



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ ^{(1), (3)}
หัวหน้าโครงการร่วม	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ ^{(2), (3)}
นักวิจัย	อาจารย์นันทมน ธีระกุล ^{(1), (3)}
	ประทานทิพย์ กระมล ⁽³⁾
ผู้ช่วยนักวิจัย	ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ ⁽³⁾
	พีรพงษ์ ปราบริปู ⁽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 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือ ปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ซ
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 วิธีวิเคราะห์	5
1.5 ทบทวนเอกสาร	10
1.5.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	10
1.5.2 ผลิตภัณฑ์จักสาน	13
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	31
2.3.1 สภาพทางสังคม	31
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	33
2.4 ทุนทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	34
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	34
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	36
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	36
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	37
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	37
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	37

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.1.2 สถานที่ตั้ง	37
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	38
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการของกลุ่มฯ	38
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	39
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	40
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	40
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	45
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	45
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	47
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	48
4.1 ผลิตภัณฑ์	48
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	51
4.2.1 การบริหารการผลิต	51
4.2.2 การวางแผนการผลิต	51
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	54
4.3.1 วัตถุดิบ	54
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	55
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	56
4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	56
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	56
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	56
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	57
4.6 กรรมวิธีการผลิต	71
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	72
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	73
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	74
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	74
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	75
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	75
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	75
4.12 ศักยภาพการผลิต	75
4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	75

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	76
4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	76
บทที่ 5 การตลาด	79
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	79
5.1.1 การบริหารการตลาด	79
5.1.2 การวางแผนการตลาด	79
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	80
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	80
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	80
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	81
5.4 ราคาและการตั้งราคา	82
5.5 การส่งเสริมการขาย	91
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	91
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	91
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	92
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	92
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	92
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	92
บทที่ 6 การเงิน	93
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	93
6.1.1 การบริหารการเงิน	93
6.1.2 การวางแผนการเงิน	94
6.2 แหล่งเงินทุน	94
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	96
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	96
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	97
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	99
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	99
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	99
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	100
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	102
7.1 จุดแข็ง	102

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.1.1 การจัดการองค์กร	102
7.1.2 การผลิต	102
7.1.3 การตลาด	102
7.1.4 การเงิน	102
7.2 จุดอ่อน	103
7.2.1 การจัดการองค์กร	103
7.2.2 การผลิต	103
7.2.3 การตลาด	103
7.2.4 การเงิน	104
7.3 โอกาส	104
7.4 ข้อจำกัด	104
บทที่ 8 บทสรุป	105
8.1 สรุปผลการศึกษา	105
8.1.1 การจัดการองค์กร	105
8.1.2 การผลิต	105
8.1.3 การตลาด	106
8.1.4 การเงิน	107
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	107
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	108
8.3.1 การจัดการองค์กร	108
8.3.2 การผลิต	108
8.3.3 การตลาด	108
8.3.4 การเงิน	109
เอกสารอ้างอิง	110
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนการผลิต	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนการผลิต	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน	4
1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์	4
1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด	5
2.1 ช่วงอายุของประชากรในหมู่บ้านชาบา	32
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านชาบา	32
2.3 การรวมกลุ่มของหมู่บ้านชาบา	33
2.4 สัดส่วนการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านชาบา	33
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	35
3.1 ประวัติคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ	43
3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	46
4.1 ผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต	48
4.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ	50
4.3 ผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิก ปีการผลิต 2544	52
4.4 การจัดหาวัตถุดิบ	55
4.5 วัสดุอุปกรณ์การผลิต	56
4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน	62
4.7 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต	71
4.8 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	77
5.1 ราคาผลิตภัณฑ์จักสานชนิดต่างๆ ที่กลุ่มฯ ผลิต	83
5.2 ราคาและการตั้งราคา	86
6.1 แหล่งที่มาของเงินทุนกลุ่มฯ	95
6.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ปีการผลิต 2544	96
6.3 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชาบา	100

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	37
3.2 โครงสร้างองค์กร	41
4.1 กระบวนการผลิตตะแกรง กระดัง และกะได้	72
4.2 ผังของศูนย์พัฒนาธุรกิจชุมชนและส่งเสริมอาชีพ	74
5.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	81
5.2 ช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	82

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) สำหรับธุรกิจเชรามิคและเครื่องปั้นดินเผา 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 วิเคราะห์

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 อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (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 และการเรียนรู้จะถ่ายทอดในช่วงเวลาที่ว่างจากการเกษตร 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 การปั้นโถ่ง อ่าง กระถางเคลือบลายมังกร ของ จ.ราชบุรี เครื่องปั้นดินเผาด่านเกวียน อ.โชคชัย 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 อารู และการบินหล่อรูปเคารพ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยทองเหลือง ทองแดง สำริด ตะกั่ว รวมถึงการทำเครื่องประดับตกแต่งด้วย 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 กระจุ๊ด ไบลาน ไบลำเจียก ไบเตย 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 ตุ๊กตาเสียบบาล เป็นต้น งานปั้นจะเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการปั้นลวดลายประดับที่นอกเหนือจากการตกแต่งอาคารทางพุทธศาสนานั้นไม่ค่อยปรากฏ

9. การทำเครื่องกระดาศ

การทำเครื่องกระดาศพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาศสาของภาคเหนือ การทำกระดาศข่อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาศสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักตัดเป็นริ้วธง และรูปพวงมาลัย ดอกไม้นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หวีโชน และหน้ากาก

10. ประเภทเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาศ การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เลื่อน 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 ผลิภัณฑ์จักสาน

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 หม้อใหญ่รู้นั้นเกิดขึ้นโดยการไล่ดินเหนียวลงบนภาชนะจักสานให้หนาพอ เมื่อเผาเสร็จแล้วภาชนะจักสานก็จะไหม้สลายตัวไป เหลือแต่หม้อดินเผาที่มีลวดลายเครื่องจักสานปรากฏที่ผิว (นิจ วิทยชีรนนท์, 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 กระเจดชนิดกันสอปากผาย กระบุงปากค้อม ฝาชีทรงดอกบัว กอบของภาคกลาง 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 หวดหนึ่งข้าวเหนียว เป็นต้น
2. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นภาชนะ เช่น กระบุง กระเจด 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 ลิ้มสุวรรณ, 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. กุ๊บ เรียกอีกอย่างว่า "หมวกงอบ" ภาคเหนือมีแหล่งสานกุ๊บ หรืองอบ ในหลายท้องที่ และรูปทรงของกุ๊บจะต่างกันไป 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 มีขอบปากมัดด้วยดอกลิ้นตัว
9. ซ้าลอม หรือชะลอม เป็นภาชนะใส่ของสานด้วยลายเฉลาตาห่าง ๆ ใช้ใส่ของเดินทาง เช่น ผลไม้
10. ซ้าตาห่าง คล้ายกระบุง หรือเปียด แต่สานด้วยดอกลิ้นตัว ไม่ใส่ลายสานห่าง ๆ มัดขอบด้วยดอกลิ้นตัว ใช้ใส่ของใหญ่ ๆ เช่น ผัก หน่อ ไม้มากใน จ. น่าน และแพร่
11. ซ้าตาทึบ หรือบุงตึบ เป็นภาชนะที่คล้ายบุง หรือซ้าตาห่าง แต่ลายละเอียด ทึบ มีหู ไม่เข้าขอบแต่เก็บริมในตัว มีใช้มากใน จ. น่าน
12. น้ำถั่ง หรือน้ำทุ้ง เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ยาชัน คล้ายกรวยหงาย มีหูทำด้วยไม้ ใช้ตักน้ำและสาดขึ้นจากบ่อน้ำ
13. น้ำเต้า เป็นภาชนะใส่น้ำเดินทาง โดยใช้เปลี่ยนผลน้ำเต้าแห้ง แล้วสานหรือถัก หุ้มด้วยหวายให้คงทน
14. คู หรือ ครุ เป็นภาชนะขนาดใหญ่สานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุง หรือกระดังขนาดใหญ่ ใช้สำหรับนวดข้าว หรือตีข้าวเปลือกให้หลุดจากรวง
15. วี เป็นพัดขนาดใหญ่ ใช้พัดเอาเศษหญ้าและฟาง หรือขี้เถ้าออกจากข้าว ใช้คู่กับคู
16. ต่าง สัด หรือถึงดวงข้าว รูปร่างคล้ายเปียดหรือบุง 1 ต่าง เท่ากับ 14 ลิตร สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
17. เปียด หรือบุง สานด้วยไม้ไผ่ คล้ายกระบุงภาคกลาง แต่เตี้ยป้อมกว่า เปียดของเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง มีขอบไม้ไผ่ที่ปาก แต่เปียดเมืองแพร่และน่านนั้นไม่มีขอบ แต่จะเก็บริมขอบปากด้วยดอกลิ้นตัว มักทำเป็นคู่ ๆ สำหรับหาบข้าว รำ ถั่ว งา และพืชผลอื่น ๆ โดยทั่วไปมี 3 ขนาด คือ เปียดหลวง (ใหญ่) เปียดฮาม (กลาง) และเปียดน้อย (ขนาดเล็ก)
18. บุง หรือบุงข้าวเจือ มีขนาดใหญ่กว่าเปียด 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 หรือสะพานปาก ช้องมีรูปร่างต่าง ๆ กันไปตามความนิยมใช้สอย เช่น ช้องสำหรับใส่ปลา สำหรับสะพานปาก 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 ใบตาล ใบลาน 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 และกระบองน้ำได้ดี
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 ใช้สานไม้ได้เป็นส่วนมาก ไม้ไผ่ที่อายุต่ำกว่า 2 ปี เมื่อทำเป็นเครื่องจักสานแล้ว มักมีตัวมอดไชไม้ ไม้ไผ่ที่จะนำมาทำเป็นเครื่องใช้ต้องการความคงทน ก่อนใช้ควรจะนำไปต้มหรืออบ เพื่อป้องกันเชื้อราหรือตัวมอด (เอนก บุญภักดี และพิสนธิ์ ใจสุทธิ, 2526)

การเก็บถนอมไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่ถูกตัดในระยะเวลาที่มีอายุเพียงพอจริง ๆ และเก็บไว้ในที่อากาศแห้งดีตามลักษณะปกติ จะมีข้อเสียหายน้อยที่สุด 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

ไม้ไผ่ส่วนมากมักเป็นวัสดุความชื้นในอากาศได้อย่างสูง 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 เป็นสีคอนข้างเหลืองเมื่อชุบน้ำยาบอแรกซ์ 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° - 90° 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 ในเส้นตอกอาจจะมิดชิดก็ได้ 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 มีอยู่ทางแถบตะวันออกเฉียง 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. การทำให้ย่านลิเภามีขนาดเท่ากันโดยการชุดเกลือตากแห้งใหม่

กระจุต

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

ผักตบชวา

การเตรียมก้านผักตบชวาเพื่อทำผลิตภัณฑ์จักสานมี 6 ขั้นตอน ตามที่กองอุตสาหกรรมในครอบครัว (2541) ได้กล่าวไว้

1. การคัดเลือกลำต้น ควรเลือกลำต้นคุณภาพดี ขนาดความยาวตั้งแต่ 70 ซม. ขึ้นไป ถ้าลำต้นแก่ ขณะสดอยู่จะมีสีเขียวเข้ม เมื่อตากแห้งแล้วจะเป็นสีน้ำตาลแก่ แต่ถ้าเป็นต้นอ่อนสีจะเขียวตองอ่อน ปลายโคนของลำต้นเขียว เมื่อตากแห้งแล้วจะเป็นสีขาวนวล
2. การตัด ควรตัดให้ถึงปลายโคน และปลายใบ เพื่อจะได้ก้านของผักตบชวาที่ยาวเต็มที่
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 และการชุบผิวด้วยแลกเกอร์แห้งตมในน้ำเดือด 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 ราชาวดี 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. ส้อมหัวเหล็ก ใช้สำหรับทุบ หรือ ตอกตะปูลงบนหุ่นไม้
3. เข็มใหญ่ และเล็ก ใช้สอดเส้นใย หรือเย็บทำผลิตภัณฑ์
4. กรรไกร ใช้ตัดแต่งขนาดของเส้นผักตบชวา ก่อนนำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
5. ตะปูเข็ม ใช้ตอกลงบนหุ่นไม้

6. ขวดฉีดน้ำ ก่อนทำผลิตภัณฑ์ทุกครั้งควรใช้น้ำฉีดหรือพรมเส้นผักตบชวา เพื่อให้เส้นผักตบชวาขึ้น และนุ่ม
7. หุ่นไม้ 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 หุนครึ่ง) 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 อาจใช้ลายขัตรีธรรมดา

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 พิจารณาจากการวางแผนเส้นตอกหรือวัสดุอื่นที่ใช้สานตามแนวต่าง ๆ เช่น แนวตั้ง แนวนอน และแนวทแยง

ลักษณะที่ 2 นิกร นุชเจริญผล (2525) ใช้หลักเกณฑ์แบ่งแม่ลายจักสานเป็น 10 แม่ลาย คือ ลายขัด ลายเฉลว ลายสอง ลายสาม ลายคู่ 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 (สีส้มเข้มอมทั้งชิ้น)

ช่องทางการจัดจำหน่าย

จากการศึกษาของ ราชวดี 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 ภาวะเบี้ยบะของรัฐบาลและภาษีอากร การตลาด และการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537; ไชยวัฒน์ เปรมจิตต์ และคณะ, 2528; พยุร โมสิกรัตน์, 2535; กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2528 และกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2537)

ปัญหาด้านการผลิต

1. การขาดแคลนวัตถุดิบ

- ไม้ไผ่ขาดแคลนในบางพื้นที่ เนื่องจากเมื่อผู้ผลิตนำมาใช้แล้ว ไม่มีการปลูกทดแทน
- หวายในไทยส่วนใหญ่ขึ้นในป่าสงวนและเป็นของป่าหวงห้าม ไม่สามารถตัดเป็นจำนวนมากได้ ทำให้หายขาดตลาด ต้องสั่งซื้อจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว และพม่า สำหรับได้หวาย ผิวหวาย ซึ่งมีสีนวลคุณภาพสูง และผ่านการกำจัดความชื้นแล้ว ต้องสั่งซื้อจาก อินโดนีเซีย และฮ่องกง
- ผักตบชวา เริ่มหายาก เนื่องจากบางหน่วยงานให้การส่งเสริม ในขณะที่บางหน่วยงานกำจัด
- 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. ภาษีอากรตาช้าง 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. ผลกระทบจากโปลานที่มีขายในท้องตลาดปัจจุบัน บางอย่างขาดการออกแบบที่ดี และมักมีรูปแบบซ้ำ ๆ อีกทั้งมีปัญหาคาการบรรจุหีบห่อ และการขนส่งด้วย
7. ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดที่ต่อเนื่อง

ปัญหาด้านการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน

เนื่องจากสภาพแวดล้อมของสังคมไทยเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต การผลิตเครื่องจักสานบางชนิดจึงลดลง เช่น หนังสื่อโปลาน ตาลปัตรโปลาน และไม่มีการผลิตเพื่อประโยชน์ใช้สอยดังเคยทำในอดีต เช่น หางอวน อีกทั้งขาดการแนะนำส่งเสริมให้นำเครื่องจักสานแบบดั้งเดิมที่ควรอนุรักษ์มาพัฒนาปรับปรุงผลิตใหม่เพื่อจำหน่าย ส่วนผลิตภัณฑ์ในสมัยใหม่มักขาดความประณีตสวยงาม ไม่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านโบราณมักขาดการอนุรักษ์ เช่น คัมภีร์โบราณของวัดเก่า ๆ ในภาคเหนือ

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านชบา ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่หมู่ที่ 2 ตำบลตุลกลูกกลางทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดตาก หมู่บ้านตั้งอยู่ห่างจากตัวเมืองตาก เป็นระยะทาง 15 กิโลเมตร การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดตากเพื่อไปยังหมู่บ้านชบา ใช้เส้นทางหลวงหมายเลข 12 (ถนนจรดวิถีถ่อง) ซึ่งเป็นทางไปจังหวัดสุโขทัย หมู่บ้านห่างจากตัวเมืองจังหวัดตากเป็นระยะทาง 8 กิโลเมตร บนเส้นทางหลวงหมายเลข 12 เลี้ยวขวา เข้าไปทางหมู่ที่ 2 บ้านลานสะเดา ผ่านสถานีอนามัยบ้านสระตลุง และโรงเรียนบ้านตุลกลูกกลางทุ่ง ไปจนกระทั่งถึงที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลตุลกลูกกลางทุ่ง (อบต.ตุลกลูกกลางทุ่ง) จากนั้นเลี้ยวซ้ายผ่านอบต.ไปอีกประมาณ 4 กิโลเมตร จะพบทางแยกซ้ายมือ เมื่อเลี้ยวซ้ายและตรงไปอีก ประมาณ 3 กิโลเมตร จะถึงหมู่บ้านชบา (แผนภาพที่ 2.1) ซึ่งมีอาณาเขตดังนี้

ทิศเหนือ มีอาณาเขตติดต่อกับ บ้านลานสะเดา หมู่ที่ 2

ทิศใต้ มีอาณาเขตติดต่อกับ บ้านตุลกลูกกลางทุ่ง หมู่ที่ 5

ทิศตะวันออก มีอาณาเขตติดต่อกับ บ้านเนินมะลื่น หมู่ที่ 3

ทิศตะวันตก มีอาณาเขตติดต่อกับ บ้านหนองพม่า หมู่ที่ 6

ลักษณะพื้นที่โดยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70) ของหมู่บ้านเป็นพื้นที่ดอน ส่วนอีกร้อยละ 30 เป็นที่ราบ ซึ่งประกอบด้วย พื้นที่ทำนาร้อยละ 20 และพื้นที่อยู่อาศัยร้อยละ 10 หมู่บ้านมีลักษณะทางกายภาพเป็นพื้นที่ราบ แบ่งการใช้พื้นที่เป็นพื้นที่ดอนจำนวน 70% พื้นที่ราบ 30% ในจำนวนพื้นที่ราบนี้ ได้แบ่งเป็นพื้นที่ทำนา 20% และเป็นพื้นที่บ้านอีก 10%

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

ในหมู่บ้านมีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ชาวบ้านในหมู่บ้าน อยู่หลายประเภทด้วยกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

การคมนาคม เส้นทางคมนาคมที่ใช้ติดต่อกับชุมชนอื่นภายในตำบลเดียวกันมีอยู่ 2 เส้นทาง มีสภาพเป็นถนนลาดยาง ส่วนถนนภายในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีสภาพเป็นถนนลูกรังบดแน่น

น้ำกินน้ำใช้ แหล่งน้ำอุปโภคบริโภคในหมู่บ้าน แบ่งออกได้ดังนี้คือ น้ำสำหรับอุปโภคและบริโภคจะเป็นน้ำประปาหมู่บ้าน ซึ่งมีใช้ครบทุกหลังคาเรือน ส่วนน้ำที่ใช้สำหรับการเกษตรจะอาศัยน้ำฝนเพียงอย่างเดียว ซึ่งฝนมักไม่ตกต้องตามฤดูกาล ทำให้มีปัญหาไม่เพียงพอสำหรับใช้ทำการเกษตร

ไฟฟ้า ในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้จำนวน 150 ครั้วเรือนจากครัวเรือนทั้งหมด 172 ครัวเรือน

การโทรคมนาคม (โทรศัพท์ จานดาวเทียม) ในหมู่บ้านมีครัวเรือนที่มีโทรศัพท์บ้านใช้จำนวน 1 หลังคาเรือน

สถานพยาบาล เมื่อชาวบ้านเจ็บป่วยเล็ก ๆ น้อย ๆ จะใช้บริการจากสถานอนามัยที่ตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 1 บ้านสระตลุง ซึ่งห่างจากตัวหมู่บ้านเป็นระยะทางประมาณ 1.5 กิโลเมตร

โรงเรียน เด็กในหมู่บ้านส่วนใหญ่เข้ารับการศึกษาระดับอนุบาลถึงมัธยมศึกษาปีที่ 3 ที่โรงเรียนบ้านตลกกลางทุ่ง ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่หมู่ที่ 5 บ้าน ตลกกลางทุ่ง หลังจากนั้นจะเข้ารับการศึกษาระดับที่สูงขึ้นที่โรงเรียนในตัวเมืองจังหวัดตาก

สถาบันการเงิน ที่ตั้งอยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุดคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร หมู่ที่ 5 บ้านตลกกลางทุ่ง ซึ่งตั้งอยู่ห่างจากตัวหมู่บ้านเป็นระยะทางประมาณ 9 กิโลเมตร

สถานที่ราชการ ไม่มีหน่วยงานราชการใดเข้ามาจัดตั้งในพื้นที่ของหมู่บ้าน

ร้านค้า ในหมู่บ้านมีร้านค้าจำนวนทั้งหมด 4 ร้านด้วยกัน ซึ่งเป็นร้านขายของชำทั้งหมด และแหล่งจับจ่ายใช้สอยของคนในหมู่บ้านจะเป็นร้านค้าในหมู่บ้านจำนวน 4 ร้าน นอกจากนี้ยังมีตลาดนัด อบต.ตลกกลางทุ่งในวันอังคาร วันพุธ และวันศุกร์ ตลาดนัดบ้านเนินมะลิในวันพุธ และตลาดนัด อบต.น้ำร้อน ในตอนเช้าของวันศุกร์

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

มีเรื่องเล่าสืบทอดกันมาว่า ในอดีต มีชาวบ้านประมาณ 4 ถึง 5 ครอบครัว มาทำหังนา ภายในบริเวณนั้นมีหนองน้ำเล็ก ๆ เกิดขึ้น ซึ่งมักจะมีความไปนอนปลัก และมีดอกชบาเจริญเติบโตขึ้น จึงพากันเรียกว่า “หนองชบา” และในปี 2460 เริ่มมีชาวบ้านอพยพมาจากหมู่ที่ 6 ตำบลน้ำร้อน และในปี 2483 จึงได้จัดตั้งเป็นหมู่บ้านชบา หมู่ที่ 4 ตำบลน้ำร้อน โดยมีผู้ใหญ่บ้านคนแรกชื่อ นายสน ตัวมาก หลังจากนั้น ในปี 2529 ได้แยกตัวเป็นตำบลตลกกลางทุ่ง หมู่ที่ 2 เนื่องจากพื้นที่กว้างเกินแก่การควบคุมดูแล

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากรในหมู่บ้านชบาประกอบไปด้วยครัวเรือนจำนวน 172 ครัวเรือน จำนวนประชากรทั้งหมด 1,038 คน แบ่งเป็น ประชากรชาย 501 คน และประชากรหญิง 537 คน โดยมีขนาดประชากรเฉลี่ย 4 คนต่อ ครัวเรือน หากพิจารณาช่วงอายุของประชากร จะพบว่า ประชากรส่วนใหญ่ของหมู่บ้านคิดเป็นร้อยละ 40 ของประชากรทั้งหมด มีอายุอยู่ในช่วง 20 – 44 ปี ถัดลงไปจะมีอายุอยู่ในช่วง 45– 60 ปี และช่วงอายุ 14 – 19 ปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 20 และร้อยละ 17 ของประชากรทั้งหมด ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ช่วงอายุของประชากรในหมู่บ้านชบา

ช่วงอายุ	สัดส่วน (ร้อยละ)
≤ 13 ปี	13
14 – 19 ปี	17
20 – 44 ปี	40
45 – 60 ปี	20
60 ปีขึ้นไป	10

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญ่บ้านชบา หมู่ที่ 2 ตำบลตุลกลกลางทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดตาก

ประชากรในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 85.4 ของประชากรทั้งหมดในหมู่บ้าน รองลงมาจะมีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 7 และร้อยละ 5 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีประชากรที่ไม่ได้รับการศึกษาหรือไม่รู้หนังสือ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านชบา

ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากร	สัดส่วน (ร้อยละ)
ไม่ได้รับการศึกษา	2
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	85.4
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)	7
มัธยมศึกษาตอนปลาย / เทียบเท่า / ปวช.	5
ปวส.	0.50
ปริญญาตรี	0.10

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญ่บ้านชบา หมู่ที่ 2 ตำบลตุลกลกลางทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดตาก

หมู่บ้านชบามีการรวมกลุ่ม 2 กลุ่มด้วยกัน ประกอบด้วยกลุ่มผู้เลี้ยงโค ซึ่งได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2544 และ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา ซึ่งได้ตั้งขึ้นในปี 2540 ปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบามีสมาชิกทั้งหมด 34 คน โดยภายในกลุ่มฯ ได้มีการทำกิจกรรมร่วมกันอยู่หลายกิจกรรม ทั้งในรูปของกิจกรรมพัฒนาสังคม และ กิจกรรมส่งเสริมรายได้ อันได้แก่ กิจกรรมการจักสาน กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือ กิจกรรมแปรรูปอาหารและประกอบอาหารจำหน่าย และโครงการกองทุนธนาคารปู (ตารางที่ 2.3) นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมย่อยอื่นๆ เช่น กิจกรรมพัฒนาสังคมและสาธารณะประโยชน์ กิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรและประชาสัมพันธ์งานกลุ่มฯ กิจกรรมสวัสดิการเงินกู้ และกิจกรรมกองทุนเมล็ดข้าว เป็นต้น

ตารางที่ 2.3 การรวมกลุ่มของหมู่บ้านชา

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน	หน่วยงานที่สนับสนุน
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชา			
1. กิจกรรมการจักสาน	2540	เป็นรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน	กศน.เมืองตาก
2. กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือ	2540	เป็นรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน	สำนักงานเกษตร อำเภอมืองตาก
3. กิจกรรมแปรรูปอาหาร	2543	เป็นรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน	-
4. โครงการกองทุนธนาคารปู	2542	ช่วยเหลือเกษตรกรในหมู่บ้าน	อบต.ตลุกกลางทุ่ง
กลุ่มเลี้ยงโค	2544	เป็นรายได้เสริมให้กับชาวบ้าน	ปศุสัตว์อำเภอมืองตาก

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญบ้านชา หมู่ที่ 2 ตำบลตลุกกลางทุ่ง อำเภอมือง จังหวัดตาก

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

ประชากรทุกครัวเรือนในหมู่บ้านชา ประกอบอาชีพทำนา เนื่องจากไม่มีระบบชลประทาน จึงทำให้ทำนาได้ปีละ 1 ครั้งในช่วงเดือนมิถุนายนถึงต้นเดือนกันยายน อาชีพเสริม คือ การจักสาน การเลี้ยงวัว และรับจ้างทั่วไป ซึ่งมีสัดส่วนประชากรคิดเป็นร้อยละ 80 ร้อยละ 5 และร้อยละ 5 ของประชากรในหมู่บ้าน รายละเอียดในตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4 สัดส่วนการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านชา

งาน/อาชีพ	สัดส่วน (ร้อยละ)	อายุ (ปี)	ช่วงเดือนที่ทำ	หน่วยงานที่สนับสนุน
อาชีพหลัก				
ทำนา	100	20-60	มิ.ย – ก.ย พ.ย – ธ.ค.*	สำนักงานเกษตรอำเภอมืองตาก
อาชีพเสริม				
จักสาน	80	20-60	ตลอดปี	กศน.เมืองตาก
ปศุสัตว์ (เลี้ยงวัว)	5	20-60	ตลอดปี	ปศุสัตว์อำเภอมืองตาก
รับจ้าง	5	20-60	ตลอดปี	-

หมายเหตุ : * หมายถึงช่วงเก็บเกี่ยว

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ใหญบ้านชา หมู่ที่ 2 ตำบลตลุกกลางทุ่ง อำเภอมือง จังหวัดตาก

ประชากรในหมู่บ้านมีรายได้โดยเฉลี่ยคือ 15,000 บาท/คน/ปี หรือคิดเป็นรายได้ 60,000 บาท/ครัวเรือน/ปี โดยมีรายได้จากภาคเกษตรเฉลี่ยคนละ 6,000 บาท มีรายได้จากการเลี้ยงวัวเฉลี่ย 30,000 - 40,000 บาท/ครัวเรือน/ปี

ในส่วนของการจ้างขั้นต่ำในหมู่บ้าน จะเท่ากันทั้งหญิงและชาย คือ รับจ้างทั่วไปจะมีอัตราค่าจ้าง 110 บาท/วัน ส่วนอัตราจ้างภาคเกษตรเท่ากับ 100 บาท/วัน

ประชากรในหมู่บ้านชา มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ร้อยละ 80 โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 8 ไร่

2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

ในอดีต ชาวบ้านในหมู่บ้านชบาได้ทำเครื่องจักสานสำหรับใช้เองในครัวเรือน ซึ่งถือได้ว่าเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้สืบทอดมาจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้หมู่บ้านนี้ยังมีบุคคลที่ชาวบ้านให้ความนับถือซึ่งได้สร้างประโยชน์ให้กับหมู่บ้านและชุมชนเป็นอย่างมาก ได้แก่ นายชวน จันทร ผู้ใหญ่บ้านบ้านชบา นายยุทธ อิมเงียม ประธานกลุ่มเลี้ยงโค นายควรร โมมีเพชร มัคทายกของวัด และ เจ้าอาวาสวัดเขาสระบัว ส่วนสถานที่ที่ชาวบ้านให้ความเคารพนับถือและเป็นศูนย์กลางในการยึดเหนี่ยวจิตใจที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดเขาสระบัว

ชาวบ้านหมู่บ้านชบา ยังคงมีความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องภูตผีปีศาจ และไสยศาสตร์ ซึ่งตัวอย่างความเชื่อได้แก่ เมื่อมีคนตายเกิดขึ้น การนำศพกลับมาฝังบ้าน ญาติของผู้ตายที่อยู่ในบ้านหลังเดียวกันจะเทน้ำในโถง ตุ่ม หรืออ่าง ที่มีอยู่ในบ้านทิ้ง จนกว่าจะมีการนำศพของคนตายออกจากบ้านเพื่อนำไปเผาที่สุสาน ถึงจะมีการเติมน้ำในภาชนะเหล่านั้นตามเดิม เนื่องจากมีความความเชื่อว่าเป็นวิธีตัดขาดจากผู้ตาย

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือภายในหมู่บ้านชบามีทั้งที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน หน่วยงานหลักที่เข้ามาช่วยเหลือ ได้แก่ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตาก และองค์การบริหารส่วนตำบลลูกกลางทุ่ง เป็นต้น ซึ่งได้เข้ามาส่งเสริมโครงการต่าง ๆ ในหมู่บ้าน เช่น โครงการส่งเสริมการผลิตและพัฒนาถั่วลิสง และโครงการเกษตรยังชีพ เป็นต้น โดยเป็นการส่งเสริมอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่คนในหมู่บ้าน แสดงดังตารางที่ 2.5

ตารางที่ 2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงาน	ปี	งาน/โครงการ/กิจกรรม	งบประมาณ
สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตาก	2540	-โครงการส่งเสริมการผลิตและพัฒนาถั่วลิสง	- กรมส่งเสริมสนับสนุนถั่วลิสง 525 กก.
	2541	-โครงการส่งเสริมเพิ่มมูลค่าผลผลิตเกษตร (ข้าวซ้อมมือ)	- 60,000 บาท
	2542	-โครงการส่งเสริมและการผลิตข้าวหอมมะลิ	-กรมส่งเสริมการเกษตรสนับสนุน - เมล็ดพันธุ์ข้าวหอมมะลิ 105 25 กระสอบ - ปุ๋ยเคมี
	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-กรมส่งเสริมการเกษตรสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ผัก
อบต.ตลุกกลางทุ่ง	2542	-โครงการกองทุนธนาคารปุ๋ย	-ปุ๋ยเคมี 23 กระสอบ
สำนักงานปศุสัตว์ อำเภอเมือง จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนไก่พันธุ์สามสายเลือดจำนวน 288 ตัว
สำนักงานประมงอำเภอ จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนปลาและวงบ่อ
สำนักงานป่าไม้อำเภอ จ.ตาก	2542	-โครงการปล่อยพันธุ์ปลาเพื่อเป็นอาหารในหมู่บ้านในบ่อจำนวน 7 บ่อ 3,500 ตัว	-สนับสนุนปลา 3,500 ตัวและอาหารปลาและปุ๋ยรองพื้น
สำนักงานปศุสัตว์ อำเภอเมือง จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนพันธุ์ไก่ไข่จำนวน 240 ตัว สมาชิก 10 คน
อบต.ตลุกกลางทุ่ง	2543	-โครงการกองทุนปัจจัยการผลิต	-สนับสนุนเมล็ดพันธุ์ข้าวขาวมะลิ 105 จำนวน 25 กระสอบ
การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดตาก	2543	-โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จักสาน	- 1,200 บาท
องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก	2543	-โครงการสนับสนุนแก้อื้อและวัสดุเครื่องครัว	-แก้อื้อ จำนวน 50 ตัว -ถ้วยจาน จำนวน 200 ใบ -หม้อ 3 ใบ -กระทะ 3 ใบ -เครื่องชุดมะพร้าว 1 เครื่อง -ทัพพีตะหลิว 6 อัน -คูเลอร์ 1 ใบ -กระติกน้ำ 1 ใบ
สำนักงานจังหวัดตาก	2543	-โครงการศูนย์ธุรกิจชุมชน	- 1,264,440 บาท

ที่มา : จากเอกสารของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านขบา หมู่ที่ 2 ต.ตลุกกลางทุ่ง อ.เมือง จ.ตาก

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

ในปัจจุบัน โดยภาพรวมของหมู่บ้านชบา มีการพัฒนามากขึ้น ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น งานหัตถกรรมจักสานในหมู่บ้านเปลี่ยนจากจักสานเองใช้เองในบ้าน เปลี่ยนมาเป็นการจักสานเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพเสริม ซึ่งได้เพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน และการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา และกลุ่มเลี้ยงโค ซึ่งการจัดตั้งขึ้นนี้ ได้ช่วยให้เกิดรายได้ สร้างความกินดีอยู่ดีให้กับชาวบ้านมากขึ้นถึงแม้จะไม่ทั้งหมดก็ตาม และยังช่วยให้เกิดความสามัคคีแก่คนในหมู่บ้านอีกทางหนึ่ง แต่อย่างไรก็ตามหมู่บ้านก็ยังประสบปัญหาทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคมกล่าวคือ

ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ประกอบด้วยปัญหาหลัก 2 ประการ คือ

ปัญหาการปลูกข้าวของเกษตรกรในหมู่บ้านให้ผลผลิตต่อไร่ต่ำ ซึ่งเป็นปัญหาหลักของชาวบ้าน สืบเนื่องมาจากปัญหาฝนไม่ตกต้องตามฤดูกาล และอีกสาเหตุหนึ่ง คือ หมู่บ้านมีพื้นที่ทำนาคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 20 ของพื้นที่ทั้งหมด นอกจากนั้นเป็นพื้นที่ดอนซึ่งไม่สามารถเพาะปลูกได้

ปัญหาความยากจน ชาวบ้านในหมู่บ้านชบาบางส่วนประสบปัญหาความยากจน เนื่องจากไม่มีที่ทำกินเป็นของตนเอง และการเพาะปลูกที่ไม่ได้ผลผลิตตามต้องการ

ปัญหาด้านสังคม

ปัญหาสังคมที่พบในหมู่บ้านชบา คือ ปัญหายาเสพติด แม้ว่าจะมีการณรงค์ต่อต้านกันอย่างมากในปัจจุบัน ทั้งจากหน่วยงานสาธารณสุขและโรงพยาบาลในชุมชน หรือการเรียกประชุมเพื่อหาแนวทางแก้ปัญหา กับชาวบ้าน แต่ก็ยังไม่สามารถแก้ปัญหาให้หมดไปได้

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

จากการที่ชาวบ้านในหมู่บ้านชบา มีความรู้ด้านการจักสาน ดังนั้นการจักสานที่เปลี่ยนจากใช้เองในครัวเรือน มาเป็นการจักสานเพื่อจำหน่าย จึงเป็นการสร้างรายได้ในภาพรวมให้เกิดขึ้นได้ และจากการที่ชาวบ้านประสบปัญหาด้านการเกษตร ที่ต้องอาศัยน้ำฝนเพียงอย่างเดียว ดังนั้น การรวมกลุ่มฯ ทางเศรษฐกิจ จึงเป็นกิจกรรมทางเลือกที่ช่วยบรรเทาปัญหา และเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน

กองทุนหมู่บ้านที่จัดตั้งขึ้น ทำให้ชาวบ้านมีโอกาที่จะกู้เงินไปลงทุนในกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ในชุมชนได้ยิ่งขึ้น และช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของชาวบ้านในหมู่บ้านชบาให้ดีขึ้น

จากการสัมภาษณ์ผู้นำหมู่บ้านได้ให้ความเห็นว่า หากหมู่บ้านได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ หน่วยงานราชการอย่างจริงจัง ในด้านการส่งเสริมอาชีพ และกลุ่มเศรษฐกิจ เพื่อให้สามารถพัฒนาเป็นอาชีพที่มั่นคง และสร้างรายได้ให้กับคนในหมู่บ้านอย่างแท้จริง

บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

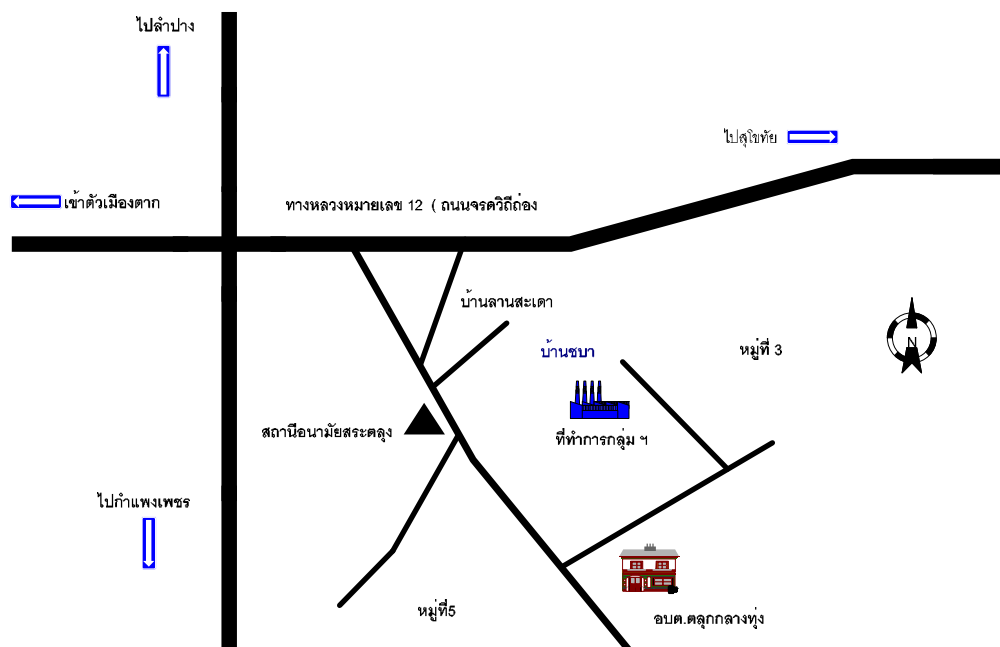
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชาบา (กลุ่มสตรีบ้านชาบา)

3.1.2 สถานที่ตั้ง

บ้านชาบา หมู่ที่ 2 ตำบลตลุกกลางทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดตาก

การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดตากเพื่อไปยังที่ตั้งกลุ่มฯ ในหมู่บ้านชาบา ใช้เส้นทางหลวงหมายเลข 12 (ถนนจรดวิถีถ่อง) ซึ่งเป็นทางไปจังหวัดสุโขทัย หมู่บ้านห่างจากตัวเมืองจังหวัดตากเป็นระยะทาง 8 กิโลเมตร บนเส้นทางหลวงหมายเลข 12 เลี้ยวขวา เข้าไปทางหมู่ที่ 2 บ้านลานสะเดา ผ่านสถานีอนามัยบ้านสระตลุง และโรงเรียนบ้านตลุกกลางทุ่ง ไปจนกระทั่งถึงที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลตลุกกลางทุ่ง (อบต. ตลุกกลางทุ่ง) จากนั้นเลี้ยวซ้ายผ่านอบต. ไปอีกประมาณ 4 กิโลเมตร จะพบทางแยกซ้ายมือ เมื่อเลี้ยวซ้ายและตรงไปอีก ประมาณ 3 กิโลเมตร จะถึงที่ทำการกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 3.1)



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางนรา ศรีสุก ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ มาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2540 จนถึงปัจจุบัน

นางนรา ศรีสุก อายุ 35 ปี จบการศึกษานอกโรงเรียนในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 คู่สมรส คือ นายณัฐวุฒิ ศรีสุก อายุ 36 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 ประกอบอาชีพทำนาและค้าขาย ปัจจุบันยังไม่มีบุตร

ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความสามารถและเป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไป นอกจากนี้ยังเป็นผู้ที่มีส่วนช่วยผลักดันให้หน่วยงานต่างๆ เข้ามาให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ ทั้งในด้านความรู้และเงินทุนสนับสนุนในการสร้างศูนย์ธุรกิจชุมชน ซึ่งใช้เป็นที่พักของกลุ่มฯ ด้วย

นางนรา ปัจจุบันประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก นอกจากนี้ยังรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกนำไปขายอีกด้วย หลังจากที่เข้ารับตำแหน่งประธานของกลุ่มฯ ก็ได้ทำหน้าที่เป็นเลขานุการองค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งได้หมดวาระไปเมื่อเดือนมิถุนายน ปี 2544 ปัจจุบันยังรับหน้าที่เป็น

- เลขานุการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระดับอำเภอ รับตำแหน่ง ตั้งแต่ปี 2542
- คณะกรรมการพัฒนาสตรี รับตำแหน่ง ตั้งแต่ปี 2539
- ประธานแม่บ้านเกษตรกรประจำตำบล รับตำแหน่ง ตั้งแต่ปี 2543
- ประธานกองทุนหมู่บ้าน
- อาสาสมัครประชาสัมพันธ์
- เภรณญิกกลุ่มเลี้ยงโค

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้จัดตั้งขึ้น โดยความร่วมมือร่วมใจกันของชาวบ้าน เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2540 ในช่วงแรกมีสมาชิกจำนวน 28 คน ปัจจุบันมี 34 คน โดยมีนางนรา ศรีสุก เป็นประธานกลุ่มฯ วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งมีดังต่อไปนี้

1. เพื่อให้แม่บ้านเกษตรกรรวมตัวกันขึ้น เพื่อร่วมกันใช้พลังความคิด กำลังกาย กำลังทรัพย์ และจิตใจในการปรับปรุง ยกระดับฐานะของสังคมเกษตรกรให้ดีขึ้นทุกวิถีทาง
2. เพื่อให้แม่บ้านเกษตรกร ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาการเกษตร ได้มีความรู้ ความสามารถทางด้านเกษตร
3. เพื่อให้มีความรู้ด้านเคหะกิจเกษตร ในการปรับปรุงความเป็นอยู่ของครอบครัว อันจะเป็นผลให้สมาชิกในครอบครัวเกษตรกรมีพลานามัยที่สมบูรณ์
4. เพื่อให้แม่บ้านเกษตรกร ใช้ความรู้เคหะกิจเกษตร เพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวอีกทางหนึ่ง
5. เพื่อให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเป็นแหล่งรับบริการส่งเสริมทั้งทางด้านเกษตร และเคหะกิจเกษตร จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมได้อย่างรวดเร็ว และประหยัดงบประมาณ
6. เพื่อให้กลุ่มฯ ช่วยกันแก้ไขปัญหาภาวะของสังคมส่วนรวม
7. การดำเนินงานของกลุ่มฯ จะต้องไม่ขัดต่อนโยบายและการบริหารของทางราชการ

กลุ่มฯ มีกิจกรรมหลัก 3 กิจกรรมด้วยกัน ดังนี้

กิจกรรมการจักสาน เป็นกิจกรรมแรกของกลุ่มฯ ก่อนที่จะมีกิจกรรมอื่น เนื่องจากชาวบ้านมีความรู้ด้านการจักสานเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และทำการจักสานมาตั้งแต่ก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มฯ ปัจจุบันสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ทำการจักสานทั้งหมดจำนวน 34 ราย

กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ อดีตมีสมาชิกจำนวน 13 ราย เริ่มทำการผลิตตั้งแต่ตั้งกลุ่มฯ โดยในช่วงแรกๆ ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือของกลุ่มฯ มีชื่อเสียงมาก มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาดูงานบ่อยครั้ง ต่อมาภายหลัง ได้มีกลุ่มแม่บ้านฯ อื่นๆ ผลิตเลียนแบบ ทำให้ข้าวซ้อมมือของกลุ่มฯ ขายได้ลดลง ประกอบกับการผลิตจะต้องใช้แรงมาก และสมาชิกบางรายมีอาการแพ้ฝุ่นละอองจากการผลิต และการที่ต้องยืนนานๆ ในการผลิต ทำให้เกิดปัญหาอาการปวดขา และปัญหาการเกิดมอด ทำให้สมาชิกจาก 13 รายในช่วงแรก ปัจจุบันเหลือเพียง 5 ราย และกำลังการผลิตลดลง ปัจจุบันจะผลิตเพียงสัปดาห์ละ 2 ครั้งเท่านั้น (ครั้งละ 20 ถัง)

กิจกรรมแปรรูปอาหาร เริ่มทำตั้งแต่ปี 2543 มีสมาชิกจำนวน 17 ราย เนื่องจาก สมาชิกกลุ่มฯ บางรายอยู่ไกล ไม่สะดวกที่จะเข้าร่วมผลิต ซึ่งอาหารแปรรูปที่กลุ่มฯ ผลิต ได้แก่ ข้าวแตน ซึ่งผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม กระยาสารท ซึ่งผลิตในเดือนกันยายน – ตุลาคม ขนมกวน และกอละแม ซึ่งผลิตในเดือน เมษายน จะเห็นได้ว่ากิจกรรมแปรรูปอาหารจะมีขึ้นในช่วงเดือนที่มีเทศกาล และการลงทุนก็ใช้วิธีรวมเงินกันซื้อวัตถุดิบ ดังนั้นผลกำไรทั้งหมดจะแบ่งให้สมาชิกทั้งหมด ซึ่งในปีหนึ่ง ๆ จะมีกำไรประมาณ 20,000 บาท

จากกิจกรรมทั้ง 3 นี้ ในช่วงแรกของการก่อตั้งกลุ่มฯ กิจกรรมที่ทำรายได้ให้กับกลุ่มฯ มากที่สุดคือ การทำข้าวซ้อมมือ รองลงมาเป็นกิจกรรมการจักสาน และการแปรรูปอาหาร ตามลำดับ แต่ในปัจจุบัน กิจกรรมหลักเปลี่ยนมาเป็นการจักสาน และตามด้วยกิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือ และอาหารแปรรูป ตามลำดับ

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

จากกิจกรรมหลักที่กลุ่มฯ มีการดำเนินงาน จะเห็นได้ว่า กิจกรรมการผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ และกิจกรรมแปรรูปอาหาร เป็นกิจกรรมที่ทำให้เกิดการสร้างรายได้ให้กับสมาชิก ส่วนกิจกรรมจักสานก็เป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีการนำเอาภูมิปัญญาที่ชุมชนมีแต่เดิม มาเป็นกิจกรรมหนึ่งที่เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีของการรวมกลุ่มเศรษฐกิจในชุมชน

วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มฯ ไม่เพียงแต่จะเป็นการรวมกลุ่มฯ ทางเศรษฐกิจ แต่ยังมีกิจกรรมการจัดอบรมต่างๆ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนโดยรวม เช่น การอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายเบื้องต้น การอบรมเรื่องยาเสพติด โรคเอดส์ การรณรงค์ต่อต้านยาเสพติด อบรมการเลี้ยงไก่พันธุ์ไข่ และการอบรมการรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

การจัดตั้งกลุ่มฯ ทำให้มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาสนับสนุนโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มฯ เช่น เข้ามาให้ความรู้แก่สมาชิก และกลุ่มฯ ยังได้สร้างชื่อเสียงให้กับหมู่บ้านและชุมชน สร้างความสามัคคีให้เกิดขึ้นกับคนในชุมชน และฝึกการทำงานร่วมกัน นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังช่วยเหลือกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน ทั้งด้านกำลังกาย และกำลังทรัพย์ เช่น งานกุศลต่าง ๆ เป็นต้น

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารงานของกลุ่มฯ แบ่งเป็นส่วนตามกิจกรรมที่ทำ ดังนี้

กิจกรรมจักสาน

ในช่วงแรกของการตั้งกลุ่มฯ สมาชิกจะผลิตและจำหน่ายกันเอง ต่อมาในเดือนสิงหาคม ปี 2544 กลุ่มฯ ได้แต่งตั้งให้นางบุญถึง โหม่เพชร สมาชิกรายหนึ่งของกลุ่มฯ เป็นผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกในกลุ่มฯ เนื่องจาก บ้านของนางบุญถึงติดถนน ใกล้กับที่ตั้งกลุ่มฯ มีผู้คนสัญจรผ่านไปมาบ่อย และผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกลำบากขายให้กับนางบุญถึง จะขายต่อไปให้พ่อค้าซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ จำนวน 6 ราย ในราคาที่เพิ่มขึ้นจากราคารับซื้อจากสมาชิก ร้อยละ 10 (จากราคารับซื้อ 100 บาท จะขายให้พ่อค้า 110 บาท) ซึ่งส่วนร้อยละ 10 นี้ จะแบ่งเป็นเงินปันผลร้อยละ 7 ให้กับสมาชิกที่นำมาขาย ซึ่งจะมีการปันผลในทุกๆ 6 เดือน อีกร้อยละ 2 จะนำเข้ากลุ่มฯ เพื่อรวบรวมเป็นเงินกองกลาง ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่เคยนำมาใช้จ่ายแต่อย่างใด และที่เหลืออีกร้อยละ 1 จะเป็นค่าตอบแทนแก่นางบุญถึง ซึ่งเป็นผู้รับซื้อของกลุ่มฯ

กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ

เป็นกิจกรรมที่มีสมาชิกทำการผลิตเพียง 5 รายเท่านั้น ซึ่งก็เป็นคณะกรรมการของกลุ่มฯ ทั้งหมด โดยสมาชิกทั้งหมดที่ทำการบริหารงานร่วมกัน โดยมีนางอำพร สอนบุญเกิด ทำหน้าที่เก็บรักษาเงินของกิจกรรม และกำไรที่ได้จะแบ่งเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 15 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 85 จะแบ่งให้กับสมาชิกที่ทำการผลิตเท่าๆกัน

กิจกรรมแปรรูปอาหาร

สมาชิกของกลุ่มกิจกรรมอาหารแปรรูปมีจำนวน 17 ราย โดยมีคณะกรรมการชุดเดียวกันกับกิจกรรมจักสาน และกิจกรรมการผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ส่วนผลกำไรที่ได้จากการดำเนินงาน จะแบ่งเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 5 และอีกร้อยละ 95 จะปันผลให้กับผู้ถือหุ้นเดือนละ 500 บาทต่อคน

กองทุนธนาคารปู๋ย

ในปี 2542 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลลูกกลางทุ่ง โดยได้รับปู๋ยเคมีจำนวน 23 กระสอบ ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาจำหน่ายให้กับสมาชิกในราคาต้นทุน และมีปู๋ยบางส่วนจำหน่ายไม่หมด และนำมาจำหน่ายต่อในปีการเพาะปลูก 2543 ซึ่งรายได้ที่ได้รับทางกลุ่มฯ ได้คืนให้กับทางองค์การบริหารส่วนตำบลทั้งหมด

เงินที่หักเข้ากลุ่มฯ จากการทำกิจกรรมต่าง ๆ จะนำมาปันผลให้กับสมาชิก

คณะกรรมการกลุ่มฯ มีจำนวน 5 คน โดยมีการแบ่งหน้าที่การทำงาน ดังนี้

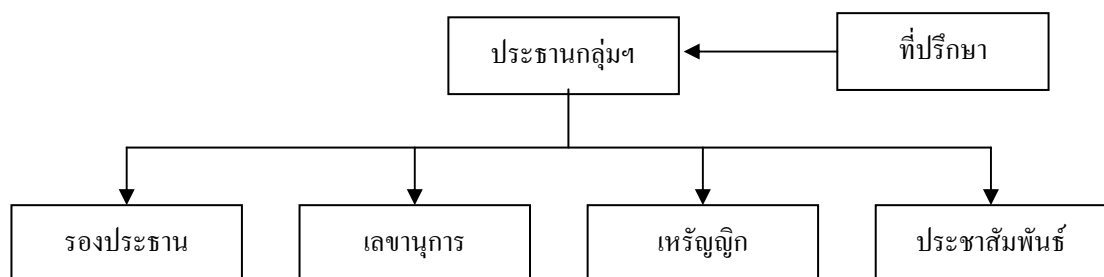
นางนรา ศรีสุก ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่หลายด้านด้วยกัน เช่น ประสานงานกับสมาชิกในการจัดการประชุมในโอกาสต่างๆ วางโครงการ ประชุมหารือ จัดสรรงานต่างๆ ให้กับสมาชิก นอกจากนี้ยังต้องติดต่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่ในท้องถิ่น เมื่อพิจารณาความเหมาะสมกับตำแหน่ง จะสังเกตได้ว่าการได้รับความไว้วางใจจากชุมชนให้ดำรงตำแหน่งสำคัญๆ ในหลายกิจกรรม และมีความเป็นผู้นำ ทำให้นางนรา มีคุณสมบัติเหมาะสมกับตำแหน่งประธานกลุ่มฯ

นางหยวน อ่วมทองสุข ทำหน้าที่รองประธานกลุ่มฯ ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานเมื่อประธานไม่สามารถทำหน้าที่ในขณะนั้นได้ รวมถึงงานที่ได้รับมอบหมายจากประธาน

นางตอน เย็นมาก ทำหน้าที่เป็นเลขานุการ มีหน้าที่โดยตำแหน่ง เช่น จัดทำรายงานการประชุม จัดทำทะเบียนของสมาชิกแต่ละคน และรายงานการประชุม เพื่อเป็นการรับรองการประชุมครั้งที่ผ่านมาเป็นต้น

นางอำพร สอนบุญเกิด ทำหน้าที่เหรัญญิก ซึ่งจะมีหน้าที่เก็บรักษาเงิน แสดงรายรับ-จ่ายของกลุ่มฯ ที่เกิดจากการหารายได้ในกิจกรรมต่างๆ

นางบัวขาว อ่อนจิว ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มฯ มีหน้าที่ในการติดต่อกับหน่วยงานต่างๆ และทำหน้าที่ประสานงานระหว่างกลุ่มฯ



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

กลุ่มฯ ได้กำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ไว้ดังนี้

1. ต้องเป็นสมาชิกกลุ่มฯ
2. เป็นบุคคลที่มีความเสียสละ ยินดีและเต็มใจที่จะทำงานรับใช้สมาชิก ด้วยความซื่อสัตย์

สุจริต

3. เป็นบุคคลที่มีเวลาว่างเสมอ สำหรับการประชุมคณะกรรมการของกลุ่มฯ
4. ควรเป็นบุคคลที่มีจิตใจเป็นนักประชาธิปไตย หรือมีน้ำใจ
5. สนใจศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับงานของกลุ่มฯ การประกอบอาชีพ และอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์

ต่อกลุ่มฯ และต่อสมาชิกอยู่เสมอ

6. มีความคิดริเริ่ม สนใจกิจการงานที่ตนรับผิดชอบ ในฐานะคณะกรรมการ
7. คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ จะต้องมาจากการคัดเลือกโดยสมาชิกเท่านั้น และหากตำแหน่งใดว่างลง ให้เลือกตั้งซ่อมภายใน 20 วัน

8. คณะกรรมการจะอยู่ในตำแหน่งคราวละ 4 ปี โดยจัดให้มีการประชุมร่วมกันระหว่างคณะกรรมการ และสมาชิกปีละ 4 ครั้ง และการประชุมคณะกรรมการอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

9. การพ้นจากตำแหน่งคณะกรรมการ มีอยู่ด้วยกัน 4 ลักษณะ คือ

1. พ้นตำแหน่งโดยการครบวาระ

2. พันตำแหน่งโดยการลาออก
3. พันจากการเป็นสมาชิกภาพ
4. พันตำแหน่งโดยที่ประชุมมีมติให้ออก
10. อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ มีดังนี้

1. จัดทำงบประมาณรายรับ-รายจ่าย ของกลุ่มฯ และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของกลุ่มฯ และจัดสรรเงินปันผลคืนแก่สมาชิก

2. กำหนดข้อตกลงและระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ
3. พิจารณานำเงินของกลุ่มฯ ไปลงทุน โดยได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมใหญ่
4. จัดให้มีการเลือกตั้งซ่อมแทนตำแหน่งกรรมการที่ว่างลง
5. พิจารณารับและให้สมาชิกออก
6. ควบคุมดูแลเอกสารการเงิน และเอกสารอื่น ๆ ของกลุ่มฯ

ในการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ จะโหวตคะแนนเสียงจากบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อสำหรับหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกบุคคลที่จะรับตำแหน่งในหน้าที่ต่าง ๆ มีดังนี้ คือ ในการคัดเลือกประธานกลุ่มฯ จะคัดเลือกจากบุคคลที่ทำประโยชน์ให้กับชุมชน และเป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไป และผู้ที่รับตำแหน่งรองประธาน ต้องเป็นผู้ที่สามารถช่วยเหลืองานกลุ่มฯ มีเวลามากพอ และสามารถช่วยเหลืองานประธานได้ ส่วนเลขานุการ ต้องเป็นคนที่อ่านออกเขียนได้ คำนวณได้ และตำแหน่งเหรัญญิก ต้องเป็นผู้ที่เก็บเงินรักษาได้ เงินไม่รั่วไหล ซึ่งตำแหน่งเลขานุการและเหรัญญิกนี้ จะต้องรับผิดชอบด้านการเงินร่วมกัน ส่วนประชาสัมพันธ์ จะคัดเลือกจากบุคคลที่มีความสามารถในการพูด มีวาทยศิลป์ สามารถติดต่อประสานงานระหว่างสมาชิกและกลุ่มฯ ได้ และนอกจากนี้บุคคลที่ถูกคัดเลือก จะต้องเป็นผู้ที่มีความเสียสละให้กับกลุ่มฯ อย่างแท้จริง

(รายละเอียดประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ แสดงในตารางที่ 3.1)

ในการทำกิจกรรม ให้รวมกลุ่มกันเสนอกิจกรรม และตกลงเลือกทำกิจกรรมที่มีเสียงส่วนใหญ่ ต้องการทำ จากนั้นร่วมกันวางแผนในการทำกิจกรรม โดยมีที่ปรึกษาที่แต่งตั้งขึ้น ปรึกษาและประสานงาน ขอคำแนะนำกับทางเจ้าหน้าที่ โดยมีคณะกรรมการของกลุ่มฯ ที่แต่งตั้งขึ้นประสานงานกันภายในกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ พบว่าทุกกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการ มีคณะกรรมการบริหารชุดเดียวกัน มีการแบ่งหน้าที่การทำงานของคณะกรรมการแต่ละคนอย่างชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติแล้ว คณะกรรมการกลุ่มฯ ทุกคนจะช่วยกันบริหารจัดการ ไม่มีการแบ่งหน้าที่การทำงานที่ชัดเจน โดยมีการแต่งตั้งให้นายชวน จันทร ผู้ใหญ่บ้านบ้านชบา และนายพร โหม่เพ็ชร ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ อีกด้วย

ตารางที่ 3.1 ประวัติคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่	บทบาทในชุมชน
นางนรา ศรีลูก	ประธานกลุ่มฯ	35	ทำนา	กศน. มัธยมศึกษา ปีที่ 6	- ประสานงานกับสมาชิกในการจัดการประชุมในโอกาสต่าง ๆ - เป็นประธานในการวางแผนโครงการ ประชุมหรือบันทึกกิจกรรมต่าง ๆ ตลอดปี - จัดสรรงานต่าง ๆ ให้สมาชิก - เตรียมเรื่องเรื่องราวกิจกรรมประชุมล่วงหน้า - แต่งตั้งคณะกรรมการต่าง ๆ ถ้าจำเป็น - ติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง - ติดต่อปฏิบัติงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ และที่ปรึกษาท้องถิ่น - ช่วยในการดำเนินงานประจำปีของกลุ่มฯ แล้วเสนอเจ้าหน้าที่ดำเนินงาน - เป็นประธานในที่ประชุม เมื่อประชุมไม่อยู่ - ปฏิบัติหน้าที่แทนประธาน ตามที่ประธานมอบหมาย - จัดเตรียมสถานที่ประชุม และร่วมกับประธานเตรียมเรื่องประชุมล่วงหน้า - ติดต่อประสานงาน ปฏิบัติงานร่วมกับประธานอย่างใกล้ชิด	- เลขานุการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระดับอำเภอ ซึ่งรับหน้าที่มาตั้งแต่ปี 2542 - คณะกรรมการพัฒนาสตรี รับหน้าที่มาตั้งแต่ปี 2539 - ประธานแม่บ้านเกษตรกรประจำตำบล รับหน้าที่มาตั้งแต่ปี 2543 - ประธานกองทุนหมู่บ้าน - อาสาสมัครประชาสัมพันธ์ - เหนียวินกลุ่มเลี้ยงโค
นางหยวน อ่วมทองสุข	รองประธานกลุ่มฯ	42	ทำนา	ป.4	- ประธานกลุ่มออมทรัพย์ - กรรมการหมู่บ้าน - ประธานกลุ่มสตรีระดับหมู่บ้าน - กรรมการเงินกองทุนหมู่บ้าน - กรรมการศูนย์ส่งเสริมสหกรณ์	

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่	บทบาทในชุมชน
นางตอน เย็นมาก	เลขานุการ	45	ทำนา	ป.4	- จัดรายงานการประชุมทุกครั้ง - จัดทำทะเบียน รายชื่อ ที่อยู่ และประวัติ ที่จำเป็นของสมาชิกแต่ละคน - ทำรายงานจำนวนสมาชิกทั้งหมดในกลุ่มฯ เมื่อต้นปี (มกราคม) แล้งจำนวนที่ลาออก เข้าใหม่ ตลอดจนมีกิจกรรมเน้นหนักของสมาชิกแต่ละคน ให้สมาชิกที่ปรึกษาทราบ และเสนอเจ้าหน้าที่ผู้ดำเนินงานต่อไป - รายงานการประชุมครั้งที่แล้ว ให้สมาชิกทราบ ในการประชุม เพื่อรับรองการประชุมครั้งที่แล้ว - ออกหนังสือเชิญสมาชิกประชุม ติดต่อบริษัทงานและเตรียมสถานที่ในการประชุม - เก็บรักษาเงิน แสดงรายรับ-จ่ายของกลุ่มฯ ที่มีขึ้นจากการเสียสละกำลังทรัพย์ หรือการหารายได้พิเศษจากกิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกภายในกลุ่มฯ - เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายไปติดต่อกับหน่วยงานราชการต่างๆ - เป็นผู้นำเรื่องราวที่เป็นมติของกลุ่มฯติดต่อบริษัทงานระหว่างกลุ่มฯ	- กรรมการกองทุนหมู่บ้าน - รองประธานกลุ่มออมทรัพย์ - กรรมการองค์การชุมชน - กรรมการเงิน กขคจ. (โครงการแก้ไขปัญหาควยากจน) - อสม.
นางอัมพร สอนบุญเกิด	เจริญญิก	37	ทำนา	ป.6	- เก็บรักษาเงิน แสดงรายรับ-จ่ายของกลุ่มฯ ที่มีขึ้นจากการเสียสละกำลังทรัพย์ หรือการหารายได้พิเศษจากกิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกภายในกลุ่มฯ	- กรรมการหมู่บ้าน - รองประธานกลุ่มสตรี - กรรมการศูนย์ส่งเสริมเศรษฐกิจครัวเรือน
นางบัวขาว อ่อนใจ ⁺	ประจักษ์พันธ์	35	ทำนา	ป.4	- เป็นผู้ที่ได้รับมอบหมายไปติดต่อกับหน่วยงานราชการต่างๆ - เป็นผู้นำเรื่องราวที่เป็นมติของกลุ่มฯติดต่อบริษัทงานระหว่างกลุ่มฯ	- กรรมการหมู่บ้าน - กรรมการกลุ่มออมทรัพย์ - กรรมการศูนย์ส่งเสริมเศรษฐกิจครัวเรือน

ที่มา : จากการสำรวจ

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีการดำเนินงานในหลายกิจกรรม แต่มีคณะกรรมการในการบริหารงานชุดเดียวกัน และขณะเดียวกันคณะกรรมการแต่ละรายก็ยังทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการให้กับกลุ่มฯ อื่นๆ ในชุมชน ทำให้ภาระต่างๆ ตกอยู่กับคณะกรรมการเพียงไม่กี่คน ทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ดังนี้

1. ประสิทธิภาพในการทำงานลดลง เนื่องจากไม่สามารถทำหน้าที่ในกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งอย่างเต็มที่

2. ปัญหาเงินกลุ่มฯ เกิดการสูญหายที่เกิดจากความสับสนในการเก็บรักษาเงินของแต่ละกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินงาน เนื่องจากการดำเนินงานในกิจกรรมต่างๆ มีผู้รับผิดชอบในการเก็บรักษาเงินของกลุ่มฯ เพียงคนเดียวคือ นางอำพร สอนบุญเกิด ซึ่งเป็นเหรียญกษาปณ์ของกลุ่มฯ

ถึงแม้คณะกรรมการของกลุ่มฯ จะเป็นผู้ที่ป็นที่ยอมรับของสมาชิกให้เป็นคณะกรรมการกลุ่มฯ แต่เมื่อพิจารณาความเหมาะสมกับตำแหน่งที่ได้รับจะเห็นได้ว่า คณะกรรมการบางรายยังไม่มีความรู้ความสามารถเพียงพอกับตำแหน่งที่ได้รับ และนอกจากนี้กิจกรรมต่างๆ ที่กลุ่มฯ ดำเนินการยังขาดผู้ที่ทำหน้าที่ทางด้านการตลาดโดยตรง

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ที่กลุ่มฯ ได้รับจากภาครัฐส่วนใหญ่เป็นการช่วยเหลือทางด้านการเกษตร ซึ่งเข้ามาในรูปแบบของการเข้ารับการฝึกอบรม และจัดตั้งโครงการต่างๆ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตาก ซึ่งเข้ามาสนับสนุนโครงการเกษตรยั่งยืน และองค์การบริหารส่วนตำบลลูกกลางทุ่งที่สนับสนุนโครงการกองทุนธนาคารปู เป็นต้น

ในด้านกิจกรรมการจักสาน กลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐเพียงหน่วยงานเดียว คือ การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) จังหวัดตาก ในปี 2543 โดยได้เข้ามาจัดทำโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จักสาน โดยได้ให้เงินสนับสนุนเป็นจำนวน 1,200 บาท เพื่อจัดอบรมการจักสานล่องใส่ดินสอให้กับสมาชิก แต่เนื่องจากการฝึกอบรมจัดขึ้นในตอนเย็นของฤดูทำนา ทำให้มีสมาชิกเข้ารับการฝึกอบรมเพียงน้อยราย เนื่องจากเหน็ดเหนื่อยจากการทำนา

รายละเอียดของหน่วยงานต่างๆ ที่เข้ามาช่วยเหลือกลุ่มฯ แสดงได้ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงาน	ปี	งาน/โครงการ/กิจกรรม	งบประมาณ
สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตาก	2540	-โครงการส่งเสริมการผลิตและพัฒนา ถั่วลิสง	- กรมส่งเสริมสนับสนุน ถั่วลิสง 525 กก.
	2541	-โครงการส่งเสริมเพิ่มมูลค่าผลผลิต เกษตร (ข้าวหอมมะลิ)	- 60,000 บาท
	2542	-โครงการส่งเสริมและการผลิตข้าว หอมมะลิ	-กรมส่งเสริมการเกษตร สนับสนุน - เมล็ดพันธุ์ข้าวหอม มะลิ 105 25 กระสอบ - ปุ๋ยเคมี
	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-กรมส่งเสริมการเกษตร สนับสนุน เมล็ดพันธุ์ผัก
อบต.ตลุกกลางทุ่ง	2542	-โครงการกองทุนธนาคารปู	-ปุ๋ยเคมี 23 กระสอบ
สำนักงานปศุสัตว์ อำเภอเมือง จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนไก่พันธุ์สามสายเลือด จำนวน 288 ตัว
สำนักงานประมงอำเภอ จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนปลาและวงบ่อ
สำนักงานป่าไม้อำเภอ จ.ตาก	2542	-โครงการปล่อยพันธุ์ปลาเพื่อเป็น อาหารในหมู่บ้านในบ่อจำนวน 7 บ่อ 3,500 ตัว	-สนับสนุนปลา 3,500 ตัว และ อาหารปลาและปุ๋ยรองพื้น
สำนักงานปศุสัตว์ อำเภอเมือง จ.ตาก	2542	-โครงการเกษตรยั่งยืน	-สนับสนุนพันธุ์ไก่ไข่จำนวน 240 ตัว สมาชิก 10 คน
อบต.ตลุกกลางทุ่ง	2543	-โครงการกองทุนปัจจัยการผลิต	-สนับสนุนเมล็ดพันธุ์ข้าวขาวมะลิ 105 จำนวน 25 กระสอบ
การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดตาก	2543	-โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ จักสาน	- 1,200 บาท
องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก	2543	-โครงการสนับสนุนเก้าอี้และวัสดุ เครื่องครัว	-เก้าอี้ จำนวน 50 ตัว -ถ้วยจาน จำนวน 200 ใบ -หม้อ 3 ใบ -กระทะ 3 ใบ -เครื่องชุดมะพร้าว 1 เครื่อง -ทัพพีตะหลิว 6 อัน -คูเลอร์ 1 ใบ -กระติกน้ำ 1 ใบ
สำนักงานจังหวัดตาก	2543	-โครงการศูนย์ธุรกิจชุมชน	- 860,000 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาศักยภาพการจัดการองค์กร พบว่า ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการแบ่งหน้าที่ในการบริหารงานภายในกลุ่มฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง รวมถึงการกำหนดคุณสมบัติผู้ที่เข้ามาทำหน้าที่บริหารงานในกลุ่มฯ อย่างชัดเจน แต่ในการดำเนินงานพบว่า การที่กลุ่มฯ ดำเนินกิจกรรมหลายอย่าง โดยใช้คณะกรรมการชุดเดียวกัน ทำให้เกิดปัญหาหลายด้าน ทั้งในเรื่องของประสิทธิภาพการทำงานที่ลดลง และการสูญหายของเงินที่ได้จากกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ อันเนื่องมาจากความไม่ถูกต้องและรัดกุมในการทำบัญชี และนอกจากนี้ ในส่วนของกิจกรรมการจักสาน กลุ่มฯ ยังไม่สามารถสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตมาขายให้กับกลุ่มฯ ทำให้โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพในด้านนี้

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์จักสาน ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ และอาหารแปรรูป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผลิตภัณฑ์จักสาน แบ่งได้เป็น 3 ประเภท (ตารางที่ 4.1) ได้แก่

ตะแกรง เป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมใช้สำหรับใส่ผัก (ลาย 1) หากเป็นตะแกรงชนิดหยาบ ผู้บริโภคมักจะนำไปใช้ร่อนถั่วเขียว ถั่วลิสง ส่วนตะแกรงชนิดละเอียดใช้ร่อนข้าวสาร

กระดัง จะใช้งานตามความต้องการของผู้บริโภค

กะลั่ว จะใช้งานตามความต้องการของผู้บริโภค

ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ซึ่งผลิตโดยกลุ่มกิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือ ผลผลิตที่ได้นอกเหนือจากข้าวซ้อมมือ ได้แก่ จมูกข้าว และรำ

อาหารแปรรูป ซึ่งผลิตโดยกลุ่มกิจกรรมแปรรูปอาหาร ในช่วงเดือนที่มีเทศกาลสำคัญต่างๆ ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้นได้แก่ ข้าวแตน กระจ่างสารท ขนมหวน และกอละแม

ในการศึกษาการผลิตของกลุ่มฯ และเทคโนโลยีการผลิตที่ใช้ จะศึกษาเฉพาะกิจกรรมการจักสานของกลุ่มฯ ส่วนกิจกรรมอื่นๆ ที่ได้กล่าวมาข้างต้น จะถูกนำไปพิจารณาในส่วนผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในบทที่ 6

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ราคารับซื้อจากสมาชิก
ตะแกรง	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ราคารับซื้อจากสมาชิก
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	14	9 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 1 ยก 1	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 1 ยก 1	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 1 ยก 1	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 1 ยก 1	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 1 ยก 1	30	5 ใบ 100 บาท
กะล่ำ	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีด็กกลาง	14	9 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีด็กกลาง	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีด็กกลาง	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 มีด็กกลาง	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	14	9 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	17	8 ใบ 100 บาท

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ราคารับซื้อจากสมาชิก
	ลาย 3 มีด็กกลาง	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 3 มีด็กกลาง	26	6 ใบ 100 บาท
กระดัง	ลาย 2 ช่ม 5	14	10 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ช่ม 5	17	8 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ช่ม 5	24	7 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ช่ม 5	26	6 ใบ 100 บาท
	ลาย 2 ช่ม 5	30	5 ใบ 100 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์หลัก จากผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต ซึ่งคัดเลือกจากผลิตภัณฑ์ที่ยอดขายสูงที่สุด 10 อันดับแรก ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์จักสาน 10 ชนิด ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)
ตะแกรง	ลาย 2 ธรรมดา	17
	ลาย 2 ธรรมดา	24
	ลาย 2 มีด็กกลาง	17
	ลาย 2 มีด็กกลาง	24
	ลาย 3 ธรรมดา	17
	ลาย 3 ธรรมดา	24
	ลาย 3 มีด็กกลาง	17
	ลาย 3 มีด็กกลาง	24
	ลาย 1 ยก 1	17
	ลาย 1 ยก 1	24

ที่มา : จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

สมาชิกแต่ละรายตัดสินใจทำการผลิต และจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง การผลิตของสมาชิกเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ (order) ทั้งหมด โดยการสั่งซื้อมี 2 ลักษณะ คือ การสั่งซื้อจากพ่อค้าโดยตรง และการสั่งซื้อจากพ่อค้าโดยผ่านนางบุญถึง โนมิเพชร สมาชิกคนหนึ่งที่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อและรับซื้อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วพ่อค้าจากภายนอกนิยมสั่งซื้อจากสมาชิกโดยตรง และสมาชิกนิยมขายให้กับพ่อค้าโดยตรงเนื่องจากขายได้ราคาดีกว่า

ในกรณีที่มีการสั่งซื้อผ่านกลุ่มฯ ประธานจะกระจายงานให้กับสมาชิกในกลุ่มฯ ซึ่งการกระจายงานอาจไม่ทั่วถึงกัน เพราะสมาชิกนิยมขายให้กับพ่อค้าโดยตรงทำให้ปริมาณการสั่งซื้อผ่านกลุ่มฯ มีน้อย

ช่วงที่มีการผลิตมาก คือ เดือนมกราคม – พฤษภาคม และปลายเดือนสิงหาคม – กลางเดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงที่สมาชิกว่างจากการทำนา ส่วนในช่วงฤดูทำนา กำลังการผลิตจะลดลงจากปกติถึงร้อยละ 70

4.2.2 การวางแผนการผลิต

สมาชิกแต่ละรายจะวางแผนการผลิต จัดหาวัตถุดิบ เก็บรักษาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และจากการที่สมาชิกมักขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าโดยตรง และไม่นิยมรับคำสั่งซื้อที่ผ่านมาทางกลุ่มฯ เนื่องจากเห็นว่า จะต้องมีการหักกำไรส่วนหนึ่งเข้ากลุ่มฯ ทำให้คำสั่งซื้อที่เข้ามายังกลุ่มฯ มีน้อย และเมื่อมีคำสั่งซื้อเข้ามายังกลุ่มฯ นางนรา ซึ่งเป็นประธานก็จะเป็นผู้กระจายงานให้กับสมาชิกในกลุ่มฯ

สมาชิกนิยมจักสานตะแกรง โดยเป็นประเภท 7 ใบ 100 บาท (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว) และประเภท 8 ใบ 100 บาท (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว) คิดเป็นร้อยละ 80 ของการผลิตทั้งหมด รองลงมาเป็นตะแกรงอื่นๆ ร้อยละ 10 กระดังร้อยละ 5 และกะโล้อีกร้อยละ 5 ส่วนลายที่สมาชิกนิยมสานมากที่สุด คือ ลาย 2 ไม่มีดีกลาง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 ของการผลิตทั้งหมด รองลงมาเป็น ลาย 2 มีดีกลาง คิดเป็นร้อยละ 20 ของการผลิต และลาย 3 มีดีกลาง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 ของการผลิตทั้งหมด ส่วนลายที่ไม่นิยมผลิต คือ ลาย 3 ไม่มีดีกลาง

ช่วงที่ทำการผลิตกันมาก คือ เดือนมกราคม - พฤษภาคม และปลายเดือนสิงหาคมถึงกลางเดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงที่ว่างจากการทำนา ส่วนการผลิตในช่วงทำนา จะลดลงจากเดิมถึงร้อยละ 70 สำหรับช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามาก สมาชิกบางรายอาจมีการจ้างจักสานบ้าง โดยจะจ้างเด็กนักเรียนในหมู่บ้านหลังเลิกเรียน โดยอัตราค่าจ้างสานเฉพาะแผ่นๆ ละ 3 บาท

ตารางที่ 4.3 ผลผลิตจกสานที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิก ปีการผลิต 2544

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ราคารับซื้อจาก สมาชิก	ปริมาณการ ผลิต (ใบ)
ตะแกรง	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	492
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	1,350
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	1,182
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	295
	ลาย 2 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท	246
	ลาย 2 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	190
	ลาย 2 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	1,350
	ลาย 2 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	1,182
	ลาย 2 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	127
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	14
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	1,350
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	1,182
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	8
	ลาย 3 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท	7
	ลาย 3 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	57
	ลาย 3 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	1,350
	ลาย 3 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	1,182
	ลาย 3 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	38
	ลาย 1 ยก 1	14	10 ใบ 100 บาท	14
	ลาย 1 ยก 1	17	8 ใบ 100 บาท	1,350
	ลาย 1 ยก 1	24	7 ใบ 100 บาท	1,182
	ลาย 1 ยก 1	26	6 ใบ 100 บาท	8
	ลาย 1 ยก 1	30	5 ใบ 100 บาท	7
กะโล้	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	185
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	148
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	129

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว)	ราคาซื้อจาก สมาชิก	ปริมาณการ ผลิต (ใบ)
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	111
	ลาย 2 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	47
	ลาย 2 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	42
	ลาย 2 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	37
	ลาย 2 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	32
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	5
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	4
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	4
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	3
	ลาย 3 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	19
	ลาย 3 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	17
	ลาย 3 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	15
	ลาย 3 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	13
กระดัง	ลาย 2 ช่ม 5	14	10 ใบ 100 บาท	211
	ลาย 2 ช่ม 5	17	8 ใบ 100 บาท	169
	ลาย 2 ช่ม 5	24	7 ใบ 100 บาท	148
	ลาย 2 ช่ม 5	26	6 ใบ 100 บาท	127
	ลาย 2 ช่ม 5	30	5 ใบ 100 บาท	106

หมายเหตุ : เป็นปริมาณผลิตภัณฑ์จากสถานที่กลุ่มฯ รับจากสมาชิก

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

สมาชิกแต่ละรายจะจัดหาปัจจัยการผลิตกันเอง ทั้งวัตถุดิบ และอุปกรณ์ในการผลิตต่างๆ ยกเว้นเส้นลวดที่กลุ่มฯ ได้จัดซื้อมาจำหน่ายให้กับสมาชิกอีกทอดหนึ่ง นอกเหนือจากเส้นลวดแล้ว ปัจจัยการผลิตอื่นๆ จะมีลักษณะการได้มาและวิธีการจัดหาปัจจัยการผลิตต่างๆ เหมือนกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สมาชิกแต่ละรายจัดหามาใช้ในการจักสาน มี 3 ชนิดด้วยกัน (ตารางที่ 4.4) ได้แก่

ไผ่บง เป็นวัตถุดิบหลักชนิดหนึ่ง ที่นำมาใช้ในการสานเป็นตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งสมาชิกจัดหามาโดยการเข้าไปตัดในป่าบริเวณข้างลำธาร และซื้อจากพ่อค้าทั้งในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง โดยในการจัดหาตนเองนั้น สมาชิกจะรวมกันประมาณ 8 – 10 คน ไปตัดไผ่บงบริเวณพื้นที่ตำบลเชียงของ อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก ซึ่งการไปตัดในแต่ละครั้ง โดยเฉลี่ยจะได้ไผ่บงคนละ 30 ท่อน ซึ่งสมาชิกแต่ละรายจะต้องเสียค่าระวางให้แก่เจ้าของรถในอัตราท่อนละ 1 บาท และจ่ายให้กับคนขับอีก 10 บาท นั้นหมายถึง สมาชิกจะเสียค่าใช้จ่ายจำนวน 40 บาท ต่อการจัดหาไผ่บงจำนวน 30 ท่อน ซึ่งเมื่อคิดราคาของไผ่บงจะเท่ากับ 1.33 บาทต่อท่อน โดยในแต่ละเดือนสมาชิกจะออกไปตัดไผ่บงเฉลี่ย 3-4 ครั้ง

ส่วนการรับซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้านนั้น สมาชิกจะรับซื้อในราคา 45 ท่อนต่อ 100 บาท เป็น 2.22 บาท / ท่อน โดยสมาชิกจะซื้อประมาณ 100 ท่อน/ครั้ง โดยมีความถี่ในการจัดซื้อเฉลี่ย 1 ครั้งต่อ 1 เดือน

ไผ่ซาง เป็นวัตถุดิบหลักอีกชนิดหนึ่ง ที่จะนำมาใช้ผลิตในส่วนของขอบผลิตภัณฑ์ และทำโพลปิดปากผลิตภัณฑ์ ซึ่งการได้มาก็เหมือนกับการได้มาของไผ่บง คือ

วิธีแรก จะจ้างรถรับจ้างเพื่อที่จะไปตัดไผ่ซางบริเวณพื้นที่ ตำบลเชียงทอง อำเภอวังเจ้า จังหวัดตาก บริเวณใกล้เคียงกับที่ตัดไผ่บง ซึ่งการไปตัดในแต่ละครั้ง โดยเฉลี่ยจะนำกลับมาคนละ 30 ลำ เช่นเดียวกับไผ่บง แต่สมาชิกแต่ละรายจะต้องเสียค่าระวางให้แก่เจ้าของรถในอัตราที่เพิ่มขึ้นเป็น 3 ลำต่อ 10 บาท เนื่องจากไผ่ซางที่ตัดมีขนาดที่ยาวถึง 90 นิ้ว ซึ่งยาวกว่าไผ่บงที่ตัดเป็นท่อนขนาดความยาว 24 นิ้ว และจ่ายให้กับคนขับอีก 10 บาท นั้นหมายถึง สมาชิกจะเสียค่าใช้จ่ายจำนวน 110 บาท ต่อการจัดหาไผ่ซางจำนวน 30 ลำ ซึ่งเมื่อคิดราคาของไผ่ซางจะเท่ากับ 3.67 บาทต่อลำ โดยในแต่ละเดือนสมาชิกจะออกไปตัดไผ่ซางเฉลี่ย 3-4 ครั้ง

วิธีที่สอง สมาชิกจะจัดหาโดยการรับซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน ซึ่งจะรับซื้อในราคา 7 ลำต่อ 50 บาท เมื่อคิดราคาของไผ่บงที่รับซื้อจะมีราคาลำละ 7.14 บาท โดยในแต่ละครั้งจะมีการจัดซื้อประมาณ 10 ลำ โดยมีความถี่ในการจัดซื้อเฉลี่ย 1 ครั้งต่อเดือน

สมาชิกส่วนใหญ่จะไปตัดไผ่บงและไผ่ซางเอง ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าที่ซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน และการจัดหาในแต่ละครั้งจะเลือกตัดไผ่บงหรือไผ่ซางชนิดใดชนิดหนึ่งก่อน เพราะถ้าตัดไผ่ทั้ง 2 ชนิดพร้อมกัน จะทำให้เสียเวลาและต้องเหนื่อยมาก เนื่องจากว่าไผ่ทั้งสองชนิดนี้อยู่ใกล้กันพอสมควรถึงแม้ว่าจะอยู่ในพื้นที่เดียวกัน

ลวด เส้นลวดที่นำมาใช้ในการมัดขอบของผลิตภัณฑ์ นำมาจำหน่ายให้กับสมาชิกนั้น เป็นเส้นลวดเบอร์ 24 ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดซื้อจากร้านพัฒนาอุปกรณ์ ในตัวเมืองจังหวัดตาก ในราคากิโลกรัมละ 38 บาท โดย

จัดซื้อ 3 ครั้งต่อ 1 เดือน ในจำนวน 10 กิโลกรัม / ครั้ง หลังจากนั้นจะแบ่งขายให้กับสมาชิกครั้งละครั้งกิโลกรัม ในราคา 25 บาท

ตารางที่ 4.4 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ ^{1/}	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณการจัดหา/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ไผ่บง (จัดหาเอง)	ท่อน	1.33	อำเภอวังเจ้า	4-5 ครั้ง/ เดือน	30 ท่อน/ราย	เงินสด	รถรับจ้าง
(จัดซื้อ)	ท่อน	2.22	จากพ่อค้าเร่ ขาย	1 ครั้ง/เดือน	100 ท่อน/ราย	เงินสด	นำส่งโดย พ่อค้า
ไผ่ซาง (จัดหาเอง)	ลำ	3.67	อำเภอวังเจ้า	4-5 ครั้ง/ เดือน	30 ลำ / ราย	เงินสด	รถรับจ้าง
(จัดซื้อ)	ลำ	7.14	จากพ่อค้าเร่ ขาย	1 ครั้ง/เดือน	10 ลำ/ราย	เงินสด	นำส่งโดย พ่อค้า
เส้นลวด (เบอร์ 24)	ก.ก.	38.00	ร้านค้าในตัว เมือง	3 ครั้ง/เดือน	10 ก.ก.	เงินสด	โดยกลุ่มฯ

หมายเหตุ : ^{1/} สมาชิกแต่ละรายจัดหาวัตถุดิบเอง ยกเว้นลวดที่กลุ่มฯ จัดหามาจำหน่ายให้กับสมาชิก

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

สมาชิกแต่ละรายในกลุ่มฯ เป็นผู้จัดหาอุปกรณ์การผลิตเอง ซึ่งอุปกรณ์การผลิตที่นำมาใช้ในการจักสาน (ตารางที่ 4.5) มีรายละเอียดดังนี้

มิดจักตอก ใช้สำหรับจักตอกไผ่บงก่อนที่จะนำไปสานเป็นผลิตภัณฑ์ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่จะจ้างช่างตีเหล็กจากหมู่บ้านใกล้เคียงผลิตให้ ในราคาต่อมละ 70 บาท และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

มิดพรั ใช้สำหรับผ่าและเหลาไผ่ซาง เพื่อนำไปทำขอบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะจ้างช่างตีเหล็กจากบ้านบ่อवादหรือบ้านหนองพม่าผลิตให้เช่นเดียวกันมิดจักตอก ในราคาต่อมละ 110 บาท และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

เชียงไม้ ใช้สำหรับรองไผ่ก่อนจะตัด โดยสมาชิกจะจัดหาเอง บางส่วนเป็นเศษไม้ที่หามาได้ หรือเป็นเชียงไม้จากบ้านของสมาชิก หากประมาณราคาของเชียงไม้โดยเฉลี่ยแล้ว จะมีราคาประมาณ 30 บาท ต่ออัน และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

คีมเหล็ก ใช้สำหรับตัดและบีบเส้นลวดที่ใช้มัดทำขอบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้แข็งแรงขึ้น โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะจัดซื้อจากตลาดนัดชุมชน ในราคาอันละ 39 บาท โดยมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

เหล็กแหลม ดัดแปลงมาจากซีรอมอเตอร์ไซด์ โดยนำไปฝนให้มีความแหลมเพื่อนำมาใช้เจาะรูผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะร้อยเชือกตอกและลวดต่อไป ซึ่งอุปกรณ์ชนิดนี้ สมาชิกไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อแต่อย่างใด แต่หากประเมินราคาแล้ว จะมีราคาประมาณ 5 บาท/อัน และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

เมื่อจักสานผลิตภัณฑ์เสร็จแล้ว สมาชิกจะนำมาขายให้กับผู้รับซื้อในกลุ่มฯ โดยไม่ได้มีการบรรจุภัณฑ์ใด ๆ และจากการสำรวจผู้รับซื้อในกลุ่มฯ พบว่าได้จัดเก็บผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อไว้ที่บ้าน โดยไม่ได้มีการบรรจุภัณฑ์ ส่วนพ่อค้าที่เข้ามาสั่งซื้อจากกลุ่มฯ มักใช้เชือกฟางมัดผลิตภัณฑ์ก่อนนำกลับไป

ตารางที่ 4.5 วัสดุอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิต ^{1/}	จำนวน/ราย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา ^{2/}	อายุการใช้ งาน (ปี)	ลักษณะการ ได้มา
มีดจักตอก	1 ด้าม	70	จ้างทำ	-	5	ซื้อสด
มีดผ่า	1 ด้าม	110	จ้างทำ	-	5	ซื้อสด
เชียงไม้	1 ด้าม	30	จัดหาตนเอง	-	5	ได้เปล่า
คีมเหล็ก	1 ด้าม	39	ตลาดนัดในชุมชน	-	5	ซื้อสด
เหล็กแหลม	1 อัน	5	จากซื้อจากรถมอเตอร์ไซด์	-	5	ได้เปล่า

หมายเหตุ : ^{1/}สมาชิกจัดหาอุปกรณ์การผลิตกันเอง

^{2/}ไม่สามารถระบุปีที่ได้มา เพราะสมาชิกแต่ละรายจัดหาในเวลาที่ต่างกัน

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

เนื่องจากสมาชิกแต่ละรายจัดหาไม้บงและไม้ซาง ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตด้วยตนเอง ดังนั้นสมาชิกสามารถเลือกไม้ได้ตามต้องการ และจะเก็บรักษาโดยนำมาฝังดินไว้ในที่ร่ม และรดน้ำให้ดินขึ้นอยู่เสมอ เพื่อช่วยรักษาเนื้อไม้ไม่ให้แห้งหรือเหี่ยวจนเกินไปทำให้सानง่าย และทยอยนำมาใช้ โดยไม้ที่ยังไม่ได้ใช้ก็จะฝังดินอยู่ต่อไป เมื่อใช้จนใกล้หมด ถึงจะมีการจัดหาในครั้งใหม่

ปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่เป็นอุปกรณ์การผลิตนั้น ก็จะเก็บไว้ที่บ้านของตนเอง สมาชิกแต่ละคนจะเก็บรักษาและซ่อมแซมกันเอง

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

เนื่องจากการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มฯ มีลักษณะเป็นการแยกกันผลิต แยกกันขาย และสมาชิกแต่ละรายไม่ได้คิดค่าแรงให้กับตนเอง ดังนั้นในการคำนวณต้นทุนการผลิต จะคิดค่าแรงงานในการจักสานของสมาชิก โดยเปรียบเทียบกับค่าจ้างแรงงานต่อวันในพื้นที่ (รายละเอียดแสดงในภาคผนวก ข.

จากสมาชิกจำนวน 34 ราย มีสมาชิกประมาณ 7-8 คน ที่ทำการจักสานที่กลุ่มฯ โดยแต่ละคนจะเตรียมอุปกรณ์และปัจจัยการผลิตมาเอง ส่วนสมาชิกรายอื่นๆ จะทำการจักสานที่บ้านของตน สมาชิกจะเริ่มจักสานกันตั้งแต่ 8.00 น. หลังจากที่ทำกิจวัตรประจำวันเสร็จ และจะทำการจักสานไปจนถึงประมาณ 17.00 น. หลังจากนั้นจะทำการสานอีกครั้งหนึ่งหลังจากทานอาหารเย็นเสร็จประมาณ 19.00 น. จนถึงประมาณ 22.00 น. เมื่อหักช่วงพักรับประทานอาหาร และพักผ่อนแล้ว สมาชิกมีเวลาทำงานเฉลี่ยประมาณวันละ 8 ชั่วโมง และเมื่อ

พิจารณากำลังการผลิตของสมาชิกแต่ละราย พบว่าจะแปรผันตามขนาดของผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิต คือ ถ้าเป็นขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 14 นิ้ว และ 17 นิ้ว จะมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 6 ใบ/วัน/ราย แต่ถ้าเป็นขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว และ 30 นิ้ว จะมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 4 ใบ/วัน/ราย และการที่กำลังการผลิตเท่ากันเนื่องจากขั้นตอนและความยากง่ายในการจักสานไม่ต่างกัน ทำให้เวลาที่ใช้ในการจักสานของผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดไม่ต่างกันมาก จะใช้เวลาเท่ากัน

ในช่วงฤดูการทำนา ช่วงเดือนกรกฎาคม – สิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงปักดำนา และช่วงเดือนพฤศจิกายน – กลางเดือนธันวาคม ซึ่งเป็นช่วงเก็บเกี่ยวข้าว ทำให้เวลาที่สมาชิกจะทำการจักสาน จะเป็นเวลาในตอนเย็นหลังจากกลับจากไร่ นา ซึ่งทำให้โดยเฉลี่ยสมาชิกจะทำการผลิตลดลงถึงร้อยละ 70

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การจักสานของสมาชิก พบว่า สมาชิกไม่ได้คิดต้นทุนของวัตถุดิบ รวมถึงค่าแรงในการผลิต ส่วนในการวิเคราะห์ นอกจากจะคิดต้นทุนการผลิตในส่วนของวัตถุดิบแล้ว ยังรวมต้นทุนค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสด ตลอดจนค่าเสื่อมราคาของวัสดุอุปกรณ์การผลิตอีกด้วย ส่วนต้นทุนของกลุ่มฯ เป็นต้นทุนที่เป็นราคารับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก รวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่กลุ่มฯ ต้องรับผิดชอบ

จากราคากลางที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิก เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนของกลุ่มฯ และโรงเรือนของบ้านนางบุญถึง ซึ่งเป็นที่เก็บผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีค่าค่อนข้างสูง ทำให้ต้นทุนของกลุ่มฯ มีค่าสูงกว่าราคาขาย ทำให้เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทน พบว่า มีค่าติดลบทุกผลิตภัณฑ์ ดังนั้น ในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์หลัก จึงคัดเลือกจากผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงที่สุด 10 อันดับแรก ซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นตะแกรงทั้งหมด โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือก ดังนี้

ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว

พิจารณาด้านทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 18.56 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 1.89 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 16.67 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 89.81 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 10.18 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -48.47 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 10.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.89 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -48.49

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 12.50 บาท/ชิ้น (8 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งหมดของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.81 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 13.75 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.41

ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 27.29 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 2.29 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 25.00 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 91.61 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 8.38 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -90.96 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 12.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 83.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -90.97

พิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 14.29 บาท/ชิ้น (7 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 15.78 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 15.71 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.07 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.46

ตะแกรงลาย 2 มีดิกกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 18.56 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 1.89 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 16.67 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 89.81 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 10.18 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -48.47 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 10.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.89 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -48.49

พิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 12.50 บาท/ชิ้น (8 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.81 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 13.75 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.41

ตะแกรงลาย 2 มีดิกกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 27.29 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 2.29 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 25.00 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 91.61 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 8.38 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -90.96 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 12.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 83.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -90.97

พิจารณาดำเนินทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 14.29 บาท/ชิ้น (7 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 15.78 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 15.71 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.07 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.46

ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว

พิจารณาดำเนินทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 18.56 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 1.89 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 16.67 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 89.81 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 10.18 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -48.47 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 10.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.89 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -48.49

พิจารณาดำเนินทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 12.50 บาท/ชิ้น (8 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.81 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 13.75 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.41

ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว

พิจารณาดำเนินทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 27.29 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 2.29 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 25.00 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 91.61 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 8.38 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -90.96 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 12.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 83.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -90.97

พิจารณาดำเนินทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 14.29 บาท/ชิ้น (7 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 15.78 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 15.71 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.07 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.46

ตะแกรงลาย 3 มีติ๊กกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว

พิจารณาดำเนินทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 18.56 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 1.89 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 16.67 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 89.81 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 10.18 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -48.47 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 10.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.89 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -48.49

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 12.50 บาท/ชิ้น (8 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.81 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 13.75 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.41

ตารางลาย 3 มีติกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว

พิจารณาด้านทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 27.29 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 2.29 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 25.00 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 91.61 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 8.38 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -90.96 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 12.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 83.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -90.97

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 14.29 บาท/ชิ้น (7 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 15.78 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 15.71 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.07 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.46

ตารางลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว

พิจารณาด้านทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 18.56 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 1.89 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 16.67 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 89.81 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 10.18 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -48.47 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 10.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.89 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -6.06 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -48.49

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 12.50 บาท/ชิ้น (8 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 13.81 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 13.75 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม เท่ากับ -0.41

ตารางลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิก พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้นเท่ากับ 27.29 บาท ซึ่งอยู่ในส่วนของต้นทุนเงินสด 2.29 บาท และต้นทุนไม่เป็นเงินสด 25.00 บาท ต้นทุนจำนวนนี้อยู่ในส่วนของแรงงานถึงร้อยละ 91.61 บาท รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 8.38 ส่วนค่าเสื่อมราคามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01

จากต้นทุนการผลิตของสมาชิก ที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -90.96 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 12.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 83.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -13.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -90.97

พิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ได้รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จากสมาชิกในราคา 14.29 บาท/ชิ้น (7 ใบ / 100 บาท) เมื่อรวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทั้งของกลุ่มฯ และของบ้านนางบุญถึง จะมีต้นทุนรวมเท่ากับ 15.78 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 15.71 บาท/ชิ้น พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.07 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -0.46

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด พบว่า ผลิตภัณฑ์ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเท่ากัน จะมีต้นทุนในการผลิตเท่ากัน มีราคารับกลางที่รับซื้อจากสมาชิก รวมถึงราคาขายที่เท่ากัน ซึ่งส่งผลให้มีผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนที่เท่ากัน

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน

รายการ	ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	1.89	16.67	18.56	
1. วัตถุดิบ	1.89	0.00	1.89	10.18
2. แรงงาน	0.00	16.67	16.67	89.81
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0020	0.0020	0.0107
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	1.89	16.67	18.56	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	12.50			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.31	1.31	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง โนมี้เพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.31	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-6.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	10.61			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-48.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	84.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-48.49			
ราคาขาย (บาท)	13.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.41			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.49 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.50 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	2.29	25.00	27.29	
1. วัตถุดิบ	2.29	0.00	2.29	8.38
2. แรงงาน	0.00	25.00	25.00	91.61
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0021	0.0021	0.0076
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	2.29	25.00	27.29	100
ราคาซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	14.29			
ค่าเสื่อมราคาโรงงาน	-	1.49	1.49	
ค่าเสื่อมโรงงานบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.49	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	15.78			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-13.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	12.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-13.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-90.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	83.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-90.97			
ราคาขาย (บาท)	15.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.46			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.52 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่ขายในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่ขายที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.58 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	1.89	16.67	18.56	
1. วัตถุดิบ	1.89	0.00	1.89	10.18
2. แรงงาน	0.00	16.67	16.67	89.81
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0020	0.0020	0.0107
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	1.89	16.67	18.56	100
ราคาซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	12.50			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.31	1.31	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.31	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-6.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	10.61			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-48.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	84.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-48.49			
ราคาขาย (บาท)	13.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.41			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่คงในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่คงที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.49 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่คงในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่คงที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.50 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	2.29	25.00	27.29	
1. วัตถุดิบ	2.29	0.00	2.29	8.38
2. แรงงาน	0.00	25.00	25.00	91.61
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0021	0.0021	0.0076
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	2.29	25.00	27.29	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	14.29			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.49	1.49	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง โฉมใหม่		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.49	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	15.78			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-13.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	12.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-13.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-90.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	83.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-90.97			
ราคาขาย (บาท)	15.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.46			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.52 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.58 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	1.89	16.67	18.56	
1. วัตถุดิบ	1.89	0.00	1.89	10.18
2. แรงงาน	0.00	16.67	16.67	89.81
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0020	0.0020	0.0107
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	1.89	16.67	18.56	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	12.50			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.31	1.31	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.31	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-6.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	10.61			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-48.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	84.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-48.49			
ราคาขาย (บาท)	13.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.41			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.49 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.50 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	2.29	25.00	27.29	
1. วัตถุดิบ	2.29	0.00	2.29	8.38
2. แรงงาน	0.00	25.00	25.00	91.61
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0021	0.0021	0.0076
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	2.29	25.00	27.29	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	14.29			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.49	1.49	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.49	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	15.78			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-13.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	12.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-13.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-90.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	83.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-90.97			
ราคาขาย (บาท)	15.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.46			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.52 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่ข้างในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่ข้างที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.58 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	1.89	16.67	18.56	
1. วัตถุดิบ	1.89	0.00	1.89	10.18
2. แรงงาน	0.00	16.67	16.67	89.81
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0020	0.0020	0.0107
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	1.89	16.67	18.56	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	12.50			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.31	1.31	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง โหม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.31	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-6.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	10.61			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-48.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	84.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-48.49			
ราคาขาย (บาท)	13.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.41			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.49 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.50 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	2.29	25.00	27.29	
1. วัตถุดิบ	2.29	0.00	2.29	8.38
2. แรงงาน	0.00	25.00	25.00	91.61
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0021	0.0021	0.0076
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	2.29	25.00	27.29	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	14.29			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.49	1.49	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.49	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	15.78			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-13.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	12.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-13.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-90.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	83.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-90.97			
ราคาขาย (บาท)	15.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.46			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.52 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.58 บาท/หน่วย

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต				
ต้นทุนผันแปร	1.89	16.67	18.56	
1. วัตถุดิบ	1.89	0.00	1.89	10.18
2. แรงงาน	0.00	16.67	16.67	89.81
ต้นทุนคงที่				
1. ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0020	0.0020	0.0107
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	1.89	16.67	18.56	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	12.50			
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	-	1.31	1.31	
ค่าเสื่อมโรงเรือนบ้านนางบุญถึง ไม่มีเพชร		0.00	0.00	
รวมค่าเสื่อมราคา			1.31	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-6.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	10.61			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร				
ต่อราคากลาง	-48.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด				
ต่อราคากลาง	84.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด				
ต่อราคากลาง	-48.49			
ราคาขาย (บาท)	13.75			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-0.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-0.41			

หมายเหตุ : ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.49 บาท/หน่วย

ต้นทุนไม่บ่งในตารางเป็นต้นทุนจากการจัดหา หากเป็นไม่บ่งที่จัดซื้อจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 0.50 บาท/หน่วย

4.6 กรรมวิธีการผลิต

หลังจากจัดหาทั้งไผ่บงและไผ่ชางมาแล้ว สมาชิกจะนำมาฝัดดินไว้ ในวันถัดไปถึงจะนำมาใช้ได้ ซึ่งการนำไผ่ที่ฝัดมาไว้ จะนำมาใช้ให้พอกับการจักสานในแต่ละวัน ไผ่ที่เหลือก็จะฝัดดินไว้ที่เดิม และทยอยนำออกมาใช้จนใกล้จะหมดถึงจะไปจัดหาใหม่

การผลิตแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอน คือ การสานเป็นตัวผลิตภัณฑ์ และการทำขอบผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 การสานตัวผลิตภัณฑ์โดยใช้ไผ่บง มีขั้นตอนดังนี้

นำไผ่บงที่ผ่านการฝัดดิน นำมาล้างและผ่าด้วยมีดพรว้า จากนั้นจักตอกตามชนิด และขนาดของผลิตภัณฑ์ โดยใช้มีดจักตอก ก่อนที่จะสานเป็นผลิตภัณฑ์ และลวดลายที่ต้องการ โดยจะสานจากจุดกึ่งกลางออกมาด้านนอก และเมื่อสานเสร็จจะเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ดังรูปภาพในภาคผนวก ที่ ก.14 จากนั้นตัดแผ่นสานเป็นวงกลมใหญ่กว่าขนาดของขอบไม้ไผ่ชางที่จะนำมาทำเป็นขอบประมาณ 2 นิ้ว และเตรียมนำไปเข้าขอบ

ส่วนที่ 2 การทำขอบผลิตภัณฑ์ด้วยไผ่ชาง

นำไผ่ชางที่ผ่านการฝัดดิน นำมาผ่าและเหลาเป็นเส้นสำหรับทำขอบขนาด 1 นิ้ว จำนวน 2 เส้น จากไผ่ชางที่ผ่าเป็นซี่ ซึ่งไผ่ 1 ซี่ จะนำมาผ่าแบ่งผิวนอกและผิวด้านในจะได้จำนวน 2 เส้น ซึ่งผิวด้านในจะใช้ทำขอบด้านใน และผิวด้านนอก จะนำมาทำขอบนอกของผลิตภัณฑ์

นำไผ่ชางที่เหลาได้ทั้ง 2 เส้น มาขดให้เป็นรูวงกลมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเล็กกว่าแผ่นสานประมาณ 2 นิ้ว แล้วใช้ตอกมัดแยกแต่ละชิ้น แล้วนำไปตากแดดประมาณครึ่งวัน เพื่อให้แห้งและเป็นการลดการเกิดเชื้อรา หลังจากนั้นนำมาเข้าขอบกับแผ่นสานที่เตรียมไว้ โดยใช้แผ่นสานสอดตรงกลางระหว่างไผ่ 2 เส้นที่ทำเป็นวง ซึ่งขอบด้านนอกจะเป็นขอบที่โชว์ผิวไผ่ ส่วนการเข้าขอบ จะใช้เหล็กแหลมเจาะตรงรูแผ่นสานแล้วร้อยเชือกตอกติดกับขอบไม้ (รูปภาพในภาคผนวกที่ ก.15) จากนั้นตกแต่งขอบโดยการใช้มีดจักตอกเฉือนแต่งขอบ (รูปภาพในภาคผนวกที่ ก.16) และนำไปสานไฟลขอบผลิตภัณฑ์ โดยใช้ไผ่ชางเหลาเป็นเส้นเล็กขนาด 2 มิลลิเมตร พันตรงขอบบนของขอบผลิตภัณฑ์ และใช้เส้นลวดร้อยตรงรอยเดิมที่ใช้เชือกตอกมัดไว้

ในการจักสานตะแกรง กระดัง และกะโล่ จะมีการใช้วัตถุดิบ และอุปกรณ์การผลิต รวมถึงขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.7 และแผนภาพที่ 4.1

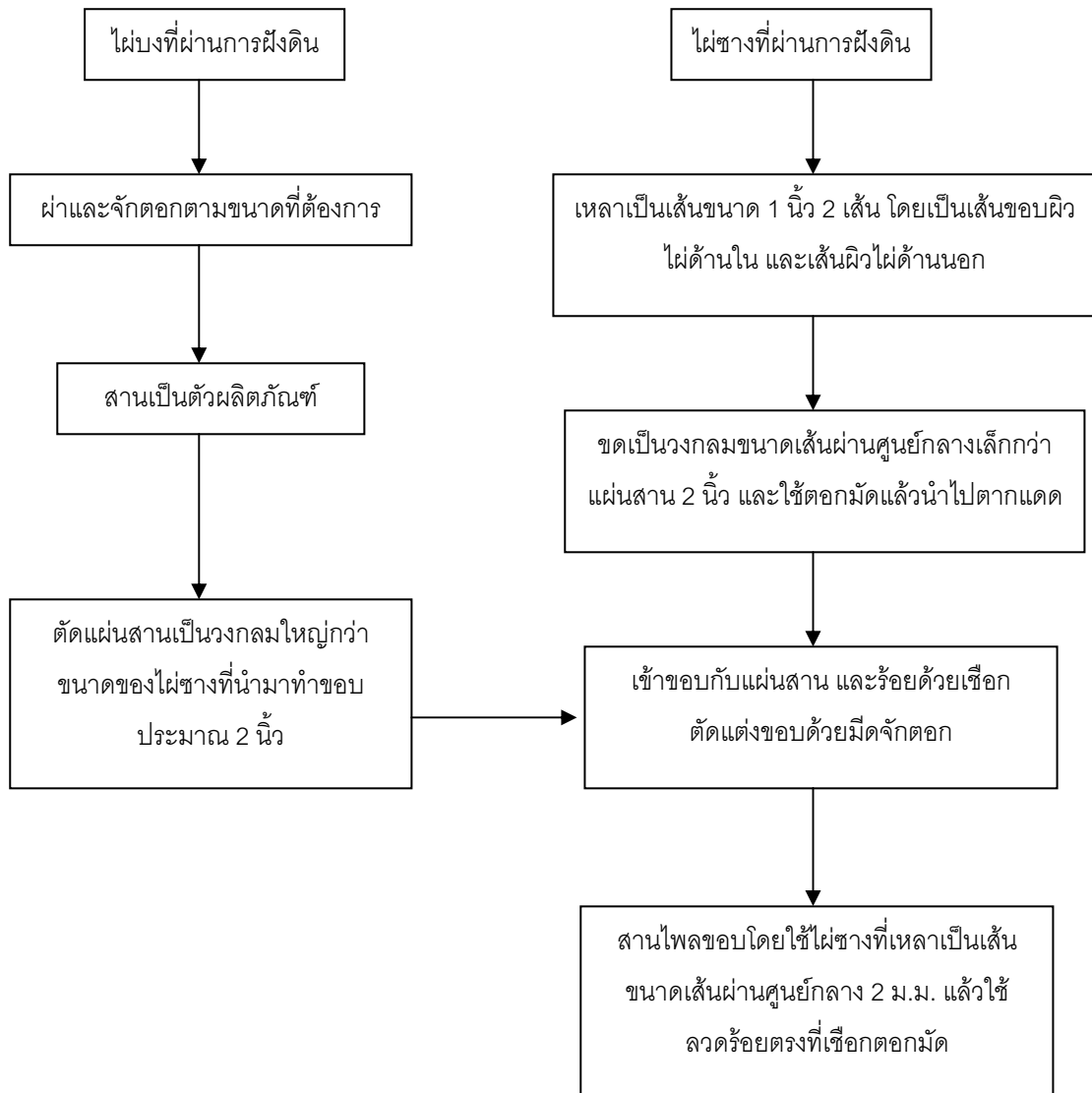
ตารางที่ 4.7 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	อุปกรณ์การผลิต
ตะแกรง กระดัง กะโล่	1. ไผ่บง 2. ไผ่ชาง 3. เส้นลวด	1. มีดพรว้า 2. มีดจักตอก 3. คีมเหล็ก 4. เหล็กแหลม 5. เชียงไม้

ที่มา : จากการสำรวจ

กรรมวิธีการผลิต

ขั้นตอนการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ การสานตัวผลิตภัณฑ์ และการทำขอบผลิตภัณฑ์ ดังนี้



แผนภาพที่ 4.1 กระบวนการผลิตตะแกรง กระดัง และกะล๋

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การจักสานของสมาชิกแต่ละราย ไม่มีการนำเครื่องจักรใดเข้ามาใช้ในการผลิต การจักสานยังคงมีรูปแบบการผลิตแบบดั้งเดิมที่สืบทอดต่อกันมา

การรักษาวัตถุติบที่เป็นไผ่บงและไผ่ซาง โดยการนำไปฝัดดิน ถือว่าเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้สั่งสมมาตั้งแต่อดีตและสืบทอดนำมาใช้จนถึงปัจจุบัน ส่วนลวดลายในการสาน ในช่วงแรกของการดำเนินการ สมาชิกทำการจักสานตะแกรงลาย 2 และลาย 3 ธรรมดา และตะแกรงแบบมีดักกลาง หลังจากนั้นได้จักสานตะแกรงแบบยกดอกแต่ไม่เป็นที่นิยมนัก เนื่องจากมีความยากในการจักสาน และต่อมาก็ได้มีการจักสานกะล๋ และกระดัง

ตามลำดับ ถึงแม้กลุ่มฯ จะไม่ได้คิดลวดลายใหม่ ๆ ขึ้นมา แต่ก็มีลายสานที่หลากหลาย ทำให้ลูกค้ามีโอกาสได้เลือกมากกว่ากลุ่มอื่นที่มีลายสานน้อยกว่า

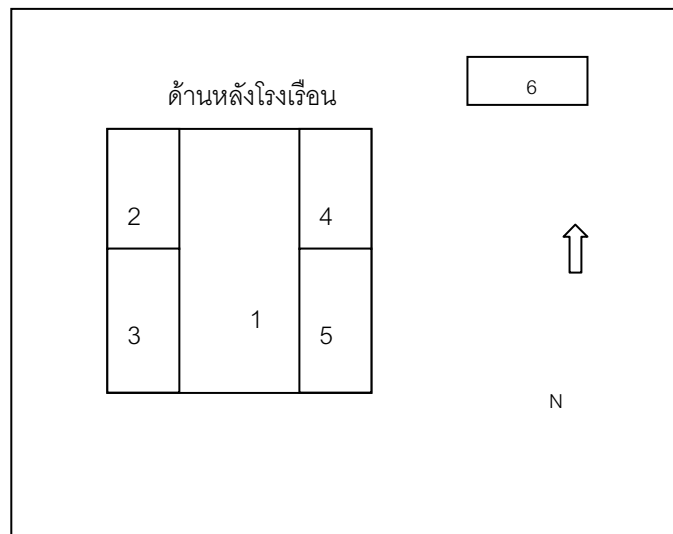
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

กลุ่มฯ ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ให้ก่อสร้างศูนย์พัฒนาธุรกิจชุมชนและส่งเสริมอาชีพ โดยมีวัตถุประสงค์สำหรับเป็นสถานที่ผลิตข้าวซ้อมมือ และรวบรวมผลิตภัณฑ์จักสาน ด้วยงบประมาณทั้งสิ้น 860,000 บาท โดยได้จัดสร้างขึ้นในปี 2544 ปัจจุบันใช้เป็นที่ทำการกลุ่มฯ และทำกิจกรรมต่างๆของกลุ่มฯ

ที่ตั้งของศูนย์ฯ ตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน โดยมีลักษณะเป็นโรงเรือนก่อสร้างด้วยปูน พื้นลาดปูน หลังคามุงกระเบื้อง ขนาดความกว้าง 11 เมตร ยาว 15 เมตร ภายในส่วนกลางจะเป็นห้องโถง ด้านข้างสร้างเป็นห้องเก็บของ ข้างละ 2 ห้อง แต่ในปัจจุบันใช้เก็บปุ๋ยและอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ของหมู่บ้านและของกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 4.2) ซึ่งกลุ่มฯ เคยใช้เก็บผลิตภัณฑ์จักสานของสมาชิกแต่ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์จักสานส่วนใหญ่ จะเก็บไว้ที่บ้านของนางบุญถึง ไม่มีเพชร ส่วนห้องโถงตรงกลางและด้านหลังของโรงเรือน เป็นบริเวณสำหรับผลิตข้าวซ้อมมือ อาหารแปรรูป และมีสมาชิกบางส่วนมาร่วมกันทำงานจักสาน ทางด้านหน้าของศูนย์ฯ ติดกับถนนลาดยางของหมู่บ้าน ส่วนทางด้านทิศใต้ของศูนย์ฯ ติดกับพื้นที่ของชาวบ้าน

ศูนย์ฯ แห่งนี้ ถูกใช้ประโยชน์จากชุมชนทั้งตำบล แต่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา เป็นผู้รับผิดชอบดูแล และต้องเสียค่าดำเนินการในเรื่องค่าน้ำและค่าไฟฟ้า ทุก ๆ เดือน โดยปัจจุบันมีการใช้ประโยชน์ดังนี้

- เป็นศูนย์ธุรกิจชุมชน
 - เป็นจุดถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร
 - จุดผลิตข้าวซ้อมมือ
 - ศูนย์ขององค์กรเครือข่าย
- สถานที่ประชุมของหมู่บ้าน



แผนภาพที่ 4. 2 ผังของศูนย์พัฒนาธุรกิจชุมชนและส่งเสริมอาชีพ

หมายเหตุ :	หมายเลข 1	แสดง	ห้องโถงภายในศูนย์ฯ
	หมายเลข 2-5	แสดง	ห้องเก็บของภายในศูนย์ฯ
	หมายเลข 6	แสดง	ห้องน้ำของศูนย์ฯ

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

เศษเหลือจากกระบวนการจักสาน มีเพียงเศษตอกเท่านั้น และไม่มีการใช้สารเคมีใด ๆ เข้ามาใช้ในการกระบวนการผลิต ดังนั้นจึงไม่เกิดปัญหามลภาวะแต่อย่างใด ซึ่งเศษตอกที่เหลือจากการผลิต สมาชิกแต่ละรายจะจัดการกันเอง โดยบางรายก็จะนำเอาไปใส่ในรังไก่ หรือนำไปเป็นเชื้อเพลิงในการประกอบอาหาร ส่วนเศษตอกของสมาชิกที่มาผลิตที่กลุ่มฯ (ศูนย์ฯ) เศษตอกที่เหลือ จะนำไปกองรวมกันและเผาทิ้งที่ดงของที่ตั้งกลุ่มฯ ซึ่งก็มีปริมาณที่ไม่มาก จึงไม่ก่อให้เกิดมลภาวะเช่นกัน

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์จักสาน จะมีการตรวจสอบ 3 ครั้ง คือ ในครั้งแรก สมาชิกแต่ละรายจะเป็นผู้ควบคุมด้วยตนเอง และเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ มีพื้นฐานด้านการจักสานมานาน ทำให้ไม่มีปัญหาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และหากมีการชำรุด หรือเกิดความเสียหายของผลิตภัณฑ์ ก็จะทำการแก้ไขในขณะที่จักสาน หลังจากที่ยักสานเสร็จแล้ว สมาชิกจะเก็บผลิตภัณฑ์ไว้ที่บ้านของตนเอง และเมื่อนำมาขายให้กับกลุ่มฯ ก็จะมีการตรวจสอบคุณภาพครั้งที่ 2 โดยนางบุญถึง โมมีเพชร ซึ่งเป็นผู้รับซื้อของกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อ ในอดีตจะเก็บรักษาไว้ในห้องเก็บของภายในศูนย์ฯ แต่ในปัจจุบันได้นำไปเก็บไว้ที่บ้านของนางบุญถึง เนื่องจากติดถนน ทำให้สะดวกในการขนส่ง ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ขายให้กับกลุ่มฯ สมาชิกจะเก็บไว้ที่บ้านรอให้พ่อค้าส่งมารับซื้อ และเมื่อลูกค้ามารับของ ก็จะตรวจสอบดูความเรียบร้อยโดยรวมอีกครั้ง ว่าเกิดการชำรุด

หรือไม่ หากชำรุด เช่น เส้นไหมที่ใช้สำหรับโพลีเอสเตอร์ผลิตภัณฑ์ขาดหรือหลุด ก็จะมีการซ่อมแซม ก่อนนำไปจำหน่าย

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบ บางครั้งสมาชิกที่ไปตัดไหมถูกเจ้าหน้าที่ป่าไม้จับกุม ทำให้ต้องจ่ายค่าผ่านด่านให้กับเจ้าหน้าที่ ซึ่งถือเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายให้แก่กลุ่มฯ อีกทางหนึ่ง
2. ปัญหาการเก็บรักษาวัตถุดิบในฤดูฝน เนื่องจากเกิดน้ำขังเมื่อฝนตกหนัก ทำให้ไหมที่ฝังไว้เกิดเน่าเสียได้
3. ปัญหาการล้างการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด
4. ปัญหาการขาดแคลนเครื่องจักรที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งได้แก่ เครื่องตัดไหม และเครื่องจักตอก
5. ปัญหาสมาชิกขาดความสนใจในการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากไหมในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ทำอยู่ในปัจจุบันนั้นทำง่าย ใช้เวลาไม่นานและมีตลาดรองรับ
6. ปัญหาไหมไม่มีแนวโน้มขาดแคลนในอนาคต

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการเครื่องจักร ได้แก่ เครื่องจักตอก และเครื่องตัดไหม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
2. กลุ่มฯ ต้องการให้มีเจ้าหน้าที่มาสอนการจักสานหวาย และการมัดหวาย เพื่อตัดแปลงมาใช้ในการสานผลิตภัณฑ์ของตนเอง และสร้างรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ และคุ้มกับระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

พิจารณายอดขายของผลิตภัณฑ์หลักที่ถูกคัดเลือก พบว่า จากการประมาณของผู้นำกลุ่มฯ ทุกผลิตภัณฑ์มียอดขายที่เท่ากัน คือ มียอดขายผลิตภัณฑ์ละ 18,569.10 บาท รวมมีมูลค่าขายจากผลิตภัณฑ์หลักทั้งสิ้น 185,691.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 80 ของยอดขายทั้งหมด ซึ่งมียอดขายเท่ากับ 232,113.75 บาท

พิจารณาดัชนีทุนของผลิตภัณฑ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเท่ากัน จะมีต้นทุนการผลิตที่เท่ากัน ส่งผลให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน และอัตรากำไรต่อราคาขาย มีค่าเท่ากัน ซึ่งจากผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือก จะเห็นได้ว่า มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2 ขนาด ได้แก่ ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว (8 ใบ / 100 บาท) และขนาด 24 นิ้ว (7 ใบ / 100 บาท) ซึ่งให้อัตรากำไรต่อต้นทุน คือ ร้อยละ -0.43 และ -0.42 ตามลำดับ และนอกจากนี้ ยังให้อัตรากำไรต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ -0.44 และ -0.42 ตามลำดับ

เนื่องจากอัตราการทำกำไรของทุกผลิตภัณฑ์มีค่าเป็นลบ ทำให้ในการคัดเลือกผลิตภัณฑ์หลัก
คัดเลือกจากยอดขายเป็นหลัก

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.8)

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ด้านวัตถุดิบ ถึงแม้ว่าสมาชิกจะเสียค่าใช้จ่ายที่น้อยในการจัดหาไผ่บงและไผ่ซาง ซึ่งเป็น
วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต แต่การที่วัตถุดิบไม่ได้อยู่ในพื้นที่ และการนำมาทดลองปลูกในพื้นที่ปัจจุบัน ยังไม่
แน่ชัดว่าจะสามารถนำมาใช้ได้ ทำให้ในอนาคตมีแนวโน้มที่จะขาดแคลน เนื่องจากความต้องการของตลาดต่อ
ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีค่อนข้างมาก

ด้านแรงงาน ทักษะฝีมือในการจักสานของสมาชิก ไม่แตกต่างจากของกลุ่มฯ อื่น และพ่อค้าก็ไม่
เห็นความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิต หรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อื่นผลิต และนอกจากนี้
สมาชิก ยังไม่สนใจที่จะฝึกหัดการจักสานลวดลายใหม่ รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่

ด้านสถานประกอบการผลิต กลุ่มฯ สามารถทำการขยายกำลังการผลิตได้ง่าย เนื่องจาก
สมาชิกส่วนใหญ่เกือบทั้งหมด ทำการผลิตที่บ้านของตนเอง และลักษณะที่เป็นการขายส่ง ทำให้กลุ่มฯ ไม่จำเป็นต้องมี
สถานที่ในการจัดจำหน่าย

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

สมาชิกยังคงมีศักยภาพเมื่อพิจารณาในด้านของกระบวนการผลิต เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มจัก
สานอื่นๆ เนื่องจากผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี หรือ
เครื่องจักรเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิต เพราะผลิตภัณฑ์ที่ได้ เป็นสินค้าระดับล่างที่มีมูลค่าไม่สูง ทำให้ไม่คุ้มกับ
การนำเครื่องจักรเข้ามาใช้ในการผลิต

ตารางที่ 4.8 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ขนาด (เส้นผ่านศูนย์กลาง)	หน่วย	ปริมาณขาย	ราคาขาย /หน่วย	ยอดขาย/ปี (บาท)
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา	17 นิ้ว	ใบ	1,350	13.75	18,569.10
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา	24 นิ้ว	ใบ	1,182	15.71	18,569.10
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	17 นิ้ว	ใบ	1,350	13.75	18,569.10
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	24 นิ้ว	ใบ	1,182	15.71	18,569.10
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	17 นิ้ว	ใบ	1,350	13.75	18,569.10
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	24 นิ้ว	ใบ	1,182	15.71	18,569.10
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	17 นิ้ว	ใบ	1,350	13.75	18,569.10
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	24 นิ้ว	ใบ	1,182	15.71	18,569.10
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	17 นิ้ว	ใบ	1,350	13.75	18,569.10
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	24 นิ้ว	ใบ	1,182	15.71	18,569.10
มูลค่าขายผลิตภัณฑ์หลัก					185,691.00
มูลค่าขายรวม					232,113.75

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม(%)	ต้นทุนต่อหน่วย	ต้นทุนรวม	กำไรต่อหน่วย
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา				
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา	8.00	13.81	18,650.13	-0.06
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	8.00	15.78	18,646.75	-0.07
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	8.00	13.81	18,650.13	-0.06
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	8.00	15.78	18,646.75	-0.07
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	8.00	13.81	18,650.13	-0.06
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	8.00	15.78	18,646.75	-0.07
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	8.00	13.81	18,650.13	-0.06
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	8.00	15.78	18,646.75	-0.07
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	8.00	13.81	18,650.13	-0.06
มูลค่าขายผลิตภัณฑ์หลัก	8.00	15.78	18,646.75	-0.07
มูลค่าขายรวม				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	กำไรรวม	อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อราคาผลผลิต (ร้อยละ)
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา	-81.03	-0.43	-0.44
ตะแกรง ลาย 2 ลายธรรมดา	-77.65	-0.42	-0.42
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	-81.03	-0.43	-0.44
ตะแกรง ลาย 2 มีดักกลาง	-77.65	-0.42	-0.42
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	-81.03	-0.43	-0.44
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา	-77.65	-0.42	-0.42
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	-81.03	-0.43	-0.44
ตะแกรง ลาย 3 มีดักกลาง	-77.65	-0.42	-0.42
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	-81.03	-0.43	-0.44
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1	-77.65	-0.42	-0.42
มูลค่าขายผลิตภัณฑ์หลัก			
มูลค่าขายรวม			

หมายเหตุ : ปริมาณการผลิตและยอดขาย ได้จากการประมาณ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ในการบริหารการตลาด กลุ่มฯได้มอบหมายให้นางบุญถึง โมมีเพชร เป็นผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก โดยจะรับซื้อในราคา 100 บาท/ชุด ซึ่ง 1 ชุดมีจำนวนตั้งแต่ 5 ถึง 10 ใบ ขึ้นอยู่กับขนาดของผลิตภัณฑ์ แล้วจำหน่ายในนามของกลุ่มฯ ให้กับพ่อค้าในราคา 110 บาท/ชุด ซึ่งจะได้กำไร 10 บาท/ชุด

นางบุญถึงจะเก็บกำไรส่วนนี้มาส่งให้แก่เหรียญของกลุ่มฯ ในแต่ละเดือน นางบุญถึงจะถือเงินไว้ 2,000 บาท เพื่อใช้จ่ายค่าผลิตภัณฑ์ล่วงหน้า หากเงินไม่เพียงพอสามารถเบิกได้จากเหรียญ แต่ส่วนใหญ่แล้ว นางบุญถึงจะใช้เงินที่พ่อค้าจ่ายมัดจำ เมื่อมาสั่งซื้อผ่านกลุ่มฯ มาจ่ายให้แก่กลุ่มฯ

การชำระเงินของพ่อค้าที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีลักษณะการชำระเงินดังนี้ คือ หากเป็นพ่อค้าในกลุ่มฯ จะนำของจากกลุ่มฯ (จากนางบุญถึง) ไปจำหน่ายก่อน (โดยส่วนใหญ่จะนำไปจำหน่ายยังต่างจังหวัด) และเมื่อได้เงินมาจึงจะมาชำระให้กับนางบุญถึง จากนั้นนางบุญถึงก็จะนำส่วนต่างที่ขายให้กับพ่อค้ากลุ่มฯ จำนวน 10 บาท ไว้เพื่อปันผลให้กับสมาชิกต่อไป

หากเป็นลูกค้าจากภายนอกกลุ่มฯ ที่เข้ามาซื้อที่กลุ่มฯ หรือที่บ้านนางบุญถึง จะมีการวางมัดจำก่อน โดยตัวอย่างการวางมัดจำ คือ หากพ่อค้าซื้อตะแกรงในราคา 8 ใบ 110 บาท ก็จะวางมัดจำไว้ 100 บาท พอถึงกำหนดวันมารับของ ก็จะจ่ายเพิ่มอีก 10 บาท หรือลูกค้าบางรายก็จะจ่ายเงินทั้งหมดและมารับของทีหลัง ซึ่งการมาสั่งซื้อของลูกค้าหรือพ่อค้าส่งนี้ จะมีการส่งของล่วงหน้าประมาณ 1 สัปดาห์

พ่อค้าบางรายที่เข้ามาสั่งซื้อจากกลุ่มฯ โดยไม่ได้มีการส่งจองล่วงหน้า จะมาเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตามชนิดที่กลุ่มฯ มี โดยไม่เจาะจงลายสาน หรือขนาด และมักจะไม่ค่อยดำเนินสินค้าของกลุ่มฯ เพราะสินค้าเป็นที่ต้องการของตลาดมากมีไม่เพียงพอจำหน่าย นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปสามารถจำหน่ายหมด เพราะสินค้ามีลักษณะเป็นสินค้าระดับล่างที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ ไม่ได้มีการวางแผนการตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิต เป็นสินค้าระดับล่าง และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง สินค้าที่ผลิตสามารถขายได้หมด และบางครั้งยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด นอกจากนี้ การที่มีสมาชิกของกลุ่มฯ ทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคอยรับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ ไปขาย จะรับภาระด้านการตลาดกันเอง

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์จักสานของสมาชิกที่เริ่มผลิตครั้งแรก เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทตะแกรง สานลาย 2 และลาย 3 ธรรมดา จากนั้นเริ่มมีการสานแบบมีดักกลาง จากนั้นไม่นาน สมาชิกก็เริ่มทำการจักสานกะล่ำ กระดัง ตามลำดับ ซึ่งแต่เดิมนั้นผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกทำการผลิตแต่ละชนิดมีขนาดใหญ่กว่าในปัจจุบัน แต่ราคายังคงเท่าเดิม แสดงให้เห็นว่า ผลิตภัณฑ์จักสานของสมาชิกมีราคาคงเดิมมาโดยตลอด แต่ลดขนาดลง

ในด้านบรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จักสานที่สมาชิกลำมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ สมาชิกจะยกมาขายที่กลุ่มฯ หรือที่บ้านของนางบุญถึงโดยตรง โดยไม่มีการบรรจุภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ จำหน่ายต่อไปให้กับพ่อค้า ภายในกลุ่มฯ ก่อนที่จะนำไปจำหน่ายต่อไป ก็ไม่ได้มีการใช้บรรจุภัณฑ์เช่นกัน แต่ผลิตภัณฑ์ที่พ่อค้าของกลุ่มฯ หรือพ่อค้าจากภายนอกเข้ามารับซื้อจะมีการใช้เชือกฟางมัดผลิตภัณฑ์และจัดตั้งเป็นชั้นๆ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

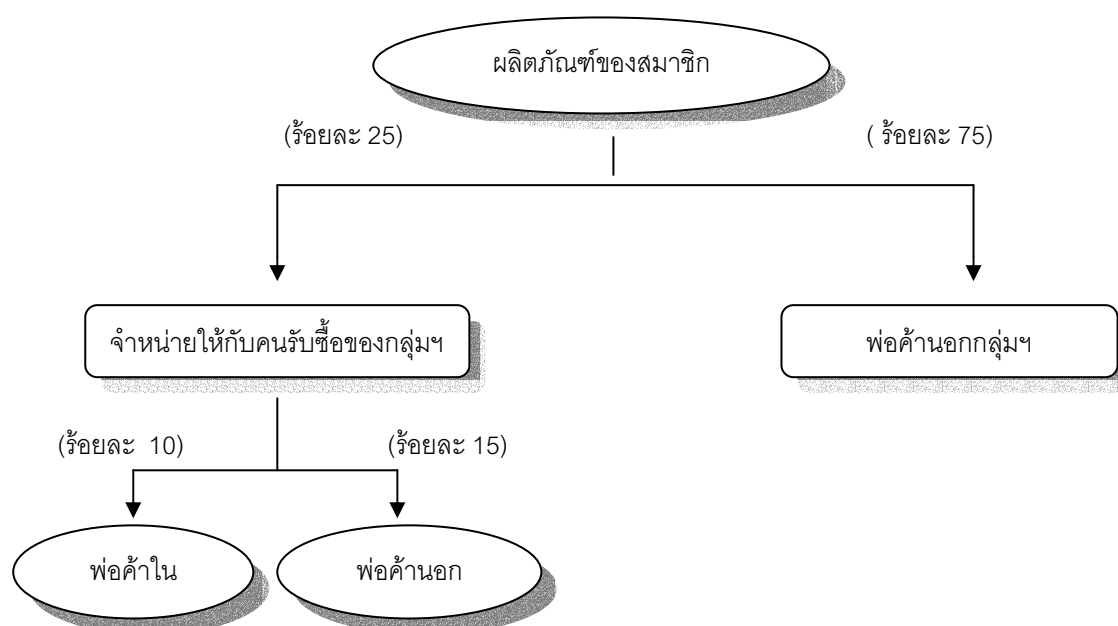
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์จักสานที่สมาชิกผลิต ส่วนใหญ่จำหน่ายให้แก่พ่อค้าภายนอกกลุ่มฯ ได้แก่ พ่อค้าส่ง ในหมู่บ้าน พ่อค้าส่งต่างหมู่บ้าน และพ่อค้าส่งต่างจังหวัด เป็นต้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 75 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่สมาชิกผลิต ส่วนอีกร้อยละ 25 สมาชิกจะจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ ผ่านนางบุญถึง โหม่เพชร ซึ่งเป็นผู้รับซื้อของกลุ่มฯ จากนั้นนำมาจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ ได้แก่ นางนรา นางวรรณ นางบุญธรรม นางบัวขาว นางหยวน และนายณัฐวุฒิ หรือพ่อค้าส่งภายนอกกลุ่มฯ อีกทอดหนึ่ง (แผนภาพที่ 5.1)

พ่อค้าภายในกลุ่มฯ ทั้ง 6 รายนี้ จะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ ไปจำหน่ายยังต่างจังหวัด ทั้งภาคเหนือ ภาคอีสาน ภาคกลาง จนถึงภาคใต้ โดยมักจะบรรทุกรถกระบะไป เฉลี่ยพ่อค้า 1 คนจะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเดือนละประมาณ 1 – 2 ครั้ง ส่วนผลิตภัณฑ์จักสานที่เหลืออีก 15% จะจำหน่ายให้กับพ่อค้าที่เข้ามาติดต่อซื้อจากกลุ่มฯ ทั้งที่เป็นพ่อค้าในชุมชนและพ่อค้าจากต่างจังหวัด

ในปี 2543 กลุ่มฯ ได้ส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายให้กับบริษัท Lemon Farm และได้ยกเลิกไป เช่นเดียวกับเคยส่งจำหน่ายผ่านทางกลุ่มฯ สตรีบ้านขบา แต่มีปัญหาการได้รับเงินช้า ปัจจุบันจึงไม่ได้จำหน่ายให้

ทางด้านคู่แข่งการตลาด ถึงแม้ว่าบ้านลานตาเกลี้ยง หมู่ที่ 2 จะมีการจักสานตะแกรงเช่นกัน แต่กลุ่มฯ แต่ก็ไม่ได้ส่งผลเสียให้กับกลุ่มฯ แต่อย่างใดเนื่องจากสินค้าที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกสามารถขายได้หมด ส่วนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นๆ ไม่ใช่คู่แข่งเพราะจะเป็นการจักสานผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน เช่น หมู่ที่ 3 สานกระต๊อบ หมู่ที่ 2 บ้านลานสะเดา สานตะกร้า และบ้านสระตลุง จักสานกระจาด เป็นต้น และนอกจากนี้ พ่อค้าที่เข้ามารับซื้อผลิตภัณฑ์ ก็ไม่ได้มีการตำหนิสินค้า หรือจะจงดลวดลายของผลิตภัณฑ์ เพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไป สามารถ ขายได้หมด

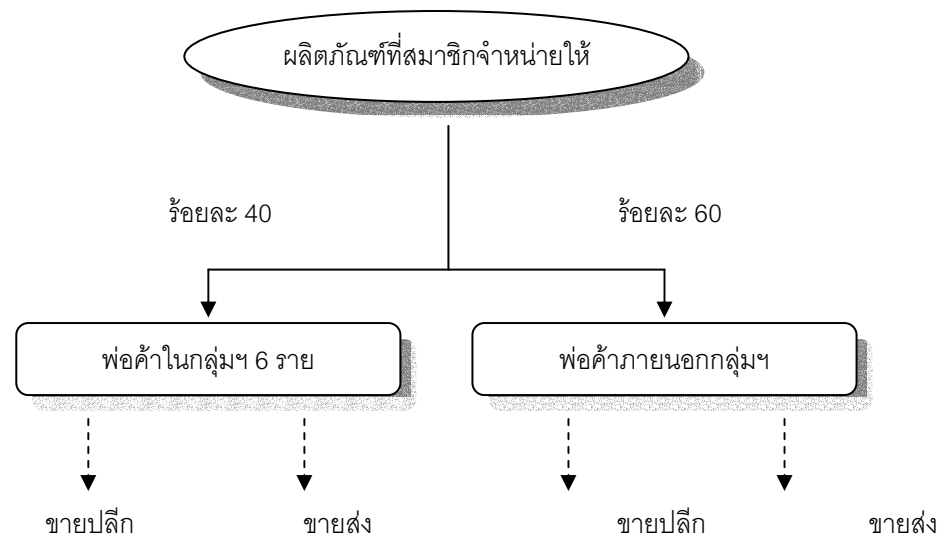


แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ ได้จำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานของตนให้กับพ่อค้าจากภายนอกเป็นส่วนใหญ่ มีเพียงบางส่วนที่จำหน่ายให้กับผู้รับซื้อของกลุ่มฯ รวมทั้งกลุ่มฯ ไม่ได้มีการจัดทำบัญชีรับซื้อจากสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบแน่ชัดว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดใด ขนาดใด และลายใด มีปริมาณการรับซื้อและจำหน่ายไปเท่าใด

อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกลำมาจำหน่ายให้กับผู้รับซื้อของกลุ่มฯ จะถูกส่งจำหน่ายต่อไปให้กับ พ่อค้าในกลุ่มฯ จำนวน 6 ราย และพ่อค้าที่เข้ามารับซื้อจากกลุ่มฯ ทั้งที่เป็นพ่อค้าในชุมชน และพ่อค้าจากต่างจังหวัด ดังนั้นสามารถสรุปช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกลำมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ อย่างคร่าวๆ ได้ ดังแผนภาพที่ 5.2



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ราคาซื้อผลิตภัณฑ์ และราคาจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งเป็นราคาตลาด ทั้งนี้เนื่องจากตลาดของผลิตภัณฑ์ตะแกรง กะได้ และกระดัง มีลักษณะเป็นตลาดแข่งขัน พ่อค้าส่ง และผู้ผลิต (ทั้งกลุ่มผู้ผลิตและผู้ผลิตรายเดียว) มีจำนวนมากในตลาด และลักษณะสินค้าไม่แตกต่างกันในสายตาของพ่อค้า ดังนั้นราคาซื้อของพ่อค้าส่งทั้งภายในและภายนอกพื้นที่จึงเท่ากับ 110 บาท/ชุด และราคาที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 100 บาท/ชุด เท่ากับกลุ่มอื่นๆ อย่างไรก็ตามผู้กำหนดราคาขั้นสุดท้าย คือ พ่อค้าส่ง ในขณะที่ผู้ผลิตขาดอำนาจต่อรองราคา เพราะผู้ผลิตเป็นรายย่อยและมีจำนวนมากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนพ่อค้าส่ง

ถึงแม้ว่าราคาจะถูกกำหนดโดยตลาด แต่กลุ่มฯ ได้พิจารณาแล้วจากค่าวัตถุดิบ (โดยไม่คิดค่าแรงงานตนเอง) เห็นว่ายังคงคุ้มค่า แม้ว่าจะได้รายได้ต่อวันต่ำกว่าค่าแรงขั้นต่ำในพื้นที่ (100-110 บาท/วัน) แต่ก็ถือว่า เป็นรายได้เสริมจากอาชีพหลัก

ราคาของผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มฯ แต่ละชนิดแสดงได้ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ราคาผลิตภัณฑ์จักสานชนิดต่างๆ ที่กลุ่มฯ ผลิต

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาด (เส้นผ่านศูนย์กลาง (นิ้ว))	ราคาขาย	ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท/ใบ)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท/ใบ)
ตะแกรง	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 2 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท	20.00	22.00
	ลาย 2 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	11.11	12.22
	ลาย 2 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 2 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 2 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 3 ธรรมดา	30	5 ใบ 100 บาท	20.00	22.00
	ลาย 3 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	11.11	12.22
	ลาย 3 มีดักกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 3 มีดักกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 3 มีดักกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 1 ยก 1	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 1 ยก 1	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 1 ยก 1	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 1 ยก 1	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 1 ยก 1	30	5 ใบ 100 บาท	20.00	22.00
กะล่ำ	ลาย 2 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 2 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 2 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 2 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 2 มีดักกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	11.11	12.22

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ลวดลาย	ขนาด (เส้นผ่านศูนย์กลาง นิ้ว)	ราคาขาย	ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท/ใบ)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท/ใบ)
	ลาย 2 มีด็กกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 2 มีด็กกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 2 มีด็กกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 3 ธรรมดา	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 3 ธรรมดา	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 3 ธรรมดา	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 3 ธรรมดา	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 3 มีด็กกลาง	14	9 ใบ 100 บาท	11.11	12.22
	ลาย 3 มีด็กกลาง	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 3 มีด็กกลาง	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 3 มีด็กกลาง	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
กระดิ่ง	ลาย 2 ช่ม 5	14	10 ใบ 100 บาท	10.00	11.00
	ลาย 2 ช่ม 5	17	8 ใบ 100 บาท	12.50	13.75
	ลาย 2 ช่ม 5	24	7 ใบ 100 บาท	14.29	15.71
	ลาย 2 ช่ม 5	26	6 ใบ 100 บาท	16.66	18.33
	ลาย 2 ช่ม 5	30	5 ใบ 100 บาท	20.00	22.00

ที่มา : จากการสำรวจ

พิจารณาราคาและการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือกจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการตั้งราคาโดยยึดราคาตลาด (Mark Up) พบว่า ผลิตภัณฑ์จากสถานที่ที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเท่ากัน จะมีต้นทุนในการผลิตเท่ากัน และจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ถูกเลือก 10 ผลิตภัณฑ์นี้ มีอยู่ 2 ขนาดคือ ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว และตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว ซึ่งแต่ละขนาดก็จะมีค่าจากการตั้งราคาเท่ากัน

พิจารณาราคากลางที่สมาชิกได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาขายให้กับกลุ่มฯ และราคาที่กลุ่มฯ ได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ ได้ดังนี้

ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว (8 ใบ / 100 บาท)

ผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือก ได้แก่

- ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา
- ตะแกรงลาย 2 มีด็กกลาง
- ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา
- ตะแกรงลาย 3 มีด็กกลาง

- ตะแกรงลาย 1 ยก 1

พิจารณาผลิตภัณฑ์ทั้ง 5 ชนิดนี้ พบว่า ต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ 18.56 บาท/ใบ เมื่อเปรียบเทียบกับราคากลางที่สมาชิกลำมาขายให้แก่กลุ่มฯ คือ 12.50 บาท (8 ใบ / 100 บาท) ทำให้สมาชิกขาดทุน 48.48 %

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ จากราคากลางที่รับซื้อจากสมาชิก เมื่อนำมารวมกับค่าเสื่อมราคาของโรงเรือนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ต่อใบเท่ากับ 13.81 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขาย คือ 13.75 บาทต่อใบ ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุน -0.44 %

ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว (7 ใบ / 100 บาท)

ผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือก ได้แก่

- ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา
- ตะแกรงลาย 2 มีดีกลาง
- ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา
- ตะแกรงลาย 3 มีดีกลาง
- ตะแกรงลาย 1 ยก 1

จะเห็นว่า ชนิดของตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว ในขั้นต้น เหมือนกับชนิดของตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์ทั้ง 5 ชนิดนี้ พบว่า ต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ 27.29 บาท/ใบ เมื่อเปรียบเทียบกับราคากลางที่สมาชิกลำมาขายให้แก่กลุ่มฯ คือ 14.29 บาท (7 ใบ / 100 บาท) ทำให้สมาชิกขาดทุน 90.97 %

พิจารณาด้านทุนของกลุ่มฯ จากราคากลางที่รับซื้อจากสมาชิก เมื่อนำมารวมกับค่าเสื่อมราคาของโรงเรือนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ต่อใบเท่ากับ 15.78 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขาย คือ 15.71 บาทต่อใบ ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุน -0.45 %

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.56	Mark Up -48.48	13.81	Mark Up -0.44
2. ต้นทุนการตลาด	0.00		0.00	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	12.50		12.50	
4. ราคาขาย	12.50		13.75	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.56		13.81	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-6.06		-1.31	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-6.06		-0.06	

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	27.29	Mark Up -90.97	15.78	Mark Up -0.45
2. ต้นทุนการตลาด	0		0	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	14.29		14.29	
4. ราคาขาย	14.29		15.71	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	27.29		15.78	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-13.00		-1.49	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-13.00		-0.07	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.56	Mark Up -48.48	13.81	Mark Up -0.44
2. ต้นทุนการตลาด	0.00		0.00	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	12.50		12.50	
4. ราคาขาย	12.50		13.75	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.56		13.81	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-6.06		-1.31	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	-6.06		-0.06	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 2 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	27.29	Mark Up -90.97	15.78	Mark Up -0.45
2. ต้นทุนการตลาด	0		0	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	14.29		14.29	
4. ราคาขาย	14.29		15.71	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	27.29		15.78	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-13.00		-1.49	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	-13.00		-0.07	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้ง ราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.56	Mark Up -48.48	13.81	Mark Up -0.44
2. ต้นทุนการตลาด	0.00		0.00	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	12.50		12.50	
4. ราคาขาย	12.50		13.75	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.56		13.81	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-6.06		-1.31	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-6.06		-0.06	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้ง ราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	27.29	Mark Up -90.97	15.78	Mark Up -0.45
2. ต้นทุนการตลาด	0		0	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	14.29		14.29	
4. ราคาขาย	14.29		15.71	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	27.29		15.78	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-13.00		-1.49	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-13.00		-0.07	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้ง ราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.56	Mark Up -48.48	13.81	Mark Up -0.44
2. ต้นทุนการตลาด	0.00		0.00	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	12.50		12.50	
4. ราคาขาย	12.50		13.75	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.56		13.81	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-6.06		-1.31	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-6.06		-0.06	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 3 มีดักกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้ง ราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	27.29	Mark Up -90.97	15.78	Mark Up -0.45
2. ต้นทุนการตลาด	0		0	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	14.29		14.29	
4. ราคาขาย	14.29		15.71	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	27.29		15.78	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-13.00		-1.49	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-13.00		-0.07	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.56	Mark Up -48.48	13.81	Mark Up -0.44
2. ต้นทุนการตลาด	0.00		0.00	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	12.50		12.50	
4. ราคาขาย	12.50		13.75	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.56		13.81	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-6.06		-1.31	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-6.06		-0.06	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ตะแกรงลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนกลุ่มฯ จากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	27.29	Mark Up -90.97	15.78	Mark Up -0.45
2. ต้นทุนการตลาด	0		0	
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	14.29		14.29	
4. ราคาขาย	14.29		15.71	
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	27.29		15.78	
6. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	-13.00		-1.49	
7. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(5)	-13.00		-0.07	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ ได้มีการส่งเสริมการขายโดยประธานกลุ่มฯ ซึ่งนอกจากจะเป็นผู้รับซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายเช่นเดียวกับผู้รับซื้อรายอื่นๆ ในกลุ่มฯ ยังได้นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปออกร้านแสดงสินค้ารวมถึงการเข้าร่วมประกวดผลงานในงานประจำปีของจังหวัด เช่น งานตากสิน งานสงกรานต์ งานวันสตรีสากล และงานลอยกระทง เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีกิจกรรมถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรและประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ โดยมีรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

- จัดแสดงและสาธิตวิธีการผลิตข้าวหอมมะลิ ในงานประเพณีลอยกระทงสายไหลประทีปพันดวง ณ สนามเทศบาลริมปิง อ.เมืองตาก
- จัดแสดงและสาธิตวิธีการผลิตข้าวหอมมะลิ ในงานตากสินมหาราชานุสรณ์ และงานกาชาดจังหวัดตาก
- จัดแสดงและสาธิตวิธีการผลิตข้าวหอมมะลิในงานวันเด็กแห่งชาติ ณ โรงเรียนมัธยม จ.ตาก
- เผยแพร่กิจกรรมกลุ่มฯ ผ่านทางสถานีวิทยุ อสมท. รายการวิทยุเพื่อชุมชน รายการ สวท.สัญจร รายการเมืองตากพัฒนา ทางสถานีวิทยุ สวท.ตาก และผ่านทางรายการเกษตรสัมพันธ์
- สถานีโทรทัศน์ช่อง 5 และช่อง 11 เข้ามาจัดทำรายการเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง
- ถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีการเกษตร เรื่องการใส่ปุ๋ยแตงหน้าในนาข้าว ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ และเกษตรกรทั่วไป จำนวน 100 คน จำนวน 1 ครั้ง
- กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรอำเภอบ้านตาก มาศึกษาดูงานผลิตข้าวหอมมะลิ

นอกเหนือจากนี้ของกลุ่มฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิหอมมะลิ ได้ถูกโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ไทยตำบล ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มฯ จะไม่ได้ถูกนำไปโฆษณาด้วย แต่ก็เป็นที่รู้จักในภาพรวมที่ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น

กลุ่มฯ ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์ดีเด่น ในการจัดแสดงนิทรรศการและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ในงานตากสินมหาราชานุสรณ์และงานกาชาด จังหวัดตาก ประจำปี 2544-45 และนอกจากนี้ยังได้รับรางวัลที่ 3 จากการประกวดผลงานดีเด่นด้านสถาบันเกษตรกร ในปี 2543 จากกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จากรางวัลที่กลุ่มฯ ได้รับ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคมากขึ้น

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

ลูกค้าเจ้าประจำที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์กับกลุ่มฯ จากการสัมภาษณ์ พบว่า ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีผลิตภัณฑ์เพียง 3 ชนิด คือ ตะแกรง กระด้ง และกะล่อน แต่ก็มีความหลากหลายในด้านขนาดและลายสานมากพอที่จะทำให้ลูกค้าได้เลือกตามความพอใจ มากกว่าของกลุ่มอื่น และการรักษาคุณภาพการผลิตให้มีมาตรฐานเสมอต้นเสมอปลาย ก็เป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือในตัวกลุ่มฯ และตัวสินค้า

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

จากที่ได้กล่าวไปแล้วว่า ลูกค้าของกลุ่มฯ นอกจากจะเป็นพ่อค้าที่เข้ามาสั่งซื้อจากกลุ่มฯ ทั้งที่เป็นพ่อค้าในชุมชน และพ่อค้าจากต่างจังหวัดแล้ว ยังมีพ่อค้าภายในกลุ่มฯ ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มฯ อีกด้วย และเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ เป็นพ่อค้าในชุมชนซึ่งอยู่ใกล้กับกลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ที่ตนต้องการ ทำให้

กลุ่มฯ ไม่ต้องออกไปหาตลาดเพิ่มแต่อย่างใด เนื่องจากลูกค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน ก็มีการสั่งซื้อเข้ามามาก จนบางครั้งไม่สามารถผลิตให้ทันตามต้องการได้ ทำให้ต้องปิดคำสั่งซื้อจากลูกค้าไปบ้างในบางครั้ง

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. กลุ่มฯ ขาดสิ่งจูงใจให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์มาขายให้กับกลุ่มฯ เนื่องจากสมาชิกเห็นว่าหากขายให้กับพ่อค้าโดยตรง จะไม่ต้องแบ่งปันผลกำไรส่วนหนึ่งให้กับกลุ่มฯ

2. สมาชิกขาดความสนใจในการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ เนื่องจากเห็นว่าการเข้ารับการฝึกอบรมทำการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทำให้เสียเวลาทำงาน และไม่แน่ใจว่าผลิตภัณฑ์ตัวใหม่จะมีตลาดรองรับ

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการสร้างแรงจูงใจ เพื่อให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์มาขายให้แก่กลุ่มฯ มากขึ้น ซึ่งประธานกลุ่มฯ มีความเห็นว่าการขึ้นราคารับซื้อเป็นวิธีการหนึ่ง แต่เป็นไปได้ยากที่พ่อค้าส่งจะเพิ่มราคารับซื้อ

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

สามารถแบ่งพิจารณาได้ ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต จะไม่มีความแตกต่างกันในสายตาของลูกค้าหรือพ่อค้าส่ง แต่การที่ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าระดับล่างที่เป็นที่ต้องการของตลาด และนอกจากนี้ยังได้รับรางวัล 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและยอมรับของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

สถานที่จัดจำหน่าย ไม่มีผลกระทบต่อการตลาดของกลุ่มฯ เนื่องจากการขายส่ง ทำให้ไม่จำเป็นต้องมีสถานที่จัดจำหน่าย หรือศูนย์แสดงสินค้า

การส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ ได้มีการนำผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นไปออกร้านแสดงสินค้าในโอกาสต่างๆ บ่อยครั้ง ทั้งที่จัดโดยหน่วยงานราชการและเอกชน ทำให้เป็นการแนะนำสินค้าของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง และกลุ่มฯ ยังมีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านทางเว็บไซต์ไทยตำบล แต่เป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ ดังนั้นกลุ่มฯ ยังจะมีโอกาสที่จะนำผลิตภัณฑ์จักสานโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ได้ในอนาคต หากมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ให้เป็นที่ดึงดูดลูกค้า

ราคา กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพทางด้านนี้ เนื่องจากยังคงเป็นราคาตลาด และถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีความละเอียด และมีลวดลายที่หลากหลายกว่าคู่แข่ง แต่ก็ไม่มีความแตกต่างในสายตาของพ่อค้าที่เข้ามาสั่งซื้อ ทำให้ไม่สามารถต่อรองราคาให้สูงขึ้นได้

โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังคงมีศักยภาพทางการตลาด เพราะถึงแม้ว่าสินค้าจะไม่มีความแตกต่างในสายตาของพ่อค้า และราคาก็ยังคงเป็นราคาตลาด แต่เนื่องจากตัวสินค้าที่เป็นสินค้าระดับล่าง และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้นผลิตภัณฑ์จักสานที่ถูกผลิตออกมา จะถูกจำหน่ายได้หมด

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ได้แก่ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และประชาสัมพันธ์ ร่วมกันในการจัดทำงบประมาณรายรับ – รายจ่ายของกลุ่มฯ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของกลุ่มฯ การพิจารณานำเงินของกลุ่มฯ ไปลงทุนโดยได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมใหญ่ ตลอดจนจัดสรรเงินปันผลคืนให้แก่สมาชิก

ในส่วนของกิจกรรมการจักสาน ก็จะเป็นคณะกรรมการบริหารชุดเดียวกัน แต่จะเพิ่มผู้รับซื้อของกลุ่มฯ คือ นางบุญถึง โมมีเพชร ทำหน้าที่รับซื้อของสมาชิก และจำหน่ายต่อไปกับพ่อค้าในกลุ่มฯ และนำเงินไปส่งให้กับนางอำพร สอนบุญเกิด ซึ่งเป็นเหรัญญิกของกลุ่มฯ อีกทอดหนึ่ง ก่อนที่จะนำเงินจำนวนนี้ไปปันผลให้แก่สมาชิกต่อไป ซึ่งในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ นางบุญถึงจะมีเงินเก็บไว้สำหรับจ่ายมัดจำให้แก่สมาชิกจำนวน 2,000 บาทต่อเดือน ส่วนเหรัญญิกนอกจากจะเป็นผู้ที่ทำบัญชีรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกแล้ว ยังต้องมีเงินสำรองในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกอีกจำนวน 10,000 บาทต่อเดือน รวมถึงทำหน้าที่ในการติดตามหนี้ร่วมกับนางตอน เย็นมาก ที่ทำหน้าที่ในตำแหน่งเลขานุการอีกด้วย

บัญชีเงินฝากของกลุ่มฯ มีอยู่ 2 บัญชีด้วยกัน ซึ่งได้ฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ซึ่งบัญชีเงินฝากดังกล่าว เปิดในนามของกรรมการ 3 คน คือ ประธาน รองประธาน และเหรัญญิก และในการนำเงินกลุ่มฯ ไปลงทุนใดๆ ก็ตามในนามของกลุ่มฯ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการและที่ประชุมใหญ่เสียก่อน การฝากเงินจะให้ประธานหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายจากประธาน เป็นผู้นำเงินไปฝากธนาคารในบัญชีของกลุ่มฯ ส่วนการถอนเงินจากธนาคาร ต้องมีกรรมการลงนาม 2 ใน 3 คน

คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ มีสิทธิ์ถือเงินสดไม่เกินวงเงิน 30,000 บาท หากวงเงินเกินจากวงเงินที่มีสิทธิ์ถือให้นำฝากธนาคารภายใน 3 วันทำการ

เงินทุนที่กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากทางราชการ หรือหน่วยงานเอกชนอื่นๆ ได้มีการนำมาให้สมาชิกกู้ยืมตามความจำเป็น โดยมีการทำสัญญากู้ยืมตามแบบที่กลุ่มฯ กำหนด และต้องให้สมาชิกกลุ่มฯ จำนวน 2 คนเป็นผู้ค้ำประกัน นอกจากนี้ยังต้องเสียดอกเบี้ยร้อยละ 1 บาทต่อเดือน

การกู้ยืมเงินจากกลุ่มฯ จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. การกู้ยืมสามัญ มีวัตถุประสงค์ให้สมาชิกกู้ยืมเงินไปลงทุนในการประกอบอาชีพเท่านั้น วงเงินไม่เกิน 3,000 บาท และสมาชิกกลุ่มฯ เท่านั้นที่มีสิทธิกู้ยืมเงินของกลุ่มฯ นี้ได้ และมีการดำเนินการดังนี้
 - การกู้ยืมเงินต้องทำสัญญาขอกู้ยืม ตามแบบพิมพ์ของกลุ่มฯ โดยมีสมาชิกทำสัญญาค้ำประกันจำนวน 2 คน และใช้ค้ำเงินครบวงเงินที่ขอกู้ยืม สมาชิกที่ค้ำประกันให้คนหนึ่ง ผู้ใดแล้ว ไม่มีสิทธิกู้ และไม่มีสิทธิค้ำประกันให้ผู้อื่นอีก

- ในกรณีที่สมาชิกขอกู้ยืมเงินไปลงทุนประกอบอาชีพในวงเงินที่สูงให้นำหลักทรัพย์มาค้ำประกัน ทั้งนี้ให้อยู่ในการพิจารณาของคณะกรรมการเป็นกรณีพิเศษ

- การส่งใช้เงินกู้ยืม ผู้กู้ยืมจะต้องส่งใช้ให้ครบจำนวนภายในเวลาที่ตกลงตามสัญญา พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1 บาทต่อเดือน หรือชำระคืนเป็นรายงวดได้

2. การกู้ยืมฉุกเฉิน สมาชิกขอกู้ยืมได้ตามความจำเป็น ที่ปรากฏชัดแจ้ง เช่น ในวงเงินไม่เกิน 20,000 บาท คิดดอกเบี้ย 2 บาทต่อเดือน ต้องชำระให้หมดภายใน 1 เดือน

การพิจารณาให้กู้ยืม ผู้กู้ยืมจะต้องส่งคำขอกู้ ภายในวันที่ 4 ของทุกเดือน การพิจารณาจะเป็นไปตามลำดับก่อนหลัง และจะยึดหลักการพิจารณาดังนี้

- พิจารณาจากการไม่ขาดประชุมทุกครั้งที่มีการประชุม
- พิจารณาตามความจำเป็น
- พิจารณาจากขีดความสามารถในการส่งใช้เงินคืน

สมาชิกที่ผิดสัญญาการส่งใช้เงินกู้ยืมคืน จะต้องถูกปรับร้อยละ 3 บาทต่อเดือน นับแต่วันผิดสัญญา

ในส่วนของการจัดสรรกำไรสุทธิของกลุ่มฯ จะมีการจัดสรรที่แตกต่างกันตามกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการ ดังนี้

1. กิจกรรมการผลิตข้าวหอมมะลิหอมมือ จากกำไรสุทธิที่ได้จะจัดสรรเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 15 อีก ร้อยละ 85 จะแบ่งให้สมาชิกคนละเท่าๆ กัน

2. กิจกรรมแปรรูปอาหาร จะแบ่งผลกำไรให้กับสมาชิกทั้งหมด ที่ร่วมลงทุนในแต่ละครั้งของการผลิต

3. กิจกรรมจักสาน จะจัดสรรเงินกำไรสุทธิ โดยแบ่งไว้เป็นทุนสำรองของกลุ่มฯ ร้อยละ 15 แบ่งไว้เป็นทุนสาธารณะ คือ นำไปใช้ในกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ในชุมชน ร้อยละ 10 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 75 จะปันผลให้แก่สมาชิก ซึ่งจะปิดบัญชีวันที่ 6 มกราคม ของทุกปี

6.1.2 การวางแผนการเงิน

ในอนาคต กลุ่มฯ วางแผนที่จะนำกำไรสุทธิจากกิจกรรมต่างๆ ที่หักเข้ากลุ่มฯ แบ่งใช้ประโยชน์เป็น 3 ส่วน แต่ยังไม่ได้กำหนดสัดส่วนมาใช้ประโยชน์ที่ชัดเจน ได้แก่ ปันผลให้กับสมาชิก ส่วนหนึ่งจะแบ่งให้สมาชิกกู้ตามความจำเป็น และอีกส่วนหนึ่งจะแบ่งไว้เป็นทุนสำรองภายในกลุ่มฯ เพื่อใช้ในกิจกรรมสาธารณประโยชน์ และใช้จ่ายในกิจกรรมต่างๆ

6.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนต่างๆ ของกลุ่มฯ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มาจากหลาย ๆ แหล่งด้วยกัน ทั้งที่ได้รับความอนุเคราะห์จากหน่วยงานราชการและเอกชน ที่จะมีการให้ทั้งที่เป็นตัวเงินและเป็นในรูปวัตถุอุปโภคบริโภค รวมถึงสถานที่จัดตั้งกลุ่มฯ และเป็นเงินที่ได้จากการรวมหุ้นของสมาชิกอีกทางหนึ่ง โดยรายละเอียดต่างๆ ของการได้มาของเงินทุน ได้อธิบายไว้ในหัวข้อที่ 3.5 ในบทที่ 3 บ้างแล้ว และมีรายละเอียดเพิ่มเติม ดังนี้

ตารางที่ 6.1 แหล่งที่มาของเงินทุนกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	มูลค่า	ปีที่ได้มา	เงื่อนไข
1. จากการระดมทุน			
- กิจกรรมจำหน่ายปุ๋ย	500 – 1,000 บาท/หุ้น	2544	-
-2. จากการให้เปล่า			
- สำนักงานเกษตร อ.เมือง	- สนับสนุนถั่วลิสง 525 กก.	2540	-
ตาก	- สนับสนุนข้าวหอมมะลิ 25 กระสอบ	2542	-
	- สนับสนุนเมล็ดพันธุ์ฝัก	2542	-
- อบต.ตลุกกลางทุ่ง	- ปุ๋ยเคมี 23 กระสอบ	2542	-
	- 1,200 บาท	2543	-
- สำนักงานปศุสัตว์ อ.เมือง	- สนับสนุนไก่พันธุ์สามสายเลือด 288 ตัว	2542	-
	- สนับสนุนเมล็ดพันธุ์ข้าวขาวมะลิ 105 จำนวน 25 กระสอบ	2542	-
- สำนักงานประมงอำเภอ	- สนับสนุนปลาและวงบ่อ	2542	-
- สำนักงานป่าไม้อำเภอ	- สนับสนุนปลา 3,500 ตัว	2542	-
	อาหารปลาและปุ๋ยรองพื้น		-
- องค์การบริหารส่วน	- สนับสนุนแก๊ส และวัสดุ	2543	-
จังหวัดตาก	เครื่องครัว		-
- สำนักงานจังหวัดตาก	- 860,000 บาท	2543	
3. จากการกู้ยืม			
- สำนักงานเกษตร อ.เมือง	- 60,000 บาท	2541	- ไม่มีดอกเบี้ย ชำระภายใน
ตาก	- 100,000 บาท	2544	ระยะเวลา 5 ปี ปัจจุบันชำระ
			แล้ว 1 งวด เหลืออีก 2 งวด
อบต.ตลุกกลางทุ่ง			- ไม่มีดอกเบี้ย ระยะเวลาชำระ
			คืน 5 ปี และใช้กู้ในหมู่สมาชิก
			ที่เลี้ยงวัว

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

การดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2544 มีกิจกรรมที่เป็นกิจกรรมหลักของกลุ่มฯ และเป็นกิจกรรมที่ทำร่วมกันระหว่างสมาชิกและมีการวางแผนการจัดสรรผลกำไรอย่างชัดเจน ได้เป็น 3 กิจกรรมด้วยกัน ได้แก่ กิจกรรมการจักสาน กิจกรรมการผลิตข้าวซ้อมมือ และกิจกรรมการแปรรูปอาหารจำหน่ายในช่วงเทศกาล ซึ่งผลการดำเนินงานในรอบปีของกลุ่มฯ ในแต่ละกิจกรรม พบว่า

ปีการผลิต 2544 จากการประมาณ กลุ่มฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์จักสานทั้งหมดเท่ากับ 232,113.75 เมื่อหักค่าใช้จ่ายต้นทุนขายจำนวน 233,063.78 บาท ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนจากการดำเนินงานเท่ากับ 950.03 บาท อย่างไรก็ตาม เมื่อรวมกับรายได้อื่น ซึ่งก็ได้แก่ ผลกำไรจากกิจกรรมข้าวซ้อมมือ ซึ่งแบ่งเข้ากลุ่มฯ จำนวน 4,714.00 บาท และรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ที่กลุ่มฯ ให้สมาชิกกู้ยืม จำนวน 16,800.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรเท่ากับ 20,563.97 บาท เมื่อหักปันผลให้กับสมาชิกที่นำผลิตภัณฑ์จักสานมาขายให้กับกลุ่มฯ จำนวน 4,000.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 16,563.97 บาท

ในส่วนของผลกำไรของกิจกรรมผลิตอาหารแปรรูปในช่วงเดือนที่มีเทศกาลสำคัญต่างๆ ผลกำไรที่ได้จะแบ่งให้กับสมาชิกที่ทำทั้งหมด เพราะเป็นกิจกรรมที่สมาชิกร่วมลงทุนกันเอง

ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ ดังตารางที่ 6.2 และงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ปีการผลิต 2544

กิจกรรม	รายได้ (บาท)	ต้นทุนขาย (บาท)	หัก	กำไร (บาท)
จักสาน	232,113.75	233,063.78	-	- 950.03
ข้าวซ้อมมือ	4,714.00	-	-	4,714.00
อาหาร	-	-	-	-
เงินกู้ยืม	16,800.00	-	-	16,800.00
ปันผล			4,000.00	- 4,000.00
รวม				16,563.97

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

ขาย	232,113.75
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	<u>233,063.78</u>
กำไรขั้นต้น	- 950.03
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	-
ค่าเช่า	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-
กำไรจากการดำเนินงาน	- 950.03
รายได้จากกิจกรรมอื่นๆ (ข้าวซ้อมมือ)	4,714.00
ดอกเบี้ยเงินกู้	16,800.00
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	<u>-</u>
กำไรก่อนหักภาษี	20,563.97
<u>หัก ภาษี</u>	<u>-</u>
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	<u><u>20,563.97</u></u>

หมายเหตุ : แบ่งเงินปันผลให้กับสมาชิก(จักสาน)จำนวนเงิน 4,000 บาท ทำให้เหลือกำไรสุทธิ

เท่ากับ 16,563.97 บาท

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

ปัจจุบัน เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ เป็นเงินจากกิจกรรมข้าวซ้อมมือ ซึ่งจะนำมาแบ่งใช้ในกิจกรรมจักสาน สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณเดือนละ 12,000 บาท ส่วนสินทรัพย์ของกลุ่มฯ พบว่า ณ สิ้นปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มีเงินสดรวมทั้งเงินฝากธนาคารรวมทั้งสิ้นเท่ากับ 93,000.64 บาท มีลูกหนี้เงินกู้เท่ากับ 100,000 บาท (เงินจาก อ.บ.ต.ตลกกลางทุ่ง) รวมมีสินทรัพย์หมุนเวียนเท่ากับ 193,000.64 บาท ส่วนสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย โรงเรือน และอุปกรณ์เครื่องใช้ที่ใช้ในกิจกรรมส่วนร่วม คิดเป็นมูลค่า

เท่ากับ 908,250.00 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสม ทำให้มีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 875,813.33 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 1,068,813.97 บาท

ในด้านหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ พบว่า กลุ่มฯ มีหนี้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี เท่ากับ 24,000 บาท มีเงินกู้ระยะยาวจำนวน 100,000 บาท ส่วนของผู้เจ้าของพบว่า ทุนของกิจการเท่ากับ 908,250.00 บาท มีกำไรสะสมต้นงวดเท่ากับ 20,000.00 บาท เมื่อรวมกับกำไรสุทธิเท่ากับ 16,563.97 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของเท่ากับ 1,068,813.97 บาท (รายละเอียดแสดงในงบดุล)

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	93,000.64
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	-
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	100,000.00
รวมสินทรัพย์สินหมุนเวียน	193,000.64

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	-
ยานพาหนะ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
สินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	908,250.00
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	<u>32,436.67</u>
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	875,813.33

สินทรัพย์อื่นๆ

รายจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	1,068,813.97
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สินหมุนเวียน	
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	24,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	24,000.00
หนี้สินระยะยาว	
เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	100,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	100,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	908,250.00
กำไรสะสมต้นงวด	20,000.00
<u>บวก กำไรสุทธิ</u>	<u>16,563.97</u>
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	944,813.97
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,068,813.97

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

ปัญหาทางการเงินของกลุ่มฯ เป็นปัญหาด้านการบริหาร เนื่องจากกลุ่มฯ มีคณะกรรมการชุดเดียวแต่ต้องดำเนินงานหลาย ๆ กิจกรรมภายในกลุ่มฯ ทำให้มีปัญหาในเรื่องคณะกรรมการที่รับผิดชอบ (เวิร์ก) เกิดความสับสนในเรื่องการใช้จ่ายเงินของกลุ่มฯ และทำให้มีการสูญหายของเงิน

และปัญหาด้านการเงินอีกประการหนึ่ง คือ กลุ่มฯ ไม่มีการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้องและทำไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แน่นอน และทำให้เงินสูญหายได้ง่าย

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการเงินได้เปล่าจำนวน 40,000.00 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจกรรมจักสาน และผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ และนอกจากนี้ ยังต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อบรมการทำบัญชีที่ถูกต้องให้แก่กลุ่มฯ

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนด้านการเงินของกลุ่มฯ พบว่า อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง ในส่วนของอัตราส่วนทุนหมุนเวียนค่อนข้างดี คือ 8.04 เท่า ส่วนอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ คือ มีค่าเท่ากับ 0.22 ครั้ง เช่นเดียวกับอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร คือมีค่าเท่ากับ 0.27 ครั้ง

และถึงแม้ว่า ในด้านอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์เท่ากับ 11.60 เท่า และมีหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.13 ซึ่งทำให้กลุ่มฯ ยังสามารถกู้ยืมได้อีก แต่อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มฯ ในส่วนของอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีค่าต่ำมากคือ 1.92% เช่นเดียวกับอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ที่มีค่าน้อยมากเช่นกัน คือ 0.09% และ 2.18% ตามลำดับ โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพทางการเงิน (อัตราส่วนทางการเงิน แสดงในตารางที่ 6.3)

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	8.04
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	8.04
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	3.88
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	169,000.64
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	-
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	-
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	-
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.22
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	0.27
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	11.60
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.13

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.10
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	-
6) Degree of Financial Leverage	- 0.05
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	8.86
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	- 0.41
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	1.92
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	- 0.09
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	2.18
3) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
4) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-
5) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	-

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถ เสียสละ และสามารถชักจูงให้หน่วยงานเข้ามาสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ภายในกลุ่มฯ อย่างสม่ำเสมอ
2. คณะกรรมการกลุ่มฯ มีความสามัคคีกัน ทำให้การดำเนินงานราบรื่น

7.1.2 การผลิต

1. กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในเรื่องการจัดหาปัจจัยการผลิต เนื่องจากสมาชิกที่ทำการจักสานแต่ละราย จะรับผิดชอบในการจัดหาตนเอง
2. กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน สมาชิกสามารถจักสานได้อย่างรวดเร็ว
3. สมาชิกมีทักษะในการจักสานเป็นอย่างดี
4. มีการจ้างงานเด็กนักเรียนในยามว่าง ทำให้เป็นการช่วยอนุรักษ์งานจักสานได้ทางหนึ่ง
5. การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีความละเอียดของชิ้นงานมากกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ

7.1.3 การตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ที่จักสาน เป็นสินค้าระดับล่าง ราคาถูก อายุการใช้งานสั้น นอกจากนี้ยังเป็นที่นิยมของลูกค้าในวงกว้าง
2. สมาชิกกลุ่มฯ บางราย เป็นพ่อค้าคนกลาง รับซื้อสินค้าที่สมาชิกมาฝากขายที่กลุ่มฯ ทำให้สินค้าที่ผลิต สามารถขายได้หมด
3. ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ส่งผลให้กิจกรรมจักสานของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักด้วย
4. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า เนื่องจากมีการผลิตที่เสมอด้านเสมอปลาย ส่งผลให้มียอดการสั่งซื้อที่สม่ำเสมอเช่นกัน

7.1.4 การเงิน

1. กลุ่มฯ ดำเนินงานในหลายกิจกรรม ทำให้เกิดการสร้างงาน และสร้างรายได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ
2. ลูกค้าหรือพ่อค้าที่เข้ามาซื้อของจากกลุ่มฯ จะมีการชำระเงินโดยการวางมัดจำก่อนที่จะมารับของ โดยมูลค่าการมัดจำประมาณร้อยละ 90 ของมูลค่าการสั่งซื้อ และบางรายก็จะชำระทั้งหมด ซึ่งทำให้กลุ่ม

ฯ มีความมั่นคงและไม่มีความเสี่ยงในเรื่องหนี้สูญ ลดการใช้เงินกลุ่มฯ สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อจากสมาชิก

3. กลุ่มฯ มักได้รับความช่วยเหลือด้านการเงินจากประธาน ในช่วงที่ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. เนื่องจากกลุ่มฯ ทำกิจกรรมหลายอย่าง ภายใต้คณะกรรมการบริหารงานของกลุ่มฯ เพียงชุดเดียว ดังนั้น อาจจะทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานในแต่ละกิจกรรมลดลง

2. ขาดบุคลากรที่มีความสามารถ เข้ามาทำหน้าที่ทางด้านการเงิน

3. กลุ่มฯ ไม่สามารถสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกรับซื้อสินค้ามาขายให้กับกลุ่มฯ

7.2.2 การผลิต

1. ปัจจัยการผลิตหลัก ได้แก่ ไม้ไผ่ ไม้ยูงในพื้นที่ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง นอกจากนี้ยังมีปัญหาความขัดแย้งกับเจ้าหน้าที่ ในเรื่องการเข้าไปหาประโยชน์ในพื้นที่ป่า

2. กลุ่มฯ ไม่มีความคิดที่จะคิดค้นผลิตภัณฑ์จักสานชนิดใหม่ ๆ ยังคงจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมๆ ทำให้เสียโอกาสที่จะขยายตลาด ไปสู่กลุ่มฯ ผู้บริโภคที่กว้างออกไป

3. กลุ่มฯ ขาดอุปกรณ์ ที่ช่วยในการผลิต เช่น เครื่องตัดไม้ และเครื่องจักรตอก ส่งผลให้บางครั้งผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า

4. กลุ่มฯ ขาดที่เก็บรักษาวัตถุดิบ พอช่วงฤดูฝนเวลาฝนตกหนักๆเกิดปัญหาน้ำขัง ไม้ที่ฝังไว้ในดินเกิดการเน่าเสีย

7.2.3 การตลาด

1. กลุ่มฯ ไม่ได้สร้างแรงจูงใจที่จะให้สมาชิก นำผลิตภัณฑ์จักสานของตน มาขายให้กับกลุ่มฯ ทำให้สมาชิกรับซื้อผลิตภัณฑ์จักสานที่ตนผลิตได้ ไปขายตรงให้กับพ่อค้าส่งที่เข้ามารับซื้อในหมู่บ้าน เนื่องจากคิดว่าการขายส่งให้กับพ่อค้าส่งโดยตรง ก็ไม่ต้องแบ่งปันผลกำไรเข้ากับกลุ่มฯ

2. กลุ่มฯ ขาดอำนาจการต่อรองราคากับพ่อค้า ที่จะทำให้ได้ราคาเป็นธรรมและเป็นราคาที่กลุ่มฯ พอใจ

3. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่หลากหลาย และไม่มีเอกลักษณ์ ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้

4. สมาชิกต้องการขายผลิตภัณฑ์จักสานให้กับพ่อค้าโดยตรง เนื่องจากไม่ต้องการถูกหักส่วนแบ่งเข้ากลุ่มฯ

7.2.4 การเงิน

1. คณะกรรมการบริหารในกลุ่ม ฯ ที่รับผิดชอบทางการเงิน รับหน้าที่ในการเงินในหลาย ๆ กิจกรรม ทำให้บางครั้งเกิดการสับสน และทำให้เงินของกลุ่ม ฯ เกิดการสูญหาย

2. กลุ่ม ฯ ไม่ได้มีการทำบัญชีอย่างถูกต้อง และการทำบัญชีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ก็เป็นการทำบัญชีอย่างง่าย ๆ และไม่รัดกุม และไม่ทำอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ยากต่อการตรวจสอบ และวางแผนการดำเนินงานในอนาคต

7.3 โอกาส

1. หน่วยงานของรัฐและเอกชน ได้เข้ามาช่วยสนับสนุนกลุ่ม ฯ ในหลาย ๆ ด้าน นอกเหนือจากการส่งเสริมด้านงานจักสานของกลุ่ม ฯ ตัวอย่างเช่น โครงการส่งเสริมเพิ่มมูลค่าผลผลิตเกษตร การส่งเสริมโครงการเกษตรยั่งยืน ทำให้สมาชิกในกลุ่ม ฯ มีรายได้จากช่องทางอื่นด้วยนอกเหนือจากรายได้จากการจักสานเพียงอย่างเดียว

2. สินค้าประเภทจักสานที่กลุ่ม ฯ ผลิต เป็นสินค้าที่ยังคงเป็นที่นิยมและตลาดยังมีความต้องการอยู่มาก ดังนั้น หากกลุ่ม ฯ มีการขยายการผลิต ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม ฯ และสมาชิกมากขึ้น

3. ตลาดของสินค้าประเภทจักสาน สามารถพัฒนาดัดแปลงให้เป็นสินค้าที่ใช้ตกแต่ง หรือประดับบ้านเรือนเพื่อความสวยงามได้ เช่น โคมไฟ กระถางต้นไม้ เป็นต้น

4. ผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ได้รับรางวัล 1 ผลผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

5. กลุ่ม ฯ มีการนำผลผลิตภัณฑ์ของตนไปออกร้านแสดงสินค้าบ่อยครั้ง ทั้งกับหน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชน ทำให้เป็นการแนะนำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของกลุ่ม ฯ มากขึ้น

6. กลุ่ม ฯ มักจะได้รับการสนับสนุนทางการเงิน จากหน่วยงานราชการและเอกชนอยู่เสมอ ในช่วงที่ประธานกลุ่ม ฯ ทำงานให้กับองค์การบริหารส่วนตำบล และทางหน่วยงานเห็นว่ากลุ่ม ฯ ได้สร้างประโยชน์ให้แก่ชุมชน

7.4 ข้อจำกัด

1. ในช่วงฤดูทำนา สมาชิกไม่สามารถจักสานได้อย่างเต็มที่

2. ปัญหาความขัดแย้งกับเจ้าหน้าที่ ในเรื่องการเข้าไปหาประโยชน์ในพื้นที่ป่า

3. บริเวณพื้นที่ป่าไม้ที่ตัดมาก ๆ ในปัจจุบัน อาจส่งผลให้เกิดการขาดแคลนขึ้นได้ในอนาคต ทำให้เกิดปัญหาด้านทุนการจัดหาที่เพิ่มขึ้น

4. ลักษณะของสังคมเมืองที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้งานจักสาน ถูกลดความสำคัญ

5. ในอนาคต ปัจจัยการผลิตที่เป็นไม้ไผ่ อาจเกิดการขาดแคลนได้ เนื่องจากในปัจจุบัน เครื่องจักสานประเภทไม้ไผ่ เป็นที่นิยมมาก ทำให้การผลิตขยายตัวและมีการนำไม้เข้ามาใช้มากขึ้น

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ แม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่บ้านชบา หมู่ที่ 2 ตำบลลูกกลางทุ่ง อำเภอเมือง จังหวัดตาก ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2540 โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้ง คือส่งเสริมอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก และประธานกลุ่มฯ คือ คุณนรา ศรีสุก ร่วมกับคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ อีก 4 คน และที่ปรึกษากลุ่มฯ อีก 2 คน ซึ่งคณะกรรมการจะต้องมาจากการคัดเลือกโดยสมาชิกกลุ่มฯ และมีวาระในการดำรงตำแหน่ง 4 ปี จะมีการจัดประชุมสมาชิกปีละ 4 ครั้ง และจัดประชุมคณะกรรมการอย่างน้อยเดือนละครั้ง ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 34 คน

กลุ่มฯ มีการดำเนินกิจกรรมหลายอย่าง ซึ่งก็ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งจากภาครัฐและเอกชน ตัวอย่างของกิจกรรมที่ผ่านมา ได้แก่ โครงการเกษตรยังชีพ โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์โครงการส่งเสริมและพัฒนาถั่วลิสง โครงการกองทุนธนาคารปู๋ย แต่กิจกรรมในปัจจุบันที่เห็นได้ชัดเจนและยังดำเนินการมาจนถึงปัจจุบัน ได้แก่ กิจกรรมการจัดงาน กิจกรรมการผลิตข้าวซ้อมมือ และ กิจกรรมการทำขนมขายในช่วงเทศกาล

หน่วยงานที่เข้ามาสนับสนุนช่วยเหลือกลุ่มฯ มีหลายหน่วยงานด้วยกัน เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองตาก โดยตัวอย่างกิจกรรมที่เข้ามาส่งเสริม คือ โครงการส่งเสริมเพิ่มมูลค่าผลผลิตเกษตร โครงการเกษตรยังชีพ เป็นต้น องค์การบริหารส่วนตำบลที่เข้ามาสนับสนุนโครงการกองทุนธนาคารปู๋ย และ การศึกษานอกโรงเรียนตาก เข้ามาส่งเสริมโครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จักสาน เป็นต้น

8.1.2 การผลิต

กิจกรรมที่สำคัญ ๆ ที่กลุ่มฯ ดำเนินการในปัจจุบัน แบ่งได้เป็น 3 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมจักสาน ซึ่งมีสมาชิกทั้งหมด 34 ราย กิจกรรมการผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิก 13 ราย และ กิจกรรมการแปรรูปอาหารจำหน่ายในช่วงเทศกาล แต่ในปัจจุบัน กิจกรรมการจัดงาน เป็นกิจกรรมหลักที่สมาชิกผลิตและเป็นรายได้หลักของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์จักสานที่กลุ่มฯ ผลิต มีอยู่ 3 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ ตะแกรง กระด้ง และกะล่ำ ซึ่งแต่ละประเภทก็มีขนาดและลายสานที่แตกต่างกันไป โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการจักสานมากที่สุด คือ ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว (8 ใบร้อย) และ 24 นิ้ว (7 ใบร้อย) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าการจำหน่ายสูงที่สุด คิดเป็น 80% ของยอดขายทั้งหมด และลายสานที่นิยมผลิต คือลาย 2 ธรรมดา ซึ่งการใช้น้ำก็ขึ้นอยู่กับผู้บริโภคจะนำไปใช้ประโยชน์

การบริหารการผลิต จะอยู่ที่สมาชิกจัดการเองทั้งหมด โดยสมาชิกจะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตเอง ทั้งไผ่บงและไผ่ซาง ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต เมื่อจักสานเสร็จก็จะนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ แต่ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ คิดเป็นเพียงร้อยละ 25 ของผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้ทั้งหมด และการผลิตจะผลิตทั้งปี โดยในช่วงฤดูทำนา จะมีการผลิตลดลงถึงร้อยละ 70

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์จักสานที่สมาชิกผลิต เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก จนทำให้เกิดปัญหาการผลิตไม่ทันตามความต้องการของลูกค้า และความต้องการของกลุ่มฯ ด้านการผลิตในปัจจุบัน คืออยากได้เครื่องจักรเข้ามาช่วยในการผลิต เพื่อที่จะสามารถผลิตงานจักสานได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ ยังต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สอนการจักสานและมัดหวาย เพื่อที่จะนำมาใช้การงานจักสานไม้ไผ่ของกลุ่มฯ

ในอนาคตอาจจะประสบปัญหาการขาดแคลนไผ่บงและไผ่ซาง ซึ่งเกิดจากปริมาณการใช้ที่เพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ และในพื้นที่ในชุมชนไม่สามารถปลูกไผ่ให้เจริญเติบโตได้ ทำให้ต้นทุนของไผ่บงและไผ่ซางในอนาคตเพิ่มสูงขึ้น

ด้านศักยภาพของผลิตภัณฑ์ พบว่า ทางด้านยอดขาย ผลิตภัณฑ์ชนิดตะแกรง เป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงที่สุด ส่วนในด้านการทำกำไร พบว่า ทุกผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิก มีอัตรากำไรต่อต้นทุนและอัตรากำไรต่อราคายขาย เป็นลบ เนื่องจากกลุ่มฯ ขายผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำกว่า ราคาต้นทุนที่กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิก รวมกับค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่กลุ่มฯ ต้องรับผิดชอบ

8.1.3 การตลาด

ผลิตภัณฑ์จักสานจากสมาชิกที่นำมาจำหน่ายให้กลุ่มฯ จะจำหน่ายผ่านผู้รับซื้อของกลุ่มฯ และผู้รับซื้อจะมีการจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าในกลุ่มฯ จำนวน 6 ราย และพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่เข้ามาซื้อ ซึ่งพ่อค้าเหล่านี้มักจะนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายยังจังหวัดต่างๆ ทั่วทุกภาคของประเทศ โดยสัดส่วนแล้ว สินค้าที่รับซื้อจากสมาชิกจะกระจายให้กับพ่อค้าในกลุ่มฯ 41 % ที่เหลืออีก 59 % จำหน่ายให้กับพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่เข้ามารับซื้อจากกลุ่มฯ

ส่วนราคาของผลิตภัณฑ์จักสาน จะเป็นราคาตลาด ซึ่งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่แตกต่าง ๆ จากของกลุ่มฯ อื่น ๆ แต่จะต่างกันตรงที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีขนาดเล็กกว่าของกลุ่มอื่น แต่มีความละเอียดของชิ้นงานมากกว่า

ผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกว่ามีศักยภาพมีอยู่ 10 ชนิด ซึ่งคัดเลือกโดยพิจารณาจากยอดขายเป็นสำคัญ คือ ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว และ 24 นิ้ว ซึ่งทั้ง 2 ขนาด เมื่อนำมาคำนวณราคาแบบ Mark Up ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเท่ากัน จะให้ค่าจากการคำนวณเท่ากัน คือ ค่าที่ได้จากการคำนวณราคาโดยเปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าติดลบทุกผลิตภัณฑ์

การส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ ได้นำผลิตภัณฑ์ของตนทั้งที่เป็นข้าวซ้อมมือ และ ผลิตภัณฑ์จักสาน ออกร้านแสดงสินค้ากับหน่วยงานราชการและเอกชนบ่อยครั้ง ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือ และ จักสานของกลุ่มฯ ยังได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์ดีเด่น (1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล) และยังได้ส่งเสริมการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ทางเว็บไซต์ไทยตำบล อีกด้วย

ปัญหาด้านการตลาดที่สำคัญของกลุ่มฯ คือ สมาชิกนำผลิตภัณฑ์จักสานส่วนใหญ่ของตนไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าภายนอก แทนที่จะจำหน่ายให้กลุ่มฯ เพราะเห็นว่าไม่ต้องแบ่งปันผลกำไรให้กลุ่มฯ

โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังคงมีศักยภาพทางการตลาด เพราะถึงแม้ว่าสินค้าจะไม่มี ความแตกต่างในสายตาของพ่อค้า และราคาก็ยังคงเป็นราคาตลาด แต่เนื่องจากตัวสินค้าที่เป็นสินค้าระดับล่าง และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้นผลิตภัณฑ์จักสานที่ถูกผลิตออกมา จะถูกจำหน่ายได้หมด

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ จะรับผิดชอบโดยคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ซึ่งจะรับผิดชอบร่วมกันในด้านต่าง ๆ ทั้งในด้านการเก็บเงิน การนำไปใช้ประโยชน์ การนำออกให้สมาชิกได้กู้เพื่อใช้ในการลงทุน การปันผลกำไรให้กับสมาชิก ตลอดจนบทลงโทษสำหรับสมาชิกที่ไม่ยอมชำระเงินกลุ่มฯ ตามกำหนด

ส่วนแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ จะได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ทั้งที่เป็นเงินกู้มีดอกเบี้ยและไม่มีดอกเบี้ย ไปจนถึงเงินให้เปล่า

ผลการดำเนินงานทางการเงิน จะเห็นได้ว่า ในปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ ขาดทุนจากการดำเนินงานในกิจกรรมจักสาน แต่เมื่อรวมผลกำไรจากกิจกรรมข้าวซ้อมมือที่แบ่งเข้ากลุ่มฯ จำนวน 4,714.00 บาท รวมกับดอกเบี้ยเงินกู้ที่เรียกเก็บจากสมาชิกจำนวน 16,800.00 เมื่อหักปันผลให้สมาชิกจำนวน 4,000.00 บาท กลุ่มฯ ยังคงมีกำไรเท่ากับ 16,563.97 บาท

ในส่วนปัญหาด้านเงิน พบว่า เนื่องจากมีผู้รับผิดชอบในเรื่องบัญชีอยู่คนเดียวและต้องรับภาระในด้านการเงินให้กับทุกกิจกรรมภายในกลุ่มฯ ทำให้เกิดความสับสน และทำให้มีการใช้เงินผิดประเภท เกิดการสูญหายของเงิน และนอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังไม่ได้มีการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้อง และสม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แน่นอน และยากต่อการนำไปวางแผนการดำเนินงานในอนาคต

โดยสรุป เมื่อพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ (บทที่ 6 ตารางที่ 6.3) พบว่า กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพทางการเงิน

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

จากการที่กลุ่มฯ ได้ดำเนินกิจกรรมหลายอย่าง ทำให้สามารถเลือกที่จะเน้นการพัฒนากิจกรรม ที่จะพัฒนาในกิจกรรมด้านใด ถึงจะสร้างผลตอบแทนให้กับกลุ่มฯ มากที่สุด และจากผลการดำเนินงาน พบว่า ได้กำไรจากกิจกรรมข้าวซ้อมมือ แต่ขาดทุนในกิจกรรมจักสาน แต่อย่างไรก็ตาม ในการขาดทุนในกิจกรรมจักสาน เนื่องจาก ได้มีการคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมโรงเรือน ทำให้ต้นทุนกลุ่มฯ มีค่าสูงขึ้นกว่าราคาขาย ซึ่งหากกลุ่มฯ ตั้งราคาขายสูงกว่าราคาต้นทุนรวมกับค่าเสื่อมราคา จะทำให้กลุ่มฯ ได้กำไร

การที่สมาชิกกลุ่มฯ มีพื้นฐานในการจักสานมาตั้งแต่อดีต และมีฝีมือในการจักสานที่ค่อนข้างละเอียด ประณีตเมื่อเทียบกับกลุ่มฯ อื่นๆ ดังนั้นทำให้มีโอกาสที่จะขยายการผลิตไปสู่การจักสานที่มีรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และการที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิต เป็นสินค้าระดับล่าง และยังมีตลาดรองรับที่กว้างขวาง ทำให้ในอนาคตเมื่อกลุ่มฯ มีการขยายการผลิตเพิ่มขึ้น ก็สามารถมั่นใจได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมา จะถูกจำหน่ายไปสู่ผู้บริโภคได้หมด

กลุ่มฯ สามารถที่จะขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการและเอกชนได้ง่าย เนื่องจากหน่วยงานต่าง ๆ มองเห็นว่ากลุ่มฯ เป็นกลุ่มฯ ที่มีศักยภาพและมีความเข้มแข็ง ซึ่งในปัจจุบัน ก็มีกิจกรรมหลาย ๆ อย่าง ที่กลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานเหล่านี้

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

เนื่องจากคณะกรรมการบริหารของกลุ่มฯ มีเพียงชุดเดียว แต่ต้องรับผิดชอบงานของกลุ่มฯ ที่มีการดำเนินกิจกรรมหลาย ๆ กิจกรรมด้วยกัน บางครั้งอาจทำให้เกิดปัญหาประสิทธิภาพการทำงานลดลง เช่นเดียวกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับเหรียญที่ต้องรับผิดชอบด้านการเงินให้กับหลาย ๆ กิจกรรมที่กลุ่มฯ ทำ จนเกิดความสับสนในการบริหารการเงิน ทำให้เงินจำนวนหนึ่งสูญหาย

ดังนั้น กลุ่มฯ ควรเลือกสรรบุคคลเข้าร่วมเป็นคณะผู้บริหารงานของกลุ่มฯ เพื่อช่วยร่วมรับผิดชอบและช่วยเหลืองานกลุ่มฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

8.3.2 การผลิต

กลุ่มฯ ควรจะมีการจัดหาเงินทุนเพื่อจัดซื้อเครื่องตัดไม้และเครื่องจักตอก เข้ามาใช้ในกลุ่มฯ เพื่อที่จะทำให้สมาชิกสามารถผลิตได้เร็วขึ้น และรองรับการสั่งซื้อที่มากขึ้นของลูกค้า โดยอาจจะมีการแลกเปลี่ยนกับสมาชิกว่า หากสมาชิกมาใช้เครื่องจักรของกลุ่มฯ สมาชิกจะต้องนำผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ เป็นการเพิ่มมูลค่าการผลิตของกลุ่มฯ

ติดต่oprักษากับหน่วยงานที่รับผิดชอบ เกี่ยวกับแนวทางเกี่ยวกับการเข้าไปใช้ประโยชน์จากพื้นที่ป่า อย่างถูกกฎหมาย เพื่อประโยชน์ในการเข้าไปจัดหาไม้จากแหล่งอื่น ๆ ต่อไปในอนาคต

8.3.3 การตลาด

คณะวิจัยเห็นว่าหากประธานกลุ่มฯ และสมาชิกที่เป็นพ่อค้าส่งเพิ่มราคารับซื้อและยอมลดกำไรของตนลงส่วนหนึ่ง น่าจะเป็นวิธีการหนึ่งที่สามารถจูงใจให้สมาชิกรนำผลิตภัณฑ์มาขายผ่านกลุ่มฯ มากขึ้นได้ และจะช่วยดึงระดับราคาในตลาดให้สูงขึ้นได้ ทั้งนี้ต้องอาศัยความเสียสละเพื่อกลุ่มฯ ของประธานและสมาชิกเหล่านี้

ประธานกลุ่มฯ สามารถช่วยเหลือด้านราคาได้ ในฐานะของพ่อค้าส่งคนหนึ่ง ซึ่งรับซื้อจากกลุ่มฯ สามารถเป็นผู้ขึ้นราคาได้ เพิ่มทั้งราคาซื้อของกลุ่มฯ และราคาที่ตนรับซื้อ ทำให้สมาชิกรนำมำส่งให้กลุ่มฯ มากขึ้นได้

กลุ่มฯ ต้องสร้างแรงจูงใจให้แก่สมาชิกมากขึ้นจากแค่ให้เงินปันผล เช่น จัดให้มีสวัสดิการเงินกู้ยืม เป็นต้น

ควรมีการรวมตัวกันของกลุ่มฯ ต่างๆ เพื่อต่อรองขอเพิ่มราคาจากพ่อค้าที่เข้ามารับซื้อ เพื่อที่จะได้รับราคารับซื้อที่สูงขึ้น โดยเริ่มจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ ที่เป็นพ่อค้าคนกลาง ซึ่งหากยอมลดกำไรของตนลงโดยรับซื้อจากสมาชิกในราคาที่สูงขึ้น ก็จะเป็นการกระตุ้นให้สมาชิกรนำผลิตภัณฑ์มาขายให้แก่กลุ่มฯ

พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จักสานให้มีความหลากหลาย เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า และขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าเดิม ทั้งนี้จะต้องกระตุ้นให้สมาชิกตระหนักถึงผลดีของการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ที่จะส่งผลถึงการปรับเปลี่ยนมูลค่าของผลิตภัณฑ์

8.3.4 การเงิน

กลุ่มฯ ควรเลือกสรรสมาชิกในกลุ่มฯ เพื่อเข้ามาช่วยบริหารงานและกิจกรรม รวมถึงแต่งตั้งผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่ด้านการเงินเพิ่ม ในแต่ละกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการ เพราะสมาชิกในปัจจุบันที่เป็นเหรียญกษาปณ์ของกลุ่มฯ ต้องรับผิดชอบเงินของกลุ่มฯ ที่ได้จากหลาย ๆ กิจกรรม ดังนั้นจึงทำให้เกิดปัญหาการนำเงินกลุ่มฯ ไปใช้จ่าย ๆ ผิดวัตถุประสงค์ของแต่ละกิจกรรม และเกิดปัญหาเงินสูญหาย

นอกจากนี้ กลุ่มฯ ควรจะมีการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้อง และจัดทำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อที่จะได้ทราบผลการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรมของกลุ่มฯ อย่างถูกต้อง เพื่อที่จะได้วางแผนทางในการพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต

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.

มานิช 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.