบ่อบาดาลที่ขุดขึ้นมาใช้เอง การอุปโภค - บริโภคใช้น้ำประปาประมาณ 60 ครวี่เรือน และที่เหลือใช้บ่อน้ำตื้นที่ขุดขึ้นมาใช้เอง และน้ำดื่มซื้อเป็นถังจากเอกชน (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2 แหล่งน้ำอุปโภค-บริโภคของหมู่บ้านห้วยดง

ประเภทแหล่งน้ำ	ใช้ประโยชน์
ชลประทาน	การเกษตร
บ่อน้ำบาดาล	การเกษตร
น้ำประปา	อุปโภค-บริโภค ประมาณ 60 ครัวเรือน
บ่อน้ำตื้น	อุปโภค-บริโภค
น้ำดื่มเป็นถัง	บริโภค

ที่มา: จากการสำรวจ

ไฟฟ้า บ้านห้วยดงมีไฟฟ้าใช้ครบทุกครัวเรือน จำนวน 144 ครัวเรือน

การโทรคมนาคม ชาวบ้านในหมู่บ้านมีโทรศัพท์บ้านใช้ทุกครัวเรือน

สถานพยาบาล ใกล้ที่สุด คือ สถานีอนามัย ซึ่งตั้งอยู่ในเขตบ้านขัวมุง หมู่ที่ 5 อยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 1.5 กม. สำหรับสถานบริการที่ชาวบ้านนิยมไปใช้บริการมากที่สุด คือ โรงพยาบาลสารภี

โรงเรียน มีอยู่ 1 แห่ง ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน เปิดสอนถึงระดับประถมศึกษาปีที่ 6 ส่วนโรงเรียนที่ชาวบ้านนิยมส่งบุตรหลานไปเรียนเป็นโรงเรียนในตำบลอำเภอสารภี ตัวเมืองลำพูนและตัวเมืองเชียงใหม่

โรงงาน เป็นโรงงานอบลำไยแห้ง จำนวน 1 แห่ง

สถาบันการเงิน ธนาคารที่อยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด คือ ธนาคารไทยพาณิชย์ ตั้งอยู่ในตัวอำเภอสารภี ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 10 กม. สำหรับแหล่งเงินกู้ที่สำคัญของประชากรในหมู่บ้าน นอกเหนือจากธนาคาร คือ กลุ่มออมทรัพย์หมู่บ้าน นอกจากนี้ในปีที่ผ่านมายังมีกองทุนหมู่บ้านตามนโยบายของรัฐบาลทำให้ชาวบ้านสามารถกู้ยืมใช้ในการผลิตได้เพิ่มขึ้น

สถานที่ราชการ ในหมู่บ้าน มี องค์การบริหารส่วนตำบลตั้งอยู่ 1 แห่ง ก่อตั้งเมื่อปี 2541

ร้านค้า บ้านห้วยดงมีร้านค้าทั้งหมด 7 ร้าน แบ่งเป็นร้านขายของชำ 5 ร้าน ร้านอาหาร 1 ร้าน และร้านค้าชุมชน 1 ร้าน ขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง นอกจากนี้ยังมีร้านรับซ่อมจักรยานยนต์จำนวน 1 ร้าน ชาวบ้านนิยมไปจับจ่ายใช้สอยที่ร้านขายของชำภายในหมู่บ้านมากที่สุดเพราะสะดวกและอยู่ใกล้บ้าน แต่หากต้องการซื้อเครื่องอุปโภค-บริโภคเป็นปริมาณมากหรือเครื่องมือทางการเกษตรจะซื้อที่ตลาดในอำเภอสารภี ตัวเมืองลำพูนหรือตัวเมืองเชียงใหม่ ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้านมากนัก

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านห้วยดงหมู่ที่ 6 ได้แยกตัวมาจากบ้านขัวมุงหมู่ที่ 5 ตั้งแต่ปีใดไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัด เนื่องจากไม่มีการจดบันทึก แต่จากการประมาณการของนายศรีบุตร หนอบั่น กำนันตำบลขัวมุง และเป็นสมาชิกในหมู่บ้านห้วยดง คาดว่าได้แยกหมู่บ้านเมื่อประมาณ 80 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากประชากรและชุมชนขยายตัวเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ใหญ่บ้านปกครองดูแลไม่ทั่วถึง เดิมเป็นกลุ่มบ้านที่เป็นทางผ่านไปยังหมู่บ้านอื่นๆ ในตำบลและมีป่าไม้ขึ้นหนาแน่น จึงตั้งชื่อหมู่บ้านว่าบ้านห้วยดง

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านหัวมุงมีประชากรทั้งหมด 144 ครัวเรือน รวม 470 คน เป็นชาย 224 และหญิง 246 คน ขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ยประมาณ 3 คนต่อครัวเรือน ส่วนใหญ่ร้อยละ 57 ของประชากรทั้งหมดมีอายุอยู่ในช่วง 20-44 ปี และรองลงมาร้อยละ 21 มีอายุต่ำกว่า 20 ปี ส่วนประชากรที่มีช่วงอายุ 45-60 ปี และสูงกว่า 60 ปี มีจำนวนใกล้เคียงกันประมาณร้อยละ 11 (ตารางที่ 2.3) ประชากรในหมู่บ้านได้รับการศึกษาในระดับประถมถึงร้อยละ 40 รองลงมาเป็นระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและมัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 30 และร้อยละ 20 ตามลำดับ (ตารางที่ 2.4)

นอกจากนี้ในชุมชนยังมีการรวมกลุ่มจัดตั้งร้านค้าหมู่บ้าน ให้คนในชุมชนได้มีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ โดยการรวมหุ้น และซื้อสินค้า ผลกำไรที่เกิดขึ้นปันผลคืนให้กับสมาชิกตอนสิ้นปี ในปี 2543 ที่ผ่านมาในหมู่บ้านมีการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านหัวมุง เพื่อเป็นแหล่งรายได้เสริมให้กับคนในชุมชน ต่อมาในปี 2544 ได้เปลี่ยนชื่อเป็นกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลหัวมุง ในปีเดียวกันนี้ชุมชนได้จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์หมู่บ้าน เพื่อให้เกิดการออม และเป็นแหล่งเงินทุนให้กู้ยืมในอนาคต ที่ผ่านมายังไม่ได้เปิดให้สมาชิกได้กู้ยืม เพราะมีเงินออมเพียง 7,000 บาท ยังไม่เพียงพอให้สมาชิกกู้ยืม

ตารางที่ 2.3 จำนวนประชากรบ้านหัวมุงแยกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	จำนวน (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ต่ำกว่า 14	85	18
14-19	12	3
20-44	267	57
45-60	52	11
61 ปีขึ้นไป	54	11
รวม	470	100

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 2.4 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านหัวมุง

ระดับการศึกษา	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1-ป.6)	40
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1-ม.3)	30
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4-ม.6)	20
ปริญญาตรี	8
สูงกว่าปริญญาตรี	-
ไม่รู้หนังสือ	2
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร ทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวประมาณร้อยละ 75 มีพื้นที่ถือครองเฉลี่ยประมาณ 5-10 ไร่ มีรายได้ประมาณ 50,000 – 200,000 บาทต่อครัวเรือนต่อปี รองลงมาเป็นอาชีพทำสวนลำไยและรับจ้างร้อยละ 20 มีพื้นที่ถือครองเฉลี่ยประมาณ 1-4 ไร่ รายได้เฉลี่ยประมาณ 20,000 – 40,000 บาทต่อครัวเรือนต่อปี การรับจ้างของชาวบ้านกลุ่มนี้จะรับจ้างทั้งในและนอกภาคเกษตร โดยส่วนใหญ่ไปรับจ้างในตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่เพราะอยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้านมากนัก ค่าจ้างแรงงานที่ได้รับเฉลี่ยวันละ 120 บาทต่อคน ส่วนที่เหลือร้อยละ 5 เป็นอาชีพทำสวนลำไยและปลูกพืชผักแซมระหว่างต้นลำไย ขณะที่ต้นยังเล็กและยังไม่ให้ผลผลิตในช่วง 2-3 ปีแรก รายได้เฉลี่ยประมาณ 40,000 บาทต่อปีต่อครัวเรือน (ตารางที่ 2.5)

ตารางที่ 2.5 การประกอบอาชีพของชาวบ้านหัวดง

อาชีพ	ร้อยละ	รายได้เฉลี่ย (บาท / ปี)
ทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียว	75	50,000 – 200,000
ทำสวนลำไยและรับจ้าง ทั้งในและนอกภาคเกษตร	20	20,000 - 40,000 120 (บาท/คน/วัน)
ทำสวนลำไยและปลูกผักแซมระหว่างต้น	5	40,000

ที่มา: จากการสำรวจ

2.4 ทูตทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตของชาวบ้านหัวดงเป็นสังคมเกษตรกรรม มีการสืบทอดวัฒนธรรม ประเพณีตั้งแต่สมัยโบราณ ได้แก่ การเข้าพรรษา ออกพรรษา ประเพณีลอยกระทง สงกรานต์และดำหัวญาติผู้ใหญ่ในช่วงสงกรานต์ ซึ่งเป็นการรักษาประเพณีและวัฒนธรรมเช่นเดียวกับคนภาคเหนือโดยทั่วไป ซึ่งการดำหัวญาติผู้ใหญ่ ชาวบ้านมีความเชื่อว่าจะทำให้ชีวิตเจริญก้าวหน้าและมีความสุขตลอดปี และในหมู่บ้านนี้ทุกครัวเรือนนับถือศาสนาพุทธ นิยมไปทำบุญที่วัดประจำหมู่บ้านซึ่งเป็นโบราณสถานที่สำคัญของชุมชน

ส่วนปฐมนิยบุคคลที่ชาวบ้านให้ความเคารพ เคารพและเป็นผู้นำชุมชน คือ นางสาว กันทา และนางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์ เป็นทูตทางสังคมที่สำคัญของคนในชุมชน โดยทั้งสองท่านเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลหัวดง เมื่อปี 2543 จัดหาแหล่งเงินกู้ยืมจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อจ้างวิทยากรมาฝึกอบรมการจักสานผลิตภัณฑ์ผักตบชวาให้กับสมาชิกกลุ่มให้มีความรู้และผลิตสินค้าขายเป็นรายได้เสริมให้กับคนในชุมชน นอกจากนี้นางสวิงเคยเป็นประธานกลุ่มแม่บ้าน และประธานกลุ่มร้านค้าหมู่บ้านหัวดง โดยหน้าที่ต่างๆที่ปฏิบัติในชุมชนไม่ได้รับค่าตอบแทนใด นอกจากนี้ในท้องถิ่นยังมีภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการจักสานตั้งแต่อดีตและมีการถ่ายทอดให้กับลูกหลานจนถึงรุ่นปัจจุบัน ความรู้ดังกล่าวนำมาใช้ในการผลิตสินค้าผักตบชวาของกลุ่ม กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลหัวดง ทำให้คนในชุมชนมีรายได้เสริม นอกจากนี้การผลิตสินค้ายังเป็นการรักษาภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นและเป็นการถ่ายทอดงานหัตถกรรมไปยังรุ่นต่อไปอีกด้วย

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ความช่วยเหลือด้านต่างๆ ที่หมู่บ้านได้รับโดยส่วนใหญ่มาจากหน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสารภีเข้ามาแนะนำส่งเสริม ให้ความรู้ในเรื่องของการประกอบอาชีพเสริมแก่ชาวบ้านปีละครั้ง ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้ความช่วยเหลือในด้านการฝึกอบรมตัวแทนกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุงปี 2543 จำนวน 1 ครั้ง และยังให้ความช่วยเหลือในการฝากขายสินค้าของกลุ่มโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ กลุ่มจึงนำสินค้าไปฝากขายเดือนละครั้ง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนกู้ยืมทำการเกษตรเปิดโอกาสให้ชาวบ้าน ที่เป็นสมาชิกของธนาคารกู้ยืมปีละครั้ง สำนักงานเกษตรตำบลและสำนักงานเกษตรอำเภอให้ความช่วยเหลือด้านความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับการทำเกษตร โดยออกมาให้ความรู้แก่คนในชุมชนปีละ 2 ครั้ง แต่หากเกษตรกรมีปัญหาสามารถติดต่อขอคำปรึกษาได้ทันทีที่สำนักงานทั้งสองแห่ง และกองทุนหมู่บ้านเปิดให้คนในชุมชนกู้ยืมเงินปีละครั้ง (ตารางที่ 2.6)

ตารางที่ 2.6 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวนครั้ง/ปี
1.พัฒนาชุมชน	แนะนำและส่งเสริม ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดตั้งร้านค้าชุมชน	1
2.ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	ฝึกอบรมและฝากขายสินค้า	1 12
3.ธกส.	แหล่งเงินกู้ยืมแก่เกษตรกร	1
4.เกษตรตำบล และเกษตรอำเภอ	ความรู้และคำแนะนำเกี่ยวกับการทำเกษตร	2
5.กองทุนหมู่บ้าน	เงินกองทุนหมู่บ้าน 1,000,000 บาท	1

ที่มา: จากการสำรวจ

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

จากอดีตถึงปัจจุบันบ้านห้วยดงมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีสาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน กล่าวคือ แต่เดิมไม่มีไฟฟ้าและประปาหมู่บ้าน ถนนเป็นลูกรัง ปัจจุบันมีไฟฟ้าใช้ทุกครัวเรือน มีประปามือหมู่บ้าน (แต่ยังไม่ครบทุกครัวเรือน) มีถนนลาดยาง และคอนกรีตตัดผ่าน มีการเปลี่ยนแปลงอาชีพจากเดิมเคยทำนาเปลี่ยนเป็นทำสวนลำไย ไร่ส้มเพิ่มขึ้น และทำอาชีพเสริมโดยการรวมกลุ่มผลิตผักตบชวาเป็นสินค้าขาย เป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัว มีการอบรมทอผ้าในหมู่บ้านและให้คนในชุมชนได้มีโอกาสลดการพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากภายนอก ขณะเดียวกันชาวบ้านที่มีอาชีพรับจ้างก็ได้รับค่าแรงเพิ่มขึ้น จากเดิมอัตราค่าจ้างวันละประมาณ 80-100 บาท ปัจจุบันสูงถึง 120 บาท/วัน ทั้งนี้การศึกษาของบุตรหลานของคนในหมู่บ้านก็สูงขึ้นด้วยเพราะมีโรงเรียนที่เปิดตามโครงการขยายโอกาสทางการศึกษาเพิ่มขึ้น และมีเงินทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษา สำหรับนักศึกษาที่ขาดแคลนเงินในทุกสถาบันการศึกษา

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาที่ประสบในหมู่บ้านเป็นปัญหาเศรษฐกิจตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศในปัจจุบัน ได้แก่ ปัญหาหนี้สินของเกษตรกรที่กู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ในการกู้ยืมเงินดังกล่าวเมื่อรัฐบาลมีนโยบายพักชำระหนี้ให้กับเกษตรกร มีชาวบ้านขอพักชำระหนี้ถึงร้อยละ 70 ของสมาชิกหมู่บ้านที่เป็นลูกค้าของ ธกส. แต่ชาวบ้านแก้ไขปัญหาล้างเงินกู้โดยหันมากู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ไม่จำเป็นลง

ด้านสิ่งแวดล้อมเป็นปัญหาเรื่องของขยะ มีการจัดเก็บไม่เป็นระเบียบ กล่าวคือ ไม่มีหน่วยงานที่เข้ามารับผิดชอบในหน้าที่นี้โดยตรง ชาวบ้านมีการจัดเก็บและเผากันเองตามบ้าน ทำให้ส่งกลิ่นควนรบกวนเพื่อนบ้าน

ปัญหายาเสพติดในชุมชน ในหมู่บ้านมีทั้งผู้เสพและผู้ขายรายย่อย ผู้ที่เสพส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่น และหน่วยงานปราบปรามยาเสพติด (ปปส.) ภาคที่ 5 ได้เข้ามาให้ความรู้และจัดฝึกอบรมแก่คนในชุมชน

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

บ้านหัวดงทุกครัวเรือนปลูกลำไยไว้บริโภคและขาย โดยมีพื้นที่ปลูกถึง 867 ไร่ หรือร้อยละ 79.40 จากพื้นที่ทั้งหมดของหมู่บ้าน 1,092 ไร่ และประมาณร้อยละ 75 ของครัวเรือนทั้งหมดปลูกเป็นอาชีพหลัก ดังนั้นจะเห็นได้ว่าในชุมชนมีศักยภาพในด้านการทำการเกษตรสวนลำไย แต่ทุกปีที่ผ่านมามักมีปัญหาในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำ ส่งผลต่อรายได้ของเกษตรกร และในหมู่บ้านเองมีการแปรรูปลำไยอบแห้งแต่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ไม่เพียงพอต่อความต้องการของชุมชนในช่วงเดือนสิงหาคม - กรกฎาคมที่ผลผลิตออกมามาก ฉะนั้นในหมู่บ้านสามารถที่จะพัฒนาให้มีอุตสาหกรรมต่อเนื่องแปรรูปผลผลิตลำไย เช่น โรงงานอาหารกระป๋อง หรือน้ำลำไยเพิ่มขึ้นได้ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ในขณะที่หมู่บ้านและชุมชนใกล้เคียงสามารถผลิตรายอื่นนอกฤดูกาลสร้างความเชื่อมั่นแก่โรงงานแปรรูปได้ว่าจะมีผลผลิตป้อนโรงงานอย่างต่อเนื่องได้ตลอดปี

นอกจากนี้เมื่อต้นลำไยมีอายุมากขึ้นชาวบ้านตัดส่งขายให้กับโรงงานฆ่าสัตว์หรือผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผา บ้านเมืองงูการขายเป็นการขายเหมาผู้ซื้อขนส่งเอง รายได้ที่ได้รับจึงไม่สูงมากนักประมาณ 400 บาทต่อคัน รถบรรทุกขนาด 6 คิว ซึ่งหากสามารถนำไปขายให้กับกลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักในบ้านถวายเป็นอยู่ใกล้เคียงผู้ผลิตในอำเภอสันป่าตอง หรือผู้ผลิตในอำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน ซึ่งผู้ผลิตเหล่านี้ขาดแคลนไม้ที่ใช้ในการผลิตสินค้าเป็นอย่างมาก เนื่องจากปัจจุบันมีพื้นที่ป่าลดลงและกฎหมายห้ามตัดไม้ในเขตป่าสงวน ฯลฯ ฉะนั้นหากใช้ไม้ลำไยในการผลิตสินค้าได้จะทำให้ผู้ผลิตหาวัตถุดิบได้ง่ายขึ้น และชาวสวนลำไยเองจะขายไม้ได้ราคาสูงขึ้น เพราะจะเป็นการแข่งขันซื้อไม้ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตไม้แกะสลักและโรงงานที่ใช้ไม้เป็นเชื้อเพลิงในการผลิต

เมื่อปลายปี 2543 มีการจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุงขึ้น เพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับคนในตำบลมีรายได้เสริม ทำการผลิตเมื่อว่างเว้นจากอาชีพหลักหรือช่วงฤดูทำการเกษตรเดือนสิงหาคม - กรกฎาคม ซึ่งกลุ่มดังกล่าวมีความได้เปรียบเพราะอยู่ใกล้แหล่งจำหน่ายบ้านถวายเป็นแหล่งท่องเที่ยวและจำหน่ายหัตถกรรมแหล่งใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ โดยตั้งอยู่ห่างจากหมู่บ้านเพียง 6 กิโลเมตร แต่กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุงมีข้อจำกัดในเรื่องฝีมือการผลิตที่ยังไม่มีความชำนาญ เพราะชาวบ้านไม่เคยทำการผลิต

มาก่อน ซึ่งจะเห็นได้ว่าสามารถที่จะพัฒนาฝีมือ วัสดุอุปกรณ์การผลิตและผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดเพิ่มขึ้นได้อีก ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มฯ ผลิตสินค้าได้มากขึ้น ส่งผลถึงรายได้ที่ได้รับของสมาชิกกลุ่มฯ ตามมา

นอกจากนี้ช่วงเดือนพฤษภาคม 2545 ขณะที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มฯ ประธานและรองประธานกลุ่มผักตบชวาตำบลข้าวเม่นเริ่มรวบรวมสมาชิกเพื่อก่อตั้งกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า โดยแปรรูปมาจากผ้าฝ้ายทอมือที่รับซื้อมาจากกลุ่มทอผ้าในอำเภอจอมทอง เพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับคนในชุมชนได้เลือกทำการผลิตอีกทางหนึ่งนอกจากหัตถกรรมผักตบชวา ฉะนั้นกลุ่มนี้น่าจะมีศักยภาพในการพัฒนาต่อไปได้อีกในอนาคต และกลุ่มย่อยต่างๆ ที่มีอยู่ในชุมชนยังสามารถพัฒนาให้เกิดการรวมทรัพย์ภายในกลุ่มย่อย และเปิดโอกาสให้สมาชิกได้กู้ยืมภายในกลุ่ม หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต ลดการพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากภายนอก ผลกำไรที่เกิดขึ้นยังย้อนกลับมาที่กลุ่มและสมาชิกกลุ่มอีกด้วย

บทที่ 3

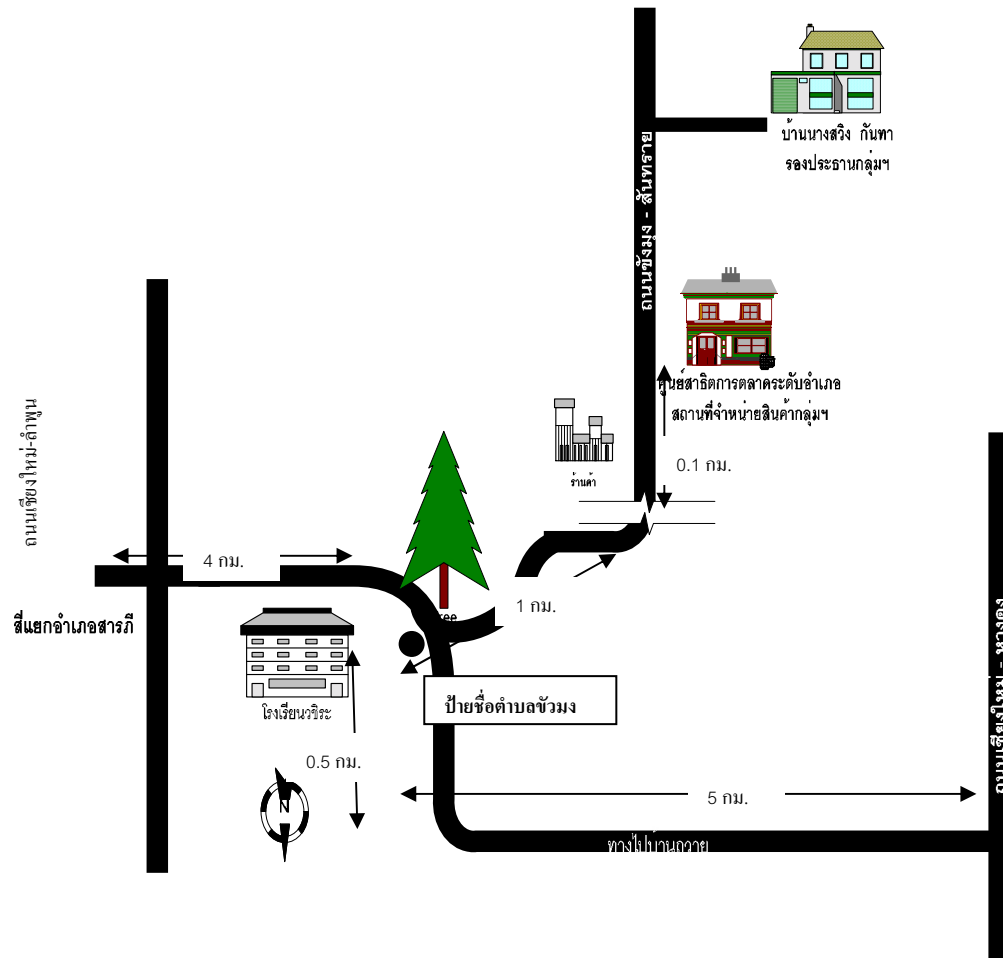
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง

3.1.2 สถานที่ตั้ง

ศูนย์สาธิตการตลาดระดับอำเภอ เลขที่ 44 บ้านหัวดง หมู่ที่ 6 ต.ขัวมุง อ.สารภี จ. เชียงใหม่ โทร 053-429155, 321933 การติดต่อเยี่ยมชมกลุ่มฯ สามารถไปได้ 2 เส้นทาง คือ เส้นทางสาย เชียงใหม่ – ลำพูน โดยเลี้ยวขวาตรงสี่แยกอำเภอสารภีตรงไปประมาณ 4 กิโลเมตร ตรงทางโค้งสังเกตเห็นต้น มะม่วงขนาดใหญ่ทางขวามือ และด้านซ้ายมีป้ายชื่อตำบลขัวมุง ตรงไปถนนเป็นเส้นทางคดโค้งบ้างเล็กน้อย ประมาณ 1 กิโลเมตร สังเกตเห็นสะพานและร้านขายของชำด้านขวามือและตรงไปอีกประมาณ 100 เมตร จะพบศูนย์สาธิตการตลาดระดับอำเภอ สถานที่จำหน่ายสินค้ากลุ่มฯ และอีกเส้นทางหนึ่งสามารถเดินทางจาก ถนนเชียงใหม่ – หางดง และเลี้ยวซ้ายตรงทางแยกเข้าหมู่บ้านถวาย ตรงไปประมาณ 5 กิโลเมตร เลี้ยวไป ตามทางโค้งทางทิศใต้ประมาณ 500 เมตร พบทางสามแยกสังเกตเห็นต้นมะม่วงขนาดใหญ่และป้ายชื่อตำบล ขัวมุง ให้เลี้ยวขวาและไปต่อเช่นเดียวกับเส้นทางสายที่ 1 ภายหลังจากเห็นมะม่วงและป้ายชื่อตำบล (แผนภาพที่ 3.1)



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางสวิง กันทา รองประธานกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวม่ง (กลุ่มฯ) เป็นผู้นำคนสำคัญในกลุ่มฯ อายุ 49 ปี จบการศึกษาในระดับประถมศึกษาปีที่ 4 เดิมประกอบอาชีพทำสวนลำไย สมรสกับนายบุญรัตน์ กันทา อาชีพเดียวกัน มีบุตรด้วยกันทั้งหมด 2 คน คือ นางสาววรินทร์ บุตรดี และนางสาวสรินทร์ กันทา ปัจจุบันบุตรคนแรกได้แต่งงานกับนายทวี บุตรดี มีบุตรด้วยกัน 1 คน คือ เด็กชายธนากร บุตรดี โดยทั้งหมดอาศัยอยู่บ้านเดียวกันกับนางสวิง ส่วนบุตรสาวคนเล็กเป็นพนักงานแคชเชียร์ที่ห้างบิ๊กซี สาขาเชียงใหม่ สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มฯ กล่าวคือ นายบุญรัตน์ เป็นสมาชิกกลุ่มฯ และคณะกรรมการฝ่ายปฎิคม นอกจากนี้ยังทำหน้าที่จัดหาผักตบชวาและเครื่องปั้นดินเผาให้กับกลุ่มฯ บุตรสาวคนโตเป็นสมาชิกกลุ่มฯ แต่บุตรเขยไม่ได้เป็นสมาชิก ทั้ง 2 คน ทำหน้าที่ผลิต และนำสินค้าไปขายแทนนางสวิงในบางครั้ง ส่วนนางสาวสรินทร์ไม่มีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มฯ สำหรับสมาชิกในครัวเรือนนางสวิงแสดงรายละเอียดดังตารางที่ 3.1

ก่อนเริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ ในปี 2543 ขณะนั้นนางสวิงดำรงตำแหน่งประธานแม่บ้าน และประธานร้านหมูป้านหัวดง เป็นผู้ทำหน้าที่ขายสินค้าให้ร้าน ต่อมานางจิราภรณ์มาชักชวนให้ก่อตั้ง กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาขึ้น เพราะเห็นว่านางสวิงเป็นผู้นำที่เสียสละให้กับชุมชน และสามารถชักชวนคนในชุมชนให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มได้ จึงร่วมกันชักชวนคนในชุมชนอีก 3 คน รวมเป็น 5 คนไปฝึกอบรมการผลิตผักตบชวาจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนนางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์ ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ อายุ 50 ปี สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) แต่งงานกับชาวต่างชาติแต่ไม่มีบุตร ปัจจุบันสามีเสียชีวิตแล้ว ในครอบครัวอาศัยอยู่เพียงลำพังคนเดียว ช่วงที่แต่งงานกับสามีชาวต่างชาติไม่ได้ประกอบอาชีพอะไร ภายหลังจากสามีเสียชีวิตจึงได้ประกอบอาชีพค้าขายอยู่ที่วัดหลวง ในตัวเมืองลำพูน นางจิราภรณ์เป็นผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ คือ เป็นผู้คิดริเริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ นำสินค้าที่ผลิตได้ไปขายที่ร้าน นำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไปฝากขายตามร้านค้าต่างๆในตัวเมืองเชียงใหม่และออกงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานต่างๆ ได้จัดขึ้น

ตารางที่ 3.1 สมาชิกในครัวเรือนของรองประธานกลุ่มฯ

ชื่อ-สกุล	ความสัมพันธ์	เพศ	อายุ (ปี)	อาชีพ	การศึกษา	การมีส่วนร่วมในกลุ่มฯ
1. นางสวิง กันทา	ภรรยา	หญิง	49	ทำสวนลำไย	ป. 4	รองประธาน
2. นายบุญรัตน์ กันทา	สามี	ชาย	50	ทำสวนลำไย	ป. 4	ฝ่ายปฏิคม
3. นางวารินทร์ บุตรดี	บุตร	หญิง	30	ค้าขาย	ปวช.	สมาชิก
4. นายทวี บุตรดี	บุตรชาย	ชาย	31	ค้าขาย	ม.6	ผลิตสินค้า
5. นางสาวสรินทร์ กันทา	บุตร	หญิง	23	ลูกจ้าง	ปวส.	-
6. เด็กชายธนากร บุตรดี	หลาน	ชาย	3	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

การก่อตั้งกลุ่มฯ เริ่มมาจากนางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์ ประธานกลุ่มฯ คนปัจจุบัน และเจ้าของร้านต้นลำไยตั้งอยู่ในบริเวณวัดหลวง จังหวัดลำพูน ปัจจุบันร้านเปลี่ยนชื่อเป็นร้านสุปรียา จำหน่ายเสื้อผ้าทอพื้นเมืองและผลิตภัณฑ์ผักตบชวา ซึ่งรับซื้อมาจากกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง ตำบลสันปาม่วง จังหวัดพะเยา ต่อมาในปี 2539 นางจิราภรณ์มีความคิดว่าผักตบชวาที่อยู่ในท้องถิ่นแทนที่จะปล่อยให้ป็นวัชพืชในน้ำ น่าจะนำมาทำอย่างอื่นได้ จึงได้นำเอาผักตบชวาทั้งที่เป็นก้านสดและตากแห้งเรียบร้อยแล้วไปขายให้กับชาวบ้านบ้านสันปาม่วง จังหวัดพะเยา และซื้อสินค้าที่ชาวบ้านผลิตกลับมาขายที่ร้านของตนเอง และหาตลาดหลายๆ แห่งเพื่อนำสินค้าไปฝากขาย ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถนนทุ่งโฮเตน จังหวัดเชียงใหม่ เชียงอินทร์พลาซ่า ไนท์บาร์ชาร์ วัดพระบาทตากผ้า บ้านถวาย และพ่อค้าจร หลังจากทีนางจิราภรณ์นำผลิตภัณฑ์ผักตบชวามาวางขาย ปรากฏว่า มีลูกค้าสนใจเป็นจำนวนมาก ต่อมาจึงเกิดความคิดว่าหากสามารถทำเองได้ประกอบกับลูกค้าให้ความสนใจมากน่าจะสามารถทำรายได้ดี จึงหารือกับนางสวิง กันทา ซึ่ง

เป็นประธานกลุ่มแม่บ้านอยู่ในขณะนั้น และนางสวิงเห็นด้วยกับความคิดดังกล่าว จึงชักชวนชาวบ้านในหมู่บ้านไปอบรมทำการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 เป็นเวลา 5 วัน การอบรมครั้งนี้ผู้ที่เข้าอบรมต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าอาหารเอง จึงมีผู้เข้าอบรมครั้งแรกเพียง 5 คน คือ นางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์, นางสวิง กันทา, นางวิไล ดอกพรวัว, นางอำพร แก้ววรรณิ และนางแดง หน่อมอม แต่นางวิไลและนางอำพรไปอบรมได้เพียง 2 วัน ติดธุระไม่สามารถไปอบรมต่อได้ นางสาวสาคร คำตือ และนางแสงจันทร์ หน่อเรือง จึงไปอบรมแทน ต่อมาวันที่ 3 ของการอบรมนางแดงไม่สามารถไปอบรมต่อได้ นางวรรณภา จันทรแดง จึงไปอบรมแทนตลอดระยะเวลาของการอบรมที่เหลือ

หลังจากที่ไปอบรมที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 นางสวิงและนางจิราภรณ์จึงเริ่มชักชวนสมาชิกที่ไปฝึกอบรมและจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านหัววงขึ้น ซึ่งได้ก่อตั้งอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2543 และเปิดรับสมัครสมาชิก โดยมีสมาชิกทั้งหมด 25 คน ประกอบด้วยคนในหมู่บ้านต่างๆ ในตำบลหัววง ได้แก่ หมู่ที่ 1, 5, 6 และหมู่ 8 และยังมีชาวบ้านนอกตำบลอีก 1 หมู่บ้าน คือ บ้านต้นผึ้ง ตำบลสนทราย การสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ในครั้งนี้สมาชิกต้องเสียค่าใช้จ่ายคนละ 100 บาท เป็นเงินทั้งหมด 2,500 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการฝึกอบรม แต่ไม่เพียงพอก็ได้ยืมเงินจากกลุ่มแม่บ้าน 1,500 บาท และกู้ยืมเงินจากศูนย์พัฒนาอำเภอสารภีอีกเป็นจำนวน 50,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี กำหนดชำระคืนวันที่ 15 ธันวาคม 2544 เงินจำนวนนี้กลุ่มฯ นำไปซื้อวัสดุอุปกรณ์เพิ่มและจ้างวิทยากรจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ มาสอนการผลิตให้กับสมาชิกทั้งหมด เป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 4,000 บาท ระยะเวลาอบรม 10 วัน ระหว่างวันที่ 1-10 มิถุนายน 2544 สาเหตุที่จ้างวิทยากรมาสอนเพราะกลุ่มฯ ทำเรื่องขอวิทยากรจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 มาช่วยสอนแต่ยื่นขอวิทยากรช้ากว่าที่ทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนดไว้ ส่วนเงินที่เหลือกลุ่มฯ นำไปซื้อวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

ช่วงแรกของการผลิต กลุ่มฯ ซื้อผักตบชวาจากชาวบ้าน ซึ่งเก็บจากแม่น้ำปิงในท้องถิ่น นำมาล้างและตากแห้ง แต่ก็ต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับเชื้อราเนื่องจากช่วงนั้นเป็นช่วงฤดูฝน นำมาทำการผลิตไม่ได้ ประกอบกับสมาชิกกลุ่มฯ ยังไม่มีประสบการณ์ในการผลิต และในช่วงนี้กลุ่มฯ ได้ยืมเครื่องรีดผักตบชวามาจากศูนย์พัฒนาตำบลหัววง เพื่อนำมารีดเส้นผักตบชวาแห้ง ต่อมากกลุ่มฯ ได้ซื้อเครื่องรีดมาจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จำนวน 1 เครื่อง นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้เงินสนับสนุนช่วยเหลือมาจากปลัดอำเภอสารภีจำนวน 500 บาท นำมาซื้อท่อซีเมนต์และทำการก่อสร้างเป็นเตาอบถ่านผักตบชวาแห้งที่อบด้วยก๊ากะถัน เพื่อป้องกันการขึ้นราและทำให้ก้านขาวขึ้น เมื่อนำมาสานจะได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตในช่วงแรกๆ นั้นยังมีไม่มากนัก เนื่องจากยังไม่มีเทคนิคชำนาญ และประสบการณ์ในการผลิต แต่สมาชิกกลุ่มฯ พยายามพัฒนาฝีมือการผลิตด้วยตนเอง และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้เลือกซื้อ โดยเฉพาะการนำผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผามาตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นผืนและเส้นเปีย ซึ่งยังไม่มีใครเคยทำมาก่อน ส่งผลให้ในปี 2544 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเลือกเป็นตัวแทนของตำบลหัววง ในโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ตามนโยบายของรัฐบาล จึงได้เปลี่ยนชื่อกกลุ่มฯ ใหม่เป็น “กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลหัววง” จากการได้รับเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ตัวแทนของตำบลส่งผลให้มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมกลุ่มฯ มากขึ้น ได้แก่ เจ้าหน้าที่สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 และช่อง 11 ลำปาง นักศึกษาจากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เข้ามาดูงาน นอกยานี้ยังทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสออกร้านแสดงสินค้าตาม

หน่วยงานต่างๆ มากขึ้น จากปี 2544 ออกร้านเพียง 3 ครั้ง คือ งานหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และงานเทศกาลของขวัญของที่ระลึก ที่ทางศูนย์อุตสาหกรรมเป็นผู้จัดทั้งสองครั้ง และงานท่องเที่ยวไนท์บาร์ซาร์ แต่ช่วงเดือนมกราคม - พฤษภาคม 2545 ขณะที่เก็บรวบรวมข้อมูล ปรากฏว่า กลุ่มฯ ออกร้านแสดงสินค้ามาแล้วจำนวน 9 ครั้ง ได้แก่ งานฤดูหนาวของจังหวัดเชียงใหม่ งานไม้ดอกไม้ประดับของจังหวัดเชียงใหม่ งานของสถาบันราชภัฏเชียงใหม่ งานถนนคนเดินในเทศกาลสงกรานต์ งานสวนอำพรครั้งที่ 1 และ 2 งานเมืองทองธานี งานธนาคารออมสินสาขาใหญ่กรุงเทพ และงานมหาวิทยาลัยรามคำแหง อย่างไรก็ตามสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตยังไม่เคยส่งเข้าประกวดแต่อย่างใด

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มฯ ได้เข้าไปมีบทบาทในชุมชนอย่างเห็นได้ชัดเจน คือ ช่วยการสร้างงานให้กับคนในชุมชนได้มีงานทำและมีรายได้เสริมเพิ่มขึ้น และในปีที่ผ่านมากลุ่มฯ ได้ให้เงินบริจาคในการฝึกอบรมเยาวชนด้านภัยยาเสพติดจำนวน 500 บาท

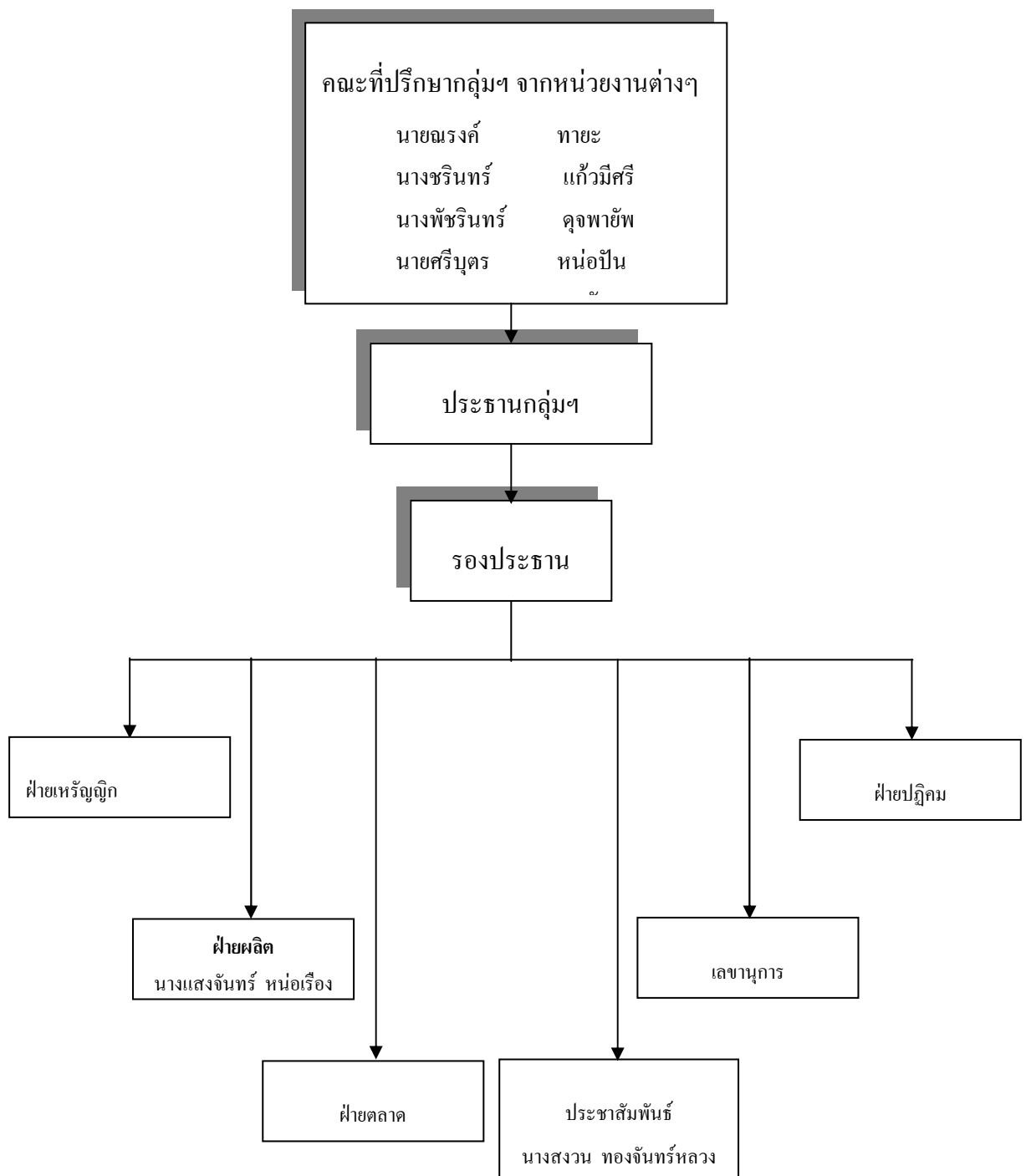
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ เริ่มก่อตั้งปลายปี 2543 มีการจัดวางโครงสร้างการบริหารองค์กร โดยประธานและรองประธาน คือ นางจิราภรณ์ ฐนัตติวิสิทธิ์ และนางสวีส กันทา ตามลำดับ ในฐานะผู้ก่อตั้งกลุ่มฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารงานขึ้นประกอบด้วยตำแหน่ง ประธาน รองประธาน ฝ่ายற்றுเบือก ฝ่ายผลิต การตลาด ประชาสัมพันธ์ เลขานุการและปฏิคม โดยคณะกรรมการทุกคนมาจากการแต่งตั้งของประธานและรองประธาน โดยพิจารณาจากความเหมาะสม ได้แก่ ความสามารถในการเสียสละในด้านต่างๆ เช่น เวลา ภาระด้านครอบครัว ความรับผิดชอบ สามารถประสานงานและทำงานร่วมกับผู้อื่น จึงแต่งตั้งเข้ามารับตำแหน่งต่างๆ (แผนภาพที่ 3.2) โดยไม่ได้ผ่านการคัดเลือกจากการออกเสียงของสมาชิกกลุ่มฯ แต่อย่างใด

คณะกรรมการที่ดำรงตำแหน่งสำคัญๆ ได้แก่ ประธาน รองประธาน การเงิน ตลาดและฝ่ายผลิต มาจากสมาชิกที่เข้ารับการฝึกอบรมจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ในครั้งแรก ก่อนจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างเป็นทางการและเปิดรับสมาชิกใหม่ ส่วนวาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการนั้นไม่แน่นอน ทั้งนี้ประธานและรองประธานให้เหตุผลว่า หากมีการเปลี่ยนแปลงตัวบุคคลในคณะกรรมการจะทำให้การทำงานไม่ต่อเนื่อง และไม่ทราบถึงผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ดังนั้นจึงไม่ได้กำหนดวาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการ

โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ นอกจากจะมีคณะกรรมการบริหารงานแล้วยังมีคณะที่ปรึกษา ซึ่งมาจากหน่วยงานต่างๆ ดังนี้ นายณรงค์ ทายะ หัวหน้าศูนย์สถิติการตลาดระดับอำเภอ นางชรินทร์ แก้วมีศรี นักวิชาการสาธารณสุขตำบลขัวมุง นางพัชรินทร์ คุญพ่ายพ์ ปลัดองค์การบริหารส่วนตำบลขัวมุง นายศรีบุตร หน่อปัน กำนันตำบลขัวมุง และนางสุมาลา บุศชัย เกษตรตำบลขัวมุง บุคคลเหล่านี้คอยให้คำแนะนำปรึกษาในด้านต่างๆ แก่กลุ่มฯ



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

คณะกรรมการกลุ่มฯ ที่เลือกขึ้นมาบริหารงานมีหน้าที่และความรับผิดชอบ (ตารางที่ 3.2) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. คณะที่ปรึกษากลุ่มฯ จากหน่วยงานต่างๆ มีหน้าที่ให้คำแนะนำปรึกษา เช่น ด้านเทคโนโลยีการผลิต แจ้งข่าวการออกงานแสดงสินค้าของหน่วยงานต่างๆ ที่จัดขึ้น ฯลฯ

2. นางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์ ประธานกลุ่มฯ อายุ 50 ปี จบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 มีหน้าที่รับผิดชอบการสั่งซื้อจากลูกค้า กระจายการผลิตไปยังสมาชิก นำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าในบางครั้ง นำสินค้าไปฝากขาย รับซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ ไปขายที่ร้านตนเอง ออกงานแสดงสินค้า ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ทำหน้าที่ฝากหรือเบิกถอนเงินของกลุ่มฯ จากธนาคาร และจัดหาเงินทุนหมุนเวียน ปัจจุบันเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์หมู่บ้าน ร้านค้าหมู่บ้าน ฅาปนกิจศพ กรรมการร้านค้าหมู่บ้าน และกรรมการกองทุนหมู่บ้านทำหน้าที่พิจารณาให้กู้ยืมแก่ชาวบ้าน

3. นางสาวกัญญา กันทา (ภาคผนวก ก รูปที่ ก1) รองประธานกลุ่มฯ อายุ 49 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 รับผิดชอบหน้าที่ร่วมกับประธานกลุ่มฯ แต่นางสาวกัญญาเป็นผู้รับผิดชอบมากกว่าประธาน นอกจากนี้ยังมีหน้าที่จัดหาวัตถุดิบและจ่ายค่าตอบแทนการผลิตให้กับสมาชิก ส่วนในชุมชนยังเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ร้านค้าหมู่บ้าน และกองทุนหมู่บ้าน เคยดำรงตำแหน่งประธานแม่บ้านและประธานร้านค้าหมู่บ้าน ปัจจุบันเป็นเจ้าของที่อาวาสสมัคธาธารณสุขมูลฐาน (อสม.) ประจำหมู่บ้าน

นางสาวสาคร คำตื้อ ฝ่ายเหรัญญิก อายุ 49 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีหน้าที่ปฏิบัติงานแทนประธานหรือรองประธานในกรณีที่ไม่ติดธุระ ได้แก่ ฝากหรือถอนเงินกลุ่มฯ จากธนาคาร นำสินค้าไปส่งให้ลูกค้า และออกงานแสดงสินค้าพร้อมกับประธาน และ/หรือ รองประธาน นอกจากนี้เป็นสมาชิกฅาปนกิจศพในหมู่บ้านและเจ้าหน้าที่อสม.

5. นางสาวแสงจันทร์ หน่อเรือง (ภาคผนวก ก รูปที่ ก2) ฝ่ายผลิต อายุ 35 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6 รับผิดชอบด้านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ และออกงานแสดงสินค้าในบางครั้ง ปัจจุบันเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ สมาชิกร้านค้าหมู่บ้าน สมาชิกฅาปนกิจศพ กองทุนหมู่บ้าน และเจ้าหน้าที่อสม.

6. นางวรรณ จันทรแดง ฝ่ายตลาด อายุ 43 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 รับผิดชอบขายสินค้าที่ศูนย์สถิติการตลาดระดับอำเภอ (ศูนย์ฯ) ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่บ้าน รับผิดชอบการสั่งซื้อจากลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อที่ศูนย์ฯ ส่งคำสั่งซื้อต่อไปให้ประธานและรองประธานเป็นผู้พิจารณาตัดสินใจอีกครั้ง ผลิตภัณฑ์และออกงานแสดงสินค้าในบางครั้ง ปัจจุบันยังเป็นสมาชิกร้านค้าและฅาปนกิจศพในหมู่บ้าน

7. นางสาวทองจันทร์หลวง และนางศุภย์ศรี ศรีจันทร์ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ทั้ง 2 จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีหน้าที่แจ้งข่าวการฝึกอบรมให้กับสมาชิกทราบ ผลิตภัณฑ์ และในชุมชนเป็นสมาชิกฅาปนกิจศพในหมู่บ้าน

8. นางนิตยา ยาเรือน เลขานุการ อายุ 36 ปี จบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 มีหน้าที่จัดบันทึกการประชุมและผลิตสินค้า

9. นายบุญรัตน์ กันทา (ภาคผนวก ก รูปที่ ก3) ฝ่ายปฏิคม อายุ 50 ปี เป็นสามีนางสาวทองรองประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีหน้าที่จัดสถานที่ในการประชุมต้อนรับแขก จัดหา

วัตถุดิบ ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ และทำหน้าที่ขับรถพานางสวิงนำสินค้าไปส่งลูกค้าหรือ ออกงานแสดงสินค้า

จากตำแหน่งและหน้าที่ที่รับผิดชอบของคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ จะเห็นได้ว่าการปฏิบัติหน้าที่ไม่ตรงกับตำแหน่งที่รับมอบหมาย หน้าที่ส่วนใหญ่เป็นของรองประธานและนายบุญรัตน์ สามี นอกจากนี้ ในปีที่ผ่านมากลุ่มฯ มีการประชุมเพียงครั้งเดียว ผู้ที่เข้าร่วมประชุมมีเฉพาะคณะกรรมการบางตำแหน่งและ สมาชิกที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับกรรมการบางคน ซึ่งสมาชิกคนอื่นๆ กลับไม่มีส่วนร่วมในการประชุมแต่อย่างใด

ในการบริหารงานคณะกรรมการกลุ่มฯ ไม่มีวาระการดำรงตำแหน่งที่แน่นอน หากต้องการลาออกสามารถบอกกล่าวโดยตรงต่อประธานหรือรองประธาน และทั้งสองจะเป็นผู้สรรหาผู้ที่เหมาะสมจาก สมาชิกที่มีอยู่มาดำรงตำแหน่งแทน อย่างไรก็ตามตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มฯ ยังไม่มีคณะกรรมการท่านใดลาออกจากตำแหน่ง

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

1. การประชุมคณะกรรมการไม่ได้เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการประชุม ไม่มีการประชุมสามัญประจำปีสรุปผลการดำเนินงานให้กับสมาชิกได้รับทราบ อาจทำให้สมาชิกเกิดความเคลือบแคลงสงสัยในการดำเนินงานของคณะกรรมการได้ ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาตามมาในอนาคตและส่งผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ ได้

ในปีที่ผ่านมากลุ่มฯ มีการประชุมเพียงครั้งเดียว เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2544 เรื่องการสมัครเป็นสมาชิกโครงการสินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบท (สพช. 101) โดยผู้ที่เข้าร่วมประชุมได้แก่ ประธาน รองประธาน เภรัญญิก ฝ่ายผลิต นางศุณย์ศรีฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายปฏิคม นางแดง หน่อมอม และนางวารินทร์ บุตรดี ลูกสาวนางสวิง ส่วนคณะกรรมการอีก 3 ท่านไม่ได้เข้าร่วมประชุม

2. กลุ่มฯ ไม่ได้กำหนดวาระที่แน่นอนของการดำรงตำแหน่งคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งเป็นการไม่เปิดโอกาสให้สมาชิกคนอื่นๆ เข้ามาดำรงตำแหน่งและบริหารงาน นอกจากนี้กรรมการชุดปัจจุบันยังไม่ได้มาจากการออกเสียงเลือกตั้งของสมาชิก แต่มาจากการแต่งตั้งของประธานและรองประธาน โดยส่วนใหญ่แล้วเป็นผู้ที่มาจากเข้าฝึกอบรมการผลิต ผลิตภัณฑ์ผักตบชวาครั้งแรกที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หากการบริหารงานกลุ่มฯ ยังเป็นไปในลักษณะนี้ อาจทำให้สมาชิกหรือบุคคลภายนอกที่มีทัศนคติที่ไม่ดีต่อกลุ่มฯ

3. กลุ่มฯ ขาดผู้ทำหน้าที่ทางด้านบัญชี ในโครงสร้างองค์กรมีเหรัญญิก รับผิดชอบการเงิน แต่ไม่ได้ทำหน้าที่นี้

4. คณะกรรมการที่แต่งตั้งมาไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย หน้าที่ส่วนใหญ่เป็นของรองประธาน อาจทำให้การบริหารงานไม่คล่องตัว และอาจส่งผลต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้ในอนาคต

ตารางที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯ ปี 2544

ชื่อ-สกุล	อายุ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิกกลุ่ม	บทบาทในชุมชน
นายณรงค์ ทายะ	37	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	-ให้คำแนะนำปรึกษา	รับราชการ	รับราชการ	-	-หัวหน้าศูนย์สวัสดิการตลาด
นายศรีรินทร์ แก้วมณี	40	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	-ให้คำแนะนำปรึกษา	รับราชการ	รับราชการ		-สาธารณสุข
นางพัชรินทร์ ดุจพ่าย	33	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	-ให้คำแนะนำปรึกษา	รับราชการ	รับราชการ		-ปลัด อบต.
นายศรีบุตร หน่ออิน	42	ม.3	ที่ปรึกษา	-ให้คำแนะนำปรึกษา	ทำสวนลำไย	รับราชการ		-กำนัน
นางสุมาลา บุศย	38	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	-ให้คำแนะนำปรึกษา	รับราชการ	รับราชการ		-เกษตรตำบล
นางจิราภรณ์ สุนด์วิสต์	50	ม.6	ประธาน	-นำสินค้าไปฝากขาย -รับสินค้าไปขายที่ร้าน -ออกงานแสดงสินค้า -รับยอดสั่งซื้อ -กระจายการผลิต -จัดหาเงินทุน -ฝากหรือเบิกจ่ายเงินกลุ่มฯ -ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ	ค้าขาย	ค้าขาย	-ฉกปนกิจศพ	-กรรมการร้านค้าหมู่บ้าน -กรรมการกองทุนหมู่บ้าน
นางสวิง กันทา	49	ป.4	รองประธาน	-ช่วยประธาน -จัดหาวัตถุดิบ -จ่ายค่าตอบแทนแก่สมาชิก -ผลิตสินค้า	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ออมทรัพย์หมู่บ้าน ม.6 -ร้านค้าหมู่บ้าน ม.6 -ฉกปนกิจศพ -กองทุนหมู่บ้าน	-เคยเป็นประธานแม่บ้าน -เคยเป็นประธานร้านค้าหมู่บ้าน -อสม.

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

ชื่อ-สกุล	อายุ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิกกลุ่ม	บทบาทในชุมชน
นางสาวสาคร คัดือ	49	ป.4	เหรียญิก	-ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานและรองประธาน -ออกงานแสดงสินค้า	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ออมทรัพย์หมู่บ้าน ม.6 -ร้านค้าหมู่บ้าน ม.6 -ฉาปนกิจศพ	-อสม.
นางแสงจันทร์ หน่อเรือง	35	ป.6	ฝ่ายผลิต	-พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ -ออกงานแสดงสินค้า -ผลิตสินค้า	ค้าขายและทำสวนลำไย	ค้าขายและทำสวนลำไย	-ออมทรัพย์หมู่บ้าน ม.6 -ร้านค้าหมู่บ้าน ม.6 -ฉาปนกิจศพ -กองทุนหมู่บ้าน	-อสม.
นางวรรณา จันทร์แดง	43	ป.4	ฝ่ายตลาด	-ขายสินค้าที่ศูนย์ฯ -รับยอดการสั่งซื้อ -ผลิตสินค้า	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ร้านค้าหมู่บ้าน ม.6 -ฉาปนกิจศพ	-
นางสงวน ทองจันทร์หลง	41	ป.4	ประชาสัมพันธ์	-แจ้งข่าวการประชุมและฝึกอบรม	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ฉาปนกิจศพ	-
นางศูนย์ศรี ศรีจันทร์	51	ป.4	ประชาสัมพันธ์	ฝึกอบรม	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ฉาปนกิจศพ	-
นางนิตยา ยารือน	36	ม.6	เลขานุการ	-จัดบันทึกการประชุม -ผลิตสินค้า	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-ฉาปนกิจศพ	-
นายบุญรัตน์ กันทา	50	ป.4	ปฎิคม	-จัดสถานที่ฝึกอบรม -ต้อนรับแขก -จัดหาวัสดุุดิบ -ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ -ขับรถไปส่งสินค้า	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย	-	-ประธานกลุ่มออมทรัพย์ -ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน

ที่มา: จากการสำรวจ

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้รับความสนับสนุนและความช่วยเหลือจากบุคคลในท้องถิ่น และหน่วยงานต่างๆ ในภาครัฐบาล (ตารางที่ 3.4) ดังนี้

1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้ความช่วยเหลือฝึกอบรมการผลิตสินค้าแก่สมาชิกครั้งแรกในเดือนธันวาคม ปี 2543 ต่อจากนั้นจนถึงปัจจุบันให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด โดยกลุ่มฯ นำสินค้าที่ผลิตไปฝากขายที่ศูนย์ฯ เมื่อขายได้เจ้าหน้าที่จ่ายเงินให้กับประธาน และ/หรือรองประธานทุกเดือนเมื่อเข้าไปตรวจสอบยอดขายและนำสินค้าไปเพิ่ม โดยเงินที่ขายได้ศูนย์ฯ ไม่ได้หักค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังแจ้งข่าวการจัดงานที่ศูนย์ฯ เป็นผู้จัดการเอง ได้แก่ งาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ และงานกิฟแฟร์ (Gift Fair) ให้กลุ่มฯ นำสินค้าไปขายในงานดังกล่าวอีกด้วย นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังเคยจ้างอาจารย์ปราวณี เจ้าหน้าที่ศูนย์ฯ มาสอนการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาให้กับสมาชิกอีกด้วย

2. กลุ่มแม่บ้านบ้านห้วยดง ให้ความช่วยเหลือในการกู้ยืมเงินปลอดดอกเบี้ยจำนวน 1,500 บาท ชำระคืนภายใน 6 เดือน

3. ปลัดอำเภอสาธาภิ ให้เงินช่วยเหลือจำนวน 500 บาท กลุ่มฯ นำมาซื้อท่อซีเมนต์ใช้ก่อสร้างเตาอบผักตบชวาเส้นแห้ง

4. ศูนย์พัฒนาอำเภอสาธาภิ ให้เงินกู้ยืมจำนวน 50,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 กำหนดการชำระคืนภายใน 1 ปี ในปี 2544 ที่ผ่านมากกลุ่มฯ ชำระดอกเบี้ยเพียง 1,000 บาท เนื่องจากยังไม่มีกำไรจากผลประกอบการดำเนินงานมากนัก โดยเงินที่กู้ยืมได้นำไปซื้อวัสดุอุปกรณ์ให้กับสมาชิกใช้ฝึกอบรมการผลิตจำนวน 25 คน เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมด 17,000 บาท และจ่ายเป็นค่าจ้างวิทยากรสอนการผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับสมาชิก เป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 4,000 บาท ส่วนที่เหลือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ และยังได้รับความช่วยเหลือเป็นอย่างดีจากนายณรงค์ ทายะ หัวหน้าศูนย์พัฒนาอำเภอสาธาภิ ในการนำสินค้ามาวางขายที่ศูนย์สาธาภิ การตลาดระดับอำเภอที่นายณรงค์เป็นผู้รับผิดชอบ และในปี 2545 กลุ่มฯ ได้ทำเรื่องขอกู้เงินจากศูนย์อีกในจำนวนเดียวกัน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

5. องค์การบริหารส่วนตำบลขัวมุง ให้เงินช่วยเหลือจำนวน 4,000 บาท เพื่อใช้จ่ายเป็นค่าเดินทางนำสินค้าไปขายที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง

6. กรมส่งเสริมสหกรณ์การเกษตรอำเภอสาธาภิ ให้งบประมาณฝึกอบรมแก่กลุ่มฯ ในปี 2545 จำนวน 20,000 บาท จึงนำมาจ้างวิทยากร ซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิต และค่าอาหารกลางวันแก่สมาชิกที่เข้ารับการอบรม

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ มีการแต่งตั้งคณะกรรมการขึ้นมาในตำแหน่งต่างๆ (ภาพที่ 3.2) คณะกรรมการเหล่านี้ทำหน้าที่บ้างแต่ไม่เต็มที่ และไม่มีแบ่งหน้าที่รับผิดชอบอย่างชัดเจนตามโครงสร้างที่กำหนด (ตารางที่ 3.2) ซึ่งผู้ที่ทำหน้าที่ส่วนใหญ่กลับเป็นประธาน รองประธานและนายบุญรัตน์คนเดียวกับสมาชิกกลุ่มฯ บางคนที่ไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน การประชุม ร่วมตัดสินใจในเรื่องสำคัญๆ

ของกลุ่มฯ และไม่ทราบผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เนื่องจากไม่มีการประชุมสามัญประจำปีเพื่อแจ้งผลการดำเนินงานหรือปันผลคืนให้กับสมาชิก ดังนั้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพในการจัดการองค์กรน้อย

ตารางที่ 3.4 แหล่งให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน

ปี (พ.ศ.)	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	ทราบได้ อย่างไรว่า ขอรับได้	วัตถุประสงค์ใน การขอความ ช่วยเหลือ	ขั้นตอนการติดต่อ ขอรับความ ช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	จำนวนครั้งที่ ได้รับความ ช่วยเหลือ	มูลค่าหรือ จำนวน เงิน (บาท)	ระยะเวลา กู้ยืม (ปี)	อัตรา ดอกเบี้ย (บาท/ปี)	หนี้ต่าง ชำระ (บาท)
2543- ปัจจุบัน	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม ภาคที่ 1	- ฝึกอบรม - ฝากขายสินค้า - แจ้งช่างงานแสดง สินค้า	- ปรึกษาเป็นผู้ ติดต่อ	- ฝึกอบรม - ฝากขายสินค้า	- ปรึกษาและรอง ประธานเป็นผู้ ติดต่อโดยตรงที่ ศูนย์	- ผลិតสินค้า - ขยายตลาด - ขยายสินค้า	1 ครั้ง/ปี	-	-	-	-
2543	กลุ่มแม่บ้าน บ้านหัวดง	- เงินกู้ยืม	- นางสวถึงเป็น ประธาน แม่บ้าน	- ซื้อวัสดุอุปกรณ์ ในการฝึกอบรม	- นางสวถึงเป็น ผู้อนุมัติและ ตัดสินใจเอง	- ซื้อวัสดุอุปกรณ์ใน การฝึกอบรม	1 ครั้ง/ปี	1,500	1	-	-
2543	ปลัดอำเภอ สารภี	- ให้เงินช่วยเหลือในการ ซื้อทอซีเมนต์ก่อสร้าง เตาอบ	- นางสวถึงไป ร่วมประชุมที่ อำเภอ	- เงินช่วยเหลือ	- นางสวถึงเป็นผู้ ติดต่อโดยตรงกับ ปลัดอำเภอ	- สร้างเตาอบ ผักตบชวา	1 ครั้ง/ปี	500	-	-	-
2544- ปัจจุบัน	ศูนย์ พัฒนาการ ตลาดอำเภอ สารภี	- เงินกู้ยืม - ฝากขายสินค้า - เจ้าหน้าที่ให้ คำแนะนำปรึกษาด้าน การตลาด - ให้สถานที่สร้างเตา อบผักตบชวา	- นายณรงค์ ทายะ หัวหน้าศูนย์ เป็นผู้แจ้งให้ ทราบ	- สถานที่ฝึกอบรม - ศูนย์จำหน่าย สินค้า - เงินทุนกู้ยืม	- ปรึกษาและรอง ประธานเป็นผู้ ติดต่อกับหัวหน้า ศูนย์	- เงินทุนหมุนเวียน ซื้อวัสดุอุปกรณ์ใน การผลิต - จำหน่ายสินค้า - ความรู้ด้าน การตลาด - อบผักตบชวา	1 ครั้ง/ปี	50,000	1	6	50,000
								-	-	-	-
								-	-	-	-
								-	-	-	-

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

ปี (พ.ศ.)	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	ทราบได้ อย่างไรว่า ขอรับได้	วัตถุประสงค์ใน การขอความ ช่วยเหลือ	ขั้นตอนการ ติดต่อขอรับความ ช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	จำนวนครั้งที่ ได้รับความ ช่วยเหลือ	มูลค่า หรือ จำนวน เงิน (บาท)	ระยะเวลา ๆ กึ่ง (ปี)	อัตรา ดอกเบี้ย (บาท/ ปี)	หนี้ต่าง ชำระ (บาท)
2544	องค์กร บริหารส่วน ตำบลวมุง	- เงินช่วยเหลือในการ เดินทางไปออกงาน แสดงสินค้าที่ มหาวิทยาลัย รามคำแหง	- ปลัดตำบล วมุงเป็นผู้ แจ้งให้ทราบ	- ค่าใช้จ่ายในการ เดินทาง	- นางสงเป็น ผู้ติดต่อ ความช่วยเหลือ ไป ปลัดอำเภอวมุง	- ค่าใช้จ่ายในการ เดินทาง	1 ครั้ง/ปี	4,000	-	-	-
2545	กรมส่งเสริม สหกรณ์ การเกษตร อำเภอสารภี	- งบประมาณ ฝึกอบรมการผลิต ผลิตภัณฑ์	- เจ้าหน้าที่ เป็นผู้เข้ามา ติดต่อกลุ่มฯ	- ฝึกอบรมการ ผลิตให้กับ สมาชิก	- ประธานและรอง ประธานเป็นผู้ ติดต่อกลับไป เจ้าหน้าที่ที่ เข้ามา ติดต่อกลุ่มฯ	- ฝึกอบรมให้กับ สมาชิก	1 ครั้ง/ปี	20,000	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสินค้าที่ผลิตและสานขึ้นรูปจากผักตบชวาทั้งหมด สินค้ากลุ่มนี้ ได้แก่ ตะกร้าถือทรงรี ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม กระเป๋าสะพายทรงรี กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม กระเป๋าสะพายทรงกระบอก ตะกร้ากระถางต้นไม้ ตะกร้าใส่ตลับเทป ที่รองจาน ดอกกุหลาบ เส้นผืน และเส้นเปีย (ภาคผนวก ก รูปที่ ก4 - ก12 ตามลำดับ)

นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังนำเส้นเปีย และ/หรือ เส้นผืน จากผักตบชวามาประดับตกแต่งเข้ากับเครื่องปั้นดินเผาให้สวยงามและขายเป็นสินค้า ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าสินค้ากลุ่มนี้เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มฯ ได้แก่ แจกันไม้กลึงทรงโคม แจกันไม้กลึงทรงกระบอก แจกันคอตัวหนอน แจกันโอง แจกันทรงเพรียว แจกันทรงสูง ปากผาย แจกันทรงชมพู อ่าง อ่างพร้อมฝา อ่างทรงสูงพร้อมฝา หม้อน้ำกลม หม้อน้ำกลีบบะเพรา เชิงเทียนขนาดเล็ก เชิงเทียนขนาดใหญ่ คนโท ตะเกียง โคมไฟข้าง และโคมไฟทรงปิรามิด (ภาคผนวก ก รูปที่ ก13 - ก28 ตามลำดับ) รายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปจากผักตบชวา	- ตะกร้าถือทรงรี - ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม - กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม - กระเป๋าสะพายทรงรี - กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม - กระเป๋าสะพายทรงกระบอก - ตะกร้าใส่กระถางต้นไม้ - ตะกร้าใส่ตลับเทป - ที่รองจาน - ดอกกุหลาบ - เส้นผืน - เส้นเปีย
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปีย	- แจกันไม้กลึงทรงโคม - แจกันไม้กลึงทรงกระบอก - แจกันคอตัวหนอน - แจกันโอง - แจกันทรงเพรียว - แจกันทรงสูงปากผาย

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปีย และ/หรือเส้นผื่น	- แจกันทรงชมพู - อ่าง - อ่างพร้อมฝา - อ่างทรงสูงพร้อมฝา - หม้อน้ำกลม - หม้อน้ำกลีบบะเพรา - เชิงเทียนขนาดเล็ก - เชิงเทียนขนาดใหญ่ - คนโท - ตะเกียง - โคมไฟข้าง - โคมไฟทรงปราง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ มีผู้ที่ทำหน้าที่ทั้งหมด 3 คน ประกอบด้วย

นางจิราภรณ์ ลุนด์ควิสท์ ประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อ และประมาณการผลิตสินค้า ผักขย ไข่ที่ร้าน และออกงานแสดงสินค้า

นางสวิง กันทา รองประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อ จัดหาปัจจัยการผลิต ตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต กระจ่ายการผลิต ประมาณการผลิตสินค้าผักขยและไข่ที่ร้าน ออกร้านแสดงสินค้า และตรวจสอบคุณภาพสินค้า

นางวรรณณา แก้วแดง ฝ่ายตลาด ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อ และตรวจสอบคุณภาพสินค้า

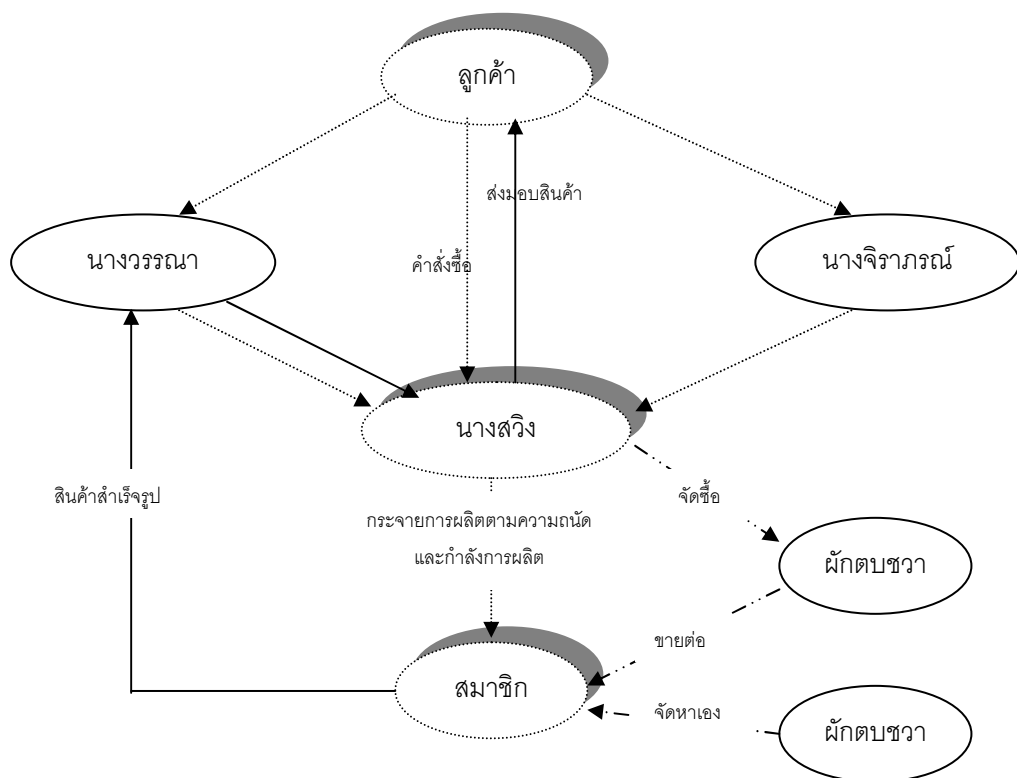
ในการทำงานของบุคคลทั้งสามมีความเชื่อมโยงกัน เมื่อลูกค้าเข้ามาสั่งซื้อสินค้าที่ศูนย์จำหน่ายนางวรรณณาเป็นผู้รับยอดการสั่งซื้อและแจ้งให้นางสวิงหรือนางจิราภรณ์เป็นผู้ตัดสินใจว่าจะรับคำสั่งซื้อหรือไม่ ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่แล้วนางสวิงจะเป็นผู้ตัดสินใจมากกว่านางจิราภรณ์ การตัดสินใจแต่ละครั้งพิจารณาจาก ปริมาณการสั่งซื้อ ระยะเวลากำหนดส่งสินค้า ความรู้ความชำนาญและจำนวนสมาชิกที่สามารถผลิตได้ ฤดูกาล (ช่วงเก็บเกี่ยวลำไย) ปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ ตลอดจนรูปแบบสินค้าที่ผลิต หากเป็นสินค้าที่สานขึ้นรูปและเคยผลิตมาก่อนอาจจะสามารถผลิตได้ทันที เพราะมีพิมพ์สานขึ้นรูปอยู่แล้ว แต่ถ้าเป็นสินค้าที่ไม่เคยผลิตมาก่อน ซึ่งต้องทำพิมพ์ใหม่ การทำพิมพ์ครั้งแรกต้องใช้เวลาานกว่าจะได้พิมพ์แม่แบบสานขึ้นรูปตามขนาดที่ต้องการ หรือสานขึ้นรูปให้ได้รูปทรงที่สวยงาม เมื่อพิจารณาปัจจัยหรือเงื่อนไขเหล่านี้แล้วนางสวิงจะแจ้งกลับไปยังลูกค้าให้ทราบอีกครั้งหนึ่ง

ส่วนลูกค้าที่ติดต่อสั่งซื้อโดยตรงที่นางจิราภรณ์ หรือนางสวิง ทั้งสองสามารถพิจารณาตามเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้นและตัดสินใจได้ทันที แต่เมื่อนางจิราภรณ์รับคำสั่งซื้อจะแจ้งให้นางสวิงทราบ เพื่อ

กระจายการผลิตไปยังสมาชิกอีกต่อหนึ่ง ซึ่งการกระจายงานพิจารณาจาก ความชำนาญในการผลิต จำนวนคนในครัวเรือนของสมาชิกที่สามารถช่วยงานผลิตได้ และสินค้าเก่าที่ค้างส่งตามคำสั่งซื้อก่อนหน้านี้ เมื่อสมาชิกผลิตสินค้าเสร็จนำมาส่งให้กับนางวรรณที่ศูนย์จำหน่ายสินค้ากลุ่มฯ เพื่อตรวจสอบคุณภาพสินค้า หากสินค้าขึ้นรูปไม่สวยงามหรือไม่ตรงตามที่ลูกค้าต้องการนางวรรณจะให้สมาชิกกลับไปแก้ไขใหม่ และก่อนส่งมอบสินค้าให้ลูกค้านางสวิงจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง

ในด้านการประมาณการผลิตเพื่อออกร้านแสดงสินค้า ประธานและรองประธานจะเร่งให้สมาชิกผลิตสินค้าทุกชนิดที่ขึ้นรูปจากผักตบชวาให้ได้มากที่สุด โดยจะไม่กำหนดจำนวนชิ้นงานที่ผลิตเพื่อให้มีสินค้าเพียงพอในการออกร้าน เพราะหากเหลือสินค้าถูกนำมาขายต่อที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่มฯ หรือนำไปฝากขาย สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ตกแต่งด้วยเส้นเปีย และ เส้นผ่าน ทั้งสองให้สมาชิกผลิตไม่มากนักประมาณ 5-10 ชิ้น ขึ้นอยู่กับขนาดและชนิดผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เพราะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแตกหรือเสียหายได้ง่ายระหว่างขนส่ง

ส่วนของสินค้าที่ฝากขาย และขายที่ร้าน หากไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เหลือจากการออกร้านทั้งสองประมาณการผลิต โดยพิจารณาจากยอดขายของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจากทั้งสองแห่งในเดือนที่ผ่านมา และสั่งให้สมาชิกผลิตเท่ากับจำนวนสินค้าที่ขายไป สำหรับปัจจัยการผลิตนางสวิงเป็นผู้จัดหา โดยจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ จากร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่ และผักตบชวาก้านดิบซื้อจากชาวบ้านในพื้นที่และนำมาขายให้กับสมาชิกอีกต่อหนึ่ง อย่างไรก็ตามสมาชิกบางคนยังจัดเก็บจากแม่น้ำปิง และ/หรือ จัดซื้อเองจากคนในชุมชน (ภาพที่ 4.1)



แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิต

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ กระจายงานตามความถนัดและจำนวนคนในครอบครัวของสมาชิกที่สามารถช่วยทำการผลิตได้ เพราะสมาชิกรับสินค้าไปผลิตที่บ้าน นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับสินค้าเก่าที่ค้างส่งตามยอดการสั่งซื้อก่อนหน้านี้ อย่างไรก็ตามหากเป็นช่วงที่ยอดการสั่งซื้อของพ่อค้ามีน้อยและให้ระยะเวลาการผลิตแก่ กลุ่มฯ ยาวนานรองประธานกลุ่มฯ จะกระจายการผลิตให้กับสมาชิกในสัดส่วนของชิ้นงานที่เท่ากัน (แผนภาพที่ 4.1) สินค้าที่สมาชิกรับไปผลิตทั้งหมดจะใช้ทุนของตนเอง

การผลิตของกลุ่มฯ เป็นการผลิตเพื่อออกร้านจำหน่ายสินค้าร้อยละ 55 รองลงมาเป็นการผลิตตามสั่งซื้อของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 40) ฝากขายและจำหน่ายที่ศูนย์ร้อยละ 4 และ 1 ตามลำดับ สาเหตุที่กลุ่มผลิตตามใบสั่งซื้อเป็นหลักเนื่องจากกลุ่มฯ ต้องการหลีกเลี่ยงความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ เพราะผลิตภัณฑ์ผักตบชวาเก็บรักษาได้ไม่นานมักเกิดปัญหาเชื้อราโดยเฉพาะในฤดูฝน ส่วนเดือนธันวาคม – มีนาคม เป็นช่วงที่มีการผลิตมากที่สุด และช่วงดังกล่าวมีความชื้นน้อยผลิตภัณฑ์จึงไม่มีปัญหาเรื่องของเชื้อรามาก ส่วนอัตราค่าจ้างการผลิตสูงสุดของกลุ่มในแต่ละเดือน และช่วงเวลาทำการผลิตได้สูงสุดแสดงรายละเอียดดังตารางที่ 4.2 และ 4.3 อย่างไรก็ตามช่วงเดือนกรกฎาคม-กันยายนกลุ่มฯ จะหยุดผลิตเพราะเป็นช่วงที่เก็บผลผลิตลำไย

ตารางที่ 4.2 อัตราค่าจ้างการผลิตสินค้าสูงสุดในแต่ละเดือนของกลุ่มฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	อัตราค่าจ้างการผลิตสูงสุด (หน่วย/เดือน)
1. กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปจาก ผักตบชวา	- ตะกร้าถือทรงรี	150
	- ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	150
	- กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม	100
	- กระเป๋าสะพายทรงรี	70
	- กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม	70
	- กระเป๋าสะพายทรงกระบอก	120
	- ตะกร้ากระจาดต้นไม้	80
	- ตะกร้าใส่ตลับเทป	160
	- ที่รองจาน	180
	- ดอกกุหลาบ	10,000
	- เส้นผืน	8,000
	- เส้นเปีย	5,000
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปีย	- แจกันไม้กลึงทรงโคม	300
	- แจกันไม้กลึงทรงกระบอก	300
	- แจกันคอตัวหนอน	300
	- แจกันโอ่ง	100
	- แจกันทรงเพรียว	300
	- แจกันทรงสูงปากผาย	250
	- แจกันทรงชมพู	350
	- อ่าง	300
	- อ่างพร้อมฝา	250
	- อ่างทรงสูงพร้อมฝา	150
	- หม้อน้ำกลม	100
	- หม้อน้ำกลีบมะเฟือง	80
	- เชิงเทียนขนาดเล็ก	200
	- เชิงเทียนขนาดใหญ่	150
	- คนโท	120
	- ตะเกียง	280
	- โคมไฟข้าง	70
	- โคมไฟทรงสี่เหลี่ยม	50

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.3 ช่วงเวลาการผลิตของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ตะกร้าถือทรงรี	←		→	→	→	→				←	→	→
ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	←		→	→	→	→				←	→	→
กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม	←		→	→	→	→				←	→	→
กระเป๋าสะพายทรงรี	←		→	→	→	→				←	→	→
กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม	←		→	→	→	→				←	→	→
กระเป๋าสะพายทรงกระบอก	←		→	→	→	→				←	→	→
ตะกร้าใส่กระดาษต้นไม้	←		→	→	→	→				←	→	→
ตะกร้าใส่ตลับเทป	←		→	→	→	→				←	→	→
ที่รองจาน	←		→	→	→	→				←	→	→
ดอกกุหลาบ	←					→				←	→	→
เส้นผืน	←					→				←	→	→
เส้นเปีย	←					→				←	→	→
แจกันไม้กลึง	←					→				←	→	→
แจกันทรงกระบอก	←					→				←	→	→
แจกันคอตัวหนอน	←					→				←	→	→
แจกันโถ่ง	←					→				←	→	→
แจกันทรงเพรียว	←					→				←	→	→
แจกันทรงสูงปากผาย	←					→				←	→	→
แจกันทรงชมพู	←					→				←	→	→
อ่าง	←					→				←	→	→
อ่างพร้อมฝา	←					→				←	→	→
อ่างทรงสูงพร้อมฝา	←					→				←	→	→
หมอนน้ำกลม	←					→				←	→	→
หมอนน้ำลิบมะเฟือง	←					→				←	→	→
เชิงเทียนขนาดเล็ก	←					→				←	→	→
เชิงเทียนขนาดใหญ่	←					→				←	→	→
คนโท	←					→				←	→	→
ตะเกียง	←					→				←	→	→
โคมไฟข้าง	←					→				←	→	→
โคมไฟทรงสี่เหลี่ยม	←					→				←	→	→

หมายเหตุ: ←→ หมายถึง ช่วงที่ผลิตได้มาก

←.....→ หมายถึง ช่วงที่ผลิตได้น้อย

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตที่กลุ่มฯ ใช้ในการผลิตประกอบด้วยวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง (ตารางที่ 4.4 และ 4.5)

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต คือ ผักตบชวา ช่วงแรกๆ สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่นส่วนใหญ่ได้มาจากแม่น้ำปิง และหนองน้ำหลังห้างเทสโกโลตัส สาขาสี่แยกสนามบินเชียงใหม่ แต่กลางปี 2544 ได้มีการกำจัดผักตบชวาในแม่น้ำปิงไปเป็นจำนวนมากจึงทำให้ผักตบชวาค่อนข้างหายาก ทำให้กลุ่มฯ ผลิตสินค้าได้น้อยลง

ผักตบชวาที่ใช้ในการผลิตกลุ่มฯ จัดหามาจากจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ในปี 2544 หน้าที่ส่วนใหญ่เป็นหน้าที่ของนางสวิงรองประธาน และบางครั้งสมาชิกจัดหาเอง ในส่วนที่นางสวิงเป็นผู้จัดหามีอยู่ 2 ลักษณะ คือ การสั่งซื้อ จะซื้อจากหลายแห่ง ได้แก่ ชาวบ้านในหมู่บ้าน บ้านท่ามะโก๋ บ้านปิงน้อย ตำบลสันทราย อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ และบ้านสันมะนะ จังหวัดลำพูน โดยซื้อก้านดิบขนาดความยาว 70 เซนติเมตร จำนวน 100 ก้าน ราคา 8 บาท ส่วนที่นางสวิงให้นายสมบุญธรรมมีเป็นผู้จัดเก็บผักตบชวาเอง เมื่อว่างจากงานที่รับผิดชอบ ซึ่งเก็บจากแม่น้ำปิง และ หลังห้างเทสโกโลตัส ผักตบชวาที่ได้จากการซื้อหรือเก็บเอง นางสวิงและสามีจะนำไปตากแห้งและอบด้วยกำมะถัน ส่วนหนึ่งเก็บไว้ใช้ผลิตเอง ประมาณ 5,000 ก้านต่อเดือนและที่เหลือขายให้กับสมาชิกในจำนวน 100 ก้าน ราคา 10 บาท ได้รับส่วนต่างจากผักตบชวาที่ซื้อเท่ากับ 2 บาท เงินในจำนวนนี้เป็นทั้งค่าแรงตากแห้ง ค่าแรงอบ และต้นทุนซื้อกำมะถัน อย่างไรก็ตาม หน้าที่ในการจัดหาผักตบชวขายให้กับสมาชิกได้เปลี่ยนไปในปี 2545 เป็นหน้าที่ของนางแดง หน่อมอม ทั้งนี้เพราะนางสวิงและสามีหันไปทำการผลิตมากขึ้นเวลาจัดหาน้อยลง จึงซื้อเพียงพอสำหรับใช้ผลิตในส่วนของตนเองเท่านั้น

สำหรับผักตบชวาที่สมาชิกเป็นผู้จัดหา ส่วนใหญ่จัดเก็บจากแม่น้ำปิงและบางส่วนสั่งซื้อจากแหล่งเดียวกันกับนางสวิง นำมาตากแห้งและนำไปอบเอง จัดซื้อก็ต่อเมื่อใกล้จะหมดหรือหมดลงแล้ว นางสวิงและสมาชิกจัดหาเอง มีการจัดเก็บและสั่งซื้อผักตบชวามากในเดือนธันวาคมถึงพฤษภาคม ประมาณการจัดหาจากทั้งสองส่วนรวมกันประมาณเดือนละ 2-3 ครั้ง จำนวน 30,000 - 40,000 ก้านต่อครั้ง ขึ้นอยู่กับว่ามียอดการสั่งซื้อเข้ามาอย่างน้อยแค่ไหน ต้องนำสินค้าออกงานแสดงสินค้าต่างๆ บ่อยแค่ไหน ตลอดจนการประมาณการที่จะต้องกักตุนเก็บไว้ใช้ผลิตในช่วงฤดูฝน เพราะหากเลยช่วงนี้ไปแล้วจะประสบปัญหาในเรื่องของเชื้อรา นอกจากนี้ในช่วงเดือนที่จัดซื้อมากก้านผักตบชวาจะมีผิวมันและก้านขาว เป็นลักษณะของผักตบชวาที่มีคุณภาพดีนำมาสานผลิตภัณฑ์ได้สวยงาม ส่วนช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายนกลุ่มฯ หยุดการผลิตเพราะเป็นฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตลำไย ค่าจ้างแรงงานในช่วงนี้สูงสมาชิกทุกคนจะออกไปรับจ้างหรือเก็บผลผลิตของตนเอง ดังนั้นกลุ่มฯ จึงหยุดผลิต ส่วนช่วงเดือนอื่นๆ ที่เหลือกลุ่มฯ จัดซื้อเพียง 1-2 ครั้งต่อเดือน จำนวน 10,000-20,000 ก้านต่อครั้ง

วัตถุดิบรองที่ใช้ในการผลิต

กำมะถัน (ภาคผนวก ก รูปที่ ก30) ใช้สำหรับอบผักตบชวาให้มีก้านขาวนวล สมาชิกแต่ละรายเป็นผู้จัดหาในส่วนที่อบผักตบชวาเอง หากผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้วผู้ขายเป็นผู้จัดหา ชื้อจากร้านค้าในหมู่บ้านราคากิโลกรัมละ 45 บาท

น้ำยาซักแห้ง (ภาคผนวก ก รูปที่ ก31) เป็นส่วนผสมของยาซักแห้งที่ดัดแปลงผลิตกันที่กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาที่ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปียและเส้นผื่น

ถ่านไม้ (ภาคผนวก ก รูปที่ ก32) เป็นเชื้อเพลิงสำหรับอบผักตบชวา หาซื้อได้ง่ายในชุมชน สมาชิกบางรายเผาถ่านใช้เองจากกิ่งไม้ต้นลำไย เมื่อสิ้นฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตชาวบ้านตัดตกแต่งกิ่งทำให้มีเศษไม้เหลือ หรือจากการตัดต้นลำไยที่มีอายุมากขึ้นให้ผลผลิตน้อย ตัดออกเพื่อปลูกต้นใหม่ทดแทนจึงทำให้มีไม้เหลือนำมาเผาถ่าน

น้ำส้มสายชู ใช้ผสมน้ำชุบผักตบชวาก้านแห้งก่อนอบด้วยกำมะถัน ช่วยให้ผักตบชวามีก้านขาวนวลมากกว่าการอบจากกำมะถันเพียงอย่างเดียว

วานิช (ภาคผนวก ก รูปที่ ก33) เป็นส่วนผสมน้ำยาซักแห้งที่ดัดแปลงผลิตกันที่กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาที่ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปียและเส้นผื่น

กาวแดง (ภาคผนวก ก รูปที่ ก33) ใช้สำหรับติดเส้นเปียบนเครื่องปั้นดินเผา

กาวลาเทค (ภาคผนวก ก รูปที่ ก33) ทาบนกระดาดแข็งก่อนสานทับด้วยผักตบชวาในผลิตภัณฑ์ที่รองจาน เพื่อให้ผักตบชวาและกระดาดแข็งยึดตัวติดกันแน่น

ตารางที่ 4.4 การจัดหมวดวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มาของ วัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณการใช้ ซื้อ/ครั้ง	ปริมาณการใช้ ซื้อ/ปี	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง (บาท)
ผักตบชวาก้านดิบ	ก้าน	10/100	ชาวบ้านในหมู่บ้าน -บ้านท่ามะโก บ้านบึงน้อย จ. เชียงใหม่ -บ้านสันมะนะ จ. ลำพูน -จัดหาเอง	1-3	20,000- 30,000	600,000	จ่ายสดละ สมาชิก จัดหาเอง	ผู้ขายจัดส่ง	-
ก้ามะถัน	กิโลกรัม	45	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	10	120	สด	ขนส่งเอง	-
น้ำส้มสายชู	มิลลิลิตร	32	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	10	120	สด	ขนส่งเอง	-
น้ำยาล้างผักแห้ง	ขวด	25	ร้านกอบชัย	1	1	12	สด	ขนส่งเอง	-
ถ่านไม้	กระสอบ	150	ร้านค้าในหมู่บ้าน / เผ่าเอง	1*	1	1	สด	ขนส่งเอง	-
วาณิษ	กระป๋อง	85	ร้านกอบชัย	1**	1	3	สด	ขนส่งเอง	-
กาวยแดง	กระป๋อง	65	ร้านกอบชัย	1**	1	3	สด	ขนส่งเอง	-
กาวลาเทค	กระป๋อง	45	ร้านกอบชัย	1	5	60	สด	ขนส่งเอง	-

หมายเหตุ: * หมายถึง จัดซื้อปีละครั้งหรือเมื่อหมดลง

** หมายถึง ประมาณ 4 เดือนต่อครั้ง

ที่มา : จากสำรวจ

ตารางที่ 4.5 ช่วงเวลาในการจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ผักตบชวาก้านดิบ	←					→				←		→
กำมะถัน	←					→				←		→
น้ำส้มสายชู	←					→				←		→
น้ำยาซักแห้ง												
ถ่านไม้	←					→				←		→
วานิช	←					→				←		→
กาบแดง	←					→				←		→
กาวลาเทค	←					→				←		→

หมายเหตุ _____ หมายถึง ช่วงที่มีการซื้อและกักตุนเก็บไว้
 หมายถึง ช่วงที่มีการจัดซื้อปกติ

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

การผลิตสินค้าของกลุ่มฯ มีวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต (ตารางที่ 4.6) ส่วนที่เป็นของกลุ่มฯ ประสานและรองประสานจัดหา โดยจัดหาครั้งแรกเมื่อจ้างวิทยากรมาฝึกอบรมให้กับสมาชิก วัสดุซื้อจากร้านกอบชัย ตลาดต้นลำไย ในตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนเครื่องรีดซื้อจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ซึ่งราคาจะถูกกว่าตลาดทั่วไป และรับประกันอายุการใช้งานประมาณ 1 ปี วัสดุอุปกรณ์เหล่านี้ภายหลังจากฝึกอบรมเสร็จจะเก็บไว้ที่กลุ่มฯ ยกเว้นแบบพิมพ์สานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์แจกให้กับสมาชิกที่เข้าฝึกอบรม ส่วนการผลิตของสมาชิกเป็นการกระจายงานไปทำที่บ้าน และสมาชิกแต่ละรายจัดหาอุปกรณ์การผลิตเอง วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตประกอบด้วย

วัสดุ อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

1. จานรองถ่าน (ภาคผนวก ก รูปที่ ก32) ใช้สำหรับใส่ถ่านอบผักตบชวา เป็นวัสดุเหลือใช้ในครัวเรือน มีจำนวน 1 ใบ รองประสานกลุ่มฯ ประมาณค่าในราคาใบละ 2 บาท

2. เข็มหมุด (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) ใช้สำหรับยึดผักตบชวาคิดกับพิมพ์ขณะสานขึ้นรูปกลุ่มฯ จัดหาเมื่อก่อตั้งกลุ่มฯ ครั้งแรกและจ้างวิทยากรมาฝึกอบรมให้กับสมาชิกครั้งแรก จำนวน 6 โหล ราคา 36 บาท ภายหลังเสร็จสิ้นการอบรมเก็บไว้ที่กลุ่มฯ แต่ในการผลิตจริงสมาชิกแต่ละรายจัดหาเองประมาณ 2 โหล หรือ 24 เล่มต่อคน

3. ถูพลาสติก (ภาคผนวก ก รูปที่ ก43) หรือถูใส่ชยะขนาด 40 x 80 เซนติเมตร ใช้ใส่ผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ไม่ให้ถูกความชื้นและป้องกันการเกิดเชื้อรา สมาชิกแต่ละรายจัดหาเองในราคาใบละ 5 บาท

อุปกรณ์ อายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี

พิมพ์ 25 ตัว (ภาคผนวก ก รูปที่ ก 39 และ ก40) ใช้สำหรับสานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ อายุการใช้งาน 3 ปี ในการอบรมครั้งแรกกลุ่มฯ ซื้อวัสดุมาผลิตใช้เองและแจกให้กับสมาชิกภายหลังฝึกอบรมเสร็จ

ต่อมาหากสมาชิกรายใดต้องการผลิตสินค้ารูปแบบใหม่เพิ่มขึ้นจะจัดหามาผลิตและใช้เอง ในการทำพิมพ์ฝักอบรมครั้งแรกวัสดุที่ใช้ทำพิมพ์ประกอบด้วย

เทพกาว (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) จำนวน 12 ม้วน ราคาม้วนละ 15 บาท

แผ่นโฟม (ภาคผนวก ก รูปที่ ก35) ความหนา 3 นิ้ว จำนวน 20 แผ่น ราคแผ่นละ 65 บาท

กาวลาเทค (ภาคผนวก ก รูปที่ ก35) จำนวน 10 กระป๋อง ราคากะป๋องละ 45 บาท

การดาษแข็ง (ภาคผนวก ก รูปที่ ก37) ความหนา 1 มิลลิเมตร จำนวน 12 แผ่น ราคแผ่นละ 5 บาท

คัตเตอร์ (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) ใช้ตัดกระดาษทำแบบพิมพ์และตัดผักตบชวาขณะสานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ซื้อในการอบรมครั้งแรกทั้งหมด จำนวน 20 ด้าม ราคาด้ามละ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

ใบเลื่อย สำหรับตัดแผ่นโฟมทำแบบพิมพ์ จำนวน 10 ใบ ใบละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

ไม้บรรทัด (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) ใช้วัดขนาดกระดาษ และแผ่นโฟมทำแบบพิมพ์ มีจำนวน 12 เล่ม ราคเล่มละ 10 บาท อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

กรรไกร (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) ใช้ตัดกระดาษ เทปกาว ผักตบชวา กลุ่มฯ มีทั้งหมดจำนวน 10 เล่ม ราคเล่มละ 45 บาท อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

เข็มเย็บกระสอบ ใช้สำหรับเย็บขอบปากผลิตภัณฑ์และต่อสายกระเป๋าสมาชิกแต่ละคนจัดหาเอง ในราคาเล่มละ 10 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

กระบอกฉีดน้ำ (ภาคผนวก ก รูปที่ ก34) ใช้พ่นน้ำบนผลิตภัณฑ์ขณะสาน เพื่อให้ก้านผักตบชว้อ่อนตัวเมื่อสานจะทำให้ก้านผักตบชวียึดแน่นติดกันมากขึ้น ในการผลิตสมาชิกแต่ละคนจัดหาเอง ในราคาอันละ 35 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

เตาอบผักตบชวา (ภาคผนวก ก รูปที่ ก35) ใช้อบก้านผักตบชวสมาชิกทุกคนใช้ร่วมกัน กลุ่มฯ เสียค่าก่อสร้างทั้งหมด 1,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

เครื่องรีดผักตบชวา (ภาคผนวก ก รูปที่ ก36) ใช้รีดก้านผักตบชวาให้แบน เพื่อใช้เป็นเส้นยึนสานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ มีจำนวน 1 ตัว ซื้อมาในราคา 3,000 บาท สมาชิกทุกคนใช้ร่วมกัน

อย่างไรก็ตามช่วงเดือนมิถุนายน 2545 ขณะที่ไปสัมภาษณ์ กลุ่มฯ ได้จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์เหล่านี้เพิ่มขึ้น เพื่อใช้ฝักอบรมให้กับสมาชิกใหม่ การจัดหาอุปกรณ์และจ้างวิทยากรมาฝักอบรมในครั้งนี้ได้รับงบประมาณช่วยเหลือจากศูนย์ส่งเสริมสหกรณ์อำเภอสารภี ด้วยงบประมาณทั้งหมด 20,000 บาท ระยะเวลาอบรมจำนวน 10 วัน

ตารางที่ 4.6 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

วัสดุอุปกรณ์	ของ กลุ่มฯ	ของ สมาชิก ต่อคน	ราคา (บาท/ หน่วย)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา (พ.ศ.)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ลักษณะการ ใช้งาน
วัสดุ จากรองถ่าน	1	-	2	วัสดุเหลือใช้	2544	1	รองถ่านอบ ผักตบชวา
เข็มมุด (โหล)	6	2	6	กลุ่มฯ จัดหา	2543	1	ยึดผลิตภัณฑ์สาน ขึ้นรูป
ถุงพลาสติก	-	3	5	สมาชิกจัดหา	2544	1	เก็บผักตบชวา
อุปกรณ์ พิมพ์	25	-	-	ซื้ออุปกรณ์ มาผลิตเอง	2543	3	สานขึ้นรูป ผลิตภัณฑ์
กระดาษแข็ง	12	-	8				
แผ่นโฟม	20	-	65				
กาวลาเทค	10	-	45				
เทปกาว	12	-	15				
คัตเตอร์	10	1	20	กลุ่มฯ จัดหา	2543	3	- ตัดผักตบชวาที่ สานขึ้นรูปเรียบร้อยแล้ว - ตกแต่งแผ่นโฟม
ใบเลื่อย	10	-	10	กลุ่มฯ จัดหา	2543	2	ตัดแผ่นโฟม
ไม้บรรทัด	12	1	10	กลุ่มฯ จัดหา	2543	5	วัดขนาด
กรรไกร	10	1	45	กลุ่มฯ จัดหา	2543	5	ตัดเส้นผักตบชวา
เข็มเย็บกระสอบ	-	1	10	สมาชิกจัดหา	2543	5	เย็บปากกระเป๋
กระบอกฉีดน้ำ	-	1	35	สมาชิกจัดหา	2544	5	ฉีดน้ำบนผลิตภัณฑ์ ขณะสานขึ้นรูป
เตาอบ	1	-	1,000	กลุ่มฯ จัดหา	2543	15	อบผักตบชวา
เครื่องรีด	1	-	3,000	กลุ่มฯ จัดหา	2543	15	รีดเส้นผักตบชวา

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ ใช้ถุงพลาสติกสีดำขนาด 40 x 80 เซนติเมตร ในการจัดเก็บผักตบชวาที่อบแห้งเรียบร้อยแล้วไม่ให้ถูกความชื้น เพราะเมื่อถูกความชื้นจะขึ้นรา บรรจุภัณฑ์ชนิดนี้สมาชิกกลุ่มฯ จัดหากันเองโดยซื้อปีละ 1 ครั้ง จากร้านค้าในหมู่บ้านในราคาใบละ 6 บาท ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ใช้จำนวน 1-3 ใบ

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพของปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ โดยเฉพาะผักตบชวาซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตหลักที่นางสวิงหรือสมาชิกเป็นผู้จัดหาและตรวจสอบคุณภาพ โดยตรวจสอบขนาดและความยาวของก้าน ความมันของผิว เพราะถ้าก้านใหญ่และยาวเมื่อนำมาตัดเป็นเส้นจะทำให้ได้เส้นยาวสม่ำเสมอ ส่วนผลิตภัณฑ์ได้สวยงาม และช่วงใดผักตบชวาที่คุณภาพดังกล่าวมีจะซื้อมากกว่าปรกติ แต่ถ้าก้านสั้นก็จะลดการสั่งซื้อลง

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ มีการเก็บรักษาที่ไม่ยุ่งยากมากนัก โดยผักตบชวาที่อบก้ามะถันเรียบร้อยแล้ว สมาชิกนำไปใส่ถุงพลาสติกสีดำ (ถุงใส่ขยะ) เพื่อป้องกันความชื้นในอากาศ และเชื้อราเก็บไว้ตามมุมบ้านหรือพื้นที่ว่างรอใช้ในการผลิตต่อไป

ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ เช่น แบบพิมพ์สานขึ้นรูป ผักตบชวาเส้นเปีย เป็นต้น สำหรับกวาด กวาลาเทค น้ำยาซักแห้งและวานิช สมาชิกเก็บไว้บนชั้นวางของและห่างจากมือเด็ก ส่วนถ่านไม้จะใส่กระสอบกองไว้ใต้ถุนบ้าน

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ เป็นการกระจายงานให้กับสมาชิกทำการผลิตที่บ้านของตนเอง ซึ่งขณะนี้แรงงานที่ใช้เป็นแรงงานของสมาชิก แต่บางครอบครัวสมาชิกในครัวเรือนมีโอกาสได้ช่วยผลิตสินค้าด้วย เมื่อว่างเว้นจากภารกิจหน้าที่ที่รับผิดชอบ หรือช่วงที่ดูโทรทัศน์ งานที่ช่วยเช่น การตัดเส้นผักตบชวาเตรียมสานผลิตภัณฑ์ เปียเส้นผักตบชวาทำสายกระเป๋ ทำเส้นผืน หรือเส้นเปีย เป็นต้น การกระจายงานลักษณะนี้จะเห็นได้ว่าทำให้คนในครอบครัวมีส่วนร่วมช่วยในการผลิต ดังนั้นในอนาคตหากกลุ่มฯ จะขยายกำลังการผลิตสามารถทำได้ง่ายขึ้น

4.4.2 การจ้างงาน

แรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้าของกลุ่มทั้งแรงงานของสมาชิกและคนในครอบครัวที่ช่วยงานการผลิตได้รับเงินค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น และได้รับเงินภายหลังจากส่งมอบสินค้าให้กับกลุ่มฯเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้เพราะกลุ่มฯ ใช้เงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่จ่ายให้กับสมาชิกก่อนขายหรือส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต แต่ผลิตภัณฑ์บางชนิดที่มีขนาดเล็กได้คำนวณต่อ 100 หน่วย ในการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนในหัวข้อนี้ได้เลือกผลิตภัณฑ์มาเพียง 10 ชนิด จากทั้งหมด 37 ชนิด โดยคัดเลือกมาจากยอดขายต่อปีและอัตรากำไรต่อหน่วย (ตารางที่ 4.7 แบ่งเป็นตารางย่อย 4.7.1 - 4.7.18) ซึ่งในการวิเคราะห์จะเปรียบเทียบให้เห็นถึงต้นทุนการผลิตที่สมาชิก ประมาณการต้นทุนที่กลุ่มรับซื้อ และต้นทุนจากการวิเคราะห์ โดยสมาชิก ได้ประมาณการต้นทุนการผลิตโดยรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์มาจาก ค่าวัตถุดิบที่จ่ายเป็นเงินสด และค่าแรงงานที่ใช้ในการผลิต ส่วนต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์นอกจากจะคิดต้นทุนวัตถุดิบและค่าแรงงานในการผลิตสินค้าต่อชิ้นของสมาชิก

แล้ว ยังคิดต้นทุนในส่วนของการเชื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ ทั้งที่เป็นเงินสดและไปเป็นเงินสด นอกจากนี้ยังทำการเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาใช้ในการผลิต และกรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาผักตบชวาการดิบมาตากแห้ง และอบก้ามะถันเอง

อย่างไรก็ตามในตารางวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนการผลิตนี้ ราคาที่ใช้วิเคราะห์มี 3 ราคา คือ ราคาที่สมาชิกได้รับ ราคาขายส่ง และราคาขายปลีก ในการขายส่งและขายปลีกสินค้าของกลุ่มฯ นั้น ส่วนต่างที่เกิดขึ้นระหว่างราคาทั้งสองกับราคาที่ได้รับ สมาชิกผู้ที่ขายสินค้าจะเป็นผู้ได้รับส่วนต่างดังกล่าว แต่ต้องหักรายได้ส่วนหนึ่งเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 จากกำไรทั้งหมดที่ขายได้ โดยจำนวนเงินที่หักคิดจากราคาสินค้าที่สมาชิกได้รับจากการผลิต ซึ่งค่าตอบแทนที่ผู้ขายได้รับนี้จะวิเคราะห์ในบทที่ 5 แต่ในหัวข้อนี้จะชี้ให้เห็นว่าหากกลุ่มฯ ขายสินค้าในราคาเดียวกับราคาขายส่งและปลีกแล้ว จะได้รับผลตอบแทนจากการผลิตและขายอย่างไร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตะกร้าถือทรงรีขนาดกลาง

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 109.70 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 23.54 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 86.16 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 77.61 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 21.47 และ 0.92 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิกประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 55 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

หากวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้กำไรเท่ากับ 15 และ 46.46 บาท หรือร้อยละ 21.43 และ 66.37 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -38.69 และ -39.69 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อจากสมาชิก และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 35 และ 66.46 บาท หรือร้อยละ 38.89 และ 73.84 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -18.69 และ -19.69 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 95 126.46 41.31 และ 40.30 บาท หรือร้อยละ 63.33 84.31 37.54 และ 26.86 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.1)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 100.92 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 19.96 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 80.96 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 79.22 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 19.78 และ 1 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตจะเห็นได้ว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการสมาชิก และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้กำไรเท่ากับ 15 และ 50.04 บาท หรือร้อยละ 21.43 และ 71.49 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -29.91 และ -30.92 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ จะมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อจากสมาชิก และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 35 และ 70.04 บาท หรือร้อยละ 38.89 และ 77.82 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -9.91 และ -10.92 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 95 130.04 50.09 และ 49.08 บาท หรือร้อยละ 63.33 86.69 33.40 และ 33.72 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.2)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวากันดิบตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 8.78 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวากันดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

ตะกร้าถือทรงรีขนาดใหญ่

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 177.38 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 48.42 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 128.96 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 72.04 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 27.30 และ 0.66 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิกประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 70 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตจะเห็นได้ว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 31.58 บาท หรือร้อยละ 12.50 และ 39.48 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคา que สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -96.21 และ -97.38 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ จะมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 45 และ 66.58 บาท หรือร้อยละ 39.13 และ 57.90 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -61.21 และ -62.38 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 110 131.58 3.79 และ 2.62 บาท หรือร้อยละ 61.11 73.10 2.10 และ 1.46 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.3)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 164.21 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 43.04 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 121.17 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 73.08 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมร้อยละ 26.22 และ 0.70 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 36.96 บาท หรือร้อยละ 12.50 และ 46.20 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคา que สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -83.04 และ -84.21 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ จะมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 45 และ 71.96 บาท หรือร้อยละ 39.13 และ 62.57 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -48.04 และ -49.21 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 110 136.96 16.96 และ 15.79 บาท หรือร้อยละ 61.11 76.09 9.42 และ 8.77 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.4)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวาก้านดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 13.17 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวาก้านดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยมขนาดกลาง

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 115.50 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 28.34 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 87.16 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 73.71 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมร้อยละ 25.41 และ 0.88 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการและต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 45.43 บาท หรือร้อยละ 14.29 และ 65.05 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -35.42 และ -36. บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนการรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 30 และ 65.53 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 72.82 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -15.42 และ -16 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 90 125.53 44.58 และ 44 บาท หรือร้อยละ 60 83.69 29.72 และ 29.33 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.5)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 106.72 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 24.76 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 81.96 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 74.92 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 24.13 และ 0.95 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 60 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่าต้นทุนประมาณการ

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการและต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 45.24 บาท หรือร้อยละ 14.29 และ 64.63 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -35.71 และ -36.72 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนการรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 30 และ 65.24 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 72.49 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -15.71 และ -16.72 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 90 125.24 44.29 และ 43.28 บาท หรือร้อยละ 60 83.50 29.53 และ 28.85 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.6)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 8.78 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับจากการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 178.19 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 49.22 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 128.97 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 71.71 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 27.63 และ 0.66 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิกประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 70 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 30.78 บาท หรือร้อยละ 12.50 และ 38.48 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -97.01 และ -98.19 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 45 และ 65.78 บาท หรือร้อยละ 39.13 และ 57.20 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -62.01 และ -63.19 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 110 130.78 2.99 และ 1.81 บาท หรือร้อยละ 61.11 72.66 1.66 และ 1.01 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.7)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 165.02 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 43.84 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 121.17 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 72.71 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมร้อยละ 26.57 และ 0.72 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 10 และ 36.16 บาท หรือร้อยละ 12.50 และ 45.20 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -83.84 และ -85.02 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 45 และ 71.16 บาท หรือร้อยละ 39.13 และ 61.87 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -48.84 และ -50.02 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 110 136.16 16.16 และ 14.98 บาท หรือร้อยละ 61.11 75.64 8.98 และ 8.32 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.8)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวาก้านดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 13.17 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวาก้านดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลมขนาดเล็ก

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 138.69 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 12.06 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 126.64 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 90.26 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 8.70 และ 1.04 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับสมาชิก คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 80 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 20 และ 87.95 บาท หรือร้อยละ 20 และ 87.95 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -37.25 และ -38.69 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 40 และ 107.95 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 89.95 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -17.25 และ -18.69 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 70 137.95 12.74 และ 11.31 บาท หรือร้อยละ 46.67 91.96 8.50 และ 7.54 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.9)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 129.91 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 8.47 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช้เงินสด 121.44 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 92.37 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมร้อยละ 6.52 และ 1.11 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 20 และ 91.53 บาท หรือร้อยละ 20 และ 91.53 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -28.47 และ -29.91 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 40 และ 111.53 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 92.94 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -8.47 และ -9.91 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 70 141.52 21.53 และ 20.09 บาท หรือร้อยละ 46.67 94.35 14.35 และ 13.39 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.10)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวากันดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 8.78 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับจากการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้นสมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวากันดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

ตะกร้าใส่กระดาษต้นไม้

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 75.11 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 11.34 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 63.77 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 83.33 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 15.11 และ 1.56 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิก คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวม เท่ากับ 70 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดมีกำไรเท่ากับ 10 68.66 6.06 และ 4.89 บาท หรือร้อยละ 12.50 85.82 7.58 และ 6.11 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับ เท่ากับ 20 78.66 16.06 และ 14.89 บาท หรือร้อยละ 22.22 87.40 17.84 และ 16.54 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 50 108.66 46.06 และ 44.89 บาท หรือร้อยละ 41.67 90.55 38.38 และ 37.41 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.11)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 70.72 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 9.55 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 61.17 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 84.84 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 13.50 และ 1.66 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 10 70.45 10.45 และ 9.28 บาท หรือร้อยละ 12.50 88.06 13.06 และ 11.60 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 20 80.45 20.45 และ 19.28 บาท หรือร้อยละ 22.22 89.40 22.72 และ 22.42 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 50 110.45 50.45 และ 49.28 บาท หรือร้อยละ 41.67 92.04 42.04 และ 41.06 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.12)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 4.39 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้น สมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

ดอกกุหลาบจำนวน 100 ดอก

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 47.26 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 11.69 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 35.57 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 74.45 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 24.73 และ 0.82 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิก คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวม เท่ากับ 30 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 20 38.31 3.13 และ 2.74 บาท หรือร้อยละ 40 76.62 6.25 และ 5.49 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับ เท่ากับ 45 63.31 28.13 และ 27.74 บาท หรือร้อยละ 60 84.41 37.50 และ 36.99 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 70 88.31 53.13 และ 52.74 บาท หรือร้อยละ 70 88.31 53.13 และ 52.74 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.13)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 38.48 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 8.09 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 30.38 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 77.97 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 21.03 และ 1 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 20 41.91 11.91 และ 11.52 บาท หรือร้อยละ 40 83.82 23.82 และ 23.05 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 45 66.91 36.91 และ 36.52 บาท หรือร้อยละ 60 89.21 49.21 และ 48.70 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 70 91.91 61.91 และ 61.52 บาท หรือร้อยละ 70 91.91 61.91 และ 61.52 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.14)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวากันดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 8.78 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้รับการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้น สมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวากันดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

เส้นผ่านจำนวน 100 เส้น

กรณีที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาและอบผักตบชวาใช้ในการผลิตเอง จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 34.29 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 2.92 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 31.37 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของค่าแรงถึงร้อยละ 91.26 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 8.52 และ 0.22 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิก คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 10 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 5 และ 12.08 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 80.52 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -19.22 และ -19.29 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 10 และ 17.08 บาท หรือร้อยละ 50 และ 85.39 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -14.22 และ -14.29 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 15 และ 22.08 บาท แต่ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดผลการวิเคราะห์พบว่า มีผลตอบแทนเป็นลบ เท่ากับ -9.22 และ -9.29 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.15)

กรณีที่สมาชิกซื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว ผลการวิเคราะห์พบว่า มีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 32.10 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดในการผลิตกรณีนี้มาจากต้นทุนเงินสด 2.03 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 30.07 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานถึงร้อยละ 93.47 รองลงมาเป็นปัจจัยการผลิตและค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 6.30 และ 0.23 ตามลำดับ

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 5 และ 12.97 บาท หรือร้อยละ 33.33 และ 86.51 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ ส่วนราคาที่ได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นลบ เท่ากับ -17.02 และ -17.10 บาท ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 10 และ 17.97 บาท หรือร้อยละ 50 และ 89.88 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ แต่ผลตอบแทนจากการส่งเหนือต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับขาดทุนเท่ากับ -12.02 และ -12.10 บาท

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสดเป็นบวก เท่ากับ 15 และ 22.98 บาท แต่ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดผลการวิเคราะห์พบว่า มีผลตอบแทนเป็นลบ เท่ากับ -7.02 และ -7.10 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.16)

เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตทั้งสองของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า สมาชิกที่ซื้อผักตบชวาอบแห้งเรียบร้อยแล้วมาทำการผลิตมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าสมาชิกที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแห้งและอบเอง เท่ากับ 2.19 บาท จากต้นทุนการผลิตที่ลดลงนั้นหมายถึงค่าตอบแทนที่จะได้จากการผลิตเพิ่มขึ้น ฉะนั้น สมาชิกควรซื้อผักตบชวาที่อบแล้วมาใช้ในการผลิตมากกว่าที่จัดหาผักตบชวาก้นดิบมาตากแดดและอบแห้งเอง

หมอน้ำกลม

ผลิตภัณฑ์หมอน้ำกลมเป็นการนำเครื่องปั้นดินเผามาตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปีย ผลการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 96.72 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 70.70 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 26.02 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของปัจจัยการผลิตถึงร้อยละ 73.10 รองลงมาเป็นค่าแรงงานและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 24.81 และ 2.09 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 150 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 50 129.30 105.30 และ 103.28 บาท หรือร้อยละ 25 64.65 52.65 และ 51.64 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับ เท่ากับ 80 159.30 135.30 และ 133.28 บาท หรือร้อยละ 34.78 69.26 58.83 และ 57.95 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 100 179.30 155.30 และ 153.28 บาท หรือร้อยละ 40 71.72 62.12 และ 61.31 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.17)

หมอน้ำกลีบบะเพอง

ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เป็นสินค้ากลุ่มเดียวกับหมอน้ำกลม ผลการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 177.03 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 150.50 บาท และต้นทุนที่ไม่ใช่เงินสด 24.53 บาท ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของปัจจัยการผลิตถึงร้อยละ 85.02 รองลงมาเป็นค่าแรงงานและค่าเสื่อมราคาร้อยละ 13.56 และ 1.42 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่สมาชิก คิดโดยการประมาณการเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 200 บาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ราคาที่สมาชิกได้รับมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนประมาณการ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก คือ ได้รับกำไรเท่ากับ 50 99.50 75.50 และ 72.97 บาท หรือร้อยละ 20 39.80 30.20 และ 29.19 จากค่าตอบแทนที่สมาชิกได้รับ ตามลำดับ

ในการขายส่ง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ และต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปรและต้นทุนทั้งหมดกับ เท่ากับ 100 149.50 125.50 และ 122.97 บาท หรือร้อยละ 33.33 49.83 41.83 และ 40.99 จากราคาขายส่ง ตามลำดับ

สำหรับการขายปลีก กลุ่มฯ มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรับซื้อ ต้นทุนเงินสด ต้นทุนผันแปร และต้นทุนทั้งหมดเป็นบวก เท่ากับ 150 199.50 175.50 และ 172.97 บาท หรือร้อยละ 42.86 57 50.14 และ 49.42 จากราคาขายปลีก ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7.18)

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

กลุ่มฯ มีการบริหารและวางแผนการตลาดโดยประธานและรองประธาน คือ นางจิราภรณ์ ลุนด์ควิตท์ และนางสวิง กันทา ตามลำดับ ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีนางวรรณา จันเรือง เป็นคณะกรรมการฝ่ายตลาดอยู่แล้วก็ตาม แต่กลับไม่ได้ทำหน้าที่ในการบริหารและวางแผนการตลาดแต่อย่างใด นางวรรณาเป็นลูกจ้างขายสินค้าของศูนย์สาธิตการตลาดระดับอำเภอ (ศูนย์ฯ) ได้รับค่าจ้างเดือนละ 3,000 บาท โดยศูนย์ฯ แห่งนี้ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน ขายสินค้าเกี่ยวกับการเกษตร เช่น ปุ๋ยเคมี ยาฆ่าแมลง และอาหารสัตว์ เป็นต้น

เนื่องจากศูนย์แห่งนี้เป็นศูนย์สาธิตการตลาดที่ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน ดังนั้นกลุ่มฯ จึงนำสินค้ามาฝากขายที่ศูนย์ฯ และมอบหมายให้นางวรรณาเป็นผู้ขาย รับคำสั่งซื้อ รวบรวมสินค้าจากสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จ่ายค่าตอบแทนให้ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับสินค้าที่ขายได้ที่ศูนย์ฯ ยอดการสั่งซื้อที่มีเข้ามาแต่ละครั้ง และไปออกร้านแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ที่จัดขึ้นพร้อมกับประธานและรองประธานกลุ่มฯ ในบางครั้ง

ส่วนการบริหารงานด้านการตลาดของประธานและรองประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ติดต่อประสานงาน รับคำสั่งซื้อ นำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้า บางครั้งติดธุระไม่สามารถไปส่งสินค้าด้วยตนเองได้จะมอบหมายให้นางสาวสาคร คำตือ คณะกรรมการฝ่ายการเงินเป็นผู้นำสินค้าไปส่งแทน นอกจากนี้ทั้งสองคนยังทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการในการไปออกร้านแสดงสินค้า นำสินค้าไปฝากขายกับร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ สินค้าของกลุ่มฯ ที่ขายได้ทั้งหมดประธานและรองประธานจะหักรายได้เข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 โดยหักจากต้นทุนกลุ่มฯ หรือหักค่าตอบแทนสมาชิกที่ได้รับจากการผลิตตามคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ชิ้นใหญ่ ผู้ขายจะตัดราคาจากต้นทุนกลุ่มฯ แล้วบวกราคาขายปลีกเอง ส่วนกำไรที่เหลือเป็นของผู้ขายหรือผู้ที่ไปออกงานแสดงสินค้า และผู้ขายเหล่านี้เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาดเอง

ในการไปออกงานแสดงสินค้าแต่ละครั้งผู้ที่ไปออกงานเป็นประจำ ได้แก่ ประธานและรองประธาน แต่บางครั้งจะพานางสาวสาคร ฝ่ายการเงิน นางวรรณา ฝ่ายตลาด และนางแสงจันทร์ ฝ่ายผลิตและนายบุญรัตน์ สามีนางสวิงและกรรมการฝ่ายปฏิคมไปออกงานด้วย และที่ผ่านมายังไม่เคยสมาชิกรายอื่นๆ ไปออกงานด้วย

5.1.2 การวางแผนการตลาด

ในปัจจุบันผู้ที่ทำหน้าที่วางแผนการตลาดของกลุ่มฯ คือ ประธานและรองประธาน เน้นการจำหน่ายโดยการออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังฝากขายสินค้ากับร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ มีการตรวจเช็คยอดจำหน่าย นำสินค้าไปเพิ่ม และ/หรือ เปลี่ยนสินค้าใหม่เป็นประจำทุกเดือน ตลอดจนกลุ่มฯ เองยังจำหน่ายสินค้าประจำอยู่ที่ศูนย์ฯ และร้านค้าของประธานกลุ่มฯ อีกด้วย

ในปี 2544 ที่ผ่านมากลุ่มฯ วางแผนการตลาดโดยซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง จังหวัดพะเยา มาขายพร้อมกับสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิต ทั้งนี้สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเองมีไม่เพียงพอที่จะจำหน่าย โดยมียอดขายทั้งหมด 6,7964 ชิ้น เป็นสินค้าที่ซื้อมาขายและผลิตเอง 2,545 และ 65,419 ชิ้น สินค้าที่ซื้อมาขายขายส่งและปลีก 1,453 และ 1,092 ชิ้น ผลิตภัณฑ์กลุ่มกระเปาะสะพายครึ่งวงกลมมีปริมาณซื้อมาจำหน่ายมากที่สุด รองลงมาเป็นตะกร้าถือทรงรีและตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเอง ขายส่งและขายปลีก 4,912 และ 60,507 ชิ้น (ตารางที่ 5.1) สำหรับช่วงเวลาเดือนตุลาคมถึงมกราคม เป็นช่วงที่จำหน่ายสินค้าทุกผลิตภัณฑ์ได้มากที่สุด ทั้งนี้เพราะช่วงดังกล่าวเป็นช่วงฤดูหนาว หน่วยงานต่างๆ จัดงานออกกร้านแสดงสินค้าและกลุ่มฯ ไปออกงานดังกล่าวเป็นประจำทั้งในและต่างจังหวัด จึงทำให้ยอดจำหน่ายในช่วงนี้สูง ส่วนช่วงอื่นๆ มียอดจำหน่ายปกติ (ตารางที่ 5.2)

สำหรับแผนการตลาดในอนาคตกลุ่มฯ ยังจะเน้นการออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ให้มากขึ้นกว่าเดิม และตั้งเป้าหมายลูกค้าที่จะมียอดการสั่งซื้อตามมาจากหลังจากออกงานอย่างน้อย 4 - 5 รายต่อครั้ง และมีมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น มีแผนการตลาดที่จะขยายตลาดไปยังกลุ่มฯ ลูกค้าต่างจังหวัด โดยเฉพาะกรุงเทพมหานครที่มีผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ตลอดจนส่งสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มฯ มาจนถึงปัจจุบันกลุ่มสินค้าที่สาขขึ้นรูปด้วยผักตบชวาทั้งหมด ยังไม่ได้รับการพัฒนาแต่อย่างใด สินค้าที่ผลิตเป็นการเรียนแบบสินค้าที่ซื้อมาจากชาวบ้านบ้านสันป่าม่วง จังหวัดพะเยา นำมาแกะรูปทรงออกและลอกเรียนแบบการผลิตอีกครั้ง แต่บางชนิดไม่สามารถลอกเรียนแบบได้ เพราะมีลวดลายและรูปทรง การสาขขึ้นรูปที่ยุ่งยาก ซับซ้อน เช่น หมวก ตะกร้าแม่พลอย ตะกร้าถือคุณหญิงคุณนาย ฯลฯ ขณะเดียวกันสินค้าที่ผลิตบางชนิดยังไม่มีควมชำนาญในการผลิตเท่าที่ควร ดังนั้นสินค้าของกลุ่มฯ จึงยังไม่ได้ได้รับการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ

กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวา ได้มีแนวคิดในการพัฒนาปี 2544 มาจากบ้านเหมืองกรุง อำเภอดง ซึ่งเป็หมู่บ้านที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากหมู่บ้านมากนัก มีการผลิตเครื่องปั้นดินเผาที่สวยงามขาย นางแสงจันทร์ หน่อเรือง ฝ่ายผลิต และนายบุญรัตน์ กันทา ฝ่ายปฏิกม สามีนางสวิง รองประธานกลุ่มฯ จึงได้ซื้อเครื่องปั้นดินเผามาทำการทดลองตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปียและเส้นผ่นแล้วทดลองนำออกขาย ปรากฏว่าสามารถขายได้ ต่อมาจึงเลือกซื้อเครื่องปั้นดินเผาแบบต่างๆ มาตกแต่งและขายมากขึ้น อย่างไรก็ตามเครื่องปั้นดินเผาบางชิ้นมีขนาดใหญ่ เช่น หม้อน้ำ แจกัน ฯลฯ ทำให้การขนส่งกินเนื้อที่มากและแตกเสียหายได้ง่าย จึงส่งผลให้สินค้าของกลุ่มฯ ขายได้จำนวนน้อย กลุ่มฯ เคยขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่กรุงเทพโดยทางรถไฟ บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ขนส่งคือ กล่องกระดาษ ซึ่งไม่แข็งแรงพอทำให้สินค้ากลุ่มแตกเสียหาย การขนส่งทางรถไฟมีการคิดค่าขนส่งโดยการชั่งน้ำหนักเป็นกิโลกรัมและเครื่องปั้นดินเผาเป็นสินค้าที่มีน้ำหนักมากอยู่แล้ว ทำให้กลุ่มฯ มีต้นทุนค่าขนส่งสูงมาก ไม่คุ้มกับกำไรที่จะได้รับ ดังนั้นสินค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่จึงวางจำหน่ายที่ศูนย์ฯ ร้านค้าของประธานกลุ่มฯ และออกงานแสดงสินค้าบางครั้งเท่านั้น ทำให้สินค้ายังไม่ค่อยที่รู้จักของลูกค้ามากนัก (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.1 ยอดจำหน่ายในแต่ละเดือนของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต	ปริมาณ(ซื้อมาขาย)		ปริมาณ(ผลิตเอง)		รวม	ยอดจำหน่ายแต่ละเดือน											
		ปลีก (ชิ้น)	ส่ง (ชิ้น)	ปลีก (ชิ้น)	ส่ง (ชิ้น)		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ตะกร้าถือทรงรี	ขนาดเล็ก (8.5 x 6.5 x 5)	70	80	10	15	175	25	13	10	20	10	10	10	10	10	12	20	25
	ขนาดกลาง (10 x 8 x 7)	80	80	25	50	235	35	20	10	30	10	10	10	10	10	20	30	40
	ขนาดใหญ่ (14 x 10 x 8)	90	80	50	50	270	40	30	10	30	10	10	10	10	10	20	40	50
	ขนาดเล็ก (9.5 x 5 x 4)	70	50	8	10	138	20	15	5	10	5	5	5	5	5	15	20	25
	ขนาดกลาง (14 x 8.5 x 5)	90	60	30	60	240	35	20	20	20	10	10	10	10	15	20	30	40
ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดใหญ่ (15 x 11 x 6)	70	50	30	50	200	20	15	15	15	15	15	15	15	15	15	25	20
	ขนาดจั่ว (8.5 x 4 x 6.5)	140	100	20	25	285	30	20	20	25	20	20	20	20	20	25	30	30
	ขนาดเล็ก (10 x 8 x 11)	80	60	50	70	260	30	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	30
	ขนาดกลาง (16 x 10 x 12)	80	70	20	30	200	20	15	15	15	15	15	15	15	15	15	25	20
	ขนาดใหญ่ (22 x 12 x 14)	60	50	10	5	125	10	6	10	11	8	8	8	8	8	8	20	20
กระเป๋าสะพายทรงรี	ขนาดเล็ก	40	20			60	10	3	3	6	3	3	3	3	3	3	10	10
	ขนาดกลาง	70	35	20	15	140	10	6	12	12	10	10	10	10	10	10	20	20
	ขนาดใหญ่	40	30			70	5	3	6	6	5	5	5	5	5	5	10	10
	ขนาดเล็ก (12 x 12 x 12)	30	20	10	20	80	10	8	6	6	5	5	5	5	5	5	10	10
กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดกลาง	20	20			40	5	2	2	5	2	2	2	2	2	6	5	5
	ขนาดใหญ่ (17 x 17 x 15)	20	20	10	10	60	10	5	5	5	3	3	3	3	3	5	5	10
	ขนาด (6 x 4.5 x 6.5)	30	20	20	10	80	10	8	6	6	5	5	5	5	5	5	10	10
	หมวกผู้ชายมีปีก	14	13	0	0	27	2	1	1	4	2	2	2	2	2	2	2	5
หมวกผู้หญิงมีปีก		14	14	0	0	28	2	1	1	4	2	2	2	2	2	2	3	5
	หมวกกิลตัน	15	15	0	0	30	2	1	1	4	2	2	2	2	2	2	5	5

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต	ปริมาณ(ซื้อมาขาย)		ปริมาณ(ผลิตเอง)		รวม (ชิ้น)	ยอดจำหน่ายแต่ละเดือน											
		ปลีก (ชิ้น)	ส่ง (ชิ้น)	ปลีก (ชิ้น)	ส่ง (ชิ้น)		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
แจกันทรงเพรียว แจกันทรงปากหยัก แจกันทรงชมพู อ่าง อ่างพร้อมฝา อ่างทรงสูงพร้อมฝา หม้อน้ำกลม หม้อน้ำกลีบบะเพรียง เตี้งเตี้นขนาดเล็ก เตี้งเตี้นขนาดใหญ่ คนโท ตะเกี๋ยง โคมไฟไม้รูปแมว โคมไฟทรงสี่เหลี่ยม		0	0	3	3	6												6
		0	0	1	2	3												3
		0	0	1	0	1												1
		0	0	1	0	1												1
		0	0	1	0	1												1
		0	0	1	0	1												1
		0	0	5	2	7	3											5
		0	0	2	3	5												5
		0	0	0	4	4												4
		0	0	0	5	5												5
		0	0	0	2	2												2
		0	0	5	5	10												10
		0	0	1	1	2												2
		0	0	1	0	1												1
รวม		1,453	1,092	4,912	60,507	67,964	11,569	1,394	1,318	1,432	1,048	1,048	1,048	1,298	1,303	11,730	11,819	21,930

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.2 ช่องการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ตะกร้าถือทรงรี	↕	↔	↕						↕	↕		↕
ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสะพายทรงรี	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสะพายทรงกระบอก	↕	↔	↕						↕	↕		↕
หมวกผู้ขายมีปีก	↕	↔	↕						↕	↕		↕
หมวกผู้หญิงมีปีก	↕	↔	↕						↕	↕		↕
หมวกวิลสัน	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสานไม้	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสีดาทรงกลม	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระเป๋าสีดาทรงรี	↕	↔	↕						↕	↕		↕
กระจาดรูปไก่	↕	↔	↕						↕	↕		↕
รองเท้า	↕	↔	↕						↕	↕		↕
ตะกร้าทงมะพร้าว	↕	↔	↕	↕↔					↕	↕		↕
ตะกร้ากระถางต้นไม้										↕↔		
ตะกร้าใส่สลับเทพ	↕↔											
ที่รองจาน				↕↔								
ดอกกุหลาบ	↕											↕
เส้นผั้น	↕↔									↕		↕
เส้นเปีย	↕↔			↕				↕	↕	↕		↕

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

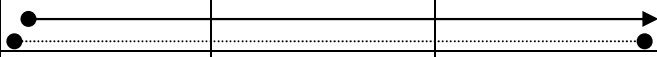
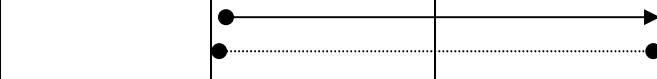
ผลิตภัณฑ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
แจกันเล็กลึงทรงโดม	↕		↕	↕								↕
แจกันเล็กลึงทรงกระบอก	↕		↕	↕							↕	↕
แจกันคอตัวหนอน	↕		↕	↕								↕
แจกันโถง	↕		↕								↕	↕
แจกันทรงพริ้ว												↕
แจกันทรงปากหยัก												↕
แจกันทรงชมพู												↕
อ่าง												↕
อ่างพร้อมฝา												↕
อ่างทรงสูงพร้อมฝา												↕
หม้อน้ำกลม	↕											↕
หม้อน้ำกลีบลมระเือง												↕
เชิงเทียนขนาดเล็ก												↕
เชิงเทียนขนาดใหญ่												↕
คนโท												↕
ตะเกียง												↕
โคมไฟไม้รูปแมว												↕
โคมไฟทรงสี่เหลี่ยม												↕

หมายเหตุ: ◀▶ ช่วงที่มียอดจำหน่ายมาก ▶◀.....▶ ช่วงการจำหน่ายปกติ

ที่มา: จากการสำรวจ

ส่วนบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ที่ขายที่ศูนย์สาธิตการตลาดระดับอำเภอ ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่บ้าน เมื่อมีลูกค้ารายย่อยซื้อจากกลุ่มฯ ใช้ถุงหิ้วพลาสติกเป็นบรรจุภัณฑ์ในการขาย ส่วนสินค้าที่มียอดการสั่งซื้อการขนส่ง ในบางครั้งไม่ได้ใช้บรรจุภัณฑ์แต่อย่างใด เพราะการขนส่งสินค้าในปริมาณมากใช้รถยนต์ในการขนส่ง ซึ่งบางครั้งลูกค้าไปรับเองหรือกลุ่มฯ เป็นผู้จัดส่งให้สามารถนำสินค้าใส่ในรถไปส่งให้กับลูกค้าได้ทันที แต่การนำผลิตภัณฑ์ไปออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ที่จัดขึ้น กลุ่มฯ ใช้กระสอบฟางเป็นบรรจุภัณฑ์ในการขนส่ง เพราะหาได้ง่ายเป็นกระสอบที่ได้จากการซื้อปุ๋ยใส่ต้นลำไย ฉะนั้นบรรจุภัณฑ์ชนิดนี้กลุ่มฯ จึงไม่ได้ซื้อ

ตารางที่ 5.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี (พ.ศ.)		
	2543	2544	2545
กลุ่มผลิตภัณฑ์สานขึ้นรูปด้วยผักตบชวา			
กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวา			

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

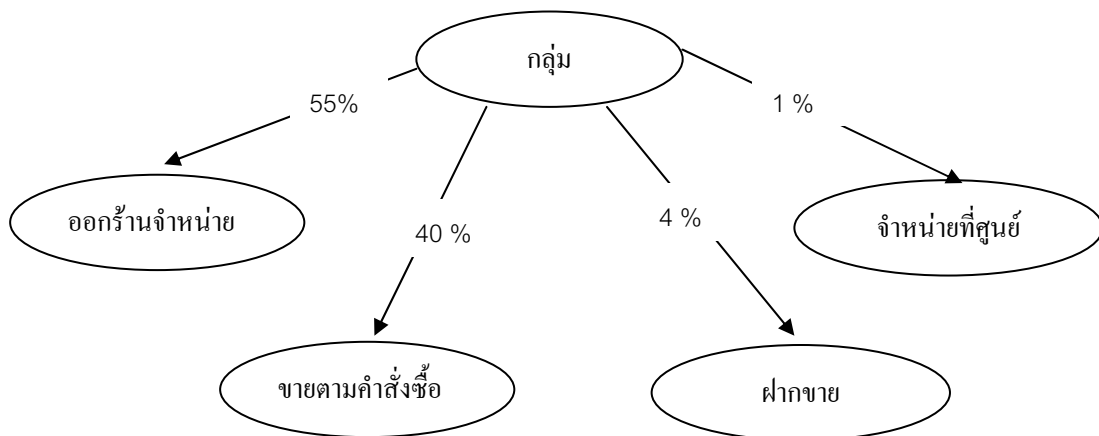
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ในระยะแรกของการตั้งกลุ่มฯ และทำการผลิตสินค้าขึ้น ปริมาณการผลิตยังมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่มีความชำนาญและยังขาดประสบการณ์ในการทำ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จึงยังไม่เป็นที่รู้จักผู้บริโภคมักนัก การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มีการนำไปวางขายที่ศูนย์สาธิตการตลาด ขายอยู่ที่ร้านของประธานกลุ่มฯ และเน้นการออกร้านตามงานต่างๆ ซึ่งได้ออกร้านครั้งแรกในงาน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนั้นสินค้าของกลุ่มฯ ลูกค้าได้ให้ความสนใจเป็นอย่างมาก (ศุภลักษณ์ วันปิ่น , 2544) 1 ซึ่งมียอดขายถึง 70,000 บาท แต่เป็นยอดขายที่มาจากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตเพียงร้อยละ 10 หรือ 7,000 บาท ส่วนที่เหลือเป็นสินค้าที่ซื้อจากบ้านสันป่าม่วง จังหวัดพะเยา นำมาขายในนามของกลุ่มฯ หลังจากนั้นลูกค้าเริ่มให้ความสนใจและติดต่อสั่งซื้อเข้ามา กลุ่มฯ จึงได้เพิ่มปริมาณการผลิต อย่างไรก็ตามสมาชิกยังไม่มีประสบการณ์ในการผลิตจึงผลิตสินค้าได้เพียงประมาณร้อยละ 30 ของยอดการสั่งซื้อที่มีเข้า และที่เหลือก็ยังนำมาจากจังหวัดพะเยา แต่กลุ่มฯ ยังพยายามขยายตลาดเพิ่มขึ้นโดยการฝากขายตามร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ และออกร้านจำหน่ายสินค้าตามงานต่างๆ ที่จัดขึ้น ทั้งในจังหวัดเชียงใหม่และต่างจังหวัด สินค้าส่วนใหญ่ที่นำไปออกร้านก็ยังเป็นสินค้าที่ซื้อมาจากจังหวัดพะเยานั้นเอง

ในปี 2544 ที่ผ่านมากกลุ่มฯ จำหน่ายสินค้าโดยการออกงานแสดงสินค้ามากที่สุดร้อยละ 55 รองลงมาเป็นขายตามคำสั่งซื้อร้อยละ 40 ส่วนการฝากขายและจำหน่ายที่ศูนย์ฯ ร้อยละ 4 และ 1 ตามลำดับ

1 ศุภลักษณ์ วันปิ่น, 2544 ธุรกิจชุมชนของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวา บ้านหัวดง หมู่ที่ 6 ต.หัวมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่

(แผนภาพที่ 5.1) โดยการออกร้านส่วนใหญ่เป็นการออกร้านภายในจังหวัดเชียงใหม่แต่ยอดการจำหน่ายแต่ละครั้งกลับน้อยกว่าการไปออกงานจากกรุงเทพ สำหรับการฝากขายสินค้าร้านที่ฝากขายเป็นร้านค้าที่อยู่ในตัวเมืองเชียงใหม่ ทั้งนี้เพราะสะดวกในการตรวจสอบยอดจำหน่ายและนำสินค้าไปเพิ่ม และ/หรือ เปลี่ยนสินค้าใหม่ รายละเอียดแสดงในตารางที่ 5.3



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ลูกค้าของกลุ่มฯ ที่เป็นลูกค้าประจำส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ซื้อและนำไปจำหน่ายตามร้านในตัวเมืองเชียงใหม่ ซึ่งมีคำสั่งซื้อเข้ามาประมาณ 2-3 เดือนต่อครั้ง ส่วนลูกค้าต่างจังหวัดมีคำสั่งซื้อประมาณ 4-6 เดือนต่อครั้ง สำหรับการฝากขายสินค้าประธานและรองประธานจะตรวจสอบยอดขาย นำสินค้าไปเพิ่ม และ/หรือ เปลี่ยนสินค้าใหม่เป็นประจำทุกเดือน นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากการไปออกงานแสดงสินค้าตามต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดของช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังนี้

ตะกร้าถือทรงรีและทรงสี่เหลี่ยม จำหน่ายให้กับลูกค้าประจำโดยคุณดีเป็นลูกค้ารายใหญ่ร้อยละ 40 ของผลิตภัณฑ์ตะกร้าถือทรงรีและทรงสี่เหลี่ยมทั้งหมด สินค้าที่ซื้อนำไปจำหน่ายที่ร้านค่านในไนท์บาร์ชาร์ จังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 20 เป็นคุณอรทัย เรืองศิริกุล จากจังหวัดระยอง การออกงานแสดงสินค้ามี ยอดจำหน่ายร้อยละ 10 ส่วนบริษัทแปซิฟิกเวอร์เทรดและการฝากขายร้อยละ 7 และ 5 ตามลำดับ (แผนภาพที่ 5.2)

ตารางที่ 5.4 ร้านค้าที่ฝากขายสินค้าและการไปออกงานแสดงสินค้าตามงานต่างๆ

ฝากขาย/ออกงาน	สถานที่	ปีที่ติดต่อกับ /ออกงาน	มูลค่าที่ขายได้ (บาท/ปี)	สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิต (%)	สินค้าที่ ซื้อ (%)
1. เชียงอินพลาซ่า ชั้น 2	ตัวเมือง จ.เชียงใหม่	2544	15,000	30	80
2. ร้านชินวัตร ท่าแพ	“	“	7,000	30	80
3. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	“	“	6,000	30	80
4. ร้านค้าในภาคหลวง	“	“	12,000	30	80
5. โรงแรมแม่ปิง	“	“	8,000	30	80
6. ร้านเล็กไนท์บาร์ซาร์	“	“	70,000	30	80
7. สุวิงค์พลาซ่า	“	“	5,000	30	80
8. นครพิงค์พลาซ่า	“	“	5,000	30	80
9. ร้านน้องแดด	บ้านถวาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	“	9,000	30	80
10. ร้านคุณนุ	“	“	10,000	30	80
11. บริษัทศรีไม่งาม	“	“	5,000	30	80
12. งานหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	เชียงใหม่	“	70,000	30	80
13. งานเทศกาลของขวัญของทีระลิก ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	“	“	50,000	30	80
14. งานท่องเที่ยวไทยไนท์บาร์ซาร์	“	“	29,455	30	80
15. งานฤดูหนาวเชียงใหม่	“	2545	24,000	15	85

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ฝากขาย/ออกงาน	สถานที่	ปีที่ติดต่อดำขาย/ออกงาน	มูลค่าที่ขายได้ (บาท)	สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิต (%)	สินค้าที่ซื้อมา (%)
16. งานไม้ดอกไม้ประดับ	เชียงใหม่	2545	15,000	30	80
17. งานของสถาบันราชภัฏเชียงใหม่	“	“	4,500	10	90
18. งานถนนคนเมือง ในเทศกาลสงกรานต์	“	“	50,000	15	85
19. งานสวนอำพร ครั้งที่ 1	กรุงเทพฯ	“	170,659	30	90
20. งานสวนอำพร ครั้งที่ 2	กรุงเทพฯ	“	80,000	30	90
21. งานเมืองทองธานี	“	“	196,040	30	90
22. งานธนาคารออมสินสาขาใหญ่	“	“	76,000	30	90
23. งานที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง	“	“	54,030	30	90

หมายเหตุ: 1-11 เป็นร้านที่ฝากขาย

1-12 ไปออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ มูลค่าที่ขายได้ทั้งหมดรวมผลิตภัณฑ์ที่เป็นของส่วนตัวประชาชนและของประชาชนได้ด้วย

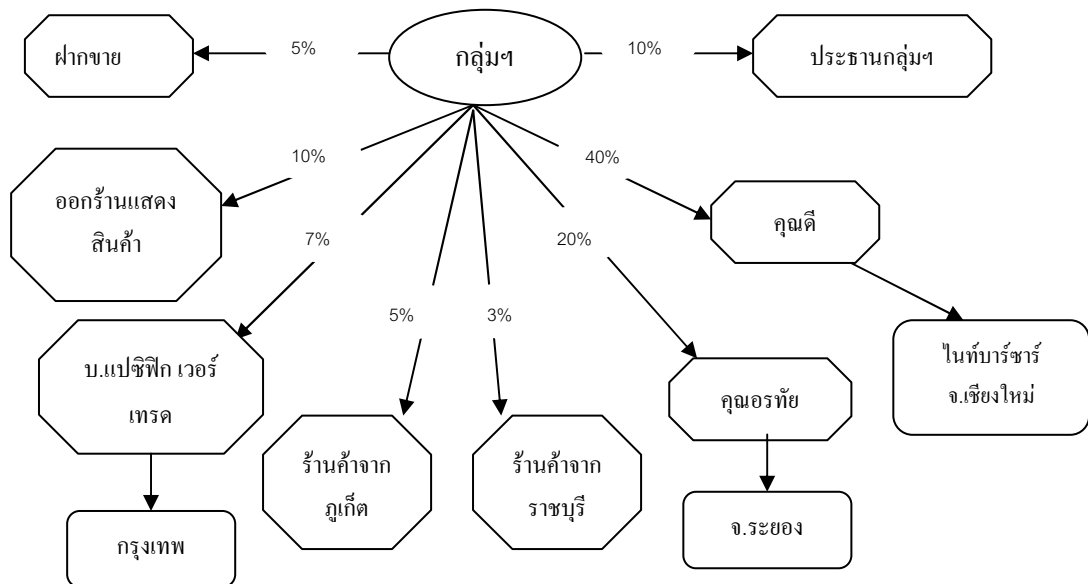
ที่มา: จากการสำรวจ

กระเป๋าสะพาย ได้แก่ กระเป๋าสะพายทรงครึ่งวงกลม กระเป๋าสะพายทรงรี และกระเป๋าสะพายทรงกระบอก สีน้ากลุ่มฯ ลูกค้ารายย่อยที่ซื้อจากการออกงานแสดงสินค้าและ อ.อวรณ์ จากจังหวัดลำพูนเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ร้อยละ 20 โดย อ.อวรณ์ นำไปจำหน่ายต่อยังประเทศสหรัฐ ส่วนลูกค้าที่ซื้อสินค้ากลุ่มฯ นั้นน้อยที่สุดเป็นบริษัทแปซิฟิก เวอร์เทรด จำกัด จากกรุงเทพฯ มียอดซื้อเพียงร้อยละ 2 (แผนภาพที่ 5.3)

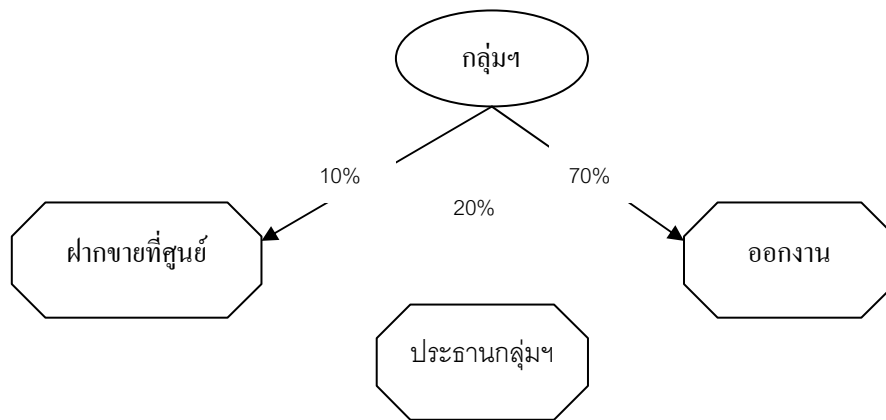
ผลิตภัณฑ์ดอกกุหลาบ เส้นผืน และเส้นเปีย โดยส่วนใหญ่สินค้ากลุ่มนี้ผู้ซื้อเป็นลูกค้าในเชียงใหม่ และนำไปใช้เป็นส่วนประกอบในการตกแต่งผลิตภัณฑ์กระดาดสา เช่น อัลบั้ม การ์ดอวยพร ฯลฯ ถึงแม้ว่าจะเป็นชาวต่างชาติแต่ก็ประกอบธุรกิจในเชียงใหม่ ซึ่งลูกค้ารายใหญ่ คือ ร้านแมวจิต มียอดการสั่งซื้อร้อยละ 30 รองลงมาเป็นร้านกุสุมา ร้อยละ 25 ส่วนร้านอื่นๆ แสดงรายละเอียดในแผนภาพที่ 5.4

ตะกร้าใส่กระถางต้นไม้ และตะกร้าใส่ดัลลอป ในปีที่ผ่านมามียอดขายไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ กลุ่มฯ นำออกงานแสดงสินค้าในบางครั้งมียอดขายทั้งหมดร้อยละ 70 รองลงมาประธานกลุ่มฯ รับซื้อไปจำหน่ายต่อที่ร้านตนเอง และจำหน่ายที่ศูนย์ฯ ร้อยละ 20 และ 10 ตามลำดับ (แผนภาพที่ 5.5)

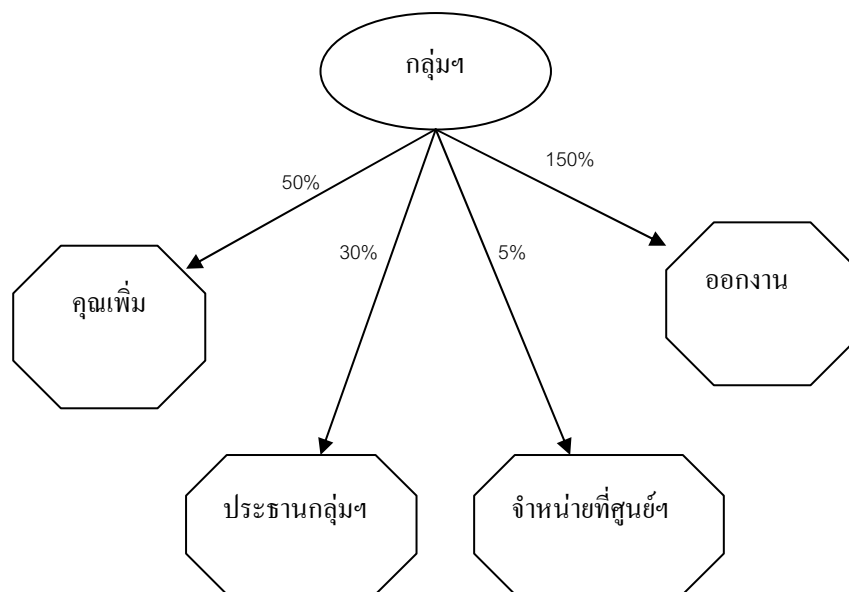
ส่วนผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ตกแต่งด้วยผักตบชวาเส้นเปีย กลุ่มฯ มีคุณเพิ่มเป็นลูกค้ารายใหญ่ซื้อสินค้าร้อยละ 50 รองลงมาเป็นประธานกลุ่มฯ ร้อยละ 30 ส่วนที่เหลือเป็นการออกร้านจำหน่ายสินค้าและจำหน่ายที่ศูนย์ร้อยละ 15 และ 5 ตามลำดับ (แผนภาพที่ 5.6)



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายตะกร้าถักทอและทรงสี่เหลี่ยม



แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางจำหน่ายตะกร้าใส่กระดาษต้นไม้ และตะกร้าใส่ตลับเทป



แผนภาพที่ 5.6 ช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและผลิตภัณฑ์อื่นๆที่ตกแต่งด้วยเส้นเปีย

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ผลิตภัณฑ์ที่ขาย ประธานและรองประธานเป็นผู้ตั้งราคา แต่ส่วนใหญ่รองประธานเป็นผู้ทำหน้าที่นี้ ราคาที่ขายจะตั้งราคาจากต้นทุนกลุ่มฯ ที่รับซื้อจากสมาชิกและซื้อจากจังหวัดพะเยาเพิ่มขึ้น (mark on pricing) ร้อยละ 10 - 30 หากเป็นราคาขายส่ง ส่วนราคาขายปลีกตั้งราคาเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30 - 70 จากราคาที่สมาชิกได้รับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดผลิตภัณฑ์ ราคาขายที่บวกเพิ่มสูงขึ้นเนื่องมาจากกลุ่มฯ มีการหักเงินร้อยละ 10 โดยคิดจากต้นทุนกลุ่มฯ นอกจากนี้ผู้ที่ขายเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาดเองทั้งหมด ตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบันราคาสินค้ายังไม่เคยมีการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า (ตารางที่ 5.4)

จากการคำนวณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (ภาคผนวก ค) โดยต้นทุนการตลาดที่ใช้ทำการวิเคราะห์ในครั้งนี้ได้คิดจากคำตอบของผู้ขายรวมกับต้นทุนการตลาดที่ผู้ขายรับภาระเอง รายละเอียดแสดงภาคผนวก ข และตารางภาคผนวกที่ ข3 จากการวิเคราะห์และเลือกผลิตภัณฑ์มาเพียง 10 ชนิด ในบทที่หัวข้อ 4.5 เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาที่สมาชิกได้รับ ราคาขายส่ง และราคาขายปลีก ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มที่ใช้ผักตบชวาในการผลิตทั้งหมด ส่วนใหญ่ขาดทุนเกือบทุกระดับราคา ส่วนผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตเองกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวาทดแต่งผลการวิเคราะห์กลับมีผลตรงข้าม โดยผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างมากที่สุด คือ หม้อน้ำกลม ส่วนต่างจากราคาขายส่ง และปลีก จากต้นทุนวิเคราะห์เท่ากับ 31.42 และ 81.42 บาท รองลงมาเป็นหม้อน้ำกลีบมะเฟืองมีส่วนต่างราคาขายส่งและปลีกเท่ากับ 33.16 และ 83.16 บาท ตามลำดับ (ตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต (ซม.) (กว้าง x ยาว x สูง)*	ราคาซื้อ (บาท)		ราคาขาย (บาท)	
		จากพะเยา	จากสมาชิก	ส่ง	ปลีก
กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปจากผักตบชวา					
ตะกร้าถือทรงรี	ขนาดเล็ก (8.5 x 6.5 x 5)	65	60	70	100
	ขนาดกลาง (10 x 8 x 7)	90	70	90	150
	ขนาดใหญ่ (14 x 10 x 8)	110	80	115	180
ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดเล็ก (9.5 x 5 x 4)	70	60	70	100
	ขนาดกลาง (14 x 8.5 x 5)	110	70	80	150
	ขนาดใหญ่ (15 x 11 x 6)	120	80	115	180
กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม	ขนาดจิ๋ว (8.5 x 4 x 6.5)	60	60	80	130
	ขนาดเล็ก (10 x 8 x 11)	80	100	100	150
	ขนาดกลาง (16 x 10 x 12)	100	120	120	180
	ขนาดใหญ่ (22 x 12 x 14)	150	140	160	250

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต (ซม.) (กว้าง x ยาว x สูง)*	ราคาซื้อ (บาท)		ราคาขาย (บาท)	
		จากพะเยา	จากสมาชิก	ส่ง	ปลีก
กระเป๋าสะพายทรงรี	ขนาดเล็ก	80	-	90	150
	ขนาด (14 x 8 x 11)	90	80	100	150
	ขนาดใหญ่	110	-	130	150
กระเป๋าสะพายทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดเล็ก (12 x 12 x 12)	60	60	90	150
	ขนาดกลาง	80	-	100	120
	ขนาดใหญ่ (17 x 17 x 15)	100	90	120	180
กระเป๋าสะพายทรงกระบอก	ขนาด (6 x 4.5 x 6.5)	60	60	60	80
กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปจากผักตบชวา					
หมวกผู้ชายมีปีก		80	-	120	150
หมวกผู้หญิงมีปีก		120	-	150	180
หมวกวิลสัน		80	-	120	150
กระเป๋าสานไม้ไผ่		40	-	60	80
กระเป๋าสีดาทรงกลม		100	-	120	150
กระเป๋าสีดาทรงรี	ขนาด 5*6 นิ้ว	100	-	120	150
กระจาดรูปไก่	ขนาด 1*1.5 นิ้ว	7	-	10	15
	ขนาด 2*3 นิ้ว	17	-	20	25
	ขนาด 4*4 นิ้ว	55	-	70	90
	ขนาด 5*6 นิ้ว	100	-	120	130
	ขนาด 8*8 นิ้ว	120	-	120	150
ตะกร้ากระถางต้นไม้	ขนาด (10 x 7 x 7.5)		80	90	120
ตะกร้าใส่ตลับเทป	ขนาด (5 x 10 x 3)		40	80	85
ที่รองจาน	ขนาด (12 x 17)		40	80	85
ดอกกุหลาบ	-		0.5	0.75	1
เส้นผืน	ยาว 30 ซม.		0.15	0.20	0.25
เส้นเปีย	ความยาว (บาท/เมตร)		1	1.5	2
กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาและเครื่องปั้นดินเผา					
แจกันไม้กลึงทรงโคม			150	180	250
แจกันไม้กลึงทรงกระบอก			200	250	280
แจกันคอตัวหนอน			100	150	180

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต (ซม.) (กว้าง x ยาว x สูง)*	ราคารับซื้อ (บาท)		ราคาขาย (บาท)	
		จากพะเยา	จากสมาชิก	ส่ง	ปลีก
แจกันโอง			180	220	250
แจกันทรงเพรียว			80	100	150
แจกันทรงปากหยัก			90	110	150
แจกันทรงชมพู			80	90	120
อ่าง			80	90	120
อ่างพร้อมฝา			170	200	250
กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาและเครื่องปั้นดินเผา					
อ่างทรงสูงพร้อมฝา			250	270	350
หม้อน้ำกลม			200	230	250
หม้อน้ำกลีบบะเพรา			250	300	350
เชิงเทียนขนาดเล็ก			200	250	280
เชิงเทียนขนาดใหญ่			250	280	300
คนโท			180	200	230
ตะเกียง			80	100	120
โคมไฟไม้รูปแมว			500	600	650
โคมไฟทรงสี่เหลี่ยม			380	400	450

ที่มา: จากการสำรวจ

5.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ ได้ให้ความสำคัญของการส่งเสริมการขายในหลายๆ ด้านค่อนข้างมาก โดยที่ผ่านมาได้มีสื่อมวลชนจากสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 และช่อง 11 ได้เข้ามาดูการดำเนินงานของกลุ่มฯ ทำการบันทึกภาพและนำไปเผยแพร่ทางสถานีโทรทัศน์ ขณะเดียวกันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ในโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ของตำบลขั้วมุง ทำให้หน่วยงานต่างๆ เข้ามาดูงาน ซึ่งมีส่วนช่วยประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

ลูกค้าเก่าที่ซื้อสินค้าเป็นประจำกับกลุ่มฯ หรือมียอดการสั่งซื้อเข้ามาจำนวนมากว่า 5,000 บาท กลุ่มฯ จะขายสินค้าให้ในราคาขายส่ง ซึ่งจะลดจากราคาขายปลีกประมาณร้อยละ 30 แต่ถ้าซื้อน้อยกว่านี้ กลุ่มฯ จะขายในราคาขายปลีก ส่วนยอดการสั่งซื้อที่มีเข้ามากลุ่มฯ พยายามผลิตให้ทันกับกำหนดการส่งมอบ เพื่อให้ลูกค้ามีสินค้าขายหรือส่งมอบให้กับลูกค้าปลายทาง และกลุ่มฯ ยังบริการส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยคณะกรรมการ 5 คน ที่กล่าวมาข้างต้นเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่าย

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ หาลูกค้าใหม่โดยเน้นการออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ที่จัดขึ้นและแจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่สนใจและต้องการติดต่อสั่งซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ซึ่งที่ผ่านมาวิธีการนี้ทำให้กลุ่มฯ มีลูกค้าใหม่สั่งซื้อสินค้าเข้ามาอยู่เสมอๆ นอกจากนี้สินค้าที่ขายในงานลูกค้ายังสามารถต่อรองราคาขายได้อีกด้วย โดยผู้ขายจะลดราคาขายปลีกให้กับลูกค้าประมาณร้อยละ 10-30 ขึ้นอยู่กับต้นทุนสินค้าที่ผลิต วิธีการนี้ทำให้ลูกค้าประทับใจในการซื้อสินค้ามากขึ้น

ตารางที่ 5.5 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

รายการ	ตะกร้าถือทรงรีขนาดกลาง*		ตะกร้าถือทรงรีขนาดกลาง**		ตะกร้าถือทรงรีขนาดใหญ่*	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	70.00	104.55	70.00	100.19	80	171.050
2. ต้นทุนการตลาด	0.00	25.84	0.00	25.84	0.00	29.53
3. ราคาขายส่ง***	90.00	90.00	90.00	90.00	115	115
4. ราคาขายปลีก***	150.00	150.00	150.00	150.00	180	180
5. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	70.00	130.39	70.00	126.03	80.000	200.582
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3)-(1)	20.00	-40.39	20.00	-36.03	35	-85.58
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4)-(5)	80.00	19.61	80.00	23.97	100	-20.58
8. mark on pricing (%)						
ราคาขายส่ง	22.22	-44.88	22.22	-40.03	30.43	-74.42
ราคาขายปลีก	53.33	13.07	53.33	15.98	55.56	-11.43

หมายเหตุ: * สมาชิกอบผักตบชวาเอง

** ผู้ผลิตชวาที่มอบเรียบร้อยแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	ตะกร้าถือทรงรีขนาดกลาง**		ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยมขนาดกลาง*		ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยมขนาดกลาง**	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1.ต้นทุนการผลิต	80.00	163.58	70.00	110.99	70.00	106.00
2.ต้นทุนการตลาด	0.00	29.53	0.00	25.84	0.00	25.84
3.ราคาขายส่ง***	115.00	115.00	90.00	90.00	90.00	90.00
4.ราคาขายปลีก***	180.00	180.00	150.00	150.00	150.00	150.00
5.ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	80.00	193.11	70.00	136.83	70.00	131.84
6.ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3) - (1)	35.00	-78.11	20.00	-46.83	20.00	-41.84
7.ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4) - (5)	100.00	-13.11	80.00	13.17	80.00	18.16
8.mark on pricing						
ราคาขายส่ง	30.43	-67.92	22.22	-52.03	22.22	-46.49
ราคาขายปลีก	55.56	-7.28	53.33	8.78	53.33	12.11

หมายเหตุ: * สมมติกรอบนักตลาดเอง

** ข้อผิดพลาดที่เตรียมพร้อมแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	ตะกร้าอาหารสิ่งเดียวกัน*		ตะกร้าอาหารสิ่งเดียวกัน**		ภาระภาษีเงินได้*	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	80.00	172.49	80.00	164.39	100.00	135.19
2. ต้นทุนการตลาด	0.00	29.53	0.00	29.53	0.00	36.91
3. ราคาขายส่ง***	115.00	115.00	115.00	115.00	120.00	120.00
4. ราคาขายปลีก***	180.00	180.00	180.00	180.00	150.00	150.00
5. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	80.00	202.02	80.00	193.92	100.00	172.10
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3)-(1)	35.00	-87.02	35.00	-78.92	20.00	-52.10
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4)-(5)	100.00	-22.02	100.00	-13.92	50.00	-22.10
8. mark on pricing						
ราคาขายส่ง	30.43	-75.67	30.43	-68.63	16.67	-43.42
ราคาขายปลีก	55.56	-12.23	55.56	-7.73	33.33	-14.74

หมายเหตุ: * สมาชิกอบต.บขช.เอง

** คือ นักศึกษาที่เตรียมพร้อมแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสดรวมกลุ่มขนาดเล็ก**		ตะกร้าใส่กระถางต้นไม้*		ตะกร้าใส่กระถางต้นไม้**	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1.ต้นทุนการผลิต	100.00	128.96	80.00	71.11	80.00	68.62
2.ต้นทุนการตลาด	0.00	36.91	0.00	29.53	0.00	29.53
3.ราคาขายส่ง***	120.00	120.00	90.00	90.00	90.00	90.00
4.ราคาขายปลีก***	150.00	150.00	120.00	120.00	120.00	120.00
5.ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	100.00	165.87	80.00	100.64	80.00	98.15
6.ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3)-(1)	20.00	-45.87	10.00	-10.64	10.00	-8.15
7.ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4)-(5)	50.00	-15.87	40.00	19.36	40.00	21.85
8.mark on pricing						
ราคาขายส่ง	16.67	-38.23	11.11	-11.82	11.11	-9.06
ราคาขายปลีก	33.33	-10.58	33.33	16.13	33.33	18.21

หมายเหตุ: * สมาชิกอบั๊กตนเอง

** ข้อมูลที่รวบรวมเรียบร้อยแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	ดอกกุหลาบ*		ดอกกุหลาบ**		เส้นผืน*	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	50.00	44.48	50.00	38.25	15.00	33.68
2. ต้นทุนการตลาด	0.00	18.46	0.00	18.46	0.00	5.54
3. ราคาขายส่ง***	75.00	75.00	75.00	75.00	20.00	20.00
4. ราคาขายปลีก***	100.00	100.00	100.00	100.00	25.00	25.00
5. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	50.00	62.94	50.00	56.71	15.00	39.22
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3)-(1)	25.00	12.06	25.00	18.29	5.00	-19.22
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4)-(5)	50.00	37.06	50.00	43.29	10.00	-14.22
8. mark on pricing						
ราคาขายส่ง	33.33	16.08	33.33	24.39	25.00	-96.09
ราคาขายปลีก	50.00	37.06	50.00	43.29	40.00	-56.87

หมายเหตุ: * สมาชิกอบผักตบชวาเอง

** ชื้อผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	เส้นผ่าน**		หม่อนักกลม		หม่อนักลิบมะเฟือง	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1.ต้นทุนการผลิต	15.00	32.12	200.00	94.75	250.00	174.55
2.ต้นทุนการตลาด	0.00	5.54	0.00	73.83	0.00	92.29
3.ราคาขายส่ง***	20.00	20.00	230.00	230.00	300.00	300.00
4.ราคาขายปลีก***	25.00	25.00	250.00	250.00	350.00	350.00
5.ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด(1)+(2)	15.00	37.66	200.00	168.58	250.00	266.84
6.ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(3)-(1)	5.00	-17.66	30.00	61.42	50.00	33.16
7.ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด(4)-(5)	10.00	-12.66	50.00	81.42	100.00	83.16
8.mark on pricing	25.00	-88.29	13.04	26.70	16.67	11.05
	40.00	-50.63	20.00	32.57	28.57	23.76

หมายเหตุ: * สมาชิกอบแปกคปชวาเอง

** ชื่อผักคปชวาที่อบแปกคปชวาแล้ว

*** ผู้ขายที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายการตลาด

ที่มา: จากการสำรวจ

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. ผลิตรภัณฑ์กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวา แตกเสียหายง่ายระหว่างขนส่ง และเสียค่าขนส่งสูงหากส่งทางรถไฟให้กับลูกค้าปลายทาง เพราะมีการคิดค่าขนส่งตามน้ำหนักผลิตรภัณฑ์
2. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรง ทำให้ขยายช่องทางจำหน่ายได้น้อย เพราะกลุ่มฯ ใช้กล่องกระดาษเป็นบรรจุภัณฑ์ในการขนส่ง เมื่อใส่สินค้าที่ผลิตและสานขึ้นรูปจากผักตบชวาทั้งหมดทำให้เสียรูปทรง เนื่องจากการวางซ้อนทับกัน
3. กลุ่มฯ มีการพัฒนารูปแบบผลิตรภัณฑ์ใหม่ที่สานขึ้นรูปด้วยผักตบชวาทั้งหมดออกจำหน่ายน้อย สินค้าที่จำหน่ายในปัจจุบันลอกเลียนแบบมาจากผลิตรภัณฑ์ที่ซื้อมาจำหน่ายจากจังหวัดพะเยา และสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายมีคุณภาพดีกว่าสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเอง

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาด้านการตลาด

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

ผลิตรภัณฑ์ที่ขายตามยอดการสั่งซื้อกลุ่มฯ ให้ลูกค้าจ่ายเงินมัดจำล่วงหน้าร้อยละ 30 จากยอดการสั่งซื้อ เพื่อป้องกันความเสี่ยงและเสียหายที่เกิดขึ้นเมื่อลูกค้าไม่มารับสินค้า ช่องทางการจำหน่ายสินค้ามีหลายช่องทางทั้งการฝากขาย ออกงานแสดงสินค้า และขายให้กับลูกค้าประจำที่มีคำสั่งซื้อ โดยเฉพาะการออกงานแสดงสินค้าเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป เพื่อเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายใหม่ๆ

สำหรับการส่งเสริมการขายสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 และช่อง 11 เข้ามาเยี่ยมชมและนำสินค้ากลุ่มฯ เผยแพร่ออกอากาศ นอกจากนี้ผลิตรภัณฑ์กลุ่มฯ ยังได้ขึ้นเว็บไซต์ ของโครงการหนึ่งตำบล 1 ผลิตรภัณฑ์ ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น นอกจากนี้ในการออกงานแสดงสินค้าผู้ขายยังได้แจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่สนใจในผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพื่อให้สามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าได้อีกด้วย

นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งจำหน่าย คือ บ้านถวาย ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายผลิตรภัณฑ์หัตถกรรมแหล่งใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมและซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ดังนั้นสินค้าของกลุ่มฯ จึงมีโอกาสขายได้มากขึ้นเพราะกลุ่มฯ ฝากถึง 3 ร้าน และลูกค้าสามารถไปเยี่ยมชมและซื้อสินค้าที่กลุ่มฯ เพราะมีระยะทางห่างกันเพียง 6 กิโลเมตร

ราคาและการตั้งราคาสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเองยังมีการตั้งราคาไม่เหมาะสม จากการวิเคราะห์พบว่า ผลิตรภัณฑ์ในกลุ่มที่สานขึ้นรูปด้วยผักตบชวา ซึ่งมียอดขายสูงถึงร้อยละ 95 ของสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเอง สินค้าส่วนใหญ่ยังขาดทุนจากต้นทุนวิเคราะห์ แต่กลุ่มฯ ผลิตรภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวากลุ่มฯ มีศักยภาพด้านราคาและการตั้งราคา

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ มีผู้ทำหน้าที่ทั้งหมด 4 คน ประกอบด้วย

- 1.นางจิราภรณ์ ประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่เก็บรวบรวมเงินจากการขาย เก็บเงินมัดจำจากลูกค้า จ่ายเงินซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยา ซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิตใช้ฝึกอบรม ควบคุมเงินในบัญชีธนาคารของกลุ่มฯ
- 2.นางสวิง รองประธานกลุ่มฯ เก็บรวบรวมเงินจากการขาย เก็บเงินมัดจำจากลูกค้า จ่ายเงินซื้อผักตบชวา วัสดุและอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ จ่ายค่าตอบแทนการผลิตของสมาชิก จ่ายปันผลกำไรจากการขายและออกบ้านให้กับผู้ไปขาย และควบคุมเงินในบัญชีธนาคารของกลุ่มฯ
- 3.นางวรรณดา ฝ่ายตลาด จัดทำบัญชียอดขายที่จำหน่ายที่ร้าน เก็บเงินมัดจำจากลูกค้า รับชำระเงินค่าสินค้า เก็บรวบรวมเงินจากการขายสินค้าที่ศูนย์ ส่งมอบให้กับนางสวิง

- 4.นางสาวสาคร เจริญญิก นำเงินไปฝากธนาคารและควบคุมเงินในบัญชีธนาคารของกลุ่มฯ

ในการบริหารงานบุคคลทั้งสี่ทำหน้าที่เชื่อมโยงกันโดยการก่อตั้งกลุ่มฯ ครั้งแรก กลุ่มฯ มีเงินจากการระดมหุ้น 2,500 บาท และกู้ยืมจากกลุ่มแม่บ้านและศูนย์พัฒนาอำเภอสารภีจำนวน 1,500 และ 50,000 บาท นำไปฝากธนาคารจำนวน 15,000 บาท ในนามของ ประธาน รองประธาน และเจริญญิก การเบิกถอนเงินใช้ลายเซ็น 2 ใน 3 ของผู้ฝากเงิน และเงินจำนวน 39,000 บาท นางสวิงเป็นผู้ถือเงิน แบ่งเงินทุนหมุนเวียนซื้อสินค้า 10,000 บาท เมื่อประธานสั่งซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยาจะมาเบิกเงินจำนวนนี้ไปจ่ายค่าสินค้า และเงินในจำนวนเดียวกันนี้นางสวิงยังใช้จ่ายเป็นค่าตอบแทนการผลิตแก่สมาชิกเมื่อนำสินค้าและที่เหลือมาส่ง 18,500 บาท ประธานและรองประธานนำไปซื้อวัสดุอุปกรณ์การผลิตและจ้างวิทยากรฝึกอบรมให้กับสมาชิกครั้งแรก

ส่วนลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อสินค้าโดยตรงจากประธาน รองประธานและนางวรรณดาผู้ทำหน้าที่ขายที่ศูนย์เมื่อลูกค้าเข้ามาสั่งซื้อที่ศูนย์นางวรรณดาส่งคำสั่งซื้อให้ประธานและรองประธานเป็นผู้ต่อรองราคากับลูกค้าอีกครั้ง คำสั่งซื้อที่เป็นของลูกค้ารายใหม่ประธานและรองประธานให้ลูกค้าจ่ายเงินมัดจำร้อยละ 30 จากยอดขาย แต่ถ้าเป็นลูกค้าเก่าไม่มีการเก็บเงินมัดจำ ถ้าประธานเป็นผู้รับคำสั่งซื้อและตกลงราคากับลูกค้ารายใหม่จะรับเงินมัดจำส่งให้กับนางสวิง เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนซื้อผักตบชวามาอบและขายต่อให้กับสมาชิก คำสั่งซื้อและราคาที่ตกลงกับลูกค้านางสวิง จะหักออกร้อยละ 30 จากราคาที่ตกลงกับลูกค้า ที่เหลือตั้งเป็นราคาที่สมาชิกจะได้เป็นค่าตอบแทนจากการผลิต (ร้อยละ 70) และราคาที่สมาชิกได้รับจะถูกหักเข้ากลุ่มฯ อีกร้อยละ 10 โดยเงินที่หักร้อยละ 30 นางสวิงนำมาแบ่งปันในส่วนของผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้

กรณีที่ 1 คำสั่งซื้อเข้ามาที่รองประธานโดยตรง นางวรรณดาฝ่ายตลาดผู้รวบรวมสินค้า ส่งมอบให้กับลูกค้าที่เข้ามารับสินค้าเองที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่มฯ หรือคำสั่งซื้อผ่านนางวรรณดา และส่งต่อคำ

สั่งซื้อให้กับรองประธานเป็นผู้ตัดสินใจ ตกลงราคากับลูกค้า นางวรรณเป็นผู้ทำหน้าที่รวบรวมสินค้าส่งมอบเองที่ศูนย์จำหน่ายหรือรองประธานเป็นผู้นำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าเอง เงินที่หักออกร้อยละ 30 จากราคาที่ตกลงกับลูกค้านำไปเป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาด เช่น ค่าเดินทางนำสินค้าไปส่งลูกค้า ค่าโทรศัพท์ติดต่อ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้น หากเหลือนำมาแบ่งปันกันระหว่างรองประธานและฝ่ายตลาด แต่ถ้าทั้งสองไม่สามารถนำสินค้าส่งมอบด้วยตนเองได้ รองประธานจะให้เหรียญเป็นผู้นำสินค้าไปส่ง เงินที่หักออกร้อยละ 30 และเหลือจากหักค่าใช้จ่ายการตลาดถูกแบ่งปันออกเป็น 3 ส่วนให้กับรองประธาน ฝ่ายตลาดและเหรียญ แต่ถ้าหากหักค่าการตลาดแล้วเหลือน้อย 100 – 200 บาท ไม่เพียงพอที่จะแบ่งปันนางสวิงจะเป็นผู้ถือเงินไว้ก่อนและแบ่งกันภายหลัง

กรณีที่ 2 ประธานเป็นผู้รับคำสั่งซื้อ ให้รองประธานเป็นผู้กระจายการผลิตและนางวรรณเป็นผู้รวบรวมสินค้า หรือคำสั่งซื้อผ่านนางวรรณ ส่งต่อคำสั่งซื้อให้ประธานเป็นผู้เป็นผู้ตัดสินใจตกลงราคากับลูกค้า และประธานส่งต่อให้รองประธานเป็นผู้กระจายการผลิต ประธานหรือรองประธานเป็นผู้ส่งสินค้าให้กับลูกค้าเอง เงินที่หักออกร้อยละ 30 จากราคาที่ตกลงกับลูกค้า และเหลือจากหักค่าใช้จ่ายการตลาด นำมาแบ่งปันกันระหว่างประธานและรองประธาน บางครั้งแบ่งให้กับฝ่ายตลาด แต่จะได้รับส่วนแบ่งน้อยกว่าบุคคลทั้งสอง ทั้งนี้ส่วนแบ่งที่ให้กับฝ่ายตลาดขึ้นอยู่กับรายได้ที่เหลือจากหักค่าใช้จ่ายมากหรือน้อย หากเหลือมากจึงจะแบ่งให้ (ไม่เปิดเผยจำนวนเงินที่เหลือมากเท่าใดจึงจะแบ่งให้) แต่ถ้าหักค่าการตลาดเงินเหลือน้อยไม่เพียงพอที่จะแบ่งปันนางสวิงจะเป็นผู้เก็บเงินจำนวนนี้ไว้ก่อนเช่นเดียวกับกรณีแรก

สำหรับรายได้จากการออกร้านขายสินค้า และผู้ที่ไปเป็นประจำ คือ นางสาวและนางจิราภรณ์ แต่บางครั้งจะพานางสาวสาคร คำตือ เหรียญ นางแสงจันทร์ หน่อเรือง ฝ่ายผลิต หรือนางวรรณ จันแดง ฝ่ายตลาดไปด้วย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะและสถานที่ที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น ถ้าไรที่เหลือจากหักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 จากยอดกำไรทั้งหมด ประธานหรือรองประธานเป็นผู้ถือเงินจำนวนนี้ ส่วนกำไรที่ได้รับหากมีจำนวนมากพอ (ไม่เปิดเผยจำนวนเงิน) นำมาแบ่งปันให้กับผู้ที่ไปออกร้านขายสินค้า แต่ถ้ามีน้อยนางสวิงเป็นผู้เก็บจำนวนนี้ไว้ก่อนและแบ่งกันภายหลัง

การขายที่ศูนย์ซึ่งมียอดขายและมีกำไรน้อยในแต่ละเดือน นางวรรณส่งมอบเงินต้นและกำไรให้กับนางสวิง และนางสวิงจะนำกำไรที่ได้มารวมกับรายได้ที่เหลือจากคำสั่งซื้อที่มีเข้า และนางวรรณมีส่วนเกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อในครั้งนั้นแต่กำไรไม่เพียงพอที่จะแบ่งปัน และการออกร้านแสดงสินค้าที่นางวรรณไปออกร้านด้วยแล้วเงินไม่เพียงพอที่จะแบ่งปัน หรือนางวรรณจะไม่ได้ไปขายสินค้าด้วยก็ตาม นางสาวสวิงจะเป็นผู้รวบรวมเงินทั้งหมดและนำจัดสรรแบ่งปันให้กับทั้ง 5 คน ที่กล่าวมาข้างต้นในสัดส่วนที่เท่ากัน

สินค้าที่ฝากขายตามร้านค้าต่างๆ ประธานและรองประธานเป็นผู้ตรวจสอบยอดขาย รับชำระเงินจากร้านค้า กำไรที่ได้รับหักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 จากยอดกำไรทั้งหมด และกำไรที่เหลือภายหลังหักค่าการตลาด ซึ่งบุคคลทั้งสองเป็นผู้รับภาระเอง นำมาแบ่งปันระหว่างประธานและรองประธาน

รายได้จากการขายสินค้าส่วนของเงินต้นและกำไรที่หักเข้ากลุ่มฯ นางสาวสวิง แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือถือเป็นเงินสดหมุนเวียนในมือเดือนละ 10,000 บาท และที่เหลือนอกจากนี้นำไปฝากธนาคาร หากไม่สามารถนำฝากด้วยตนเองได้ จะให้นางสาวสาคร เหรียญเป็นผู้นำไปฝากแทน อย่างไรก็ตามการจัดทำบัญชีการเงินของกลุ่มฯ รองประธานและฝ่ายตลาด มีการจดบันทึกบัญชีรับ – จ่ายไม่เป็นระบบ กล่าวคือ มีการจด

บันทึกในสมุดหลายเล่มของแต่ละคนไม่ว่าจะเป็นคำสั่งซื้อ การรับชำระเงิน รายได้และรายจ่ายจากการออกงาน แสดงสินค้า ทั้งนี้เพราะอาศัยความสะดวกในการจดบันทึก บางครั้งนางสวิงเป็นผู้จดบันทึกเอง หากไม่วาง นายบุญรัตน์ หรือบุตรสาว หรือบุตรเขย เป็นผู้เขียนแทน ส่วนสมุดที่จดบันทึกหมดเล่ม หรือชำระค่าใช้จ่าย หมดแล้วนางสวิงจะไม่เก็บไว้

6.1.2 การวางแผนการเงิน

แผนการเงินของกลุ่มฯ ในปีที่ผ่านมา เงินที่เหลือจากซื้ออุปกรณ์การผลิตที่ใช้ฝึกอบรมให้กับ สมาชิก ประธานและรองประธานเน้นการนำไปใช้ซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยามาจำหน่ายถึงร้อยละ 60 รองลงมาจ่ายซื้อสินค้าจากสมาชิกกลุ่มฯ ร้อยละ 30 ที่เหลือร้อยละ 10 ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนซื้อผักตบชวา มาอบและขายต่อให้กับสมาชิก และกำไรที่ได้รับจากการดำเนินงานยังไม่ปันผลคืนให้กับสมาชิก เพราะ ประธานและรองประธานต้องการให้กลุ่มฯ มีเงินทุนมากกว่านี้ เพื่อลดการกู้ยืมเงินมาใช้หมุนเวียนในกิจการ

สำหรับแผนการเงินในอนาคต กลุ่มฯ จะลดการซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยาลงเหลือร้อยละ 40 และเพิ่มวงเงินซื้อสินค้าจากสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50 และเงินซื้อผักตบชวายังคงใช้ในสัดส่วนเดิม และ กำไรที่ได้จะปันผลคืนให้กับสมาชิก

6.2 แหล่งเงินทุน

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ เงินที่ใช้ในกิจการมาจากการรวมหุ้นของสมาชิกร้อยละ 100 บาท จากสมาชิก 25 คน เป็นเงินทั้งหมด 2,500 บาท แต่ไม่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุอุปกรณ์และจ้างวิทยามาสอน การผลิตผลิตภัณฑ์ให้กับสมาชิก นางสวิงจึงยืมเงินจากกลุ่มแม่บ้านจำนวน 1,500 บาท ซึ่งขณะนั้นดำรง ตำแหน่งประธานแม่บ้านอยู่ โดยไม่เสียดอกเบี้ย แต่ยังไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ในปี 2544 จึงทำเรื่องขอกู้เงิน จากศูนย์พัฒนาอำเภอสารภี จำนวน 50,000 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ระยะเวลาการชำระคืนภายใน 1 ปี ในปีเดียวกันนี้กลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากนายอำเภอสารภีเป็นเงิน 500 บาท และองค์การบริหารส่วน ตำบลข่วงมุงช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการไปออกงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯ จำนวน 4,000 บาท อย่างไรก็ตาม ภายหลังชำระเงินที่กู้ยืมจากศูนย์พัฒนาอำเภอแล้ว กลุ่มฯ ทำเรื่องขอกู้ยืมต่ออีกในปี 2545 ในจำนวนเดียวกัน กับปีที่ผ่านมา (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การ นำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน (ปี)	เงื่อนไขการ ชำระคืน
การระดมหุ้น ภายในกลุ่มฯ	2543	2,500	ซื้อวัสดุอุปกรณ์การ ผลิต	ซื้อวัสดุอุปกรณ์ การผลิต	-	การถอนหุ้นคืน ของสมาชิก
กลุ่มแม่บ้านบ้าน หัวดง	2543	1,500	ซื้อวัสดุอุปกรณ์การ ผลิต	ซื้อวัสดุอุปกรณ์ การผลิต	1 เดือน	ชำระคืนเงินต้น
ศูนย์พัฒนา อำเภอสารภี	2544	50,000	ซื้อวัสดุอุปกรณ์การ ผลิต -เงินทุนหมุนเวียน	ซื้อวัสดุอุปกรณ์ การผลิต -เงินทุนหมุนเวียน	1	ชำระคืนเงินต้น พร้อมดอกเบี้ย
องค์การบริหาร ส่วนตำบลหัวมุง	2544	4,000	ค่าเดินทางไปออก ร้านแสดงสินค้า	ค่าเดินทางไปออก ร้านแสดงสินค้า	-	เงินให้เปล่า

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2544 สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตและขายมีรายได้ทั้งหมด 445,260 บาท มาจากยอดของการซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยามาจำหน่าย 313,030 บาท แบ่งเป็นต้นทุนสินค้า 220,950 บาท มีกำไร 92,080 บาท หักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 ของกำไรทั้งหมด 9,208 บาท และที่เหลือ 82,872 บาท เป็นกำไรที่ผู้ขายได้รับ (ตารางที่ 6.2) ส่วนสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเองมียอดขายทั้งหมด 132,230 บาท แบ่งเป็นต้นทุน 94,800 บาท กำไร 37,430 บาท หักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 ของกำไรทั้งหมด 3,743 บาท และกำไรที่ผู้ขายได้รับ 33,687 บาท (ตารางที่ 6.3) ดังนั้นกลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานที่หักเข้ากลุ่มฯ ทั้งหมด 12,951 บาท และผู้ขายได้รับทั้งหมด 116,559 บาท โดยเงินที่ผู้ขายได้รับนี้ อาจเกินความเป็นจริง ทั้งนี้เนื่องจากในการวิเคราะห์คิดราคาจากผู้ขายตั้งขาย ซึ่งราคานี้ลูกค้าสามารถต่อรองราคาลดลงได้อีกร้อยละ 10-30 และไม่ได้นำค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งผู้ขายเป็นผู้รับการตลาดมาคิดเพราะไม่มีการจดบันทึกและจัดเก็บข้อมูลในส่วนนี้ไว้

จากผลการวิเคราะห์ทั้งกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ พบว่า 445,260.00 บาท หักต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาขายและรับซื้อจากสมาชิก 315,750.00 บาท มีกำไรขั้นต้น 129,510.00 บาท หักค่าใช้จ่ายทางการตลาด 116,559 บาท มีกำไรจากการดำเนินงาน 12,951 บาท บวกรายได้จากดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 202 บาท และหักดอกเบี้ยจ่ายจากกู้ยืมของศูนย์พัฒนาอำเภอสารภี ซึ่งจะต้องจ่ายทั้งหมด 3,000 บาท แต่ประธานและรองประธานขอลดดอกเบี้ยจ่ายจากเจ้าหน้าที่ผู้อนุมัติให้กู้ เนื่องจากกลุ่มฯ ยังมีกำไรไม่มากนัก และกลุ่มฯ จ่ายดอกเบี้ยให้กับเจ้าหน้าที่เพียง 1,000 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรก่อนหักภาษี 12,153 บาท แต่กลุ่มฯ ไม่มีการจ่ายภาษีและเงินปันผลให้กับสมาชิก จึงมีกำไรสุทธิและกำไรสะสมจำนวนเดียวกันกำไรก่อนหักภาษี

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนในรูปของเงินสดประมาณ 40,000 บาท โดยถือเป็นเงินสดสำหรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกจำนวน 10,000 บาท และฝากธนาคารออมสินสาขาสารภีจำนวน 30,000 บาท นอกจากนี้ยังอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ที่ซื้อจากสมาชิกประมาณ 20,000 บาท โดยเงินที่ใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนดังกล่าวเป็นเงินที่ได้มาจากการกู้ยืมศูนย์พัฒนาอำเภอสารภี

การวิเคราะห์งบดุล พบว่า กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด 59,713 บาท มาจากเงินสดในมือ 10,000 บาท เงินฝากธนาคารและสินค้าคงคลัง 29,713 และ 20,000 บาท

สินทรัพย์ถาวรมีทั้งหมด 6,362 บาท หักค่าเสื่อมสะสม 1,422 บาท ดังนั้นมีสินทรัพย์ถาวรสุทธิ 4,940 บาท รวมสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด 64,653 บาท

ในด้านหนี้สินกลุ่มฯ มีหนี้ระยะสั้นเพียงอย่างเดียว 50,000 บาท มีส่วนของเจ้าของ 14,653 บาท มาจากทุนเรือนหุ้น 2,500 บาท กำไรสะสมปลายงวด 12,153 บาท รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของเท่ากับ 64,653 บาท

ตารางที่ 6.2 ตารางผลการดำเนินงานสินค้ากลุ่มฯ ขัวมุงขาย

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต	ปริมาณ (ชิ้น)		ราคาขาย (บาท)		รายได้ (บาท)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	รวมต้นทุนทั้งหมด (บาท)	กำไร (บาท)	รายได้หักเข้ากลุ่มฯ 10% (บาท)	รายได้ที่ผู้ขายได้รับ (บาท)	สัดส่วน (%)
		ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง							
ตะกร้าถือทรงรี	ขนาดเล็ก (8.5 x 6.5 x 5)	70	80	100	70	12,600	65	9,750	2,850	285	2,565	3.10
	ขนาดกลาง (10 x 8 x 7)	80	80	150	90	19,200	90	14,400	4,800	480	4,320	5.21
	ขนาดใหญ่ (14 x 10 x 8)	90	80	180	115	25,400	110	18,700	6,700	670	6,030	7.28
ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดเล็ก (9.5 x 5 x 4)	70	50	100	70	10,500	70	8,400	2,100	210	1,890	2.28
	ขนาดกลาง (14 x 8.5 x 5)	90	60	150	90	18,900	110	16,500	2,400	240	2,160	2.61
	ขนาดใหญ่ (15 x 11 x 6)	70	50	180	115	18,350	120	14,400	3,950	395	3,555	4.29
กระบ้าตะพายครึ่งวงกลม	ขนาดจั่ว (8.5 x 4 x 6.5)	140	100	130	80	26,200	60	14,400	11,800	1,180	10,620	12.81
	ขนาดเล็ก (10 x 8 x 11)	80	60	150	100	18,000	80	11,200	6,800	680	6,120	7.38
	ขนาดกลาง (16 x 10 x 12)	80	70	180	120	22,800	100	15,000	7,800	780	7,020	8.47
กระบ้าตะพายทรงรี	ขนาดใหญ่ (22 x 12 x 14)	60	50	250	160	23,000	150	16,500	6,500	650	5,850	7.06
	ขนาดเล็ก	40	20	150	90	7,800	80	4,800	3,000	300	2,700	3.26
	ขนาดกลาง	70	35	150	120	14,700	90	9,450	5,250	525	4,725	5.70
กระบ้าตะพายทรงสี่เหลี่ยม	ขนาดใหญ่	40	30	150	130	9,900	110	7,700	2,200	220	1,980	2.39
	ขนาดเล็ก (12 x 12 x 12)	30	20	150	90	6,300	60	3,000	3,300	330	2,970	3.58
	ขนาดกลาง	20	20	120	100	4,400	80	3,200	1,200	120	1,080	1.30
กระบ้าตะพายทรงกระบอก	ขนาดใหญ่ (17 x 17 x 15)	20	20	180	120	6,000	100	4,000	2,000	200	1,800	2.17
	ขนาด (6 x 4.5 x 6.5)	30	20	80	60	3,600	60	3,000	600	60	540	0.65
	ขนาดผู้ขายมีปีก	14	13	150	120	3,660	80	2,160	1,500	150	1,350	1.63
หมวกผู้หญิงมีปีก		14	14	180	150	4,620	120	3,360	1,260	126	1,134	1.37
	หมวกวีลสัน	15	15	150	120	4,050	80	2,400	1,650	165	1,485	1.79

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาดที่ผลิต	ปริมาณ		ราคาขาย		รายได้ (บาท)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	รวมต้นทุนทั้งหมด (บาท)	กำไร (บาท)	รายได้หัก เข้ากลุ่มฯ 10% (บาท)	รายได้ที่ผู้ขายได้รับ (บาท)	สัดส่วน (%)
		ปลีก (ชิ้น)	ส่ง (ชิ้น)	ปลีก (บาท)	ส่ง (บาท)							
กระป๋องสแตนเลส	ขนาด 5*6 นิ้ว (ฐาน * สูง)	15	20	60	80	2,500	40	1,400	1,100	110	990	1.19
	ขนาด 5*6 นิ้ว (ฐาน * สูง)	50	30	150	120	11,100	100	8,000	3,100	310	2,790	3.37
	ขนาด 5*6 นิ้ว (ฐาน * สูง)	50	30	150	120	11,100	100	8,000	3,100	310	2,790	3.37
	ขนาด 1*1.5 นิ้ว	30	15	15	10	600	7	315	285	29	257	0.31
	ขนาด 2*3 นิ้ว	30	15	25	20	1,050	17	765	285	29	257	0.31
รองเท้า	ขนาด 4*4 นิ้ว	30	20	90	70	4,100	55	2,750	1,350	135	1,215	1.47
	ขนาด 5*6 นิ้ว (ฐาน * สูง)	30	20	130	120	6,300	100	5,000	1,300	130	1,170	1.41
	ขนาด 8*8 นิ้ว	30	20	150	120	6,900	120	6,000	900	90	810	0.98
	ขนาดความยาว 23 ซม.	50	20	110	90	7,300	70	4,900	2,400	240	2,160	2.61
	ขนาด 4*6 นิ้ว (ฐาน * สูง)	15	15	80	60	2,100	50	1,500	600	60	540	0.65
รวม		1,453	1,092			313,030		220,950	92,080	9,208	82,872	100

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: รายได้ที่ผู้ขายได้รับทั้งหมด 82,872 บาท อาจเกินความเป็นจริง เพราะการวิเคราะห์คิดจากราคาที่ผู้ขายตั้งราคาไว้ครั้งแรก ซึ่งราคาของผู้ซื้อสามารถ
สามารถต่อรองราคาลดลงได้ร้อยละ 10 - 30 ขึ้นอยู่กับชนิดผลิตภัณฑ์ และในการวิเคราะห์ไม่ได้นำค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่เกิดขึ้นจริงมาคิด เพราะผู้ขายไม่ได้จัดเก็บข้อมูลส่วนนี้ไว้

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

		จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้			
	ยอดขายสินค้า	445,260.00	100.00
<u>หัก</u>	ต้นทุนสินค้ารับซื้อจากสมาชิก	94,800.00	
	ต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาขาย	220,950.00	315,750.00 70.91
	กำไรขั้นต้น	129,510.00	29.09
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน			
	ค่าใช้จ่ายการตลาด		
	ค่ารถและน้ำมันรถ	10,000.00	
	ค่าฝากส่งสินค้า	15,000.00	
	ค่าที่พัก	5,000.00	
	ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	5,000.00	
	ค่าตอบแทนผู้ขาย	81,559.00	116,559.00 26.18
	กำไรจากการดำเนินงาน	12,951.00	2.91
<u>บวก</u>	รายได้อื่นๆ (ด/บ ธนาคาร)	202.00	
<u>หัก</u>	ดอกเบี้ยจ่าย	1,000.00	
	กำไรก่อนหักภาษี	12,153.00	2.73
<u>หัก</u>	ภาษี	0.00	0.00
	กำไรหลังหักภาษี	12,153.00	2.73
	กำไรสุทธิ	12,153.00	2.73
<u>หัก</u>	เงินปันผล	0.00	0.00
	กำไรสะสม	12,153.00	2.73

หมายเหตุ: * แสดงรายละเอียดในตารางภาคผนวกที่ ข2

ที่มาจากการคำนวณยอดขาย

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง
ประมาณการงบดุล (งบแสดงฐานะทางการเงิน)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>		<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>	
เงินสดในมือ	10,000.00	เงินกู้ระยะสั้น	50,000.00
เงินฝากธนาคาร	29,713.00	เจ้าหนี้การค้า	0.00
ลูกหนี้การค้า	0.00	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	0.00
		ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่กำหนด	
สินค้าคงคลัง	20,000.00	ชำระภายใน 1 ปี	0.00
งานระหว่างทำ	0.00		
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	59,713.00	รวมหนี้สินหมุนเวียน	50,000.00
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>		<u>หนี้สินระยะยาว</u>	
ที่ดิน	0.00	เงินกู้ระยะยาว	0.00
โรงเรือน	0.00	หนี้สินอื่นๆ	0.00
เครื่องจักร/อุปกรณ์	6,362.00	รวมหนี้สินระยะยาว	0.00
ยานพาหนะ	0.00	รวมหนี้สินทั้งหมด	50,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	0.00	<u>ส่วนของผู้เจ้าของ</u>	
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	0.00	ทุน	0.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,422.00	ทุนเรือนหุ้น	2,500.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	4,940.00	กำไรสะสมต้นงวด	0.00
<u>สินทรัพย์อื่นๆ</u>		กำไรสะสมปลายงวด	12,153.00
รายการในการเตรียมการ	0.00	รวมส่วนของผู้เจ้าของ	14,653.00
สิทธิการใช้สินทรัพย์	0.00		
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	0.00		
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	64,653.00	รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	64,653.00

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

จากการที่กลุ่มฯ ไม่มีการทำบัญชี ทำให้ไม่ทราบยอดขายที่แท้จริง ต้นทุนการผลิตต้นทุนการตลาด และกำไรสุทธิ หรือผลการดำเนินงาน ทำให้อยากต่อการวางแผนการผลิต การตลาด และการเงินในอนาคต

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะไม่ค่อยมีปัญหาทางด้านการเงินในเรื่องของเงินทุนหมุนเวียน แต่ประธานกลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะขยายกิจการให้เป็นโรงงานหรืออุตสาหกรรมขนาดย่อม ต้องการเงินทุนประมาณ 5,000,000 บาท โดยจะขยายการรับสมาชิกเพิ่มโดยเฉพาะเยาวชนรุ่นใหม่ ๆ ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยงานกลุ่มฯ แต่กลุ่มฯ เริ่มตั้งมาได้เพียง 1 ปี กำไรที่ได้รับยังไม่มากพอ ดังนั้นการที่จะขยายกิจการในอนาคตนั้นประธานกลุ่มฯ จะรอดูลูกค้าประจำมากกว่า 20 ราย แต่ละรายมียอดคำสั่งซื้ออย่างน้อย 50,000 บาทต่อปี และลูกค้าในอนาคตกว่าจะเป็นผู้ส่งออกได้หรือไม่ พิจารณาจากความรู้ความสามารถบุคลากรของกลุ่มฯ ในส่วนของความรู้ด้านภาษา การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การค้าขายทางอินเทอร์เน็ต (Internet) เป็นต้น

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

การบริหารเงินกลุ่มฯ มีการบริหารเงินที่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้ารายใหม่อย่างรัดกุม โดยเก็บเงินมัดจำร้อยละ 30 ของยอดคำสั่งซื้อ เพื่อประกันความเสี่ยงในด้านการผลิต และให้ลูกค้าชำระเงินทันทีเมื่อรับผลิตภัณฑ์ครบตามคำสั่งซื้อ ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งเงินที่กู้ยืมมาสามารถชำระคืนได้ตามกำหนดและไม่กระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ มีการจัดสรรผลกำไรที่ได้เข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 ของยอดกำไรที่ขายได้ ที่เหลือเป็นของผู้ขาย ทำให้ผู้ทำหน้าที่ขายมีรายได้และกำลังใจในการขายสินค้าขายสินค้าของกลุ่มฯ มากขึ้น

ในการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ พบว่า สภาพคล่องของกิจการอยู่ในเกณฑ์ดี เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนที่มีค่ามากกว่า 1 และ อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นและอัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสดมีค่าเข้าใกล้ 1 และทุนหมุนเวียนใกล้เคียงกับเงินสดในมือที่ถือไว้ใช้จ่ายในปัจจุบัน

ด้านประสิทธิภาพการดำเนินงานอยู่ในเกณฑ์ดีเช่นกัน หากพิจารณาจากอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย อัตราการหมุนเวียนสินค้าทั้งหมดที่มีระยะเวลาค่อนข้างสั้น สำหรับกลุ่มสินค้าหัตถกรรม และมีอัตราการหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวรที่สูง

พิจารณาความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้นชี้ให้เห็นว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยและคืนเงินต้นได้ดี เจ้าหนี้มีความเสี่ยงภัยน้อยและเจ้าหนี้อาจให้เครดิตในการกู้ยืมเพิ่มขึ้น

ส่วนสมรรถภาพในการทำกำไรกลุ่มฯ มีศักยภาพน้อย พิจารณาจากอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายผลตอบแทนจากการลงทุน และผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม ทั้งหมดมีอัตราส่วนอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ทั้งนี้สมรรถภาพการทำกำไรน้อย เนื่องจากผู้ขายหักกำไรเข้ากลุ่มเพียงร้อยละ 10 จากยอดกำไรที่ขายทั้งหมดเท่านั้น

อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขัวมุง

อัตราส่วนทางการเงิน	กิจการ	หน่วย
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)		
1. อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (current ratio)	1.19	เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (acid test ratio หรือ quick ratio)	0.79	เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (cash flow liquidity ratio)	0.79	เท่า
4. เงินทุนหมุนเวียน (working capital)	9,713.00	บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /Efficiency Ratio)		
5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (accounts receivable turnover ratio)	-	
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (average collection period)	-	
7. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-	
8. ระยะเวลาเฉลี่ยการชำระเงินการชำระหนี้	-	
9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (inventory turnover ratio)	15.79	ครั้ง
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (inventory turnover in days)	23.12	วัน
11. 1 รอบธุรกิจ (operating cycle)	23.12	วัน
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (total asset turnover ratio)	7.46	ครั้ง
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (fixed assets turnover ratio)	90.13	ครั้ง
อัตราส่วนในการแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)		
14. อัตราส่วนหนี้สิน (dept ratio)	77.34	%
15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (dept / equity : D/E)	3.41	เท่า
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (long-term debt / total capitalization)	-	
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (times interest earning or interested coverage ratio)	12.95	เท่า
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำวัน (fix change coverage ratio)	12.95	เท่า
19. Degree of Finance Leverage	1.07	เท่า

อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาตำบลขั้วมุง (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ	อุตสาหกรรม
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)	2.73	%
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)	29.09	%
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (dividend payout ratio)	-	
อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
และผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้น (Return to Investors)		
23. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)	18.80	%
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)	20.03	%
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)	82.94	%
26. กำไรต่อหุ้น (earning per share)	-	
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (price to earning ratio)	-	
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (dividend yield)	-	

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

นางสวิง กันทา รองประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานชุมชนมาก่อน ซึ่งส่งผลต่อการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มฯ กล่าวคือ เคยดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านและร้านค้าหมู่บ้านบ้านห้วยตง ในช่วงที่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ เป็นผู้ริเริ่มการก่อตั้งร้านค้าหมู่บ้านมาก่อน จึงทำให้การรวบรวมสมาชิกก่อตั้งกลุ่มฯ หัตถกรรมผักตบชวาบ้านขัวมุงทำได้ง่าย จากประสบการณ์ในการบริหารงานกลุ่มแม่บ้านและร้านค้าทำให้การจัดโครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ ทำได้ง่ายขึ้นเช่นกัน โดยนำรูปแบบการบริหารงานกลุ่มแม่บ้านและร้านค้ามาปรับใช้ในการจัดองค์กรบริหารงานกลุ่มฯ

7.1.2 การผลิต

1. การผลิตใช้ผักตบชวาเป็นวัตถุดิบหลักเป็นทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาใช้ให้เกิดประโยชน์และรายได้ คนในชุมชนมีงานทำมากขึ้น
2. กลุ่มฯ มีผู้ทำหน้าที่จัดหาผักตบชวาและอบแห้งขายให้กับสมาชิก นอกจากนี้ผักตบชวาเส้นเปียที่ใช้ในการผลิตยังหาซื้อได้ง่ายจากสมาชิกในกลุ่มฯ ทำให้เกิดความสะดวกและลดขั้นตอนการผลิต สมาชิกมีเวลาผลิตสินค้ามากขึ้น
3. การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ มีนางวรรณานและนางสวิงเป็นผู้ตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า โดยนางวรรณานจะตรวจสอบเมื่อสมาชิกนำสินค้ามาส่งที่ศูนย์สาธิตการตลาด ส่วนนางสวิงทำหน้าที่ตรวจสอบอีกครั้งก่อนส่งสินค้าให้กับลูกค้า ดังนั้นผู้ซื้อจึงมั่นใจได้ว่าสินค้าที่ซื้อคุณภาพแน่นอน
4. นายบุญรัตน์ ฝ่ายปฎิคม และนางแสงจันทร์ ฝ่ายผลิต ทั้งสองเป็นผู้ออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ กลุ่มฯ จึงมีสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกซื้ออยู่เสมอ นอกจากนี้การออกงานแสดงสินค้าแต่ละครั้งผู้ที่ไปขายสินค้าจะสังเกตสินค้าของคู่แข่งที่นำมาออกงาน และนำมาปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

7.1.3 การตลาด

1. สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตได้โดยส่วนใหญ่ประธานและรองประธานเป็นผู้รับหรือนำสินค้าไปจำหน่าย โดยประธานกลุ่มฯ มีร้านจำหน่ายสินค้าเป็นของตนเอง ส่วนประธานกลุ่มฯ มีความสะดวกในการไปออกงานแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ที่จัดขึ้นทั้งในและต่างจังหวัด ซึ่งการไปออกงานทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ทั้งสองท่านยังนำสินค้าไปฝากขายกับหน่วยงานหรือร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ จะเห็นได้ว่ากลุ่มฯ มีการจำหน่ายสินค้าหลายช่องทาง และมีการจำหน่ายเป็นเงินสดทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น

2. การรับผลิตสินค้าตามยอดการสั่งซื้อ กลุ่มฯ ให้พ่อค้าจ่ายเงินมัดจำร้อยละ 30 เพื่อป้องกันการความเสียหาย และ/หรือ ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการไม่มารับสินค้า ขณะเดียวกันกลุ่มฯ ยังสามารถนำเงินมาใช้จ่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือจ่ายค่าตอบแทนให้กับสมาชิกได้อีกด้วย

3. ลูกค้าที่ซื้อสินค้าในจำนวน หรือมูลค่ามาก กลุ่มฯ จะให้ส่วนลด เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และมีโอกาสกลับมาซื้อสินค้ากลุ่มฯ อีกครั้ง

7.1.4 การเงิน

1. การซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกลุ่มฯ ซื้อเป็นเงินสด ทำให้ไม่มีปัญหาในเรื่องของการชำระเงิน โดยเฉพาะการซื้อผักตบชวาที่เป็นวัตถุดิบหลักและต้องซื้อเป็นประจำ ส่งผลให้ชาวบ้านนำมาขายให้อย่างสม่ำเสมอเพราะสามารถรับเงินได้ทันที

2. กลุ่มฯ สามารถหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายจากหน่วยงานในท้องถิ่น ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านบ้านหัวดง องค์การบริหารส่วนตำบลชั่วคราว และศูนย์พัฒนาอำเภอสารภี ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบและจ่ายเป็นค่าตอบแทนให้กับสมาชิกได้ทันทีเมื่อนำสินค้ามาส่งให้กับนางวรรณ และสามารถไปรับเงินต่อได้ที่โรงประจาน

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. การบริหารงานของคณะกรรมการที่จัดตั้งขึ้นยังไม่มีมีการกระจายอำนาจการบริหารไปตามตำแหน่งหน้าที่แต่งตั้ง อำนาจการตัดสินใจในด้านต่างๆ ส่วนใหญ่ยังเป็นของประธานและรองประธาน ส่งผลให้การบริหารงานกลุ่มฯ ไม่คล่องตัว

2. สมาชิกกลุ่มฯ ไม่มีส่วนร่วมในการประชุมและไม่ทราบผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ เพราะที่ผ่านมามีการประชุมเฉพาะคณะกรรมการประธาน รองประธาน ฝ่ายตลาด ฝ่ายผลิต และฝ่ายปฎิคม โดยไม่เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมแต่อย่างใด

3. กลุ่มฯ มีกรรมการรับผิดชอบฝาก - ถอนเงินของกลุ่มฯ จำนวน 3 คน แต่สมาชิกไม่ทราบเงินทุนหมุนเวียนและการได้รับมาหรือการจ่ายไปของผู้ที่รับผิดชอบ อาจก่อให้เกิดความสงสัยหรือเคลือบแคลงใจแก่สมาชิก ซึ่งอาจส่งผลต่อการรวมกลุ่มฯ และการบริหารในส่วนอื่นๆ ไม่ยั่งยืนต่อไปได้ในอนาคต

7.2.2 การผลิต

1. ปัญหาการขาดแคลนผักตบชวาใช้ในการผลิตมีนาคม-พฤษภาคม และมีก้านสั้น ทั้งนี้เพราะกรมชลประทานได้กำจัดผักตบชวาที่มีอยู่ในแม่น้ำปิง ส่งผลให้กลุ่มฯ ขาดแคลนผักตบชวาและหยุดทำการผลิต การผลิตของสมาชิกยังไม่มีคุณภาพ ขาดทักษะฝีมือในการผลิต ทำให้สินค้าผลิตมีคุณภาพน้อยกว่าสินค้าที่ซื้อ ที่มีคุณภาพได้น้อยสินค้าจากบ้านสันป่าม่วง จังหวัดพะเยามาขายในนามกลุ่มฯ ลวดลายที่ใช้ผลิตยังเป็นลวดลายง่ายๆ เช่น ลายขึ้น 1 ลง 1 หรือลายสอง ส่วนลวดลายที่ตลาดต้องการสมาชิกยังผลิตไม่ได้ เช่น ลายตะกร้อ ลายน้ำไหล เป็นต้น นอกจากนี้ยังขาดทักษะฝีมือนี้ ยังส่งผลให้

สินค้าที่ผลิตทำให้สินค้าที่ผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและสมาชิกผู้นำสินค้าไปขายและออกงานแสดงสินค้า

2. การใช้กัมมะถันในการผลิต โดยกัมมะถันใช้ในกระบวนการผลิตในขั้นตอนของการอบผักตบชวาแห้ง เพื่อช่วยดูดความชื้นและทำให้ผักตบชวามีก้านขาว ผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้วจะมีกัมมะถันตกค้างอยู่เมื่อนำมาทำการผลิตสินค้า โดยตัดเป็นเส้น สานและขึ้นรูปผลิตภัณฑ์ สมาชิกบางคนแพ้กัมมะถันเกิดผื่นขึ้น ส่วนใหญ่จะเกิดบริเวณมือและแขน ถึงแม้ว่าจะนำผักตบชวาที่อบกัมมะถันไปล้างน้ำแล้วก็ตาม เมื่อนำมาผลิตก็ยังแพ้อยู่ และแก้ปัญหาโดยการทานยาแก้แพ้หรือทายาบริเวณที่เกิดผื่นขึ้น

3. เครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต การตัดผักตบชวาเส้นจากก้านแห้งเพื่อเตรียมสานผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ยังใช้กรรไกรในการตัด ซึ่งต้องใช้เวลามาก กลุ่มฯ เชื่อว่าหากมีเครื่องช่วยตัดเส้นผักตบชวา จะทำให้การผลิตของกลุ่มฯ สามารถทำได้เร็วขึ้น การเก็บผักตบชวามาหลังจากอบแล้ว และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ยังมีการจัดเก็บไม่เรียบร้อย คือ วางตามมุมบ้านหรือที่วางทั่วไปของบ้าน โดยไม่มีตู้จัดเก็บ ซึ่งทำให้ผักตบชวาและผลิตภัณฑ์ถูกความชื้น ทำให้เกิดเชื้อรา โดยเฉพาะราคาที่ยังไม่สามารถแก้ปัญหาได้ เมื่อขึ้นบนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้กลุ่มฯ ต้องทิ้งไป ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นและส่งสินค้าให้กับพ่อค้าไม่ครบตามยอดการสั่งซื้อ

7.2.3 การตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังมีคุณภาพไม่ดีพอเมื่อเทียบกับสินค้าที่ซื้อมาจากจังหวัดพะเยา ดังนั้นอาจส่งผลต่อยอดขายหรือการขายในตลาดในอนาคตได้

2. การออกงานแสดงสินค้าทุกครั้งที่ผ่านมา กลุ่มฯ ไม่ได้เปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการขายสินค้า โดยส่วนใหญ่ประธาน รองประธาน เป็นผู้ออกงานเป็นประจำ บางครั้งมีการกระจายการเงินฝ่ายตลาด และฝ่ายผลิตไปออกงานด้วยหากเป็นงานที่จัดขึ้นภายในจังหวัด

7.2.4 การเงิน

1. การจัดการในด้านบัญชีของกลุ่มฯ ยังไม่เป็นระบบ กล่าวคือ การจดบันทึกยอดการสั่งซื้อ การกระจายสินค้า การจ่ายค่าตอบแทนการผลิตให้แก่สมาชิกของรองประธานกลุ่มฯ จดไว้ในสมุดหลายเล่มหรือบางครั้งก็จดลงในเศษกระดาษ และการหักเงินจากขายสินค้าร้อยละ 10 เข้ากลุ่มฯ ไม่มีการจดบันทึกเช่นกัน ซึ่งการจัดการด้านการเงินที่ไม่เป็นระบบนี้ทำให้ยากต่อการตรวจสอบ ประเมินผลการทำงาน หรือการลงทุน ขณะเดียวกันการรับหรือจ่ายเงินหมุนเวียนของกลุ่มฯ มิได้เปิดเผยข้อมูลให้กับสมาชิกได้รับทราบ หากจัดการการเงินในลักษณะนี้อาจส่งผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ ได้ในอนาคต

2. รายรับที่ได้ภายหลังจากนำราคาขายลบด้วยค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับสมาชิกแล้ว เป็นกำไรจากการขาย ซึ่งกำไรส่วนนี้ถูกหักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 จากราคาที่สมาชิกได้รับ จึงเหลือเป็นกำไรสุทธิที่ผู้ขายจะได้รับ โดยกำไรส่วนนี้เป็นของคนเฉพาะกลุ่มฯ ที่ไปขายสินค้า การจัดสรรเงินในลักษณะนี้อาจทำให้เกิดความไม่โปร่งใสในด้านการเงิน

7.3 โอกาส

1. จากนโยบายของรัฐบาลหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเลือกเป็นตัวแทนของตำบลขั้วมุงในโครงการดังกล่าว ทำให้กลุ่มฯ ได้มีโอกาสนำสินค้าไปขายตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานของรัฐบาลจัดขึ้นตามโครงการนี้ ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป เป็นโอกาสและช่องทางที่กลุ่มฯ สามารถหาลูกค้ารายใหม่ได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้การได้ไปออกงานต่างๆ ดังกล่าว ทำให้กลุ่มฯ ได้เห็นการพัฒนาสินค้า ทราบราคาขาย และจำนวนคู่แข่งขึ้น เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้าของกลุ่มฯ ในอนาคต

2. สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 และช่อง 11 มาทำการบันทึกภาพและเผยแพร่ออกอากาศทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น ตลอดจนมีผู้มาดูงานกิจการของกลุ่มฯ มากขึ้น

3. การฝึกอบรมพัฒนาฝีมือให้กับสมาชิกโดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 และพัฒนาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตมากขึ้น เช่น เครื่องรีดผักตบชวา

7.4 ข้อจำกัด

1. การฝากขายสินค้าหากคู่แข่งสามารถนำสินค้ามาฝากขายกับแหล่งเดียวกับกลุ่มฯ หรือออกงานแสดงสินค้าแหล่งเดียวกัน เพราะคู่แข่งจากจังหวัดพะเยาสามารถที่จะขายสินค้าในราคาต่ำกว่ากลุ่มฯ โดยผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายยังมีคุณภาพดีกว่าอีกด้วย อาจส่งผลต่อยอดขายของกลุ่มฯ ในอนาคตได้

2. หน่วยงานกรมชลประทาน ตัดผักตบชวาที่มีอยู่ในแม่น้ำปิงซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบของกลุ่มฯ ช่วงเดือนมีนาคม – พฤษภาคม ทำให้กลุ่มฯ ขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2543 จนถึงปัจจุบันมีคณะกรรมการบริหารเพียงชุดเดียว ในการบริหารงานกลุ่มฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ประธาน รองประธาน เหรัญญิก ฝ่ายผลิต ฝ่ายตลาด ประชาสัมพันธ์ เลขานุการ และฝ่ายปฎิคม แต่ในทางปฏิบัติแล้วโดยส่วนใหญ่ทำหน้าที่ไม่ตรงกับตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายและอำนาจการตัดสินใจในการบริหารงานกลุ่มฯ ขึ้นอยู่กับประธานและรองประธานกลุ่มฯ เป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีคณะกรรมการที่ปรึกษาซึ่งมาจากหน่วยงานต่างๆ ในท้องถิ่น สำหรับแหล่งที่ให้ ความสนับสนุนการเนินกิจการกลุ่มฯ มีทั้งในรูปของตัวเงิน วัสดุอุปกรณ์การผลิตและความรู้ด้านต่างๆ โดยแหล่งสนับสนุนช่วยเหลือมีทั้งภาครัฐและเอกชน

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์แปรรูปของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีอยู่ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปด้วย ผักตบชวา และกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวา การผลิตเป็นการกระจายงานให้กับ สมาชิกไปทำการผลิตเองที่บ้าน โดยสมาชิกแต่ละรายเป็นผู้รับภาระต้นทุนการผลิต และทำการผลิตเกือบตลอดทั้งปี ยกเว้นช่วงเทศกาลสงกรานต์และช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายนกลุ่มหยุดผลิตเนื่องจากเป็นช่วงที่แรงงานไปเก็บเกี่ยวลำไย สำหรับการจัดหาปัจจัยการผลิตวัตถุดิบหลักที่ใช้ คือ ผักตบชวา กลุ่มฯ มีผู้จัดหาตากแห้ง และอบก้ามถั่วขายให้กับสมาชิก ซึ่งการจัดหาในลักษณะนี้ช่วยลดขั้นตอนการผลิตแก่สมาชิกมากขึ้น อย่างไรก็ตามสมาชิกบางรายก็ยังจัดเก็บอบแห้งใช้ในการผลิตเอง ผักตบชวาสามารถหาได้ในท้องถิ่นและชุมชนใกล้เคียง ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ หาซื้อได้จากตัวเมืองเชียงใหม่ จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่สานขึ้นรูปด้วยผักตบชวาเกือบทั้งหมดขาดทุนเหนือต้นทุนวิเคราะห์ ส่วนกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตกแต่งด้วยผักตบชวาทุกผลิตภัณฑ์มีกำไรเหนือต้นทุนวิเคราะห์

การผลิต วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตโดยเฉพาะการตัดเส้นผักตบชวา สมาชิกตัดด้วยกรรไกร ซึ่งใช้ระยะเวลามากในขั้นตอนนี้ และเส้นผักตบชวาที่ได้ไม่สม่ำเสมอ กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องพัฒนาเครื่องจักรเส้นผักตบชวา นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังมีปัญหาการผักตบชวาและผลิตภัณฑ์ขึ้นเชื้อราโดยเฉพาะราดำซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ ในการผลิตขั้นตอนของการกระบวนการอบผักตบชวาด้วยก้ามถั่ว อาจทำให้เกิดอันตรายต่อระบบทางเดินหายใจและตาได้ เพราะกลิ่นควันของควันของก้ามถั่วเข้าจมูกทำให้ แสบ และเข้าตาทำให้น้ำตาไหล ตลอดจนอาจทำให้เกิดการสะสมในปอดหากสูดดมในปริมาณมากและบ่อยครั้ง นอกจากนี้ผักตบชวาที่อบเรียบร้อยแล้วเมื่อนำมาสานผลิตภัณฑ์สมาชิกบางรายเกิดการแพ้ ผื่นขึ้นตามมือและแขน สมาชิกแก้ปัญหาเฉพาะหน้าโดยการทานยาแก้แพ้

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ผู้ที่รับผิดชอบได้แก่ ประธานและรองประธาน ช่องทางการจำหน่ายเน้นการจำหน่ายโดยการออกร้านแสดงสินค้าตามหน่วยงานต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด เพื่อมุ่งหวังให้ได้มาซึ่งลูกค้ารายใหม่ๆ ที่มียอดการสั่งซื้อในปริมาณมาก และเป็นลูกค้าสั่งซื้อประจำในอนาคต นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายโดยการฝากขายกับร้านค้าต่างๆ ในตัวเมืองเชียงใหม่ และขายให้กับลูกค้าประจำตามยอดการสั่งซื้อ โดยหากเป็นลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ากลุ่มฯ จะให้ชำระเงินมัดจำร้อยละ 30 เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการไม่มารับสินค้า

ราคาสินค้าที่ขายมี 2 ระดับ คือ ราคาขายปลีกและขายส่ง กลุ่มฯ คิดการตั้งราคาขายมาจากราคาที่รับซื้อจากสมาชิก หรือเป็นต้นทุนกลุ่มฯ และบวกราคาเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10-30 หากเป็นราคาขายส่ง สำหรับราคาขายปลีกจะบวกเพิ่มร้อยละ 30-70 จากต้นทุนกลุ่มฯ โดยกำไรที่ได้รับถูกหักเป็นรายได้เข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 ของกำไรที่ขายได้ ส่วนที่เหลือเป็นรายรับของผู้ขายซึ่งส่วนใหญ่เป็นคณะกรรมการในกลุ่มฯ และผู้ขายเป็นผู้รับภาระการตลาด ราคาขายที่ตั้งไว้สูงเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขายอย่างหนึ่งของกลุ่มฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่ชอบซื้อสินค้าแล้วต่อรองราคา นอกจากนี้เมื่อออกงานแสดงกลุ่มฯ ยังได้แจกนามบัตรให้กับผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากนั้นนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ ได้รับเลือกให้เป็นตัวแทนของตำบลหัวมุง ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น

8.1.4 การเงิน

ในด้านการเงินระยะเริ่มดำเนินการได้มีการเก็บเงินจากสมาชิกรายละ 100 บาท จากสมาชิกทั้งหมด 25 คน เป็นเงินทั้งหมด 2,500 บาท ยืมเงินปลอดดอกเบี้ยจากกลุ่มแม่บ้านจำนวน 1,500 บาท ซึ่งนางสรวงประธานกลุ่มฯ เป็นประธานกลุ่มแม่บ้านอยู่ และกู้เงินจากศูนย์พัฒนาอำเภอสารภีจำนวน 50,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ระยะเวลาการชำระคืนภายใน 1 ปี เงินทั้งหมดกลุ่มฯ นำมาใช้จ่ายเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์การผลิต จ้างวิทยากรมาสอนการผลิตให้กับสมาชิกกลุ่มฯ เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับจ่ายเป็นค่าตอบแทนการผลิตให้กับสมาชิก และซื้อสินค้าจากจังหวัดพะเยามาขาย

การบริหารการเงินผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ทั้งหมด จากที่สมาชิกผลิตเองหรือซื้อมาขาย กำไรที่ได้จากการขายจะถูกหักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 10 จากยอดกำไรที่ขายได้ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเมื่อมีปริมาณมากจะนำไปฝากธนาคาร ซึ่งกลุ่มฯ ได้เปิดบัญชีไว้ในนามของคณะกรรมการ 3 ท่าน คือ ประธาน รองประธาน และเหรัญญิก สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2544 ที่ผ่านมากกลุ่มฯ มีรายได้จากการขายสินค้าทั้งหมด 12,153 บาท แบ่งเป็นกำไรจากการซื้อจากจังหวัดพะเยามาขายและกำไรจากการขายสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตเอง เท่ากับ 9,208 และ 3,743 บาท ตามลำดับ

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

1. การอบรมและให้ความรู้แก่สมาชิกในด้านการบริหารจัดการองค์กร มีการกระจายงานไปตามตำแหน่งหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละคนให้มีความสะดวกและคล่องตัวมากขึ้น

2. การเก็บบันทึกข้อมูลด้านการตลาดนำคอมพิวเตอร์มาใช้ในการเก็บบันทึกข้อมูลทั้งของตนเอง และ คู่แข่ง เพื่อใช้เป็นข้อมูลพัฒนาด้านการตลาดในอนาคต ซึ่งเป็นส่วนสำคัญหากกลุ่มฯ ต้องการพัฒนาและขยาย ตลาดไปยังต่างประเทศในอนาคต เพราะคอมพิวเตอร์สามารถนำมาใช้ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ได้อีกด้วย

3. ด้านการเงิน กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย ที่เป็นระบบตรวจสอบได้ง่าย ตลอดจนเพื่อใช้เป็นข้อมูลในวางแผนในด้านการขยายการผลิต และการตลาดในอนาคต

สำหรับวิสัยทัศน์และการพัฒนากลุ่มฯ ในอนาคต มีแนวความคิดที่จะพัฒนาก่อสร้างอาคารการผลิตให้เป็นลักษณะโรงงานมากขึ้น เพื่อสร้างงานและรายได้ให้กับคนในชุมชนได้มีงานทำ ขยายการตลาดไปยังต่างประเทศ

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

1. จัดฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการองค์กรโดยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมแต่ละตำแหน่ง ตลอดจนศึกษาดูงานกลุ่มฯ ที่ประสบความสำเร็จในการองค์กร เพื่อให้กลุ่มฯ ได้มีความรู้นำมาปรับปรุงการบริหารองค์กรตนเอง มีการกระจายงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งจะส่งผลให้การบริหารงานคล่องตัวมากขึ้น ตลอดจนให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการมากขึ้น

2. กลุ่มฯ ควรมีการจัดตั้งกฎระเบียบในการในการบริหารจัดการและการกระจายผลประโยชน์ไปยังคณะกรรมการหรือสมาชิกกลุ่มฯ อย่างทั่วถึงและทุกคนยอมรับ ปฏิบัติตามกฎหมายที่ตั้งขึ้น ซึ่งจะทำให้การบริหารงานเกิดความโปร่งใสและส่งผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ ในอนาคต

8.3.2 การผลิต

1. ฝึกอบรมพัฒนาการผลิตสินค้าใหม่ๆ ให้กับสมาชิกอยู่เสมอ นอกจากนี้ควรหาเอกสารรูปภาพ สินค้าตัวอย่าง ฯลฯ ให้กับสมาชิกได้ศึกษาอยู่เป็นประจำเพื่อให้เกิดแนวความคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ด้วยตนเอง

2. กลุ่มควรจัดหางบประมาณพาสมาชิกไปศึกษาดูงานการผลิตกลุ่มต่างๆ ในจังหวัด พะเยา อ่างทอง หรืออยุธยา ซึ่งผู้ผลิตในจังหวัดเหล่านี้มีประสบการณ์ ความชำนาญและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี เพื่อให้สมาชิกได้มาซึ่งแนวความคิดในการผลิต ทราบเทคโนโลยีที่กลุ่มอื่นๆ ใช้ผลิต และทำให้สมาชิกนำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงพัฒนาเทคโนโลยีที่ตนเองมีอยู่หรือคิดค้นพัฒนาขึ้นมาใช้เอง

3. ปัญหาเชื้อราที่เกิดบนก้านผักตบชวาและผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มควรทดลองนำ Effective Microorganisms: EM มาผสมน้ำในอัตราส่วน 1 : 50 ฉีดพ่นบนผลิตภัณฑ์ภายหลังจากเสร็จเรียบร้อยแล้ว หรือก้านผักตบชวาอบแห้ง เพราะ EM มีคุณสมบัติในการยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อรา และสมาชิกสามารถซื้อได้ง่ายจากศูนย์โยเร ในเขตหนองหอยหรือร้านอาหารนางนวล จังหวัดเชียงใหม่ มีราคาถูกขนาด 1 ลิตร เพียง 68 บาท

4. การพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์อยู่ทรง ควรเสริมไม้ไผ่แบบไม่สองพี่น้อง ม้วนวนหลาย ๆ รอบ และควรใช้ไม้ปล้องเดียว อาจใช้กาเวลาเท็กซ์ และควรสานลายโปร่งบ้าง เช่น ลายตาชะลอม เป็นต้น เท่าที่เห็นมีแต่ลายทึบ ควรใช้สีทา เช่น สีอ๊อค และสีแดง เพื่อช่วยป้องกันเชื้อราได้ส่วนหนึ่ง หรือน่าจะใช้หวายสอดเป็นเส้นยืนทำให้สร้างทรงได้ง่ายขึ้น

5. การย้อมผักตบชวา ควรย้อมในขณะที่วัตถุดิบเป็นเส้นแล้วจึงนำมาสาน จึงจะสามารถจัดผักตบชวาที่เป็นจุดสีดำที่ทำให้สีแตกต่างออกไปได้ง่ายกว่าการสานแล้วนำผลิตภัณฑ์ไปชุบสี เพราะการย้อมตัวผลิตภัณฑ์จะได้สีที่ไม่สม่ำเสมอ

6. น่าจะนำเครื่องตัดใบลาน หรือป้านศรนารายณ์มาใช้ในการตัดผักตบชวา เพื่อลดระยะเวลาในการผลิต ส่งผลให้ผลิตสินค้าได้มากขึ้น

8.3.3 การตลาด

1. กลุ่มฯ ควรมีการจัดทำหัตถสินค้า (catalog) แจกให้กับลูกค้าเพื่อให้ง่าย และสะดวกตลอดจนประหยัดเวลาในการติดต่อในการสั่งซื้อสินค้า

2. กลุ่มฯ ควรพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง และจดลิขสิทธิ์ เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบจากคู่แข่ง ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์สามารถที่จะสร้างจุดเด่นให้กับกลุ่มฯ และบุคคลทั่วไปได้ง่าย

3. ในอนาคตหากต้องการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ กลุ่มฯ ควรส่งสมาชิกคนรุ่นใหม่ไปฝึกอบรมด้านการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศและการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ จากพาณิชย์จังหวัดหรือกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีข้อมูลการส่งออกไปยังต่างประเทศทุกชนิด ตลอดจนทราบความต้องการของลูกค้าต่างประเทศและแนวโน้มการส่งออกในปีต่อไป เพื่อเป็นข้อมูลนำกลับมาวางแผนการตลาดในอนาคตใช้ในอนาคต แต่ในระยะสั้นหากกลุ่มฯ ยังไม่มีความพร้อมควรติดต่อผ่านพ่อค้าคนกลางในการส่งออก

8.3.4 การเงิน

ควรจัดส่งสมาชิกที่รับผิดชอบด้านการเงินไปฝึกอบรมด้านการทำบัญชี หรือจัดทำแบบฟอร์มการจดบันทึกบัญชีแบบง่ายจากธนาคารออมสินภาคที่ 5 ซึ่งเปิดอบรมให้กลุ่มหรือผู้ที่สนใจฟรี ปีละ 2 ครั้ง หรือสำนักงานสหกรณ์จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจัดอบรมการทำบัญชีเป็นประจำ

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. **แม่ลายจักสาน**. กรุงเทพฯ : กระทรวงอุตสาหกรรม, 2525.

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว. **การทำผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา**. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2541.

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว. **ลานและผลิตภัณฑ์จากใบลาน**. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2528.

คณะกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทย. **ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยที่ควรอนุรักษ์ประเภทจักสาน**.

กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2532.

ไชยวัฒน์ รุ่งเรืองศรี สมหมาย เปรมจิตต์ และทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์. **รายงานการวิจัยหัตถกรรมจักสานในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน**. เชียงใหม่ : คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2528.

นิกร นุชเจริญผล. **ลายสาน**. ไม่ปรากฏสถานที่พิมพ์, 2525.

นิจ หิณฐิรินทร์. "การศึกษาและวิจัยวัฒนธรรมพื้นบ้านในต่างประเทศ". เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง การวิจัยวัฒนธรรมพื้นบ้าน. สถาบันทักษิณคดีศึกษา, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ณ จังหวัดสงขลา 7-9 เมษายน, 2522.

พยูร โมสิกรัตน์. "เครื่องจักสานงานศิลป์ไทยจะอนุรักษ์และพัฒนาได้อย่างไร". เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ปิรพรรณวัฒนธรรมผ้าไทยและจักสานงานศิลป์ไทย. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ณ กรุงเทพฯ 21-23 เมษายน, 2535.

ไพโรจน์ จิระพงษ์. "หัตถกรรมพื้นเมืองเชียงใหม่ 'เครื่องจักสาน' ". **สรรพช่าง: ภูมิปัญญาท้องถิ่นเชียงใหม่**. เชียงใหม่: ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์วัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่, 2539.

มาโนช กงกะนันท์. **รายงานการวิจัยการรวบรวมและศึกษาเครื่องจักสานของจังหวัดราชบุรี**. กรุงเทพฯ : สำนักงานเสริมสร้างเอกลักษณ์ของชาติ, สำนักงานเลขาธิการนายกรัฐมนตรี, 2477.

"ไม้แกะสลัก จากงานอนุรักษ์สู่ธุรกิจสากล." **ไทยล้านนา**. 20-26 ก.ค., 2541: 13-14.

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. **รายงานการวิจัยเครื่องจักสานในประเทศไทย**. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ, เอกสารอัดสำเนา, 2524.

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. **ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน**. กรุงเทพฯ : ปาณยา, 2527.

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. "เครื่องจักสานสายใยของวัฒนธรรม". การสัมมนาทางวิชาการปริทรรศน์วัฒนธรรมผ้าไทยและจักสานงานศิลป์ไทย. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. วันที่ 21-23 เมษายน 2535.

วิเชียร ณ นคร และคณะ. **นครศรีธรรมราช**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์อักษรสัมพันธ์, 2521.

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1. **ข้อมูลรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม**. เชียงใหม่: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2542. (เอกสารไม่ตีพิมพ์)

สนไชย ฤทธิโชติ. **เครื่องมือไม้-หวาย**. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์, 2539.

สมถวิล เจริญทรัพย์. “เครื่องมือแกะสลักในภาคเหนือ”. **สรรพช่าง: ภูมิปัญญาท้องถิ่นเชียงใหม่**. เชียงใหม่: ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์วัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่, 2539.

สาวิตรี เจริญพงศ์. **วิวัฒนาการของศิลปหัตถกรรมในสังคมไทยสมัยรัตนโกสินทร์ : เครื่องปั้นดินเผา เครื่องจักสาน ดอกไม้ประดิษฐ์**. กรุงเทพฯ : สถาบันไทยศึกษา ฝ่ายวิจัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2537.

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม. **รายงานการศึกษาแนวทางการอนุรักษ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชน : กรณีศึกษาหัตถกรรมในจังหวัดภาคเหนือ**. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2542.

เอนก บุญภักดี และพิสนธ์ ใจสุทธิ. **เครื่องจักสานด้วยไม้ไผ่**. กรุงเทพฯ: องค์การค้าของคุรุสภา, 2526.

ภาคผนวก ก
รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางสาวอิง กันทา รองประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 นางสาวเจนทร์ หน่อเรือง ฝ่ายผลิต



รูปที่ ก.3 นายบุญรัตน์ กันทา ฝ่ายปฎิคม



รูปที่ ก.4 ตะกร้าถือทรงรี



รูปที่ ก.5 ตะกร้าถือทรงสี่เหลี่ยม



รูปที่ ก.6 กระเป๋าสะพายครึ่งวงกลม



รูปที่ ก.7 กระเป๋าสะพายทรงรี



รูปที่ ก.8 ตะกร้าใส่กระถางต้นไม้



รูปที่ ก.9 ที่รองจาน



รูปที่ ก.10 ดอกกุหลาบ



รูปที่ ก.11 เส้นฝ้าย



รูปที่ ก.12 ผักตบชวาเส้นเปีย



รูปที่ ก.13 แจกันไม้กลึงทรงโคม



รูปที่ ก.14 แจกันไม้กลึงทรงกระบอก



รูปที่ ก.15 แจกันคอตัวหนอน



รูปที่ ก.16 แจกันโถ่ง



รูปที่ ก.17 แจกันทรงเพรียว



รูปที่ ก.18 แจกันทรงชมพู



รูปที่ ก.19 อ่าง



รูปที่ ก.20 อ่างพร้อมฝา



รูปที่ ก.21 หม้อน้ำกลม



รูปที่ ก.22 หม้อน้ำกลีบบมะเฟือง



รูปที่ ก.23 เชิงเทียนขนาดใหญ่



รูปที่ ก.24 คนโท



รูปที่ ก.25 ตะเกียง



รูปที่ ก.26 โคมไฟแมว แบบที่ 1



รูปที่ ก.27 โคมไฟแมว แบบที่ 2



รูปที่ ก.28 โคมไฟทรงปิระมิด



รูปที่ ก.29 ผักตบชวาทำกันดิบ



รูปที่ ก.30 กำมะถัน