วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ [(1), (3)]
หัวหน้าโครงการร่วม	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ [(2), (3)]
นักวิจัย	อาจารย์ ดร. ไพรัช กาญจนการุณ [(1)]
	ประทานทิพย์ กระมล [(3)]
	อาจารย์นัทธมน ธีระกุล [(1), (3)]
ผู้ช่วยนักวิจัย	ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ [(3)]

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

รายงานฉบับนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่านตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ซ
สารบัญแผนภาพ	ฌ
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	33
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	35
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	35
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	35
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	36
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	36

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ 37
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ 37
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ 37
3.1.2 สถานที่ตั้ง 37
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ 38
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ 38
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน 40
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ 40
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ 40
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ 43
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ 43
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ 45
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต 46
4.1 ผลิตภัณฑ์ 46
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต 46
4.2.1 การบริหารการผลิต 46
4.2.2 การวางแผนการผลิต 46
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต 48
4.3.1 วัตถุดิบ 48
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต 49
4.3.3 บรรจุภัณฑ์ 54
4.3.4 โรงเรือน 57
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต 57
4.4 แรงงานและการจ้างงาน 57
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต 57
4.4.2 การจ้างงาน 58
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน 58
4.6 กรรมวิธีการผลิต 66
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต 71
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต 72
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต 73
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ 73

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	74
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	74
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	75
4.12 ศักยภาพการผลิต	75
4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	75
4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	78
4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	78
บทที่ 5 การตลาด	80
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	80
5.1.1 การบริหารการตลาด	80
5.1.2 การวางแผนการตลาด	81
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	82
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	82
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	84
5.4 ราคาและการตั้งราคา	84
5.4.1 การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	85
5.4.2 การตั้งราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	86
5.4.3 การตั้งราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	80
5.5 การส่งเสริมการขาย	86
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	87
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	87
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	87
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	87
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	88
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	88
บทที่ 6 การเงิน	90
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	90
6.1.1 การบริหารการเงิน	90
6.1.2 การวางแผนการเงิน	90
6.2 แหล่งเงินทุน	91
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	92
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	92

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	94
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	95
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	95
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	95
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	95
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	98
7.1 จุดแข็ง	98
7.1.1 การจัดการองค์กร	98
7.1.2 การผลิต	98
7.1.3 การตลาด	98
7.1.4 การเงิน	99
7.2 จุดอ่อน	99
7.2.1 การจัดการองค์กร	99
7.2.2 การผลิต	99
7.2.3 การตลาด	100
7.2.4 การเงิน	100
7.3 โอกาส	100
7.4 ข้อจำกัด	101
บทที่ 8 บทสรุป	102
8.1 สรุปผลการศึกษา	102
8.1.1 การจัดการองค์กร	102
8.1.2 การผลิต	102
8.1.3 การตลาด	104
8.1.4 การเงิน	105
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	106
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	107
8.3.1 การจัดการองค์กร	107
8.3.2 การผลิต	107
8.3.3 การตลาด	108
8.3.4 การเงิน	108

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

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 จำนวนประชากรของบ้านบ่อแฮ้วจำแนกตามช่วงอายุ	32
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านบ่อแฮ้ว	32
2.3 กลุ่มในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว	33
2.4 การประกอบอาชีพ	34
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงาน	35
3.1 กิจกรรมของกลุ่มต่าง ๆ ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว	40
3.2 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2544	44
3.3 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	45
4.1 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544	47
4.2 กำลังการผลิตของกลุ่มฯ	48
4.3 ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ	51
4.4 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ	52
4.5 วัสดุการผลิตของกลุ่มฯ	53
4.6 อุปกรณ์และโรงเรือน	54
4.7 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ	56
4.8 แรงงานและการจ้างงาน	58
4.9 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60	61
4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80	63
4.11 ผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100	65
4.12 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในกรรมวิธีการผลิต	67
4.13 ยอดขาย ต้นทุนรวม และกำไรรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ประจำปี 2544	76
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	82
5.2 ราคาขายผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	84
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	92
6.3 อัตราส่วนทางการเงิน	96

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	**หน้า**
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	37
3.2 โครงสร้างองค์กร	41
4.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ	69
4.2 การขึ้นรูปต้นแบบกับหูกระเป๋า	70
4.3 การขึ้นเส้นยืนของกระเป๋า	70
4.4 แสดงขั้นตอนการสานกระเป๋า	71
4.5 สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และสภาพโดยรอบ	73
5.1 การบริหารการตลาด	81
5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม	89

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 แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของงานหัตถกรรมในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจอันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้งานหัตถกรรมทุกประเภทได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตงานหัตถกรรมยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบในงานปั้น เทคโนโลยีเตาเผาของเครื่องปั้นดินเผา การย้อมสีในผ้าฝ้าย การกำหนดราคาในงานผลิตภัณฑ์กระดาษสา และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรม เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของงานหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเจาะลึกถึงผู้ประกอบการแต่ละราย (รายเดี่ยวหรือรายกลุ่ม) ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน และศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาด รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย

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) สำหรับธุรกิจเซรามิคและเครื่องปั้นดินเผา 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. กิจการของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ
   5. กิจการของผู้ประกอบการ มีความต้องการความช่วยเหลือในการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการ

2. กรณีผู้ประกอบการรายเดี่ยว

   -: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

   1. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพ และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
   2. กิจการของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ

   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
กระดาษสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	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
เครื่องเขิน	-	-	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
กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	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**
กระดาษสา และผลิตภัณฑ์	ลำปาง	3	-	3
จากกระดาษสา	เชียงใหม่	2	1	3
	รวม	**5**	**1**	**6**
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย	เชียงใหม่	2	1	3
และเส้นใยพืช	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 วิธีวิเคราะห์

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบนนี้ ครอบคลุมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และผู้ซื้อ โดยทางด้านผู้ประกอบการนั้นจะประกอบด้วยการศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานของผู้ประกอบการทั้งรายเดี่ยวและรายกลุ่ม โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้าน***ของผู้ประกอบการ*** 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 ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

   ต้นทุนรวมต่อครั้ง = ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง + ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง

   3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

   ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

   3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

   ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง – ต้นทุนรวมต่อครั้ง

   3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

   ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

   3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

   ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง – ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4. ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่แน่ชัดในระดับอุตสาหกรรม

5. ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

อัตรากำไรต่อราคาขาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคาขายต่อหน่วย) × 100

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

อัตรากำไรต่อต้นทุน = (กำไรต่อหน่วย / ต้นทุนต่อหน่วย) × 100

6. ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี

ยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย / จำนวนผู้ประกอบการ

7. ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่มีศักยภาพมากที่สุดของผู้ประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี

ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย / จำนวนผู้ประกอบการ

7.2 อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม

อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม

= (ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวมต่อปี) × 100

7.3 อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

= (กำไรจากหัตถกรรมต่อปี / ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี) × 100

7.4 ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี = (ยอดขายรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย / จำนวนผู้ประกอบการ)

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย / จำนวนผู้ประกอบการ

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. **อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง** (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1.1 อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)

1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)

1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)

1.4 ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)

2. **อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน** (Activity / efficiency Ratio)
อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย:

2.1 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)
= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

2.2 ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)

2.3 อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
= ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

2.4 ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
= 365 / อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (วัน)

2.5 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)
= ต้นทุนสินค้าขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

2.6 อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)

2.7 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

= ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)

2.8 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

= ยอดขาย / สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้ง หรือ เท่า)

= S / Total Asset หรือ S / (CA+FA)

2.9 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

= ยอดขาย / สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้ง หรือ เท่า)

= S / FA

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

= (หนี้สินทั้งหมด / สินทรัพย์ทั้งหมด) x 100%

3.2 หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)

= หนี้สิน / ส่วนของเจ้าของ (เท่า)

3.3 อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

= หนี้ระยะยาว / (หนี้ระยะยาว+ส่วนของผู้ถือหุ้น) (เท่า)

3.4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

= กำไรจากการดำเนินงาน / ดอกเบี้ยจ่าย = EBIT / I (เท่า)

3.5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

= (EBIT+ค่าเช่า) / (I+ค่าเช่า) (เท่า)

3.6 Degree of Financial Leverage

= EBIT / (EBIT – I) = EBIT / EBT (เท่า)

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

= (กำไรสุทธิหลังหักภาษี / ยอดขาย) x 100%

= (EAT / S) x 100%

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

= (GP / S) x 100%

4.3 อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

= (เงินปันผลต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น)) x 100%

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

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

= (กำไรสุทธิหลังหักภาษี / สินทรัพย์รวม) x 100%

= (EAT / Total Assets) x 100%

= ((EAT/S) x (S/TA)) x 100%

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

= (กำไรจากการดำเนินงาน / สินทรัพย์รวม) x 100%

= (EBIT / Total Assets) x 100%

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

= (กำไรสุทธิหลังหักภาษี / ส่วนของผู้ถือหุ้น) x 100%

= (EAT / Equity) x 100%

5.4 กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

= ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ / จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด (บาท/หุ้น)

5.5 ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)

= ราคาตลาดต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น (เท่า)

5.6 อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

= (เงินปันผลต่อหุ้น / ราคาตลาดต่อหุ้น) x 100%

โครงสร้างทางการตลาดของผู้ประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของผู้ประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงครรลองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผู้ประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.5 ทบทวนเอกสาร

1.5.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้ให้ความหมายของ “ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน” ไว้ว่า หมายถึง ศิลปหัตถกรรมที่เกิดขึ้นจากฝีมือของช่างในท้องถิ่น การประดิษฐ์สร้างสรรค์เป็นไปตามเทคนิควิธี และรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยมีการเรียนรู้เฉพาะภายในครอบครัว มิได้มีการถ่ายทอดให้บุคคลอื่น 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 การปั้นโอ่ง 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 การทอผ้าเกาะยอ ของ จ.สงขลา การทอผ้าพุมเรียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี รวมถึงการเย็บ ปัก ถัก ร้อย เพื่อการตกแต่ง เช่น การทอยกดอก การทอจก และการประดับตกแต่งด้วยลูกปัดและกระจก รวมถึงการทอธง หรือตุง ของภาคเหนือ และภาคอีสาน

3. การแกะสลัก (Carving)

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

4. หัตถกรรมโลหะ (Metal Works)

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

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

5. เครื่องจักสาน (Basketry หรือ Mat)

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

6. การก่อสร้าง (Architectures)

การก่อสร้าง ได้แก่ งานสถาปัตยกรรมพื้นบ้านทั่วไป เช่น เรือนเครื่องสับ หรือเรือนไทยของภาคกลาง เรือนกาแลของภาคเหนือ เรือนเสาลอยของภาคใต้ และเรือนพื้นบ้านของภาคอีสาน เป็นต้น รวมถึงที่พักอาศัยชั่วคราว เช่น เพิง กระต๊อบ กระท่อม เถิงนา ของภาคเหนือ เถียงไร่เถียงนาของภาคอีสาน และหนำของภาคใต้ 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 ระแทะ ของภาคเหนือ

8. การปั้นรูปและลวดลายประดับ (Sculpture and Decorating motive)

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

9. การทำเครื่องกระดาษ

การทำเครื่องกระดาษพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาษสาของภาคเหนือ การทำกระดาษข่อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาษสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักตัดเป็นริ้วธง และรูปพวงมาลัย ดอกไม้นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หัวโขน และหน้ากาก

10. ประเภทเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาษ การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เลื่อน ระแทะ เป็นต้น

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภาคเหนือ

งานศิลปหัตถกรรมของภาคเหนือที่เกิดขึ้นตามลักษณะภูมิศาสตร์ของท้องถิ่นที่เห็นได้ชัด (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. แกะสลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่อุดมด้วยป่าไม้ ชาวเหนือจึงนิยมทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยไม้
2. จักสาน เนื่องจากการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะถิ่น ทำให้เกิดเครื่องมือเครื่องใช้ในการหุงหรือนึ่งข้าวเหนียว ได้แก่ หวดนึ่งข้าว ก่องข้าว และแอบข้าว นอกจากนี้เนื่องจากตามบ้านเรือนในภาคเหนือจะมีบ่อน้ำสำหรับใช้และดื่ม เป็นบ่อน้ำที่ขุดลึกลงไปในดิน จึงต้องใช้น้ำทุ่ง หรือน้ำถุ้ง ผูกเชือกหย่อนลงไปในบ่อเพื่อตักน้ำ
3. เครื่องปั้นดินเผา เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมการบริโภค เช่น หม้อนึ่ง หม้อน้ำ เป็นต้น

1.5.2 ผลิตภัณฑ์จักสาน

การทำเครื่องจักสาน สันนิษฐานว่าเริ่มต้นตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ อาจกล่าวได้ว่าเครื่องจักสานเป็น "มารดาแห่งเครื่องปั้นดินเผา" เพราะได้มีการค้นพบร่องรอยของเครื่องจักสานบนผิวของเศษภาชนะเครื่องปั้นดินเผาสมัยก่อนประวัติศาสตร์หลายแหล่งในโลก เช่น ในประเทศจีนมีผู้ค้นพบเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งมีรอยภาชนะจักสานปรากฏอยู่อย่างชัดเจนในระหว่างสมัยแห่งวัฒนธรรมจีนยุคหินใหม่ เรียกว่า "ยางเชา" ประมาณอายุได้ 3,000 ปี ก่อนคริสตกาล (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525) อีกทั้งจากรายงานการค้นพบของ เซอร์ เลโอนาร์ด วูลีย์ ได้พบรอยเครื่องจักสานปรากฏอยู่บนเครื่องปั้นดินเผาที่เมืองอูร์ ในประเทศเมโสโปเตเมีย อายุประมาณ 3,000 ปีก่อนคริสตกาล ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หม้อไหรุ่นดั้งเดิมนั้นเกิดขึ้นโดยการไล้ดินเหนียวลงบนภาชนะจักสานให้หนาพอ เมื่อเผาเสร็จแล้วภาชนะจักสานก็จะไหม้สลายตัวไป เหลือแต่หม้อดินเผาที่มีลวดลายเครื่องจักสานปรากฏที่ผิว (นิจ หิญชีรนันท์, 2522)

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

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

มะพร้าวมาสานขัดกันเป็นตะกร้าของเปรู พวกหมู่เกาะนิวเฮปริเดส (New Hebrides) และชนพื้นเมืองของออสเตรเลีย โดยสานตามแนวราบใช้วัสดุขัดไขว้ไปมาอย่างง่าย ๆ ตามแบบที่เรียกว่า ลายขัด ทำเป็นภาชนะของใช้ในชีวิตประจำวัน แต่ด้วยเหตุที่เครื่องจักสานทำจากวัสดุที่ผุพังง่าย หลักฐานของเครื่องจักสานจึงไม่ใคร่เหลืออยู่ (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2524)

เครื่องจักสานของไทยหลายชนิดมีลักษณะร่วมกับ จีน ลาว และมาเลเซีย อย่างไรก็ตามไทยยังมีเครื่องจักสานอีกหลายชนิดที่มีเอกลักษณ์เป็นแบบฉบับของตนเอง เช่น กระจาดชนิดก้นสอบปากผาย กระบุงปากค่อม ฝาชีทรงดอกบัว งอบของภาคกลาง เครื่องจักสานย่านลิเพา และกระเป๋าลายขิต (พยูร โมสิกรัตน์, 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 ผลิตเฉพาะรังงอบที่ทำจากไม้ไผ่ หมู่บ้าน 2 ทำโครงงอบ ส่วนหมู่บ้านที่ 3 ทำกระหม่อมงอบ
3. ชุมชนมุสลิมริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา เป็นแหล่งผลิตปลาตะเพียนกรุงเก่า (ปลาตะเพียนใบลาน)
4. อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี มีการรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มจักสาน ช่วยกันผลิตและขาย
5. บ้านกลางแดด อ.เมือง จ.นครสวรรค์ เป็นแหล่งผลิตเครื่องจักสานไม้ไผ่
6. บ้านวังหลุม ต.วังหลุม อ.ตะพานหิน จ.พิจิตร เป็นแหล่งผลิตภัณฑ์จากใบลาน
7. จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งผลิตเครื่องเขิน 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 กระด้ง กระชอน ก่องข้าว หวดนึ่งข้าวเหนียว เป็นต้น
2. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นภาชนะ เช่น กระบุง กระจาด ชะลอม ตะกร้า เป็นต้น

3. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นเครื่องตวง เช่น กระออม และกระซุ เป็นต้น
4. เครื่องจักสานที่ใช้เป็นเครื่องเรือน และเครื่องปูลาด เช่น เสื่อต่าง ๆ เป็นต้น
5. เครื่องจักสานที่ใช้ป้องกันแดดฝน เช่น งอบ และหมวก เป็นต้น
6. เครื่องจักสานที่ใช้ในการจับดักสัตว์ เช่น ลอบ ไซ และอีจู้ เป็นต้น
7. เครื่องจักสานที่ใช้เกี่ยวกับความเชื่อ ประเพณี และศาสนา เช่น ก่องข้าวขวัญซ้า เป็นต้น

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

เครื่องจักสานในภาคเหนือ

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

มาโนช คงกะนันทน์ (2477) ได้กล่าวถึงเครื่องจักสานในภาคเหนือที่น่าสนใจและมีใช้สอยทั่วไปว่ามีอยู่ 25 ประเภท ได้แก่

1. ข้าหวด เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ สูงประมาณ 9 นิ้ว เส้นรอบวงประมาณ 30 นิ้ว ก้นเหลี่ยมปากกลม ใช้ใส่ข้าวเหนียวหลังจากแช่น้ำไว้จะนำมาใส่ข้าหวด ปล่อยให้สะเด็ดน้ำ แล้วนำไปใส่ไหข้าวนึ่ง
2. กัวะข้าว เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุงสำหรับใส่ข้าวเหนียวนึ่งที่สุกใหม่ ๆ แล้วใช้พายไม้คนให้ไอน้ำระเหยออกก่อนนำไปใส่ก่องข้าว เพราะนำไปใส่ก่องข้าวทันทีจะมีไอน้ำมากเกินไป ทำให้ข้าวแฉะ
3. ก่องข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว
4. แอ็บข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว แต่มีขนาดเล็กกว่าก่องข้าว
5. โตก เป็นที่วางกับข้าวคล้ายโต๊ะอาหารแต่มีรูปร่างกลมมีขาสูงประมาณ 1 ฟุต มีทั้งที่สานด้วยไม้ไผ่และหวาย และทำด้วยไม้สัก
6. กุ๊บ เรียกอีกอย่างว่า "หมวกงอบ" ภาคเหนือมีแหล่งสานกุ๊บ หรืองอบ ในหลายท้องที่ และรูปทรงของกุ๊บจะต่างกันไป แม้จะสานด้วยใบตาล ใบลาน และไม้ไผ่เช่นเดียวกันก็ตาม

7. ก๋วย เป็นภาชนะคล้ายเข่งของภาคกลาง คือ มักสานเป็นตาห่าง ๆ ใช้ใส่สิ่งของต่าง ๆ โดยมีชื่อเรียกและรูปทรงตามประโยชน์ใช้สอย เช่น ก๋วยหมู ใช้ใส่ลูกหมูหาบเดินไปไกล ๆ ก๋วยไก่ สำหรับใส่ไก่ และก๋วยโจน เป็นก๋วยสานง่าย ๆ สำหรับใส่ของชั่วคราว เช่น ถ่าน หน่อไม้ เป็นต้น
8. เข่งลำไย เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ที่ใช้ใส่ลำไย ก้นเหลี่ยม ปากกลม มีขอบปากเม้มด้วยตอกในตัว
9. ซ้าลอม หรือชะลอม เป็นภาชนะใส่ของสานด้วยลายเฉลาตาห่าง ๆ ใช้ใส่ของเดินทาง เช่น ผลไม้
10. ซ้าตาห่าง คล้ายกระบุง หรือเปี๊ยด แต่สานด้วยตอกไม้ไผ่ ลายสานห่าง ๆ เม้มขอบด้วยตอกในตัว ใช้ใส่ของใหญ่ ๆ เช่น ผัก หญ้า มีมากใน จ. น่าน และแพร่
11. ซ้าตาทึบ หรือบุงตีบ เป็นภาชนะที่คล้ายบุง หรือซ้าตาห่าง แต่ลายละเอียด ทึบ มีหู ไม่เข้าขอบแต่เก็บริมในตัว มีใช้มากใน จ. น่าน
12. น้ำถุ้ง หรือน้ำทุ่ง เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ยาชัน คล้ายกรวยหงาย มีหูทำด้วยไม้ ใช้ตักน้ำและสาวขึ้นจากบ่อน้ำ
13. น้ำเต้า เป็นภาชนะใส่น้ำเดินทาง โดยใช้เปลือกผลน้ำเต้าแห้ง แล้วสานหรือถัก หุ้มด้วยหวายให้คงทน
14. คุ หรือ ครุ เป็นภาชนะขนาดใหญ่สานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุง หรือกระด้งขนาดใหญ่ ใช้สำหรับนวดข้าว หรือตีข้าวเปลือกให้หลุดจากรวง
15. วี เป็นพัดขนาดใหญ่ ใช้พัดเอาเศษหญ้าและฟาง หรือขี้แกลบออกจากข้าว ใช้คู่กับคุ
16. ต่าง สัด หรือถึงตวงข้าว รูปร่างคล้ายเปี๊ยดหรือบุง 1 ต่าง เท่ากับ 14 ลิตร สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
17. เปี๊ยด หรือบุง สานด้วยไม้ไผ่ คล้ายกระบุงภาคกลาง แต่เตี้ยป้อมกว่า เปี๊ยดของเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง มีขอบไม่ไผ่ที่ปาก แต่เปี๊ยดเมืองแพร่และน่านนั้นไม่มีขอบ แต่จะเก็บริมขอบปากด้วยตอกในตัว มักทำเป็นคู่ ๆ สำหรับหาบข้าว รำ ถั่ว งา และพืชผลอื่น ๆ โดยทั่วไปมี 3 ขนาด คือ เปี๊ยดหลวง (ใหญ่) เปี๊ยดฮาม (กลาง) และเปี๊ยดหน้อย (ขนาดเล็ก)
18. บุ่ง หรือบุ่งข้าวเจื้อ มีขนาดใหญ่กว่าเปี๊ยด ใช้สำหรับเก็บเมล็ดพันธุ์ข้าว
19. เปลเด็ก เป็นที่นอนสำหรับเด็ก คล้ายอ่างสี สานด้วยไม้ไผ่ มีหูสำหรับแขวนเพื่อให้แกว่งไกวได้
20. เอิ้บ เป็นภาชนะใส่เสื้อผ้าและของต่าง ๆ รูปร่างคล้ายกล่องสี่เหลี่ยมมีฝา สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
21. ไซ เป็นเครื่องจับดักสัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา สานด้วยไม้ไผ่ มีรูปทรงและขนาดต่าง ๆ กันตามความต้องการ
22. สุ่ม เป็นเครื่องจับปลารูปร่างคล้ายกรวยคว่ำ ตัดด้านแหลมเป็นช่องสำหรับใช้มือล้วงลงไปจับปลาในบริเวณแหล่งน้ำตื้น ๆ

23. ข้อง เป็นภาชนะสำหรับใส่สัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา รูปทรงกลม ป่อง คอคอด ฝาครอบ มีงา สำหรับใส่ปลาลอดลงไปได้โดยไม่ต้องเปิดฝา แต่ปลาจะออกไม่ได้เพราะติดงา มีหูสำหรับหิ้ว หรือสะพายบ่า ข้องมีรูปร่างต่าง ๆ กันไปตามความนิยมใช้สอย เช่น ข้องสำหรับใส่ปลา สำหรับสะพายบ่า ข้องสำหรับลอยน้ำได้ เป็นต้น
24. อีจู้ เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ มีงาสำหรับดักปลาโดยใช้เหยื่อล่อภายใน
25. ฝักมีด เป็นฝักหรือปลอกมีด สานด้วยไม้ไผ่รูปร่างแบน ๆ มีปากสำหรับเสียบมีด ใช้พกพาติดตัว

วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักสาน

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

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

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

ไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่มีผู้นำมาทำเครื่องจักสานมีหลายชนิด (มาโนช กงกะนันทน์, 2477) ได้แก่

1. ไม้ไผ่บง เป็นไม้ที่มีลำต้นใหญ่ ลำต้นตรงไม่ค่อยมีหนาม ขึ้นอยู่ทั่วไปในภาคเหนือ ใช้ทำเครื่องจักสานประเภท เปี๊ยด บุง ซ้า และก๋วย ได้ดี
2. ไม้ไผ่หก เป็นไผ่ลำต้นใหญ่ประมาณ 6 นิ้ว ขึ้นตามภูเขา ใช้สานเข่ง กระบุง ซ้า และกระบอกน้ำได้ดี
3. ไม้ไผ่เฮี้ย เป็นไม้ไผ่ที่มีปล้องยาว ลำต้นบาง เนื้ออ่อน สามารถลอกเป็นเส้นตอกได้ดี มีมากในภาคเหนือ นิยมนำมาทำหมวก เสื่อ และโครงของเครื่องเขิน
4. ไม้ไผ่ซาง เป็นไม้ขนาดกลาง ขึ้นอยู่ทั่วไป นิยมนำมาทำตะกร้า รั้ว และตอกมัดข้าว

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

การเลือกไม้ไผ่สำหรับจักสาน

ในการจักสานนั้น ควรใช้ไม่ไผ่ที่เนื้อไม้มีความเหนียว ไม่อ่อนแก่เกินไป (2-4 ปี) ไม่มีแมลง ลำต้นต้องตรงเพื่อให้ได้เส้นตอกดี และไม่ใช่ไม้ปลายด้วน เพราะไม้ปลายด้วนเมื่อนำมาจักและเหลาเป็นเส้นตอกแล้วจะได้เส้นตอกเสี้ยว ใช้สานไม่ได้เป็นส่วนมาก ไม้ไผ่ที่อายุต่ำกว่า 2 ปี เมื่อทำเป็นเครื่องจักสานแล้ว มักมีตัวมอดไชไม้ ไม้ไผ่ที่จะนำมาทำเป็นเครื่องใช้ต้องการความคงทน ก่อนใช้ควรจะนำไปต้มหรืออบ เพื่อป้องกันเชื้อราหรือตัวมอด (เอนก บุญภักดี และพิสัณห์ ใจสุทธิ, 2526)

การเก็บถนอมไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่ถูกตัดในระยะเวลาที่มีอายุเพียงพอจริง ๆ และเก็บไว้ในที่อากาศแห้งดีตามลักษณะปกติจะมีข้อเสียหายน้อยที่สุด และผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ที่ตากแห้งสนิทดี ภายหลังที่ได้ต้มในน้ำร้อนประมาณ 10 นาที ก็จะทนทานไปนานหลายเท่าของไม้ไผ่ที่เก็บโดยไม่ได้ต้ม

1. **การป้องกันแมลง**

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงวิธีป้องกันแมลงซึ่งโดยทางปฏิบัติกระทำได้ดังนี้

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

การฉาบเคลือบ

ไม้ไผ่ส่วนมากมักเป็นตัวดูดความชื้นในอากาศได้อย่างสูง ผิวนอกซึ่งมีเยื่อหนาแน่นและแข็งแกร่งไม่ค่อยจะเป็นอันตรายจากแมลงและเชื้อราดินเท่าใดนัก แต่ผิวภายในซึ่งหยาบและอ่อนนุ่มนี้มักจะเสียหายก่อนส่วนอื่น ๆ เสมอ ดังนั้นควรต้องฉาบยาให้ทั่วผิวด้านในและตามร่องของต้นไผ่ พร้อมทั้งเคลือบยาเพื่อป้องกันความชื้นในเวลาเดียวกัน เพื่อป้องกันมิให้เกิดเชื้อราดินขึ้นได้ ก่อนจะทำการเคลือบต้องเอาน้ำมันของไม้ไผ่ออกเสียก่อน

การทาและการชุบน้ำยาเคมี

น้ำยาเคมีสำหรับป้องกันแมลง ได้แก่ คอปเปอร์ซัลเฟต ซิงซ์ซัลเฟต คอร์บอนิกแอซิด เลตอะซิเตด บอแรกซ์ ฟลูออริกโซดา สารส้ม น้ำยาของคลอโรซีฟสับบลิเมต น้ำการบูร แนฟทาลีนคลอไรด์ และเพนตาคลอโรฟีโนล เป็นต้น นำมาทาไม้ไผ่ หรือนำไม้ไผ่จุ่มลงในน้ำยาเคมีดังกล่าว เมื่อไม้ไผ่ถูกรักษาด้วยน้ำยาเคมีแล้วจะเปลี่ยนสีผิวภายนอก กลายเป็นสีน้ำเงินเมื่อถูกน้ำยาคอปเปอร์ซัลเฟต เป็นสีค่อนข้างเหลืองเมื่อชุบน้ำยาบอแรกซ์ เป็นสีเหลืองอมน้ำตาลเมื่อชุบน้ำโซดาไฟ (คอสติกโซดา) หรือโซเดียมคาร์บอเนต ดังนั้นเมื่อตัวยาเคมีที่ทาไว้ชนิดใดอ่อนลงไปเมื่อเทียบกับชนิดอื่น ๆ ก็ให้ทาน้ำยาชนิดนั้นซ้ำอีก เมื่อจะต้องฟอกไม้ไผ่ด้วยแล้วก็ให้ใช้ผงฟอกขาว คลอริก บลิชชิ่งพาวเวอร์ (Chloric Bleaching Power) ผสมกับโซดาไฟ (Caustic Soda) จำนวนเล็กน้อยและโซเดียมคาร์บอเนต

วิธีการอื่น ๆ

1. เอาไม้ไผ่แช่ลงในน้ำ สำหรับไผ่ซีกธรรมดาควรเอามาแช่น้ำไว้สัก 7-10 วัน และถ้าเป็นต้นไผ่ทั้งต้นควรนำเอาไปแช่ให้นานวันกว่าที่กล่าวแล้ว ซึ่งป้องกันการผุเน่าโดยการแช่ในน้ำที่ไหลได้
2. ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ให้เก็บบรรจุไว้ในหีบ ปิดฝาผนึกแน่น ใส่ยาฆ่าแมลงไว้ด้วย เช่น แนฟทาลีน เป็นต้น
3. การรมด้วยกำมะถันก็ได้ผลดีเช่นกัน

แมลงมีพิษสำหรับต้นไผ่ ได้แก่ โครโรฟอรัส ยะปอนนิกัส เซฟโรแว็ต (เซอแรมไบซิเด) ลีคตัสบรันเนียส สติฟินส์และไดโนเดอรัสมินูตัส ฟาบริเซียส (ลีคทีเด)

วิธีการป้องกันแมลงมีพิษและเชื้อราดินมีอยู่หลายวิธีดังกล่าวข้างต้น ซึ่งแต่ละวิธีมีผลดีและผลเสียแตกต่างกันไป ดังนั้นผู้ผลิตควรเลือกวิธีที่ดีและเหมาะสมสำหรับความมุ่งหมายที่จะตกแต่งผิวไม้ไผ่ให้สวยงาม ประหยัด และเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมด้วย

2. การป้องกันเชื้อราดิน

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงวิธีป้องกันเชื้อราดิน 2 วิธี ดังนี้

การเคลือบ

การเคลือบไม้ไผ่เพื่อป้องกันความชื้นนั้นใช้ชนิดเดียวกับยาเคลือบป้องกันแมลง และจำเป็นเฉพาะกับผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่เท่านั้น ไม่ค่อยนิยมใช้กับต้นไผ่

การตากแห้ง

เชื้อราดินของผลิตภัณฑ์ไม้ไผ่ คือ แอสเปอร์จิลลัส และเพนนิสซิลเลี่ยม ซึ่งเพนนิสซิลเลี่ยมนี้มีอิทธิพลมาก เชื้อราดินมักแพร่ไปในอากาศมีอุณหภูมิ 28° - 90°C และมีความชื้นสัมพัทธ์สูงกว่า 80% ดังนั้นจึง

จำเป็นต้องรักษาคลังสินค้าไม้ไผ่และสำรองที่สำหรับเก็บสินค้าให้มีอากาศแห้งอยู่เสมอ ทั้งต้องบรรจุเครื่องเคมีที่ดูดความชื้น เช่น ปูนดิบ (Raw Lime) เป็นต้น โดยเอาใส่ถุงขนาดพอเหมาะแล้ววางไว้ในคลังสินค้านั้น และควรรักษาคุณภาพไม้ไผ่ให้ดีก่อนนำเข้าเก็บในคลังสินค้าด้วย การตากให้แห้งยังไม่เพียงพอที่จะป้องกันเชื้อราได้โดยสมบูรณ์

3. **การฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ และการป้องกันเชื้อราดินด้วยวัตถุเคมี**

สนไชย ฤทธิโชติ (2539) ได้กล่าวถึงการฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ และการป้องกันเชื้อราดินด้วยวัตถุเคมี ซึ่งมีอยู่หลายวิธีดังนี้

1. น้ำมันสน (Turpentine Oil) ผสมกับน้ำมันมัสตาร์ด (Solution of Mustard Oil) 1% น้ำมันเตอร์เป็นไทน์ ผสมกับน้ำมันกรอมเวล กรดเตอร์เป็นไทน์ ซาลีซีลิกแอซิด ฯลฯ นำมาใช้ทาไม้ไผ่
2. นำไม้ไผ่มาต้มในน้ำยาผสมกรดบอราซิก (Boracic Acid Solution)
3. นำผงพาราฟอร์มาลดีไฮด์ (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 และพิสัณห์ ใจสุทธิ (2526) สนไชย ฤทธิโชติ (2539) และไพโรจน์ จิระพงษ์ (2539) ได้กล่าวไว้ คือ

1. ตอกปื้น เป็นตอกที่จักโดยผ่าเป็นแนวขนานกับผิวไผ่ ส่วนของท้องไผ่จะไม่ใช้ ตอกชนิดนี้จะได้ผิวไผ่เต็มหน้า แยกเป็นตอกผิว และตอกเนื้อไม้ มีขนาดกว้าง 1/4 หรือ 1 นิ้ว มักจะให้ความทนทานแข็งแรงมาก การเหลาตอกปื้นต้องเหลาให้ทั้ง 2 ข้างอ่อนแข็งหนาบางเสมอกันเสียก่อน แล้วจึงเหลาลบเหลี่ยมทั้ง 4 ที่ริมของเส้นตอกนั้นออก เส้นตอกนั้นจะคล้ายเมล็ดแตง เพื่อที่เมื่อนำมาใช้สานแล้วจะทำให้สามารถจัดเส้นตอกให้ชิดกันได้ดี
2. ตอกตะแคง จักโดยการหักปลายมีด หรือด้ามมีดเข้าหาศูนย์กลางเส้นรอบวงของลำไม้ไผ่ จะได้ตอกกว้างตามความหนาของเนื้อไผ่ และเหลาให้มีขนาดเท่ากันตลอดเส้น ในเส้นตอกอาจจะมีผิวติดก็ได้ หรือไม่มีก็ได้ ตอกตะแคงมีลักษณะเล็กและแคบกว่าตอกปื้น

3. ตอกกลม จะจักเป็นสี่เหลี่ยมด้านเท่า หรือผืนผ้าเล็กน้อย แล้วเหลาตามความยาวโดยรอบ จะได้ตอกหน้าตัดเป็นรูปกลม หรือรูปไข่ให้ความแข็งแรงและสวยงาม แต่สิ้นเปลืองแรงงานและใช้เวลามาก
4. ตอกไพล การเหลาตอกชนิดนี้ใช้วิธีเดียวกับตอกปื้นและตอกตะแคง แต่เป็นตอกที่มีขนาดเล็กกว่าตอกตะแคงลงไปอีกเท่านั้น
5. ตอกเหลี่ยม จะเป็นตอกปื้นหรือตอกตะแคงหรือตอกใด ๆ ก็ตาม วิธีเหลาคล้ายกับตอกกลม คือ ไม่เหมือนกับวิธีเหลาตอกชนิดอื่น เป็นแต่เพียงเหลาให้เกลี้ยงเท่านั้นก็พอ ส่วนเหลี่ยมของเส้นตอกก็ไม่ต้องลบเหมือนตอกชนิดอื่น ๆ

หวาย

หวายที่นำมาใช้จักสาน

หวายที่สามารถนำมาใช้จักสานได้มีอยู่หลายชนิด (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539) ได้แก่

1. หวายโป่ง มีขนาดใหญ่กว่าหวายชนิดอื่น ๆ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-2 นิ้ว หรือขนาดเท่าไม้รวก เคยปรากฏว่ามีการนำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์
2. หวายขม มีลักษณะเปราะ เนื้อสีแดงแก่คล้ำ เสี้ยนหยาบแข็ง ขนาดลำประมาณหัวแม่มือใช้แทนเชือกผูกของได้
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 มีอยู่ทางแถบตะวันออก 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 หยุ่น ๆ ไม่ค่อยเหนียว
12. หวายขี้ขาว ใช้ในการจักสานหรือประกอบกับหวายชนิดอื่นเพราะเนื้อขาว

การตัดหวาย

หวายที่ตัดไปขายมักเป็นหวายที่โตเต็มที่ ไม่อ่อนแก่เกินไป กาบใบของลำต้นหวายเริ่มร่วงหล่น อายุ 6-15 ปี เรียกว่า หวายรุ่น เนื้อหวายจะยืดหยุ่น เหนียว ผิวเปล่งแข็งเป็นมัน เงา เลื่อม ความยาวประมาณ 15-20 ฟุต ซึ่งเหมาะแก่การใช้งาน ฤดูที่เหมาะแก่การตัดหวายมากที่สุด คือ ระหว่างเดือนพฤศจิกายนถึง มีนาคม หวายที่มีคุณภาพดีที่สุด คือ หวายสิงคโปร์ (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539)

การเตรียมหวายในงานจักสาน

หวายที่นำมาใช้งานจะต้องนำมาจักให้เป็นเส้นเข้าเครื่องเลียดให้มีขนาดเท่ากันตลอดทั้งเส้นเสียก่อน จึงนำไปแช่น้ำเพื่อให้หวายอ่อนตัวและเหนียว แล้วนำไปใช้งาน ข้อปฏิบัติที่สำคัญอย่างยิ่งในการทำเครื่องจักสานด้วยหวาย คือ จะต้องนำเส้นหวายมาตากให้แห้งสนิทเพื่อป้องกันการหดตัวในภายหลัง และป้องกันมอดและแมลงบางชนิด (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539 และ ราชาวดี งามสง่า, 2540)

ในงานจักสานจะสามารถใช้หวายทั้งชนิดที่เป็นเส้นหวายและตอก ส่วนใหญ่เส้นหวายจะถูกนำมาสานตะกร้าเท่านั้น ไม่นิยมนำมาสานภาชนะอย่างอื่น ส่วนหวายที่จักเป็นตอกนิยมนำมาผูกมัด ตกแต่งและสานภาชนะบางอย่างได้ โดยทั่วไปหวาย 1 เส้น สามารถจักเป็นตอกได้ 8 เส้น

ย่านลิเพา

ย่านลิเพาเป็นพืชไม้เลื้อยชนิดหนึ่ง ขึ้นตามป่าธรรมชาติ มีสีน้ำตาลเข้ม สีนาก และสีดำ ลำต้นเหนียว ทนทาน มีชื่อเรียกอื่น ได้แก่ ย่านนิเพา ย่านยายเพา ย่านลำเพา หรือย่านเพา (สาวิตรี เจริญพงศ์, 2537) มี 2 ชนิด คือ ย่านลิเพาเล็ก มีลักษณะคดงอ พันกันใช้ทำเครื่องจักสานไม่ได้ นิยมใช้ผูกมัดเท่านั้น ส่วนย่านลิเพาใหญ่ ลำต้นโตกว่าและไม่คดงอมากนัก จึงนิยมใช้ทำเครื่องจักสาน

วิธีการเลือกและเตรียม

วิเชียร ณ นคร และคณะ (2521) ได้กล่าวถึงการเลือกและเตรียมย่านลิเพาว่ามีขั้นตอนดังนี้

1. ต้องเลือกย่านลิเพาที่แก่จัด มีขนาดยาวพองาม เด็ดใบทิ้งแล้วฉีกออกเป็น 2 ซีก เอาไส้ในออก จากนั้นลอกเปลือกออกแล้วแขวนในที่ร่มจนค่อย ๆ แห้งไปเอง
2. การทำให้ย่านลิเพามีขนาดเท่ากันโดยการขูดเกลาตกแต่งใหม่

กระจูด

กระจูดเป็นพันธุ์ไม้จำพวกกก ขึ้นตามชายหนองบึง ลำต้นกลมขนาดราวดินสอดำ ก่อนจะนำมาสานเป็นเสื่อต้องนำไปแช่ลงในโคลน เพราะโคลนจะช่วยรักษาไม่ให้เปลือกกระจูดแตกและมีสีเหลืองสวยงาม หลังจากนั้นนำไปตากแดดจนเกือบแห้ง แต่ปัจจุบันนิยมย้อมสีกระจูดเป็นสีต่าง ๆ แล้วนำไปสานสลับลวดลาย แหล่งกระจูดที่สำคัญ 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 และการตากโดยแขวนตามแนวดิ่ง ส่วนการอบแห้ง มีทั้งการอบไอน้ำ และการอบแห้ง
6. การป้องกันเชื้อรา มี 2 วิธี คือ การใช้สารละลายบอริค แอสิค (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัมต่อน้ำ 1 ลิตร และการชุบผิวด้วยแลกเกอร์แห้งต้มในน้ำเดือด ผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ปล่อยให้น้ำอุ่นลง แล้วใช้แปรงทาสีทาผิวเครื่องจักสาน และนำไปตากให้แห้ง

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

ใบลาน

ก่อนการนำใบลานมาใช้ทำเครื่องจักสานจะต้องผ่านขั้นตอนการเตรียมใบลาน การเลียดใบลาน การฟอกขาวใบลาน และการย้อมสีใบลาน (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2528)

1. การเตรียมใบลาน มีขั้นตอนหลัก 3 ประการ คือ การตัดยอดลาน การทอนใบลาน และการคัดเลือกใบลาน
2. การเลียดใบลาน เพื่อให้ใบลานเป็นเส้นตรงตลอดทั้งเส้น และได้ขนาดกว้างตามต้องการ
3. การฟอกขาวใบลาน ใช้น้ำยาเคมีฟอกขาว ได้แก่ โซเดียมไฮโดรซัลไฟท์ 100 กรัม ต่อน้ำหนักใบลาน 1 กิโลกรัม
4. การย้อมสีใบลาน โดยใช้สีย้อมเส้นใยพืช หรือสีย้อมไหม (สีแอซิค)

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการจักสาน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) ได้แบ่งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการจักสานออกเป็น 2 ลักษณะกล่าวคือ

1. **เครื่องมือและอุปกรณ์สำคัญที่ใช้ทำเครื่องจักสานพื้นบ้านทั่ว ๆ ไป**

เครื่องมือและอุปกรณ์สำคัญที่ใช้สำหรับทำเครื่องจักสานของชาวชนบท (มาโนช กงกะนันทน์, 2477; ไพโรจน์ จิระพงษ์, 2539 และ ราชาวดี งามสง่า, 2540) ได้แก่

1. เลื่อยมือ ฟันละเอียด ใช้ตัดลำไผ่ตามขวางให้มีขนาดความยาวเท่ากันก่อนจะผ่าเป็นไม้ซีก
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 คมมีดโค้งตามสมควรด้ามกลม ยาว 12-14 นิ้ว งอนไปตามข้อศอกเพื่อสามารถสอดเข้าไปขัดตามท้องแขนช่วยในการบังคับคมมีดขณะเหลาตอก ใช้จักตอกละเอียดและบาง มีน้ำหนักเบา ช่างมักจะใช้เป็นมีดประจำตัว
4. คีมไม้ ซึ่งทำด้วยไม้แข็งและเหนียว เช่น ไม้ชิงชัน แก่นไม้มะขาม ใช้ดึงเส้นใยที่มือไม่สามารถจับได้
5. เหล็กหมาด มี 2 ชนิด คือ ปลายแหลม และปลายแบน ลักษณะคล้าย ๆ เหล็กไขควง แต่เส้นเล็กกว่า และมีด้ามไม้จับขนาดเหมาะมือ

   เหล็กหมาดปลายแหลม - ใช้สำหรับเจาะรูร้อยเส้นตอก หรือเส้นหวาย ทำด้วยเหล็กกล้าเป็นรูปเรียวแหลม ยาวประมาณ 3 นิ้ว ส่วนด้ามจะกลวง

   เหล็กหมาดปลายแบน - ใช้สำหรับงัด หรือ แงะ เข้าไประหว่างเส้นตอกที่สานไว้แล้ว ทำด้วยเหล็กกล้าเป็นรูปเรียว ยาวประมาณ 4 นิ้ว มีด้ามยาว 1 ฟุต
6. เลียด ทำด้วยแผ่นเหล็ก สังกะสี หรืออลูมิเนียม เจาะเป็นรูกลมขนาดต่าง ๆ ตามต้องการใช้สำหรับหวายที่จะนำมาลบความคม เหลาเป็นเส้น เพื่อให้เส้นสม่ำเสมอ สำหรับผูกและถัก

สำหรับงานจักสานจากผักตบชวาจะใช้เครื่องมือและอุปกรณ์เพิ่มเติม (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2541) ได้แก่

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

6. ขวดฉีดน้ำ ก่อนทำผลิตภัณฑ์ทุกครั้งควรใช้น้ำฉีดหรือพรมเส้นผักตบชวา เพื่อให้เส้นผักตบชวาชื้น และนิ่ม
7. หุ่นไม้ รูปแบบต่าง ๆ ใช้กำหนดขนาดและรูปแบบต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่ทำ

2. **เครื่องมือและอุปกรณ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพัฒนาขึ้น**

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้พัฒนาเครื่องมือและอุปกรณ์ขึ้นเพื่อใช้ในงานจักสานโดยเฉพาะ รวม 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 สานเข่ง หลัว เสื่อลำแพน 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 สำหรับกรรมวิธีในการจัดสานนั้นโดยปกติมีการดำเนินการ 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 การเลือกใช้ลายจักสานใดขึ้นอยู่กับความเหมาะสมสนองประโยชน์ใช้สอยเป็นสำคัญ เช่น อาจใช้ลายขัดธรรมดา

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

หลักเกณฑ์ในการแบ่งแม่ลายจักสาน

หลักเกณฑ์การแบ่งแม่ลายจักสาน สามารถทำได้หลายลักษณะตามแนวคิดของนักวิชาการ จากการศึกษารวบรวมข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) พบว่ามีการจำแนกหลักเกณฑ์ออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

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

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

การแบ่งแม่ลายตามลักษณะนี้ แบ่งตามลักษณะวิธีการสาน และตามชื่อลายสานที่ปรากฏเป็นลวดลายสำเร็จรูป และแบ่งการพัฒนาลายสานออกเป็น 3 ลักษณะ คือ ลายแม่บท ลายพัฒนา และลายประดิษฐ์

ลักษณะที่ 3 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2525) ใช้หลักเกณฑ์แบ่งลายจักสานเป็น 4 แม่ลาย คือ ลายขัด ลายเหลี่ยม (ลายเฉลว) ลายพระจันทร์ (ลายหัวสุ่ม) และลายก้นหอย การแบ่งแม่ลายตามลักษณะนี้ใช้หลักเกณฑ์ตามวิธีการสานขึ้นลายจักสานของเส้นตอก หรือวัสดุอื่นที่ใช้ในการสาน

การมัดหวาย

งานจักสานส่วนใหญ่จะเสร็จลงไม่ได้ถ้าขาดการมัดหวาย หรือถักหวาย ซึ่งเป็นการนำหวายเส้นเล็ก ๆ มาผูกให้ลายสานไม่หลุดออกจากกัน เพิ่มความคงทนแข็งแรงให้กับเครื่องจักสาน และตกแต่งงานสานให้มีคุณค่าเพิ่มขึ้น เช่น ตรงขอบปากของภาชนะ มุมก้นของภาชนะ และหูของภาชนะ เป็นต้น ลายมัดหวายมีหลายลายด้วยกัน ได้แก่ มัดหวายเดียว มัดหวายคู่ มัดสามหวาย มัดห้าหวาย ลายจูงนาง ลายกระดูก สันปลาช่อน และกวางเหลียวหลัง

การรมควัน

ภายหลังจากการจักสานเครื่องใช้ชิ้นใดเสร็จแล้ว ควรนำไปรมควัน ซึ่งเกิดจากการเผาไหม้ของฟางข้าวเพื่อให้เครื่องจักสานมีสีสันสวยงามและมีกลิ่นหอมอ่อน ๆ และยังทำให้สีของไม้ไผ่กลายเป็นสีเดียวกันทั้งหมด (สีสม่ำเสมอทั้งชิ้น)

ช่องทางการจัดจำหน่าย

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

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

ปัญหาเกี่ยวกับงานจักสาน

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

ปัญหาด้านการผลิต

1. การขาดแคลนวัตถุดิบ
   - ไม่ไผ่ขาดแคลนในบางพื้นที่ เนื่องจากเมื่อผู้ผลิตนำมาใช้แล้ว ไม่มีการปลูกทดแทน
   - หวายในไทยส่วนใหญ่ขึ้นในป่าสงวนและเป็นของป่าหวงห้าม ไม่สามารถตัดเป็นจำนวนมากได้ ทำให้หวายขาดตลาด ต้องสั่งซื้อจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย ลาว และพม่า สำหรับไส้หวาย ผิวหวาย ซึ่งมีสีนวล คุณภาพสูง และผ่านการกำจัดความชื้นแล้ว ต้องสั่งเข้าจาก อินโดนีเซีย และฮ่องกง
   - ผักตบชวา เริ่มหายาก เนื่องจากบางหน่วยงานให้การส่งเสริม ในขณะที่บางหน่วยงานกำจัด
   - ต้นลาน ในปัจจุบันมีเหลืออยู่น้อยมาก ป่าลานที่นับว่าสมบูรณ์ที่สุดแห่งสุดท้าย คือ บ้านทับลาน บ้านขุนศรี บ้านบุพราหมณ์ บ้านวังมืด 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
   - เทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักสานด้วยใบลาน
     - การย้อมสีใบลาน มักจะมีสีตก ไม่ได้สีตามที่ต้องการ
     - การเลียดใบลานทำได้ช้า เส้นลานไม่สม่ำเสมอ
     - การตัดทอนใบลาน มักมีเศษเหลือจำนวนมากและไม่ได้นำไปใช้ประโยชน์
     - การเคลือบผิวผลิตภัณฑ์ ในปัจจุบันผู้ผลิตมักใช้แลคเกอร์ทาเคลือบผิว ทำให้เส้นลานกรอบ และผิวใบค่อนข้างแข็ง
   - ผู้ผลิตขาดความรู้เกี่ยวกับการกำจัดเชื้อราและมอด
5. ลักษณะของผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มตามความต้องการตลาดทำให้เอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นเริ่มสูญหายไป

ปัญหาด้านการเงิน

ขาดแหล่งเงินทุนหมุนเวียน

ปัญหาด้านกฎระเบียบของรัฐและภาษีอากร

1. ด้านภาษีการนำเข้าหวายจากต่างประเทศ
2. ด้านการตัดหวายซึ่งเป็นของป่าหวงห้าม และกำหนดจำนวนการมีไว้ในครอบครอง
3. ด้านการนำออกของป่าหวงห้าม
4. ภาษีอากรตาชั่ง 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 กระเป๋าย่านลิเพา จะตั้งราคาได้สูง

แต่ไม่จูงใจให้คนซื้อ ช่างส่วนใหญ่จึงหันไปผลิตสินค้าที่ทำได้ง่าย ใช้เวลาน้อย เช่น กำไลข้อมือ

5. ข้อจำกัดในการใช้สอย เครื่องจักสานฝีมือสูงของไทยเน้นความงามและหรูหรา เช่น เครื่องสานย่านลิเพา เครื่องสานลายขิต และเครื่องสานยกดอก ซึ่งเหมาะแก่การใช้งานในบางโอกาส การแต่งกายที่มีเอกลักษณ์ไทย และใช้ในสังคมชั้นสูงหรือผู้ที่มีรายได้ดี
6. ผลิตภัณฑ์จากใบลานที่มีขายในท้องตลาดปัจจุบัน บางอย่างขาดการออกแบบที่ดี และมักมีรูปแบบซ้ำ ๆ อีกทั้งมีปัญหาการบรรจุหีบห่อ และการขนส่งด้วย
7. ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดที่ต่อเนื่อง

ปัญหาด้านการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน

เนื่องจากสภาพแวดล้อมของสังคมไทยเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต การผลิตเครื่องจักสานบางชนิดจึงลดลง เช่น หนังสือใบลาน ตาลปัตรใบลาน และไม่มีการผลิตเพื่อประโยชน์ใช้สอยดังเคยทำในอดีต เช่น หางอวน อีกทั้งขาดการแนะนำส่งเสริมให้นำเครื่องจักสานแบบดั้งเดิมที่ควรอนุรักษ์มาพัฒนาปรับปรุงผลิตใหม่เพื่อจำหน่าย ส่วนผลิตภัณฑ์ในสมัยใหม่มักขาดความประณีตสวยงาม ไม่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านโบราณมักขาดการอนุรักษ์ เช่น คัมภีร์โบราณของวัดเก่า ๆ ในภาคเหนือ

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านบ่อแฮ้ว หมู่ที่ 5 ตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบลแม่ใส อำเภอเมือง ห่างจากตัวจังหวัดพะเยา ประมาณ 8 กิโลเมตร ไปทางทิศตะวันตกเฉียงใต้ เส้นทางคมนาคมสายหลักได้แก่ ทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 1193 (พะเยา – ลำปาง) ห่างจากตำบลแม่ต๋ำ ประมาณกิโลเมตรที่ 3.5 เยื้องวัดแม่ใส เลี้ยวขวาเข้าไปผ่าน สถานีอนามัยตำบลแม่ใส ตรงไปประมาณ 1.2 กิโลเมตร จากปากทางก็ถึง หมู่บ้านบ่อแฮ้ว ซึ่งบ้านบ่อแฮ้วมีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับเขตพื้นที่หมู่บ้านสันช้างหิน	หมู่ที่ 7 ตำบลแม่ใส
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับเขตพื้นที่หมู่บ้านแม่ใสเหล่า	หมู่ที่ 4 ตำบลแม่ใส
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับเขตพื้นที่หมู่บ้านสันป่าถ่อน	หมู่ที่ 10 ตำบลแม่ใส
ทิศใต้	ติดต่อกับเขตพื้นที่หมู่บ้านซ่อน	หมู่ที่ 4 ตำบลแม่นาเรือ

บ้านบ่อแฮ้ว ตั้งอยู่บนพื้นที่ราบลุ่ม มีพื้นที่ทั้งหมด 720 ไร่ แบ่งการใช้พื้นที่ดังนี้ เป็นที่อยู่อาศัย 213 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 29.58 ของพื้นที่ทั้งหมด และพื้นที่ทำการเกษตร รวมทั้งหมด 487 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่นา 327 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 45.42 ของพื้นที่ทั้งหมด และ พื้นที่สวน 160 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 22.22 ของพื้นที่ ส่วนอีก 20 ไร่ เป็นพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.78 ของพื้นที่ทั้งหมด

แหล่งน้ำธรรมชาติ คือ แม่น้ำแม่ใส ซึ่งจะไหลผ่านหมู่บ้าน และไหลลงสู่กว๊านพะเยา

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

บ้านบ่อแฮ้วมีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก ภายในหมู่บ้าน มีรายละเอียดดังนี้

การคมนาคม เส้นทางการคมนาคมเดินทางไปมาได้สะดวกภายในหมู่บ้านที่ใช้ติดต่อกับชุมชนอื่น ๆ มี 2 เส้นทาง เป็นถนนคอนกรีต ได้แก่ เส้นทาง แม่ใส – สันป่าม่วง และ เส้นทางบ้านซ่อน – บ่อแฮ้ว

น้ำอุปโภคบริโภค ชาวบ้านภายในหมู่บ้านใช้น้ำจากประปาตำบล จำนวน 132 ครัวเรือน และอีก 57 ครัวเรือน จะใช้น้ำจากบ่อน้ำตื้น ส่วนแหล่งน้ำใช้เพื่อการเกษตรจะใช้น้ำจากแม่น้ำนาเรือห้วยลึก ซึ่งไหลผ่านหมู่บ้าน และไหลลงสู่กว๊านพะเยา หมู่บ้านมีน้ำใช้ไม่เพียงพอในการทำการเกษตร

ไฟฟ้า ชาวบ้านภายในหมู่บ้านมีไฟฟ้า ใช้ครบทั้ง 189 ครัวเรือน

โทรศัพท์ ชาวบ้านภายในหมู่บ้านมีใช้ประมาณร้อยละ 85 ของครัวเรือนทั้งหมด หรือจำนวน 160 ครัวเรือน

สถานพยาบาล เมื่อมีการเจ็บป่วยเล็กๆ น้อยๆ ชาวบ้านใช้บริการสถานีอนามัยประจำตำบลแม่ใส ซึ่งห่างจากตัวหมู่บ้านประมาณ 700 เมตร แต่สถานพยาบาลที่ชาวบ้านนิยมไปใช้บริการกันมากก็คือโรงพยาบาลของรัฐ ได้แก่ โรงพยาบาลพะเยา ส่วนชาวบ้านที่พอจะมีฐานะนิยมไปใช้บริการโรงพยาบาลพะเยาราม

โรงเรียน เด็กนักเรียนชั้นประถมของหมู่บ้าน เรียนที่โรงเรียนชุมชนบ่อแฮ้วสันช้างหิน ซึ่งเป็นโรงเรียนสอนร่วมระหว่างหมู่บ้านที่ 5 และหมู่ที่ 7 ส่วนนักเรียนในระดับชั้นมัธยม ส่วนใหญ่จะเรียนที่โรงเรียนมัธยมในตัวอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และฟากกว้านวิทยาคม ตำบลบ้านตุ่น

สถาบันการเงิน ที่ชาวบ้านในหมู่บ้านนิยมไปใช้บริการ คือ ธนาคารกสิกรไทยสาขาย่อยสี่แยกแม่ต๋ำ ส่วนแหล่งเงินกู้ที่สำคัญของชาวบ้านในหมู่บ้านนอกเหนือจากธนาคาร คือ เงินออมของกลุ่มอาชีพภายในหมู่บ้าน เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เป็นต้น

สถานที่ราชการ ภายในเขตหมู่บ้านไม่มีหน่วยงานราชการใดตั้งอยู่ภายในพื้นที่

ร้านค้า ในหมู่บ้านมีร้านค้าทั้งหมด 5 ร้าน แบ่งเป็นร้านขายของชำ จำนวน 4 ร้าน และร้านอาหาร 1 ร้าน แต่แหล่งที่ชาวบ้านในหมู่บ้านนิยมไปจับจ่ายใช้สอยคือร้านค้าภายในตัวเมืองจังหวัดพะเยา

สถานีบริการน้ำมัน ในหมู่บ้านมี 1 แห่ง ซึ่งมีขนาดเล็ก ชาวบ้านเรียกว่า ปั๊มหลอด

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

หมู่บ้านบ่อแฮ้ว แต่เดิมเป็นป่าไม้ มีหลายพันธุ์ขึ้นอยู่ทั่วไป โดยเฉพาะไม้ไผ่ มีเป็นจำนวนมาก ขึ้นอยู่โดยทั่วไป ประมาณ พ.ศ. 2325 – 2367 มีผู้อพยพมาจากลำปาง พิจารณาเห็นว่าบริเวณนี้ พอจะตั้งบ้านเรือนทำมาหากินประกอบอาชีพได้ จึงได้ตั้งบ้านเรือนขึ้น พร้อมกับการสร้างวัดบ่อแฮ้ว และตั้งชื่อหมู่บ้านว่า บ้านบ่อแฮ้ว

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากรในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว มีจำนวน 189 ครัวเรือน มีประชากร 758 คน โดยแบ่งเป็นประชากรชายจำนวน 406 คน และประชากรหญิงจำนวน 352 คน โดยมีขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย 3 คน ซึ่งแบ่งเป็นโครงสร้างของประชากรได้ดังนี้ ประชากรที่มีสัดส่วนสูงที่สุด อยู่ในช่วงอายุ 20 – 44 ปี ที่มีสัดส่วนสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.48 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ช่วงอายุ 45 – 60 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20.10 ส่วนประชากรอยู่ในช่วงอายุ 14 – 19 ปี ที่มีสัดส่วนต่ำที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.47 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รายละเอียดดังตารางที่ 2.1

สำหรับการศึกษาภายในหมู่บ้าน ประชากรภายในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษา (ป.1 – ป.6) โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ระดับชั้น มัธยมศึกษาตอนต้น(ม.1 – ม.3) มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6) และระดับอุดมศึกษา (ปริญญาตรี) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26 19 และ 10 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรของบ้านบ่อแฮ้วจำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	สัดส่วน (ร้อยละ)
≤ 13 ปี	17.00
14 – 19 ปี	5.47
20 – 44 ปี	39.48
45 – 60 ปี	20.10
60 ปีขึ้นไป	17.95
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ สมาชิก อบต. บ่อแฮ้ว และบัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2544 เวลา 15.00 น.

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านบ่อแฮ้ว

ระดับการศึกษา	สัดส่วน (ร้อยละ)
ระดับชั้นประถมศึกษา	42
ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น	26
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย	19
ระดับอุดมศึกษา (ปริญญาตรี)	10
อื่น ๆ[1/]	3
รวม	100

หมายเหตุ : อื่น ๆ [1/] หมายถึง ผู้ไม่รู้หนังสือ

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ สมาชิก อบต. บ่อแฮ้ว และบัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2544 เวลา 15.00 น.

การรวมกลุ่มภายในบ้านบ่อแฮ้ว เป็นการรวมกลุ่มโดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา ซึ่งภายในหมู่บ้านมีจำนวน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว มีสมาชิกทั้งหมด 69 คน มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อสร้างรายได้และสร้างความสามัคคีภายในกลุ่ม ซึ่งภายในกลุ่มฯ มีกลุ่มกิจกรรมย่อย 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มกิจกรรมการจักสานสุ่มไก่ กลุ่มกิจกรรมการจักสานผักตบชวา กลุ่มกิจกรรมการทำการบูร และกลุ่มกิจกรรมออมทรัพย์ ส่วนกลุ่มเกษตรกรบ่อแฮ้ว มีสมาชิกทั้งหมด 53 คน มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มเพื่อสร้างรายได้และพัฒนาอาชีพให้กับเกษตรกร ซึ่งภายในกลุ่ม มีกลุ่มกิจกรรมย่อย 3 กลุ่ม คือ กลุ่มเกษตรทางเลือก กลุ่มเกษตรผสมผสาน และกลุ่มเกษตร ธ.ก.ส. รายละเอียดดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 กลุ่มในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)	จำนวนสมาชิก (คน)	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กลุ่มเกษตรบ่อแฮ้ว	2526 2530	69 53	ช่วยเหลือกิจกรรมในหมู่บ้าน ช่วยเหลือกิจกรรมด้านเกษตรและสร้างรายได้ให้กับชุมชน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ สมาชิกอบต. บ่อแฮ้ว และบัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2544 เวลา 15.00 น.

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

ด้านการประกอบอาชีพของคนภายในหมู่บ้าน จากการสัมภาษณ์พบว่า ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ การทำนา ทำไร่-ทำสวน และประมง เมื่อหลังฤดูกาลทำนาก็จะจักสานงานผักตบชวา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของประชากรทั้งหมดภายในหมู่บ้าน รองลงมาได้แก่ อาชีพรับจ้างทั่วไป และอื่น ๆ (รับราชการ ค้าขาย เป็นต้น) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 และ 10 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.4 รายได้ของคนในหมู่บ้านโดยเฉลี่ยเท่ากับ 15,000 – 20,000 บาท/ครัวเรือน/ปี ซึ่งแยกเป็นรายได้จากภาคเกษตรประมาณ 15,000 บาท/คน/ปี และ รายได้นอกภาคเกษตรประมาณ 15,000 – 20,000 บาท/คน/ปี สำหรับอัตราค่าจ้างรายวันของคนในหมู่บ้าน เท่ากันทั้งชายและหญิงกับอัตราค่าจ้างรายวันภายในจังหวัดพะเยา คือค่าจ้างงานฝีมือ/หัตถกรรม 100 บาท/วัน รับจ้างทั่วไป 120 บาท/วัน และรับจ้างภาคเกษตร 100 บาท/วัน เท่ากันทั้งชายและหญิง

ชาวบ้านในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว ส่วนใหญ่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองถึงร้อยละ 70 ของครัวเรือนทั้งหมด โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 3 ไร่ ส่วนชาวบ้านที่ไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง จะเช่าจากคนอื่นในหมู่บ้าน โดยคิดค่าเช่าเฉลี่ยปีละ 500 บาท/ไร่

2.4 ทุนทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

ในอดีต พื้นที่ของหมู่บ้านบ่อแฮ้วส่วนใหญ่เป็นป่าไผ่ ชาวบ้านได้นำไม้ไผ่ที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ในกิจกรรมต่างๆ ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ใช้ปลูกสร้างบ้านเรือน เครื่องใช้ไม้สอย ต่างๆ และมีการดัดแปลงรูปแบบชนิดต่างๆ จนปัจจุบัน ได้มีการรวมกลุ่มในรูปของกลุ่มจักสานสุ่มไก่ ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อแฮ้ว สำหรับการจักสานผักตบชวาภายในหมู่บ้านเริ่มมีการจักสานครั้งแรก เมื่อประมาณปี 2542 โดยเป็นชาวบ้านจากบ้านแม่ใส หลังจากนั้นได้มีชาวบ้านภายในหมู่บ้านเริ่มสนใจที่จะศึกษาเรียนรู้จึงได้มีการถ่ายทอดจนชาวบ้านบางส่วนสามารถจักสานได้ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน ในการฝึกอบรมจักสานให้กับสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว

การรวมกลุ่มจักสานสุ่มไก่และกลุ่มจักสานผักตบชวา ได้ทำให้เกิดช่างฝีมือจักสานของหมู่บ้าน จำนวน 3 คน ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าของหมู่บ้าน ซึ่งได้แก่

1. นายโดน	บุญเจริญ	อายุ 56 ปี	ประสบการณ์	30 ปี
2. นางบังอร	บุญเรือง	อายุ 32 ปี	ประสบการณ์	20 ปี
3. นางศรีนวล	สุวลัย	อายุ 50 ปี	ประสบการณ์	15 ปี

นอกจากนี้ยังมีบุคคลที่ชาวบ้านให้ความนับถือซึ่งได้สร้างประโยชน์ให้กับหมู่บ้านและชุมชนเป็นอย่างมาก คือ พระครูสุทธิเขมาภินันท์ หรือ พระเหมือบ เจ้าอาวาสวัดบ่อแฮ้ว และสถานที่ที่ชาวบ้านเคารพนับถือและเป็นศูนย์กลางในการยึดเหนี่ยวจิตใจที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดบ่อแฮ้ว ที่เป็นโบราณสถานมีอายุ 100 กว่าปี ชาวบ้านหมู่บ้านบ่อแฮ้ว ยึดถือขนบธรรมเนียมประเพณีตามแบบพุทธศาสนิกชน มีการร่วมทำกิจกรรมในวันสำคัญทางศาสนาอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับงานจักสานจากผักตบชวาชาวบ้านเริ่มให้ความสนใจเพิ่มมากขึ้น เพราะช่วยสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านบ่อแฮ้วและทำให้สมาชิกภายในชุมชนได้มีโอกาสพบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างการจักสาน ซึ่งเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนในอีกทางหนึ่ง

ตารางที่ 2.4 การประกอบอาชีพ

ชนิดงาน/อาชีพ	ช่วงอายุ (ปี)	ช่วงเดือนที่ทำ	หน่วยงานที่แนะนำ สนับสนุน	รายได้เฉลี่ย/คน/ปี (บาท)
อาชีพหลัก				
- เกษตกรรม	30 - 50	เดือนสิงหาคม -พฤศจิกายน	สำนักงานเกษตร อำเภอเมืองพะเยา	15,000
- รับจ้างทั่วไปและอื่น ๆ [1/]	20 - 50	ทั้งปี	-	20,000
อาชีพเสริม จักสาน	30 - 50	เดือนธันวาคม - กรกฎาคม	- สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา - ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดพะเยา	12,000

หมายเหตุ : [1/] หมายถึง อาชีพรับราชการและค้าขาย

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ สมาชิกอบต. บ่อแฮ้ว และบัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ณวันที่ 23 ธันวาคม 2544 เวลา 15.00 น.

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือภายในหมู่บ้านบ่อแฮ้วเป็นหน่วยงานของราชการ ซึ่งหน่วยงานหลักที่เข้ามาช่วยเหลือได้แก่ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา ที่เข้ามาช่วยเหลือในด้านการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว และให้คำแนะนำส่งเสริมด้านการเกษตร ส่วนหน่วยงานรองลงมาได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ซึ่งเป็นองค์กรปกครองท้องถิ่นโดยตรงที่เข้ามาพัฒนาหมู่บ้านทั้งด้านโครงสร้างพื้นฐาน ด้านเศรษฐกิจสังคม และคุณภาพชีวิต ของชาวบ้าน แต่ก็ไม่สามารถช่วยเหลือได้ตามความต้องการของชาวบ้าน เนื่องจากเป็น อบต. ชั้น 4 ที่มีรายได้ไม่เพียงพอที่จะพัฒนาได้ครบทุกหมู่บ้าน นอกจากนี้ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดพะเยา เข้ามาฝึกอบรมการจักสานผักตบชวา สำนักงานปศุสัตว์ สหกรณ์การเกษตรพะเยา และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสาขาพะเยา ซึ่งสามารถเรียงลำดับความสำคัญและรายละเอียดในด้านความช่วยเหลือภายในชุมชนได้ ดังตารางที่ 2.5

ตารางที่ 2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงาน

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา	ส่งเสริมแนะนำการจัดตั้งกลุ่มและให้คำแนะนำด้านการเกษตร
องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส	สร้างโครงสร้างพื้นฐานภายในหมู่บ้าน เช่น ถนน ส่งเสริมพัฒนาอาชีพ ส่งเสริมด้านคุณภาพชีวิต และสนับสนุนเงินทุนให้กลุ่ม ฯ ผักตบชวาบ่อแฮ้ว
ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดพะเยา	ให้ความรู้และฝึกอบรมงานจักสานผักตบชวา
สหกรณ์การเกษตรจังหวัดพะเยา	แหล่งเงินกู้เพื่อใช้ในการประกอบอาชีพ
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสาขาจังหวัดพะเยา	แหล่งเงินกู้เพื่อใช้ในการประกอบอาชีพ
สำนักงานปศุสัตว์อำเภอเมืองพะเยา	ให้คำแนะนำส่งเสริมการเลี้ยงไก่ แก่เกษตรกร

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ สมาชิกอบต. บ่อแฮ้ว และบัณฑิตกองทุนหมู่บ้าน ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2544 เวลา 15.00 น.

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ในปัจจุบัน โดยภาพรวมของหมู่บ้านบ่อแฮ้ว มีการพัฒนาที่ดีขึ้น ชาวบ้านมีคุณภาพชีวิตดีขึ้น โดยเห็นความสำคัญของการพัฒนาอาชีพ และสังคม ในขณะที่วัฒนธรรมประเพณียังคงถูกรักษาไว้ตามภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวบ้าน การพัฒนาภายในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว ก็ยังประสบกับปัญหาหลายด้าน ๆ ดังนี้

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

การพัฒนาภายในหมู่บ้านบ่อแฮ้ว ก็ยังประสบกับปัญหาหลายด้าน ๆ ดังนี้

ปัญหาด้านเศรษฐกิจ แยกได้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการตลาด ภายในชุมชนยังขาดแหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มอาชีพและตลาดรองรับด้านผลผลิตทางการเกษตร

2. ปัญหาขาดแคลนเงินทุน ทั้งส่วนที่เป็นภาคเกษตรและกลุ่มอาชีพอื่น ๆ

3. ปัญหาด้านขาดแรงงานที่มีฝีมือ

4. ปัญหาการขาดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานกลุ่ม

5. ปัญหาการขาดความรู้ด้านเทคนิคการผลิต เช่น การป้องกันผลิตภัณฑ์จากเชื้อรา และการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เช่น เตาอบผักตบชวาที่ไม่ได้มาตรฐาน เป็นต้น

สำหรับการแก้ไขปัญหาทางด้านเศรษฐกิจภายในหมู่บ้าน ได้มีหน่วยงานภายในท้องถิ่นเข้ามาช่วยเหลือด้านการสนับสนุนเงินทุนให้กลุ่มภายในหมู่บ้าน มีการจัดตลาดนัดของอบต. บ่อแฮ้ว เพื่อสนับสนุนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในพื้นที่ ส่วนปัญหาด้านขาดแรงงานที่มีฝีมือและด้านเทคนิคการผลิต ยังไม่มีการแก้ไขปัญหาภายในหมู่บ้าน

ปัญหาด้านสังคม

ปัญหาสำคัญที่หมู่บ้านบ่อแฮ้ว พบ คือ ปัญหาของผู้ด้อยโอกาส ส่วนใหญ่มีฐานะยากจน ที่ยังไม่รับการช่วยเหลืออย่างเพียงพอและทั่วถึงจากภาครัฐ ซึ่งได้แก่ ผู้สูงอายุ ผู้ติดเชื้อเอดส์ นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านยาเสพติด ที่มีการระบาดของการใช้ยาเสพติดในกลุ่มเยาวชนมากขึ้น

การแก้ไขปัญหาด้านสังคมภายในหมู่บ้าน ได้มีการจัดเงินสงเคราะห์ช่วยเหลือผู้สูงอายุ และผู้ติดเชื้อเอดส์จากองค์การบริหารส่วนตำบล และมีการจัดการแข่งขันกีฬาภายในตำบล เพื่อให้เยาชนใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์และสนใจเล่นกีฬามากขึ้น

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

หมู่บ้านบ่อแฮ้ว เป็นหมู่บ้านที่มีศักยภาพในการพัฒนา เนื่องจากมีการจัดตั้งเพื่อพัฒนาอาชีพ คือ กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว เพื่อการสร้างรายได้และส่งเสริมความสามัคคีภายในชุมชน จากการดำเนินงานที่ผ่านมาภายในหมู่บ้าน หากพิจารณาในภาพรวมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้วเป็นกลุ่มสำคัญที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับสมาชิกภายในชุมชน เนื่องจาก ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตร มีกลุ่มกิจกรรมย่อย 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มกิจกรรมการจักสานสุ่มไก่ กลุ่มกิจกรรมการจักสานผักตบชวา กลุ่มกิจกรรมการทำการบูร และกลุ่มกิจกรรมออมทรัพย์ การพัฒนาในด้านต่าง ๆ ภายในชุมชนส่วนใหญ่จะเริ่มจากกลุ่มกิจกรรมดังกล่าว การที่มีนโบายด้านต่าง ๆ ของภาครัฐกระจายสู่ชุมชน เช่น กองทุนเงินล้านของหมู่บ้าน จะทำให้ชาวบ้านมีโอกาสที่จะกู้เงินไปลงทุนในกิจกรรมต่าง ๆ โดยการพัฒนาที่มีศักยภาพควรจะประสานงานกับกลุ่มอาชีพภายในหมู่บ้านเพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ในชุมชนได้ยิ่งขึ้นและช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของชาวบ้านในหมู่บ้านบ่อแฮ้วให้ดีขึ้น

บทที่ 3

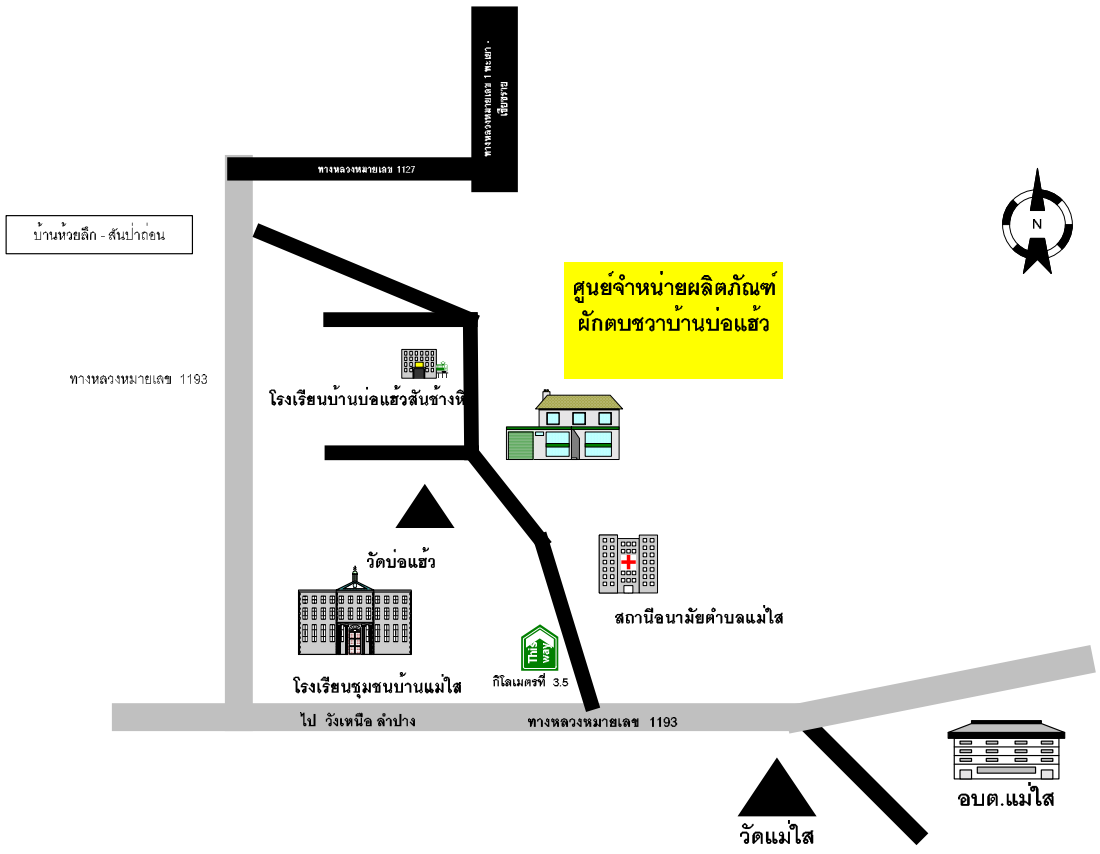
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 **ชื่อสถานประกอบการ :** กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

3.1.2 **สถานที่ตั้ง**

บ้านเลขที่ 1 หมู่ที่ 5 ถนนแม่นาเรือ – แม่ใจ บ้านบ่อแฮ้ว ตำบลแม่ใส อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา 56000 โทรศัพท์ติดต่อ (054) 427337 และ (09) 8537842 การเดินทางไปกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว (กลุ่ม ฯ) เริ่มต้นจากทางหลวงหมายเลข 1193 วังเหนือลำปาง – อำเภอเมืองพะเยา โดยเดินทางจากตัวเมืองพะเยาประมาณ 3.5 กิโลเมตร ผ่านองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส และวัดแม่ใส เลี้ยวขวาเข้าไปประมาณ 1.2 กิโลเมตร ก็ถึงที่ตั้งของกลุ่ม ฯ ซึ่งอยู่ตรงข้ามกับวัดบ่อแฮ้ว



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางประภา เครืออินทร์ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาดของกลุ่ม ฯ อายุ 40 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 ประกอบอาชีพส่งเสริมการขายสินค้าประเภทเครื่องสำอางค์ เสื้อผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า และประกันชีวิต ในช่วงปี 2537-2543 เคยดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ทำหน้าที่เป็นตัวแทนกลุ่มในการประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ และมีบทบาทสำคัญในการจัดตั้งกลุ่มจักสานสุ่มไก่ ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว นอกจากนี้นางประภาเคยดำรงตำแหน่งเลขากลุ่มแม่บ้านอำเภอแม่ใส ในช่วงปี 2539 – 2540 ทำหน้าที่ประสานงานระหว่างกลุ่มแม่บ้านตำบลต่าง ๆ ภายในอำเภอ และดูแลบริหารการเงินกองทุนพัฒนาสตรีร่วมกับประธานกลุ่มอำเภอแม่ใส ต่อมาเมื่อมีการตั้งกลุ่มจักสานผักตบชวา นางประภาก็ได้รับเลือกดำรงตำแหน่งเป็นประธานกลุ่มผักตบชวาชั่วคราวตั้งแต่เดือนกรกฎาคม – ธันวาคม 2543 โดยทำหน้าที่ในด้านการบริหารและช่วยหาตลาดให้กับกลุ่ม ฯ ต่อมากลุ่ม ฯ ได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการชุดใหม่ของกลุ่มจักสานผักตบชวา นางประภาได้ดำรงตำแหน่งกรรมการฝ่ายส่งเสริมการตลาด และในปัจจุบันดำรงตำแหน่งสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส และประธานกลุ่มการบูร ซึ่งอยู่ในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อแฮ้วเหมือนกับกลุ่มผักตบชวา ได้สมรสกับ จสอ. อำนวย เครืออินทร์ อายุ 44 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 5 อาชีพรับราชการทหาร ประจำอยู่ที่ค่ายขุนเจียงธรรมมิกราช มีบุตรด้วยกัน 2 คน คนแรกเป็นบุตรชายอายุ 20 ปี กำลังศึกษาอยู่ที่จังหวัดเชียงราย และคนสุดท้องเป็นบุตรสาวอายุ 16 ปี กำลังศึกษาอยู่ที่จังหวัดพะเยา บทบาทที่สำคัญของนางประภาภายในกลุ่ม ฯ คือ บริหารและจัดการด้านการตลาด รับการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า บริหารการเงินและบัญชีของกลุ่ม ฯ และติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส เป็นวิทยากรให้กับสมาชิกและกลุ่มอื่นที่สนใจฝึกอบรมผักตบชวา นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ ใช้บ้านของนางประภาเป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานผักตบชวา เริ่มจัดตั้งกลุ่ม ฯ เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2543 เริ่มแรกมีสมาชิกจำนวน 15 คน จนถึงปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 40 คน โดยเป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ที่จัดตั้งอย่างเป็นทางการจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2526 เดิมมีสมาชิก 35 คน ปัจจุบันมีสมาชิก 69 คน ซึ่งสมาชิกของกลุ่มผักตบชวาทั้งหมดเป็นสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว โดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว จะประกอบด้วย กลุ่มกิจกรรมย่อย 4 กลุ่ม คือ กลุ่มจักสานสุ่มไก่ กลุ่มจักสานผักตบชวา กลุ่มทำการบูรหอม และกลุ่มออมทรัพย์ มีคณะกรรมการของแต่ละกลุ่มที่ได้มีการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบงานต่าง ๆ กันไป โดยแต่ละกลุ่มจะแยกการบริหารงานและรายได้ออกจากกัน แต่กลุ่มกิจกรรมทุกกลุ่มต้องมีการออมทรัพย์ร่วมกันซึ่งจะบริหารงานโดยกลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร สมาชิกกลุ่มจักสานผักตบสามารถกู้เพื่อนำไปซื้อวัตถุดิบได้ รายละเอียดแต่ละกลุ่มกิจกรรมดัง ตารางที่ 3.1

แต่เดิมก่อนที่การจัดตั้งกลุ่มจักสานผักตบชวาบ่อแฮ้ว ภายในหมู่บ้านยังไม่มีการจักสานผักตบชวาจนกระทั่งประมาณปี 2542 นางบังอร บุญเรือง อายุ 32 ปี เป็นชาวบ้านบ้านแม่ใส หมู่ที่ 3 ได้มาสมรสกับ

ชาวบ้านในบ้านบ่อแฮ้ว เป็นผู้ริเริ่มในการจักสานผักตบชวาโดยจักสานเป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าครึ่งวงกลม ซึ่งช่วงแรกยังไม่มีชาวบ้านผู้ใดสนใจที่จะจักสานผักตบชวา ต่อมานางศรีนวล สุวลัย ซึ่งมีบ้านอยู่ในละแวกเดียวกับนางบังอร ได้สนใจที่จะฝึกอบรมการจักสานกระเป๋าผักตบชวาจึงได้ฝึกหัดทำอยู่ประมาณ 3 วันจนสามารถจักสานกระเป๋าได้ หลังจากนั้นนางศรีนวลก็ได้ชักชวนให้แม่บ้านในบ้านบ่อแฮ้วมาฝึกหัดทำจักสานกระเป๋าผักตบชวาจนมีสมาชิกประมาณ 25 คน ต่อมาจึงได้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านจักสานผักตบชวาภายในหมู่บ้านโดยได้รับคำแนะนำจากกลุ่มแม่ศรีคำ หมู่ที่ 3 บ้านแม่ใส เกี่ยวกับการจัดตั้งกลุ่ม แต่เป็นกลุ่มที่ยังไม่ได้จดทะเบียนอย่างเป็นทางการ มีจุดประสงค์ในการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตกระเป๋าผักตบชวาเพื่อจำหน่ายให้กับกลุ่มแม่ศรีคำ หลังจากนั้นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว สนใจที่จะฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาเนื่องจากว่าสมาชิกกลุ่มแม่บ้านว่างงานต้องการสร้างรายได้และอาชีพเสริม ทางกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจึงได้ประสานงานไปยังศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) อำเภอเมืองพะเยา และสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรจำนวน 25 คน ได้ไปฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาที่ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอเมือง จังหวัดพะเยาเป็นเวลา 15 วัน โดยผลิตภัณฑ์ผักตบชวาที่ฝึกอบรมคือ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก

ประมาณต้นปี 2543 นางประภา เครืออินทร์ ซึ่งในขณะนั้นดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้วได้เล็งเห็นความสำคัญของการจักสานผักตบชวาและต้องการรวมกลุ่มจักสานผักตบชวาที่มีภายในบ้านบ่อแฮ้ว ทั้ง 2 กลุ่ม รวมกลุ่มเข้าด้วยกันเพื่อให้เกิดความสามัคคีกันระหว่างสมาชิกภายในหมู่บ้านจึงได้มีการประชุมปรึกษาหารือกับชาวบ้าน ทำความเข้าใจกับสมาชิกทั้ง 2 กลุ่มจนสามารถรวมกลุ่มกันได้และดำเนินการจัดตั้งกลุ่มจักสานผักตบชวาโดยจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว

สำหรับกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้วมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อสร้างความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกันของสมาชิกและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ในการจัดตั้งกลุ่ม ฯ ไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก แต่กลุ่ม ฯ จะมีเงินออมภายในกลุ่ม โดยเก็บเงินจากการขายกระเป๋าของสมาชิกใบละ 2 บาท เพื่อเป็นเงินสะสมให้สมาชิกกู้เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ซึ่งการระดมเงินออมดำเนินการมาได้ประมาณ 1 ปี ตั้งแต่ ปลายปี 2543 - 2544 แต่ในปัจจุบัน ปี 2545 ภายในกลุ่ม ฯ ไม่มีการหักเงิน 2 บาท จากสมาชิก เนื่องจากภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีเงินออมทรัพย์จำนวน 30,000 บาท และเงินออมของกลุ่มผักตบชวาที่ได้จากการสะสมมาระยะหนึ่ง สำหรับให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถนำไปซื้อวัตถุดิบได้ ประกอบกับ ทางกลุ่มผักตบชวา เกรงว่าเมื่อหักเงินเข้ากลุ่มฯ จำนวน 2 บาทจากกระเป๋าผักตบชวาที่สมาชิกมาส่งให้กับกลุ่มฯ ทุกครั้งจะทำให้รายได้ของสมาชิกลดลง ซึ่งจะทำให้สมาชิกหันไปส่งกระเป๋าให้กับพ่อค้าภายนอกกลุ่มที่จ่ายให้เต็มไม่มีการหักค่าใช้จ่ายใด ๆ ซึ่งจะส่งผลให้ระยะยาวสมาชิกภายในกลุ่มจะหันไปรับงานนอกกลุ่ม ฯ เพิ่มขึ้นทำให้กำลังการผลิตของกลุ่มลดลงไปเรื่อยๆ

ตารางที่ 3.1 กิจกรรมของกลุ่มต่าง ๆ ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว

กลุ่ม	วันเดือนปีที่จัดตั้ง	จำนวนสมาชิก (คน)	วัตถุประสงค์ของกลุ่ม	ประธานกลุ่ม
กลุ่มจักสานสุ่มไก่	10 มีนาคม 2538	40	อาชีพเสริมสร้างรายได้	นายโดน บุญเจริญ
กลุ่มจักสานผักตบชวา	20 กรกฎาคม 2543	40	อาชีพเสริมสร้างรายได้	นางนันทา บุญปั๋น
กลุ่มทำการบูร	19 มกราคม 2544	25	อาชีพเสริมสร้างรายได้	นางประภา เครืออินทร์
กลุ่มออมทรัพย์	5 กรกฎาคม 2544	15	อาชีพเสริมสร้างรายได้	นางนริชา ใจพันธ์

ที่มา : จากการสำรวจ

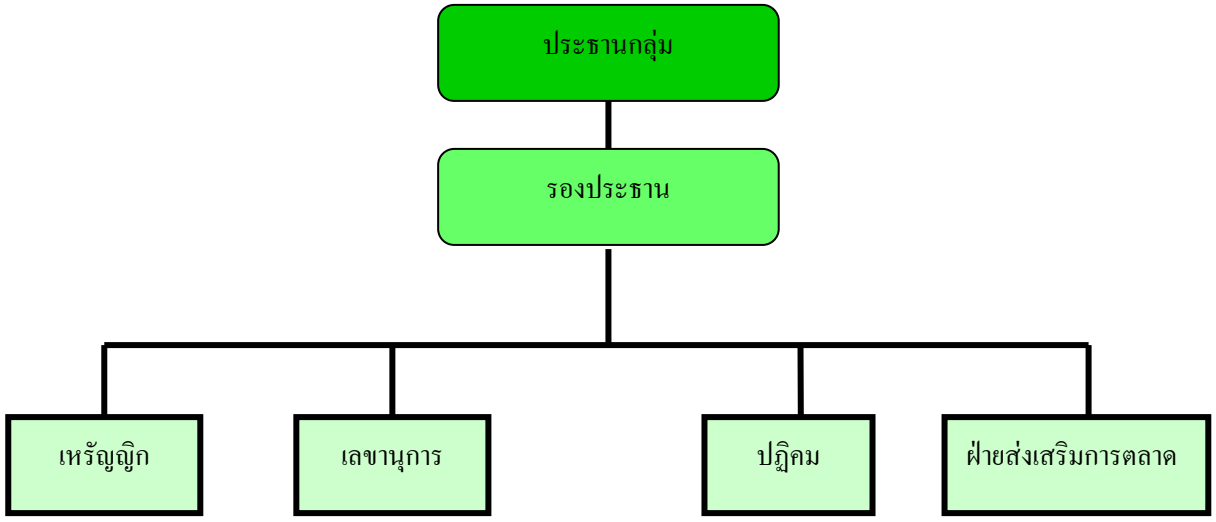
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

ในการร่วมมือและการทำงานภายในชุมชนของทางกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มจักสานผักตบชวา เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ดังนั้นกลุ่มจึงเข้าไปช่วยเหลือกิจกรรมภายในชุมชนในนามของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ซึ่งกิจกรรมที่เข้าไปร่วมเพื่อสาธารณประโยชน์คือ ร่วมกีฬาเยาวชน ร่วมรณรงค์ต่อต้านยาเสพติด ร่วมช่วยเหลือผู้พิการและด้อยโอกาส และพัฒนาวัด ป่าช้า โรงเรียน และถนนภายในหมู่บ้าน ซึ่งลักษณะการช่วยเหลือจะเป็นการสนับสนุนในด้านแรงงาน นอกจากนี้กลุ่มจักสานผักตบชวา ได้จัดวิทยากรไปฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาเพื่อขยายความรู้ไปยังกลุ่มบ้านร่องไฮ ม. 1 บ้านแม่ใสเหล่า ม.4 และบ้านสันหินช้าง ม.7 เพื่อให้สามารถนำการจักสานผักตบชวาไปเป็นอาชีพเสริมเพื่อการสร้างรายได้

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มกิจกรรมจักสานผักตบชวา ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มขึ้นจำนวน 5 คน จากสมาชิกจำนวน 40 คน โดยได้แบ่งหน้าที่ตามโครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่ม ซึ่งได้แสดงไว้ดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

วิธีการคัดเลือกประธานและคณะกรรมการของกลุ่ม ได้รับการเสนอชื่อจากสมาชิกภายในกลุ่ม โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือก โดยพิจาณาจากความกล้า การให้ความร่วมมือภายในกลุ่มและความจริงใจในการปฏิบัติงานของแต่ละคน ขั้นตอนการขั้นเลือกกรรมการกลุ่ม ฯ ใช้วิธีการคัดเลือกทีละตำแหน่งจนครบตามโครงสร้างองค์กร สำหรับวาระในการดำรงตำแหน่งของประธานและคณะกรรมการจะมีระยะเวลา 2 ปี ส่วนผลตอบแทนสำหรับคณะกรรมการยังไม่มีการให้ผลตอบแทน เนื่องจากการทำงานส่วนใหญ่คณะกรรมการบางคนยังไม่ได้ทำงานตามตำแหน่งที่ตั้งไว้ ในส่วนของรูปแบบโครงสร้างองค์กร กลุ่ม ฯ ได้ใช้รูปแบบเดียวกับกิจกรรมอื่น ๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว

กลุ่ม ฯ ได้แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตามโครงสร้างองค์กร ดังนั้นลักษณะหน้าที่และบทบาทของคณะกรรมการกลุ่มมีดังนี้

ประธานกลุ่ม ฯ นางนันทา บุญปั๋น โดยหน้าที่หลักของนางนันทา คือ รับผิดชอบในการผลิตผลิตภัณฑ์ไปทำที่บ้าน สำหรับการดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มเป็นแต่เพียงในนาม

รองประธานกลุ่มฯ นางแสงดี บุญยืน โดยหน้าที่หลักของนางแสงดี คือ ทำหน้าที่แทนคุณประภา เครืออินทร์ ในด้านการบริหารและการประสานงานกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ

เลขานุการนางวันทนา โรจนอุดมพร โดยหน้าที่หลักของนางวันทนา คือ ทำหน้าที่ในการจดบันทึกรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับการบริหารและการประชุมของกลุ่ม

เหรัญญิก นางสุนันทา พาดี คือ ทำหน้าที่ในเรื่องการดูแลทางการเงิน ด้านการกู้ยืมเงินของสมาชิก

ปฏิคม นางจำปี เมืองมา โดยหน้าที่หลักของนางจำปี คือ ทำหน้าที่ช่วยประชาสัมพันธ์เผยแพร่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ผลิตออกเสนอขาย และประสานงาน แจ้งข่าวสารให้สมาชิกภายในกลุ่ม

ฝ่ายส่งเสริมการตลาด นางประภา เครืออินทร์ โดยหน้าที่หลักของนางประภา คือ บริหารจัดการด้านการตลาด ควบคุมดูแลด้านการตลาด หาตลาดและแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดูแลในการบัญชีและการเงิน เป็นวิทยากรของกลุ่ม ซึ่งคุณประภา เป็นผู้ที่มีบทบาทมากที่สุดภายในกลุ่ม

จากโครงสร้างขององค์กร จะเห็นได้ว่า คณะกรรมการบางคนทำงานตามตำแหน่งโครงสร้างการบริหาร เช่น เลขานุการและเหรัญญิก ส่วนตำแหน่งอื่น ๆ ยังไม่มีบทบาทเท่าที่ควร ส่วนใหญ่บทบาทหน้าที่สำคัญจะอยู่ที่นางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด รายละเอียดประวัติคณะกรรมการกลุ่ม ฯ ดังตารางที่ 3.2

การบริหารงานของกลุ่ม ฯ ในด้านการประชุมปรึกษาหารือภายในกลุ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นแบบไม่เป็นทางการ จะเป็นการพบปะพูดคุยถึงด้านการผลิต การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ด้านรายได้ภายในกลุ่มและการรายงานผลเกี่ยวกับการเก็บเงินออมจากสมาชิก มีการประชุม 2 ครั้ง/ปี การบริหารงานส่วนใหญ่อยู่ภายใต้การดูแลควบคุมบริหารของนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด โดยทำหน้าที่เกี่ยวกับการบริหารการผลิต การตลาด และการเงิน ซึ่งมีนางแสงดี บุญยืน และนางสุนันทา พาดี ช่วยดูแลด้านการเงิน นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ มีสวัสดิการด้านเงินกู้ยืมให้กับสมาชิก คนละประมาณ 1,000 บาท เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบ

ด้านการจัดองค์กรในอนาคต กลุ่ม ฯ วางแผนพัฒนากลุ่ม ฯ โดยจะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น โดยมีการจัดวิทยากร (สมาชิกภายในกลุ่ม ฯ) ไปฝึกอบรมให้กับกลุ่มลูกสมาชิกใหม่ 3 กลุ่ม คือ กลุ่มบ้านร่องไฮ ม. 1 บ้านแม่ใสเหล่า ม.4 และบ้านสันหินช้าง ม.7 ซึ่งให้กลุ่มดังกล่าวนำผลิตภัณฑ์มาขายให้กับกลุ่มจักสานผักตบชวา

นอกจากนี้สมาชิกจำนวน 3 คนของกลุ่มฯ ได้เข้าร่วมกลุ่มพักชำระหนี้ของตำบล ซึ่งมีจำนวนสมาชิก 30 คน โดยมีวัตถุประสงค์ในการตั้งกลุ่มฯ เพื่อพักชำระหนี้ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองจังหวัดพะเยา และฟื้นฟูรายได้ให้กับสมาชิกเพื่อนำไปชำระหนี้ ซึ่งจัดให้สมาชิกไปฝึกอบรมการจักสานที่จังหวัดนครนายก เป็นผลิตภัณฑ์จักสานที่ทำจากทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าใส่ไวน์ หมวก เป็นต้น ซึ่งสมาชิกผักตบชวาที่เป็นตัวแทนไปฝึกอบรม คือนางแสงเดือน เมืองมา รองประธานของกลุ่มจักสานผักตบชวาและสมาชิกกลุ่มผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้วจำนวน 2 คน ทางกลุ่มผักตบชวาเล็งเห็นความสำคัญของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวจึงคิดจะส่งเสริมให้สมาชิกผักตบชวาสามารถจักสานได้เพื่อรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต และเสริมรายได้ของสมาชิกเพิ่มขึ้น ประกอบกับวัตถุดิบ (ทางมะพร้าว) ในการใช้จักสานยังสามารถหาได้ง่ายทั่วไป ซึ่งการดำเนินการจัดตั้งกลุ่มพักชำระหนี้กำลังอยู่ในช่วงดำเนินการ โดยภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้วจะได้เพิ่มกลุ่มพักชำระหนี้เป็นอีกกลุ่มกิจกรรมหนึ่งของกลุ่ม ซึ่งขณะนี้ได้ให้นางแสงเดือน เมืองมา เป็นผู้นำกลุ่มชั่วคราว จากการสัมภาษณ์ พบว่าผลิตภัณฑ์จักสานจากทางมะพร้าวประเภทตะกร้าไวน์ เป็นที่สนใจของลูกค้ามาก ปริมาณการสั่งซื้อในช่วงนี้มีมากเกินกำลังการผลิตของกลุ่ม เนื่องจากสมาชิกที่ผลิตได้มีประมาณ 3 คน ทำให้ไม่สามารถขยายการผลิตได้มากนัก ทางกลุ่มได้ดำเนินการแก้ไขปัญหานี้ โดยมีการเปิดฝึกอบรมทำตะกร้าไวน์ ที่บ้านสันป่าถ่อน ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการฝึกอบรมจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองจังหวัดพะเยาและธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพะเยาระหว่างวันที่ 16 – 18 มกราคม 2545 สมาชิกกลุ่มผักตบชวาจะเข้ารับ

การฝึกอบรมประมาณ 10 คน ซึ่งจะเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตและขยายฐานกำลังการผลิตไปยังกลุ่มอื่น ๆ ต่อไป

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาประมาณ 1 ปี ของกลุ่ม ฯ ได้ประสบปัญหาการจัดองค์กร มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ขาดความสามัคคีและยังไม่ให้ความร่วมมือภายในกลุ่ม ฯ เท่าที่ควร เนื่องจาก สมาชิกภายในกลุ่มออกเป็น 2 ส่วน ซึ่งสืบเนื่องมาจากช่วงแรกมีกลุ่มที่สมาชิกจัดตั้งกันเองโดยคุณบังอรเป็นผู้นำกลุ่ม และ กลุ่มที่เกิดขึ้นเมื่อได้รับการฝึกอบรมจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองจังหวัดพะเยาโดยเป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ทำให้การรับการสั่งซื้อของสมาชิกภายในกลุ่มแบ่งเป็น 2 ส่วนคือส่งภายในกลุ่มและส่งให้พ่อค้านอกกลุ่ม ซึ่งทำให้กำลังการผลิตภายในกลุ่มไม่แน่นอน และมีคู่แข่งที่อยู่ต่างหมู่บ้านทำการผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนกับทางกลุ่มประกอบกับมีเงินทุนมากกว่าทางกลุ่มจักสานผักตบชวา ทำให้กำลังการผลิตของกลุ่มไม่เพียงพอ เนื่องจากสมาชิกจะนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับคู่แข่ง บางครั้งจะจ่ายเงินบางส่วนมาให้สมาชิกก่อน ทำให้มีแรงจูงใจสำหรับสมาชิกที่นำผลิตภัณฑ์ไปขายให้แก่คู่แข่ง

2. คณะกรรมการแต่ละคนยังมีบทบาทหน้าที่ไม่ชัดเจน การตัดสินใจและการบริหารงานภายในกลุ่ม ฯ ยังอยู่ที่ คุณประภา เครืออินทร์ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีแนวคิดการพัฒนากลุ่มที่ก้าวหน้าและมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ได้รับการนับถือจากสมาชิก ซึ่งเป็นภาระหนักทำให้การทำงานภายในกลุ่ม ฯ ยังไม่มีการกระจายระบบการทำงานและไม่มีประสิทธิภาพในภาพรวมของกลุ่ม ฯ

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน หน่วยงานหลักที่เข้ามาช่วยเหลือกลุ่ม ฯ คือ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา โดยเป็นหน่วยงานที่จัดตั้งกลุ่ม ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำกับทางกลุ่ม ประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งในด้านการฝึกอบรมและการช่วยหาตลาด ซึ่งได้ออกค่าใช้จ่ายให้กลุ่มเพื่อใช้ในการดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ไปออกร้านที่เมืองทองธานี ส่วนหน่วยงานอื่นๆ ที่เข้ามาสนับสนุน ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ที่เข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนด้านเงินทุน จำนวน 15,000 บาท ซึ่งเป็นเงินช่วยเหลือที่ให้เปล่าสำหรับกลุ่มจักสานผักตบชวาไปใช้ในวัตถุประสงค์เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบ และศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอเมืองพะเยา ได้สนับสนุนในด้านความรู้เกี่ยวกับการจักสานผักตบชวา โดยส่งวิทยากรมาฝึกอบรมให้กับทางสมาชิกกลุ่มจักสานผักชวา ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.2 ประวัติคณะกรรมการกลุ่ม ฯ ปี 2544

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่มในชุมชน	บทบาทภายในชุมชน
1.	นางนันทา บุญปั๋น	42	หญิง	สมรส	ป.6	ประธานกลุ่ม ฯ	ผลิตผลิตภัณฑ์	ทำนา	ทำนา	แม่บ้านเกษตรกร	-
2.	นางแสงดี บุญยืน	56	หญิง	สมรส	ป.4	รองประธานกลุ่ม ฯ	ติดต่อประสานงาน	ทำนา	ทำนา	แม่บ้านเกษตรกร	-
3.	นางวันทนา โรจนอุดมพร	28	หญิง	สมรส	ป.4	เลขานุการ	จดบันทึกรายงานการประชุมและรายละเอียดการบริหารงานต่าง ๆ	ทำนา	ทำนา	แม่บ้านเกษตรกร	-
4.	นางสุนันทา พาดี	41	หญิง	สมรส	ป.7	เหรัญญิก	ดูแลด้านเงินกู้ยืมภายในกลุ่ม ฯ	ทำนา	ทำนา	แม่บ้านเกษตรกร	-
5.	นางจำปี เมืองมา	46	หญิง	สมรส	ป.4	ปฏิคม	ประชาสัมพันธ์ แจ้งข่าวสารทั้งภายนอกและภายในกลุ่ม ฯ รวมถึงการประสานงานต่าง ๆ	ทำนา	ทำนา	แม่บ้านเกษตรกร	-
6.	นางประภา เครืออินทร์	40	หญิง	สมรส	ม.6	ฝ่ายส่งเสริมการตลาด	บริหารงานภายในกลุ่ม ฯ	ค้าขาย	ค้าขาย	แม่บ้านเกษตรกร	สมาชิก อบต. บ่อแฮ้ว

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม ฯ

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ
สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา	ให้คำปรึกษาแนะนำในด้านการผลิต การจัดตั้งกลุ่ม และช่วยหาตลาด
องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส	ด้านการสนับสนุนเงินทุน จำนวน 15,000 บาท เพื่อให้สมาชิกภายในกลุ่มกู้ซื้อผักตบชวา ซึ่งเป็นเงินให้เปล่าแต่จะมีการติดตามผลการดำเนินงานเป็นระยะ
ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอเมืองพะเยา	ฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการจักสานผักตบชวา

ที่มา : จากการสำรวจ

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ด้านการบริหารจัดการของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มขึ้นมานั้น การพัฒนากลุ่ม ฯ ที่ผ่านมาประมาณ 1 ปี เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกแบบหลวม ๆ เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและสร้างรายได้ให้กับสมาชิกเพิ่มขึ้นต่อเดือนประมาณ 1,000 - 1,500 บาท ซึ่งสร้างความพึงพอใจกับสมาชิกพอสมควร แต่ในการดำเนินงานภายในองค์กรยังไม่ค่อยมีศักยภาพ เนื่องจากในการจัดตั้งกลุ่ม ฯ เกิดจากการรวมกลุ่ม 2 กลุ่มเข้าด้วยกันซึ่งแต่ละกลุ่มจะผู้นำกลุ่มดูแลในด้านรับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากพ่อค้าคนกลางคนละราย ทำให้ผลประโยชน์ของแต่ละกลุ่มไม่เท่ากัน นอกจากนี้ สมาชิกไม่ค่อยมีความสามัคคี ซึ่งขัดกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม ฯ และกรรมการกลุ่ม ฯ ยังมีบทบาทไม่ชัดเจน ทำให้ภาระการบริหารอยู่ที่นางประภา เครืออินทร์ เพียงผู้เดียว แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีบทบาทภายในชุมชนบ้านบ่อแฮ้ว นอกจากนี้กลุ่ม ฯ ยังสร้างรายได้ให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ทำให้กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการและหน่วยงานภายในท้องถิ่น เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ทั้งในด้านเงินทุนและการฝึกอบรมให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ ให้แก่สมาชิก ซึ่งตรงจุดนี้ทำให้สมาชิกของกลุ่ม ฯ มีความสนใจและความกระตือรือล้นในการรวมกลุ่ม ฯ ทำให้มีโอกาสที่จะขยายการผลิตต่อไปได้ในอนาคต ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพอสมควรที่จะพัฒนาให้กลุ่ม ฯ มีศักยภาพ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านแฮ้วได้แก่ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก มี 3 ขนาด คือ ขนาดรอบปากกว้าง 30 , 35 และ 40 เซนติเมตร ซึ่งสมาชิกจะเรียกตามราคาขายว่าขนาด 60 , 80 และ 100 ตามลำดับ

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม ฯ ได้แก่ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกลุ่ม ฯ อยู่ภายใต้การบริหารงานของนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ทำตามการสั่งซื้อของลูกค้า จากการดำเนินการผลิตที่ผ่านมาของกลุ่ม ฯ การรับคำสั่งซื้อ ในแต่ละช่วงเดือนจะไม่เท่ากัน การบริหารการผลิตจึงไม่มีแบบแผนแน่นอน ส่วนใหญ่ลักษณะการผลิตของกลุ่มจะทำผลิตภัณฑ์หลัก คือ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาดต่าง ๆ ซึ่งนางประภาจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อ และกระจายการผลิตโดยสั่งงานสมาชิกแต่ละคนในปริมาณการผลิตเท่า ๆ กัน จากนั้นสมาชิกจะบริหารการผลิตกันเองทั้งด้านการจัดหาปัจจัยการผลิตและการควบคุมการผลิตในแต่ละขั้นตอน ซึ่งสมาชิกจะทำการผลิตกระเป๋าผักตบชวาอยู่ที่บ้านของแต่ละคน จากนั้นนางประภาจะรับช่วงซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วย

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่ม ฯ วางแผนการผลิตตามกำลังการผลิตภายในกลุ่ม ฯ เป็นสำคัญ ซึ่งภายใน 1 เดือน รับคำสั่งซื้อ กระเป๋าขนาดต่าง ๆ เฉลี่ยประมาณ 400 ใบ ถ้าบางช่วงการผลิตที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากเกินกำลังการผลิตของสมาชิกภายในกลุ่ม นางประภากระจายงานไปยังกลุ่มลูกสมาชิกอีก 3 กลุ่ม คือที่บ้านร่องไฮ บ้านสันหินช้างและบ้านแม่ใสเหล่า ด้านการวางแผนการผลิตของสมาชิก เป็นเรื่องการจัดซื้อผักตบชวาโดยมีการสำรองผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสานทั้งปี ถ้าสมาชิกไม่มีเงินซื้อวัตถุดิบ ทางกลุ่มจะมีเงินให้สมาชิกกู้เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ดังนั้นในการสั่ง order จากพ่อคนกลางแต่ละครั้ง สมาชิกจะสามารถสานกระเป๋าผักตบชวาได้ประมาณคนละ 8-10 ใบ ในการวางแผนการผลิตถ้าเป็นช่วงฤดูที่สมาชิกไปทำนา (เดือน สิงหาคม – พฤศจิกายน) ทางกลุ่มจะประสบปัญหามากเนื่องจากไม่สามารถระบุได้ว่าสมาชิกแต่ละคนจะสามารถผลิตได้เท่าไร ทำให้การรับการสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางไม่สามารถทำได้เต็มที่ แต่ถ้าเป็นช่วงเดือนอื่น ๆ การวางแผนการผลิตยังสามารถกำหนดกำลังการผลิตได้ รายละเอียดปริมาณการผลิตกระเป๋าของกลุ่มจักสานผักตบชวาในปี 2544 ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544

เดือน	ปริมาณการผลิต (ใบ)
มกราคม	400
กุมภาพันธ์	400
มีนาคม	400
เมษายน	ไม่สามารถระบุได้
พฤษภาคม	200
มิถุนายน	200
กรกฎาคม	200
สิงหาคม	100
กันยายน	100
ตุลาคม	100
พฤศจิกายน	100
ธันวาคม	400

หมายเหตุ : **เนื่องจากการจดบันทึกปริมาณการผลิตของกลุ่ม ฯ ไม่สม่ำเสมอทำให้ต้องใช้การประมาณค่า โดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์ทุกขนาดต่อเดือน โดยนางประภา ผู้รับคำสั่งซื้อ**

ที่มา : จากการสำรวจ

จากรายละเอียด ตารางที่ 4.1 ซึ่งแสดงถึงปริมาณการผลิตของกลุ่ม ฯ จะเห็นได้ว่า ปริมาณการผลิตของกลุ่มไม่สามารถระบุปริมาณได้แน่นอน แต่สัดส่วนในการผลิตกระเป๋าครึ่งวงกลมแต่ละครั้งนั้น โดยเฉลี่ย กระเป๋าขนาด 60 และ 80 ประมาณร้อยละ 40 และ 50 ตามลำดับ ส่วนขนาด 100 ประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด ช่วงเดือนที่มีการผลิตมาก คือ เดือนธันวาคม – มีนาคม ปริมาณการผลิต โดยเฉลี่ยของกระเป๋าทุกขนาดรวมกัน ประมาณ 400 ใบต่อเดือน เนื่องจากเป็นช่วงหลังฤดูการทำนา สมาชิกมีเวลาในการผลิตกระเป๋ามากขึ้น หลังจากนั้นประมาณ เดือน พฤษภาคม - กรกฎาคม ปริมาณการผลิตจะเริ่มลดลง โดยเฉลี่ยของกระเป๋าทุกขนาดรวมกัน ประมาณ 200 ใบต่อเดือน เนื่องจากเริ่มเข้าฤดูฝน และความชื้นภายในชั้นบรรยากาศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในการเกิดปัญหามีเชื้อรา ดังนั้นพ่อค้าคนกลางจะไม่ค่อยมีคำสั่งซื้อมากนัก ส่วนช่วงที่ปริมาณการผลิตน้อยในรอบปี คือ ช่วงฤดูการทำนาและการเก็บเกี่ยวผลผลิต เดือน สิงหาคม - พฤศจิกายน สมาชิกทุกคนจะไปทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลัก ทำให้กำลังการผลิตในช่วงนี้ไม่เพียงพอ กับการสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางที่มีความต้องการซื้อสูงในช่วงนี้

สำหรับกำลังการผลิตสูงสุดของสมาชิกแต่ละคน ส่วนใหญ่ใกล้เคียงกัน ขึ้นอยู่กับขนาดของกระเป๋า จะใช้เวลาการผลิตแตกต่างกัน คือ ขนาด 60 จะใช้เวลาในการจักสานประมาณ 1 วัน ส่วนขนาด 80 และขนาด 100 จะใช้เวลาประมาณ 1.5 วัน และ 2 วัน ตามลำดับ แต่ถ้าเป็นช่วงฤดูการทำนากำลัง

การผลิตของสมาชิกจะลดลง สมาชิกจะใช้เวลาช่วงเย็นในการจักสานกระเป๋า กระเป๋าแต่ละขนาดจะใช้เวลาประมาณ 5 -7 วัน รายละเอียดกำลังการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 กำลังการผลิตของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	ช่วงเดือน	เวลาที่ใช้ในการผลิต/ใบ (วัน)	จำนวนสมาชิกที่ผลิตได้ (คน)	กำลังการผลิตเฉลี่ย/เดือน (ใบ)
กระเป๋าขนาด 60	ธ.ค – มี.ค	1	40	1,200
	พ.ค – ก.ค	1 ½	40	800
	ส.ค – พ.ย	5	40	240
กระเป๋าขนาด 80	ธ.ค – มี.ค	1 ½	40	800
	พ.ค – ก.ค	2	40	600
	ส.ค – พ.ย	6	40	200
กระเป๋าขนาด 100	ธ.ค – มี.ค	2 ½	40	480
	พ.ค – ก.ค	3	40	400
	ส.ค – พ.ย	7	40	170

ที่มา : จากการสำรวจ

การวางแผนการผลิตในอนาคต กลุ่ม ฯ จะมีการขยายการผลิต โดยกระจายการผลิตไปยังกลุ่ม บ้านร่องไฮ ม.1 บ้านแม่ใสเหล่าหมู่ 4 และบ้านสันหินช้าง ม.7 นอกจากนี้มีการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน โดยนำการจักสานทางมะพร้าวมาเริ่มใช้ในกลุ่ม เพื่อรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตในที่นี้หมายถึง วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์การผลิต ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

ผักตบชวาสด การซื้อผักตบชวา สมาชิกภายในกลุ่มแต่ละคนจะซื้อกันเอง โดยจะใช้ผักตบชวาสด ซึ่งซื้อจากพ่อค้าภายในหมู่บ้านที่ไปเก็บผักตบชวาจากกว๊านพะเยา ช่วงเวลาที่สมาชิกซื้อผักตบชวาในรอบ 1 ปี มี 2 ช่วง คือ เดือนเมษายนถึงพฤษภาคม และเดือนสิงหาคม ถึงตุลาคม เนื่องจากเป็นช่วงที่ผลผลิตผักตบชวามีมากและก้านของผักตบชวายาวเหมาะสำหรับนำมาจักสาน ราคาที่รับซื้อจากพ่อค้าคือ 100 ก้าน 7 บาท ซึ่งราคาของผักตบชวายังไม่มีการเปลี่ยนแปลง ปริมาณการซื้อต่อครั้งประมาณ 2,000 - 3,000 ก้าน โดยเฉลี่ยจะซื้อประมาณ 3 ครั้ง ในรอบการผลิต

วัตถุดิบรอง

1. หูสายไฟ (หูกระเป๋า) สมาชิกจะซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน คือ นายเลิศ บุญเรือง และนายธร เมืองมา ซึ่งหูสายไฟมี 2 แบบ คือ แบบสำเร็จรูป ที่มีเปียผักตบชวาพันรอบหูสายไฟ มี 2 ขนาด ได้แก่ขนาดใหญ่ เส้นผ่าศูนย์กลาง 5 นิ้ว ราคาคู่ละ 8 บาท และขนาดเล็ก เส้นผ่าศูนย์กลาง 3 นิ้ว ราคาคู่ละ 7 บาท แบบไม่สำเร็จรูป ที่เป็นสายไฟเปลือย มี 2 ขนาด ได้แก่ ขนาดใหญ่ เส้นผ่าศูนย์กลาง 5 นิ้ว ราคาคู่ละ 5 บาท และขนาดเล็ก เส้นผ่าศูนย์กลาง 3 นิ้ว ราคาคู่ละ 2.50 บาท ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะซื้อแบบไม่สำเร็จรูป ซื้อครั้งละ 10 คู่ รวมกัน ทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กต่อเดือน

2. เปียผักตบชวา สมาชิกจะซื้อจากนางประภา เครืออินทร์ ราคารับซื้อวาละ 1 บาท โดยปริมาณการซื้อในแต่ละครั้งประมาณ 50 วา หูกระเป๋าขนาดใหญ่และขนาดกลางใช้เปียผักตบชวาคู่ละ 3 วา และหูกระเป๋าขนาดเล็กใช้เปียผักตบชวาคู่ละ 2 วา

3. กำมะถัน สมาชิกจะรับซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน ซื้อมาครั้งละ 1/2 กิโลกรัม ราคากิโลกรัมละ 14 บาท ซึ่งการซื้อแต่ละครั้งจะใช้อบผักตบชวาได้ประมาณ 2 - 3 ครั้ง

4. ถ่าน สมาชิกจะซื้อจากพ่อค้าภายในหมู่บ้าน ราคาถุง 10 บาท ซื้อมาครั้งละ 1 ถุง จะใช้ในการอบผักตบชวาได้ประมาณ 10 ครั้ง ปริมาณการซื้อ 2-3 เดือน/ครั้ง

5. เทปใส ซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน ม้วนละ 5 บาท ใช้สำหรับยึดหูกระเป๋าให้ติดกับต้นแบบขึ้นรูปขณะสาน และติดปลายเปียผักตบชวากับหูสายไฟ สมาชิกจะซื้อเทปใสครั้งละ 1-2 ม้วนต่อเดือน ซึ่งเทปใส 1 ม้วนจะใช้กับกระเป๋าประมาณ 10 ใบ

รายละเอียดช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบและการจัดหาวัตถุดิบ ดังตารางที่ 4.3 และ 4.4 ตามลำดับ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

การผลิต

1. เตาอบ สมาชิกภายในกลุ่มจะมีเตาอบส่วนตัว คนละ 1 เตา เพื่อใช้ในการอบผักตบชวาสด โดยจะเป็นการซื้อกล่องกระดาษขนาดใหญ่ที่มีความแข็งแรง เช่น กล่องตู้เย็น กล่องเครื่องซักผ้า ซื้อจากพ่อค้าภายในหมู่บ้าน กล่องละ 20-30 บาท ขึ้นอยู่กับขนาดของกล่อง แล้วตัดด้านข้างของกล่องเป็นสี่เหลี่ยมขนาด 6 x6 เพื่อไว้ใส่ถ้วยกำมะถัน ส่วนจากปากกล่องลงมาประมาณ 15 นิ้ว จะทำตะแกรงไม้ไผ่สำหรับไว้รองผักตบชวา ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายในการทำตะแกรง 10 บาท เตาอบที่ใช้ของสมาชิกกลุ่ม ฯ จะสามารถเคลื่อนย้ายได้ มีอายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

2. กรรไกร สมาชิกส่วนใหญ่จะมีคนละ 1 ด้าม ซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน ด้ามละ 40 บาท ใช้สำหรับตัดผักตบชวาให้เป็นเส้น และตบแต่งเมื่อจักสานกระเป๋าเรียบร้อยแล้ว มีอายุการใช้งาน 1 ปี

3. เข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว สมาชิกส่วนใหญ่จะมีคนละ 1 เล่ม ซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน เล่มละ 5บาท ใช้สำหรับเก็บปากกระเป๋า ซื้อมาครั้งละ 1-2 เล่ม มีอายุการใช้งาน 1 ปี

4. เข็มหมุด สมาชิกส่วนใหญ่ ซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน แผงละ 4 บาท ซึ่งเข็มหมุด 1 แผงจะมีจำนวน 20 เล่ม การสานกระเป๋า 1 ใบจะใช้ประมาณ 2 แผง ใช้สำหรับขั้นตอนการขึ้นรูปแบบกระเป๋าโดยยึดผักตบชวาไว้กับต้นแบบ และกะระยะความยาวของกระเป๋า มีอายุการใช้งาน 1

รายละเอียดดังตารางที่ 4.5

5. ค้อน สมาชิกส่วนใหญ่มีคนละ 1 อัน ซื้อจากร้านค้าภายในหมู่บ้าน อันละ 100 บาท ใช้สำหรับเคาะให้กระเป๋าได้รูปร่างได้ขนาดที่มาตรฐาน มีอายุการใช้งาน 5 ปี

6. ผ้ายาง ซื้อจากร้านค้าในบ้านแม่ใส ราคาเมตรละ 10 บาท ใช้สำหรับคลุมเตาอบ ในขั้นตอนการอบผักตบชวา สมาชิกจะซื้อผ้ายางครั้งละ 2 เมตร มีอายุการใช้งาน 2 ปี

7. ต้นแบบขึ้นรูป สมาชิกแต่ละคนจะมีต้นแบบขึ้นรูปเพื่อใช้เป็นแบบสานผักตบชวา ซึ่งจะมีลักษณะรูปร่างเป็นแบบครึ่งวงกลม ทำจากวัสดุโฟม โดยมี 3 ขนาด ได้แก่ ขนาดใหญ่ เส้นผ่าศูนย์กลาง 40 เซนติเมตร สูง 12 นิ้ว ขนาดกลาง เส้นผ่าศูนย์กลาง 35 เซนติเมตร สูง 10 นิ้ว ขนาดเล็ก เส้นผ่าศูนย์กลาง 30 เซนติเมตร สูง 8 นิ้ว มีราคาอันละ 80, 40 และ20 บาท ตามลำดับ สมาชิกจะซื้อจากพ่อค้าบ้านแม่ใส ซึ่งแต่ละขนาดมีอายุการใช้งาน 2 ปี ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่จะมีต้นแบบขึ้นรูปทั้ง 3 ขนาด

การตลาด

ตู้แสดงสินค้า ประมาณปี 2543 กลุ่มได้มีการจัดซื้อตู้แสดงสิค้าเพื่อนำผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของกลุ่มมาวางจำหน่ายโดยซื้อตู้โชว์สินค้าจำนวน 1 ตู้ ขนาด 1.5 x2x 5 เมตร ราคา 2,500 บาท ด้วยเงินทุนส่วนตัวของนางประภาเครืออินทร์

รายละเอียดดังตาราง 4.6

ตารางที่ 4.3 ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค
วัตถุดิบหลัก												
ผักตบชวาสด				◄	►			◄		►		
วัตถุดิบรอง												
หูสายไฟ (หูกระเป๋า)	◄											►
เปียผักตบชวา	◄											►
กำมะถัน	◄											►
ถ่าน	◄											►
เทปใส	◄											►

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.4 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหลงที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณการซื้อต่อครั้ง	ปริมาณการซื้อต่อปี	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
ผักตบชวาสด	ก้าน	100 ก้าน 7 บาท	ผักตบที่กว๊านพะเยาที่พ่อภายในหมู่บ้านนำมาขาย	3 เดือน/ ครั้ง	2,000 – 3,000 ก้าน	8,000- 10,000 ก้าน	สด	พ่อค้านำส่ง	-
หูกระเป๋าแบบสำเร็จรูป ● ขนาดใหญ่ ● ขนาดเล็ก	คู่	 8 7	พ่อค้าภายในหมู่บ้านค้า	 1 ครั้ง/เดือน 1 ครั้ง/เดือน	 5 คู่ 5 คู่	 60 60	สด	ขนส่งเอง	-
หูกระเป๋าแบบไม่สำเร็จรูป ● ขนาดใหญ่ ● ขนาดเล็ก	คู่	 5 2.50	พ่อค้าภายในหมู่บ้านค้า	 1 ครั้ง/เดือน 1 ครั้ง/เดือน	 5 คู่ 5 คู่	 - 	สด	ขนส่งเอง	-
เปียผักตบชวา	วา	1	นางประภา เครืออินทร์	1 ครั้ง/เดือน	50 วา	600	สด	ขนส่งเอง	-
กำมะถัน	กิโลกรัม	14	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	1 /2 กิโลกรัม	6	สด	ขนส่งเอง	-
ถ่าน	ถุง	10	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	2-3 เดือน / 1 ครั้ง	1 ถุง	4	สด	พ่อค้านำส่ง	-
เทปใส	ม้วน	5	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	1	12	สด	ขนส่งเอง	-

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.5 วัสดุการผลิตของกลุ่ม ฯ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหลงที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณการซื้อต่อครั้ง	ปริมาณการซื้อต่อปี	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
เตาอบ	เตา	30-40	พ่อค้าภายในหมู่บ้านค้า	1 ปี/ ครั้ง	1	1	สด	พ่อค้านำส่ง	-
กรรไกร	ด้าม	40	พ่อค้าภายในหมู่บ้านค้า	1 ปี/ครั้ง	1	1	สด	ขนส่งเอง	-
เข็มหมุด	แผง	4	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	1ปี/ครั้ง	2	2	สด	ขนส่งเอง	-
เข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว	เล่ม	5	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	1 ปี/ครั้ง	1	1	สด	ขนส่งเอง	-

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.6 อุปกรณ์และโรงเรือน

รายการ	หน่วย	มูลค่า/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา (พ.ศ.)	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
ค้อน	ด้าม	100	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	2543	5	ซื้อเงินสด
ผ้ายาง	เมตร	10	บ้านแม่ใส	2543	2	ซื้อเงินสด
ต้นแบบขึ้นรูปใหญ่ (โฟม) ต้นแบบขึ้นรูปกลาง (โฟม) ต้นแบบขึ้นรูปเล็ก (โฟม)	ชิ้น ชิ้น ชิ้น	80 40 20	บ้านแม่ใส	2543	2	ซื้อเงินสด
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	ห้อง	5,000	จ้างช่างก่อสร้างภายในหมู่บ้าน	2542	15	จ้างเงินสด
ตู้แสดงสินค้า	ตู้	2,500	ร้านในอำเภอเมืองพะเยา	2543	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

การใช้บรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ นั้น ในช่วงปี 2543 กลุ่ม ฯ จะใช้กล่องในการบรรจุภัณฑ์ โดยจะบรรจุให้กับลูกค้าที่มารับสินค้าเองและส่งทางรถประจำทาง ต่อมาประมาณกลางปี 2544 กลุ่ม ฯ ได้เปลี่ยนมาใช้ถุงดำในการบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากบรรจุกระเป๋าได้มากกว่ากล่องกระดาษ และค่าขนส่งในการใช้กล่องกระดาษแพงกว่าการใช้ถุงดำ

รายละเอียดของกล่องกระดาษและถุงดำมีดังนี้

1. กล่องกระดาษ กลุ่ม ฯ ใช้กล่องกระดาษขนาด 12x20x22 นิ้ว ในการบรรจุกระเป๋าส่งให้กับลูกค้า กล่องสามารถบรรจุกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด ได้ประมาณ 20- 30 ใบ ซึ่งกล่องจะราคาใบละ 5-10 บาท กลุ่มจะซื้อจากพ่อค้าภายในหมู่บ้าน ปริมาณการซื้อแต่ละครั้งประมาณ 4 -5 ใบ โดยจะซื้อกล่องเมื่อมีการส่งสินค้าให้กับลูกค้า

2. ถุงดำ กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว ในการบรรจุกระเป๋าส่งให้กับลูกค้า ถุงดำสามารถบรรจุกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด ได้ประมาณ 40- 50 ใบ ซึ่งถุงดำราคาโหลละ 70 บาท กลุ่ม ฯ ซื้อจากร้านค้าในบ้านแม่ใส ปริมาณการซื้อแต่ละครั้งประมาณ 1 โหล

3. ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง สมาชิกจะมีการเก็บรักษาผักตบชวาที่อบแล้ว โดยใช้ถุงชั้นในของถุงที่ใส่ปุ๋ยมาใช้ในการเก็บรักษาผักตบชวาที่อบแล้ว ราคาใบละ 5 บาท ซื้อจากพ่อค้าภายในหมู่บ้าน ถุงจะบรรจุผักตบชวาได้ประมาณ 500 ก้าน ซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะซื้อถุงครั้งละ 5-10 ใบ อายุการใช้งานของถุงประมาณ 1 ปี

พ่อค้าคนกลาง	สำหรับฉลากของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังไม่มีการทำฉลาก เนื่องจากกลุ่ม ฯ ขายส่งให้กับแต่มีนามบัตรแจกให้กับลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ที่กลุ่ม ฯ รายละเอียดบรรจุภัณฑ์ดังตาราง 4.7

ตารางที่ 4.7 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุกระเป๋า (ใบ)	ความถี่	ปริมาณการซื้อต่อครั้ง	ปริมาณการซื้อต่อปี	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กล่องกระดาษ ขนาด 12x20x22 นิ้ว [1/]	ใบ	5-10	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	20-30 ใบ	2-3 เดือน/ครั้ง	4-5 ใบ	40 ใบ	ซื้อเงินสด	พ่อค้านำส่ง	-
ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว	โหล	70	ร้านค้าที่บ้านแม่ใส	40-50 ใบ	2 เดือน/ครั้ง	1 โหล	6 โหล	ซื้อเงินสด	ขนส่งเอง	-
ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง	ใบ	5	ร้านค้าภายในหมู่บ้าน	500 ก้าน/ใบ	1 ปี/ครั้ง	5-10	10	ซื้อเงินสด	ขนส่งเอง	-

หมายเหตุ : ปัจจุบันกลุ่ม ฯ เลิกใช้กล่องกระดาษแล้ว

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.4 โรงเรือน

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ สร้างเมื่อปี 2542 เป็นการต่อเติมจากบ้านของนางประภา เครืออินทร์ มีขนาดพื้นที่ 10 x 20 เมตร ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 5,000 บาท เพื่อใช้ในการเก็บผลิตภัณฑ์รอการจำหน่าย รายละเอียดดังตารางที่ 4.6

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพของปัจจัยการผลิต โดยส่วนใหญ่สมาชิกได้ตรวจสอบวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ผักตบชวา ซึ่งการจัดหาผักตบชวาพิจารณาจากความยาวของก้าน ต้องมีความยาวพอประมาณ ลักษณะไม่แก่เกินไป และมีความขาวใส ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของผักตบชวา

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตของกลุ่ม ฯ ถ้าเป็นวัตถุดิบ ได้แก่ ผักตบชวา สมาชิกจะเก็บรักษาในรูปของผักตบชวาอบแห้ง โดยหลังจากการอบ สมาชิกจะบรรจุผักตบชวาอบแห้งใส่ในถุง ขนาดการบรรจุผักตบชวาอบแห้งต่อถุงประมาณ 500 ก้าน มัดปากถุงให้แน่น หลังจากนั้นสมาชิกแต่ละคน จะเก็บไว้ในบ้าน ซึ่งสมาชิกสามารถนำผักตบชวาอบแห้งที่เก็บไว้มาจักสานได้ทั้งปี ถ้าผักตบชวาอบแห้งมีราดำ สมาชิกจะนำไปใช้เป็นเส้นยืนในการสานกระเป๋า หรือมีราขาว เมื่อจักสานกระเป๋าเสร็จแล้ว สมาชิกจะนำไปล้างน้ำใช้แปรงขัด ราขาวจะหายไป

สำหรับเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ เช่น กรรไกร เข็มหมุด เข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว และค้อน ส่วนใหญ่สมาชิกจะใส่ตะกร้ารวมกันไว้เพื่อสะดวกในการใช้งาน ส่วนเตาอบ สมาชิกจะเก็บไว้ใต้ถุนบ้าน เมื่อจะอบผักตบชวาก็จะนำมาออกมาใช้นอกบ้าน

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

ขั้นตอนการผลิตกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากของกลุ่ม ฯ สมาชิกแต่ละคน จะนำกระเป๋าไปจักสานที่บ้าน เมื่อมีคำสั่งซื้อ (order) จากลูกค้า ในแต่ละครั้งสมาชิกสามารถจักสานผักตบชวาได้ประมาณคนละ 8- 10 ใบ ซึ่งกระเป๋าครึ่งวงกลมแต่ละขนาดจะใช้เวลาการผลิตแตกต่างกัน คือ ขนาด 60 จะใช้เวลาในการจักสานประมาณ 1 วัน ส่วนขนาด 80 และขนาด 100 จะใช้เวลาประมาณ 1.5 วัน และ 2 วัน ตามลำดับ แต่ถ้าเป็นช่วงฤดูการทำนา กำลังการผลิตของสมาชิกจะลดลง สมาชิกจะใช้เวลาช่วงเย็นในการจักสานกระเป๋า ซึ่งกระเป๋าแต่ละขนาดจะใช้เวลาประมาณ 5 -7 วัน

นอกจากนี้สมาชิกจะมีการสานกระเป๋าไปเรื่อยๆ เพราะสมาชิกจะใช้เวลาว่างในการจักสานและมีผักตบชวาที่อบแล้วสามารถนำมาจักสานได้ทั้งปี

4.4.2 การจ้างงาน

การผลิตสินค้าของกลุ่มฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม จำนวน 40 คน โดยกลุ่ม ฯ จะรับซื้อกระเป๋าจากสมาชิก และจ่ายเป็นรายชิ้น ซึ่งส่วนใหญ่ต้นทุนการผลิตของกระเป๋า จะรวมจากค่าวัตถุดิบและค่าแรง สมาชิกจะหักค่าวัตถุดิบออกจากต้นทุนการผลิตกระเป๋า ส่วนที่เหลือคิดเป็นค่าแรง ซึ่งกระเป๋าแต่ละขนาดจะมีค่าแรงที่แตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังตาราง 4.8

ตารางที่ 4.8 แรงงานและการจ้างงาน

จำนวนแรงงานที่ใช้ (คน)		ลักษณะการจ้างงาน	ชิ้นงาน	ค่าแรงต่อชิ้น	สถานภาพการเป็นสมาชิกกลุ่ม
ชาย	หญิง				
-	40	ผลิตเป็นรายชิ้นตามขนาดของกระเป๋า	กระเป๋าขนาด 100 กระเป๋าขนาด 80 กระเป๋าขนาด 60	60 50 40	สมาชิกกลุ่ม

ที่มา : จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ที่คำนวณประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบและค่าแรงในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก โดยค่าวัตถุดิบส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย ผักตบชวาสด หูกระเป๋า และเปียผักตบชวา

ต้นทุนต่อหน่วยในการผลิตกระเป๋าแต่ละขนาด แตกต่างกันไป คือ ขนาดรอบปาก กระเป๋ากว้าง 30 , 35 และ 40 เซนติเมตร มีต้นทุนการผลิตจากสมาชิกดังนี้ 50 , 70 และ 90 บาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นต้นทุนที่เกิดจากการจ่ายเงินสดอย่างแท้จริง สำหรับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ จะเป็นการคำนวณถึงต้นทุนที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด ซึ่งมีรายละเอียดของต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์และผลตอบแทนของกระเป๋าแต่ละขนาดดังนี้

กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 55.13 บาท โดยแบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 14.31 บาท และต้นทุนไม่ใช่เงินสด เท่ากับ 40.82 บาท สำหรับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ของกระเป๋าขนาด 60 ส่วนใหญ่เป็นค่าแรงในการผลิตกระเป๋า คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 72.56 รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 12.70 และ 9.38 ตามลำดับ เมื่อนำต้นทุนการผลิตของสมาชิกต่อหน่วย เท่ากับ 50 บาท มาเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ มากกว่าของสมาชิก 5.13 บาท สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของสมาชิกจากการขายให้กับกลุ่ม ฯ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ 5.69 บาทต่อใบ และผลตอบแทนสุทธิต่อต้นทุนเงินสด เท่ากับ 45.69 บาทต่อใบ ซึ่งเป็นผลตอบแทนค่อนข้างสูงต่อการผลิตกระเป๋า 1 ใบ ส่วน ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 4.87 บาท เมื่อนำมาคำนวณ อัตราผล

ตอบสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 8.12 แสดงว่า สมาชิกได้รับผลตอบแทนจากการขายกระเป๋า 1 ใบ จากราคาขาย 100 บาท เท่ากับ 8.12 บาท ดังนั้น สมาชิก ขายกระเป๋าราคาใบละ 60 บาท ได้รับผลตอบแทนเท่ากับ 4.87 บาท

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายส่ง กระเป๋าขนาด 60 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 5 บาทต่อใบ และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 7.69 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างต่ำ

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายปลีก กระเป๋าขนาด 60 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 10 บาทต่อใบ และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 14.29 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบการขายส่งและการขายปลีกจะเห็นได้ว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการกลุ่ม ฯ จากการขายปลีกมีค่าสูงกว่าการขายส่ง ดังนั้นกลุ่ม ฯ จะได้รับผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้น ถ้ากลุ่มมีการเพิ่มช่องทางการขายปลีกมากขึ้นกว่าเดิม

กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 73.46 บาท โดยแบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 22.27 บาท และต้นทุนไม่ใช่เงินสด เท่ากับ 51.19 บาท สำหรับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ของกระเป๋าขนาด 80 ส่วนใหญ่เป็นค่าแรงในการผลิตกระเป๋า คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 68.07 รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 14.29 และ 11.90 ตามลำดับ

เมื่อนำต้นทุนการผลิตของสมาชิกต่อหน่วย เท่ากับ 70 บาท มาเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ มากกว่าของสมาชิก 3.76 บาท สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของสมาชิกจากการขายให้กับกลุ่ม ฯ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ 7.74 บาท และผลตอบแทนสุทธิต่อต้นทุนเงินสด เท่ากับ 57.74 บาทต่อใบ ซึ่งเป็นผลตอบแทนค่อนข้างสูงต่อการผลิตกระเป๋า 1 ใบ ส่วนผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 6.54 บาท เมื่อนำมาคำนวณอัตราผลตอบสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 8.18 แสดงว่าสมาชิกได้รับผลตอบแทนจากการขายกระเป๋า 1 ใบ จากราคาขาย 100 บาท เท่ากับ 8.18 บาท ดังนั้นสมาชิก ขายกระเป๋าราคา 80 บาท ได้รับผลตอบแทนเท่ากับ 6.54 บาท

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายส่งกระเป๋าขนาด 80 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 5 บาท และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 5.88 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างต่ำ

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายปลีกกระเป๋าขนาด 80 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มเท่ากับ 10 บาท และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 11.11

กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 102.30 บาท โดยแบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 34.90 บาท และต้นทุนไม่ใช่เงินสด เท่ากับ 67.40 บาท สำหรับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ของกระเป๋าขนาด 100 ส่วนใหญ่

เป็นค่าแรงในการผลิตกระเป๋า คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 58.65 รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง คิดเป็นอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมดร้อยละ 20.53 และ 8.80 ตามลำดับ

เมื่อนำต้นทุนการผลิตของสมาชิกต่อหน่วย เท่ากับ 90 บาท มาเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ มากกว่าของสมาชิก 12.30 บาท สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของสมาชิกจากการขายให้กับกลุ่ม ฯ พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ 5.10 บาท และผลตอบแทนสุทธิต่อต้นทุนเงินสด เท่ากับ 65.10 บาท ซึ่งเป็นผลตอบแทนค่อนข้างสูงต่อการผลิตกระเป๋า 1 ใบ ส่วน ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ -2.30 บาท แสดงว่าสมาชิกกลุ่ม ฯ ขาดทุนต่อหน่วยเท่ากับ 2.30 บาท เมื่อนำมาคำนวณ อัตราผลตอบสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก คิดเป็นร้อยละ (2.30) แสดงว่า สมาชิกขาดทุนจากการขายกระเป๋า 1 ใบ จากราคาขาย 100 บาท เท่ากับ 2.30 บาท

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายส่ง กระเป๋าขนาด 100 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 5 บาท และ อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ คิดเป็นร้อยละ 4.76

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ จากการขายปลีก กระเป๋าขนาด 100 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 10 บาท เมื่อนำมาคำนวณอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 9.09 ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบการขายส่งและการขายปลีกจะเห็นได้ว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม ฯ ของการขายปลีกมีค่าสูงกว่าการขายส่งทำให้กลุ่มได้รับผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้น ถ้ากลุ่มมีการเพิ่มช่องทางการขายปลีกมากขึ้นกว่าเดิม

จากผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด เมื่อนำมาเปรียบเทียบกันจะพบว่าการผลิตกระเป๋าขนาดใหญ่ขึ้น สัดส่วนต้นทุนการผลิตของวัตถุดิบหลักต่อต้นทุนการผลิตทั้งหมดจะเพิ่มขึ้น ส่วนสัดส่วนต้นทุนการผลิตของค่าแรงต่อต้นทุนการผลิตทั้งหมดจะลดลง หากพิจารณาจากราคาขายส่งและขายปลีก กระเป๋าขนาด 80 จะมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งและราคาขายปลีกสูงที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนในการผลิตต่ำ แต่การตั้งราคาโดยบวกกำไร 5 บาท ของราคาขายส่งและราคาขายปลีก ตามลำดับ กระเป๋าทุกขนาดจะเท่ากันทำให้อัตรากำไรต่อหน่วยของกระเป๋าทุกขนาดมีส่วนต่างเท่ากัน ซึ่งกระเป๋าขนาด 100 จะไม่มีกำไร ทั้งนี้เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่ทำให้ค่าแรงในการทำชิ้นงานและค่าวัตถุดิบสูง

รายละเอียดของต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนของกระเป๋าทุกขนาดดังตารางที่ 4.9 – 4.11

ตารางที่ 4.9 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร				54.31	
1. ปัจจัยการผลิต					
- วัตถุดิบหลัก		7.00	0.00	7.00	12.70
- วัตถุดิบรอง		5.170	0.00	5.17	9.38
- วัสดุอุปกรณ์		2.14	0.00	2.14	3.88
2. แรงงาน			40.00	40.00	72.56
ต้นทุนคงที่					
ค่าเสื่อม		0.00	0.818	0.818	1.48
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	50	14.31	40.82	55.13	100.00
ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)	60				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	5.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	45.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	4.87				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	9.48				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	76.15				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	8.12				
ราคาขายส่ง(บาท)	65				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)	5				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	10.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	50.69				

ตารางที่4.9(ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	9.87				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง	7.69				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	16.45				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	77.98				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	15.19				
ราคาขายปลีก(บาท)	70				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)	10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	15.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	55.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	14.87				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก	14.29				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	22.41				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก	79.56				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	21.25				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร				72.27	
1. ปัจจัยการผลิต					
- วัตถุดิบหลัก		10.50	0.00	10.50	14.290
- วัตถุดิบรอง		8.745	0.00	8.745	11.90
- วัสดุอุปกรณ์		3.02	0.00	3.02	4.11
2. แรงงาน			50.00	50.00	66.40
ต้นทุนคงที่					
ค่าเสื่อม		0.000	1.194	1.194	1.63
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	70.00	22.27	51.19	73.46	100.00
ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)	80.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	7.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	57.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	6.54				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	9.67				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	72.17				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	8.18				
ราคาขายส่ง(บาท)	85				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)	5.00				

ตารางที่ 4.10 **(ต่อ)**

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	12.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	62.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	11.54				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง	5.88				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	7.04				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	73.81				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	13.58				
ราคาขายปลีก(บาท)	90				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)	10.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	17.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	67.74				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	16.54				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก	11.11				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	19.71				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่4.11 ผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(%)
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร				94.90	
1. ปัจจัยการผลิต					
- วัตถุดิบหลัก		21.00	0.00	21.00	20.53
- วัตถุดิบรอง		9.00	0.00	9.000	8.80
- วัสดุอุปกรณ์		4.90	0.00	4.90	4.79
2. แรงงาน			60.00	60.00	58.65
ต้นทุนคงที่					
ค่าเสื่อม		0.00	7.400	7.400	7.23
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	90.00	34.90	67.40	102.30	100.00
ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)	100.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	5.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	65.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	-2.30				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	5.10				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	65.10				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก	-2.30				
ราคาขายส่ง(บาท)	105				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)	5.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	10.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	70.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	2.70				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง	4.76				

ตารางที่ 4.11 **(ต่อ)**

	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100				
	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(%)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	9.62				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	66.76				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	2.57				
ราคาขายปลีก(บาท)	110				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)	10.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	15.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	75.10				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	7.70				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก	9.09				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	13.73				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก	68.27				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	7.00				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดของกลุ่ม ฯ มีการใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนการผลิตดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในกรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ			วัสดุอุปกรณ์การผลิต
	ผักตบชวา (ก้าน)	หูกระเป๋า (คู่)	เปียผักตบชวา (วา)	
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60	100	1	2	- เตาอบ - ต้นแบบขึ้นโฟม - กรรไกร - เข็ม 4.5 นิ้ว - เข็มหมุด - ค้อน - ผ้ายาง - ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80	150	1	3	
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100	300	1	3	
<u>วัตถุดิบที่ใช้ร่วมกัน</u> ได้แก่ กำมะถัน ถ่านและเทปใส				
ปริมาณการผลิตต่อกระเป๋าแต่ละขนาด 1 ใบ				

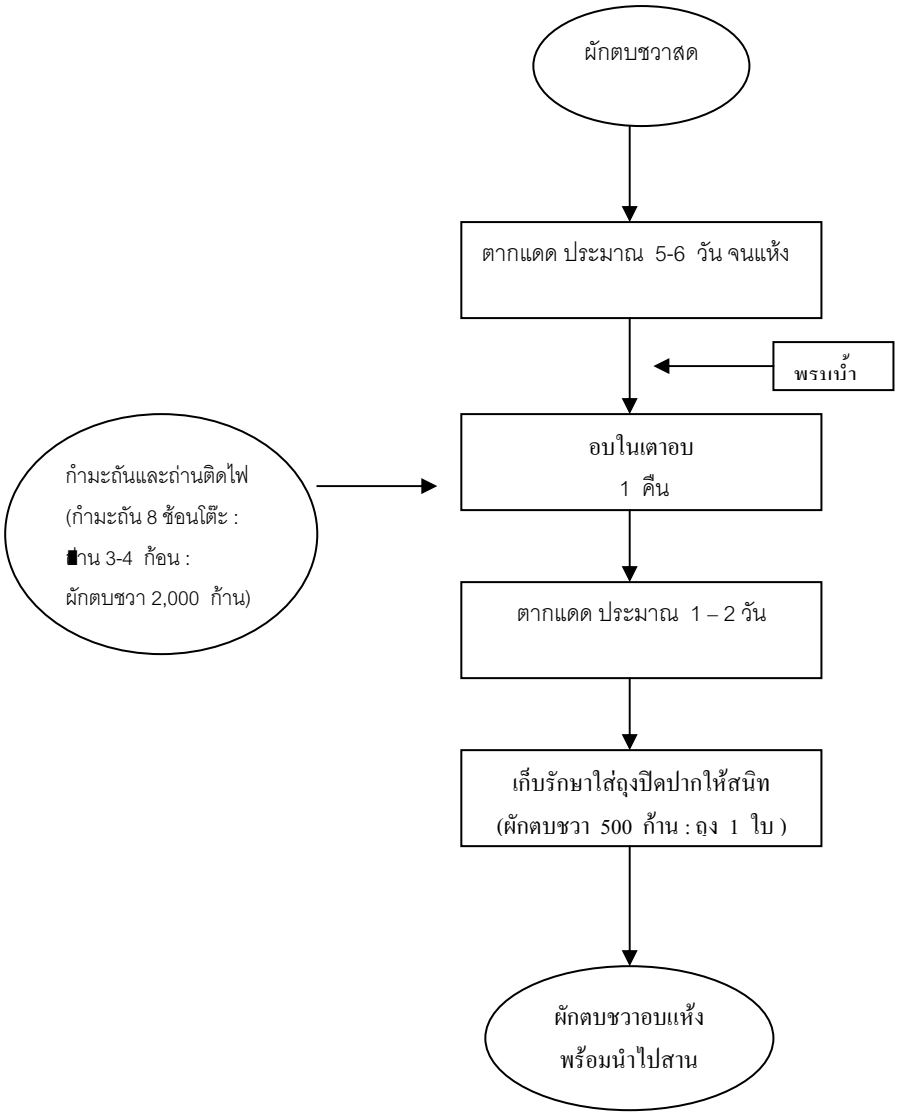
ที่มา : จากการสำรวจ

การผลิตกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากของกลุ่ม ฯ แบ่งขั้นตอนการผลิตออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบและขั้นตอนการจักสานกระเป๋า ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

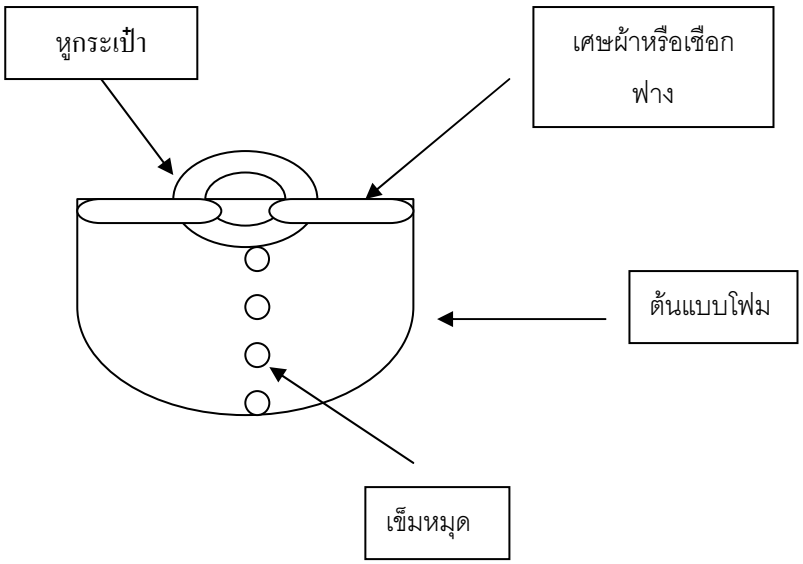
ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เริ่มจากนำผักตบชวาสดมาตากแดด ประมาณ 5-6 วัน จนผักตบชวาแห้ง หลังจากนั้นนำผักตบชวาที่ตากแห้งแล้วมาพรมน้ำจนเปียกเพื่อไม่ให้ผักตบแห้งจนเกินไป แล้วนำไปวางบนตะแกรงสานไม้ไผ่ของเตาอบ ซึ่งในขั้นตอนการอบผักตบชวานี้เป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะจะช่วยเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปีและจะทำให้ผักตบชวาขาวใส เมื่อนำไปจักสานจะได้กระเป๋าที่มีลักษณะเส้นของผักตบชวาสวยเป็นที่ต้องการของตลาด ในการอบผักตบชวาแต่ละครั้ง จะมีการใส่กำมะถัน ในอัตราส่วน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน ซึ่งกำมะถันจะทำให้ผักตบชวาขาวใสแห้งและช่วยป้องกันเชื้อราในเบื้องต้น สามารถเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี โดยการใส่กำมะถันที่ใช้ในการอบจะใส่ในถ้วยกำมะถันกับถ่านที่ติดไฟแล้วประมาณ 3-4 ก้อนเล็ก ๆ นำไปใส่ข้างใต้ของเตาอบที่มีการเจาะเป็นสี่เหลี่ยมขนาด 6 x6 นิ้ว เป็นลักษณะบานพับ ซึ่งช่วงที่ใส่กำมะถันนี้ จากการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่ม ฯ พบว่า บางคนจะแพ้ควันกำมะถันและแสบตาในบางครั้ง หลังจากนั้นจะใช้ผ้ายางคลุมเตาอบข้างบน การอบผักตบชวาส่วนใหญ่ สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะอบผักตบชวาในช่วงเย็นจนถึงเช้า แล้วนำผักตบที่อบแล้วมาตากแดดอีกประมาณ 1-2 วัน หลักจากนั้นก็จะเก็บผักตบชวาใส่ไว้ในถุง ประมาณ 500 ก้านต่อถุง 1 ใบ แล้วมัดปากถุงให้สนิท สามารถเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสานได้นานถึง 1 ปี (แผนภาพที่ 4.1)

ขั้นตอนการจักสานกระเป๋าผักตบชวา เริ่มจากการนำต้นแบบโฟมและหูกระเป๋าที่พันด้วยเปียผักตบชวาแล้วมายึดติดกัน โดยส่วนใหญ่จะใช้เศษผ้าหรือเชือกฟางมัดหูกระเป๋าทั้ง 2 หูไว้บนต้นแบบโฟมด้าน

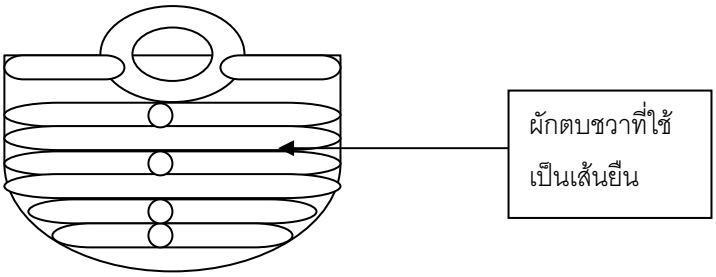
บน ดังแผนภาพที่ 4.2 จากนั้นนำผักตบชวาอบแห้งมาตั้งเป็นเส้นยืนตามแนวขวางกับต้นแบบโฟม ซึ่งใช้เข็มหมุดปักเส้นยืนไว้กับต้นแบบโฟม ช่วงกึ่งกลางของกระเป๋า ดังแผนภาพที่ 4.3 โดยส่วนใหญ่จำนวนเส้นยืนจะขึ้นอยู่กับขนาดของกระเป๋าและผักตบชวาอบแห้งที่มีราดำขึ้น สมาชิกกลุ่ม ฯ จะนำมาเป็นเส้นยืน ก่อนที่จะสานผักตบชวา จะนำผักตบชวาอบแห้งมาพรมน้ำหรือแช่น้ำ แล้วนำมาตัดด้วยกรรไกร โดยผักตบชวา 1 เส้น จะได้เส้นผักตบชวาที่ใช้สานประมาณ 3 เส้น ส่วนตรงกลางของผักตบชวาอบแห้งจะไม่ใช้ แต่จะใช้บริเวณผิวของผักตบชวา ซึ่งขั้นตอนการตัดผักตบชวานี้เป็นขั้นตอนที่ยุ่งยากและล่าช้าสำหรับสมาชิกภายในกลุ่มฯ เพราะจะต้องตัดให้ได้เส้นผักตบชวาที่มีขนาดใกล้เคียงกันและให้ได้ความยาวมากที่สุด ในปัจจุบันกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านแม่ใสได้มีการนำเครื่องตัดผักตบชวามาใช้ซึ่งช่วยทำให้ขั้นตอนนี้เกิดความรวดเร็วและประหยัดเวลามากขึ้น หลังจากนั้นก็เริ่มสานโดยนำเส้นผักตบชวาที่ตัดแล้ว 6 เส้นมาจักสานลายดอกหมากแล้วนำไปผูกกับหูของกระเป๋า ซึ่งเรียกขั้นตอนนี้ว่า การขึ้นห่วง ระหว่างการสานต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปจนได้กระเป๋า ก็จะมีการเก็บปากกระเป๋า สมาชิกกลุ่ม ฯ เรียกว่า การซุกปากกระเป๋า โดยตัดปลายผักตบชวาอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย ซึ่งขั้นตอนสาน แสดงได้ดังภาพที่ 4.4



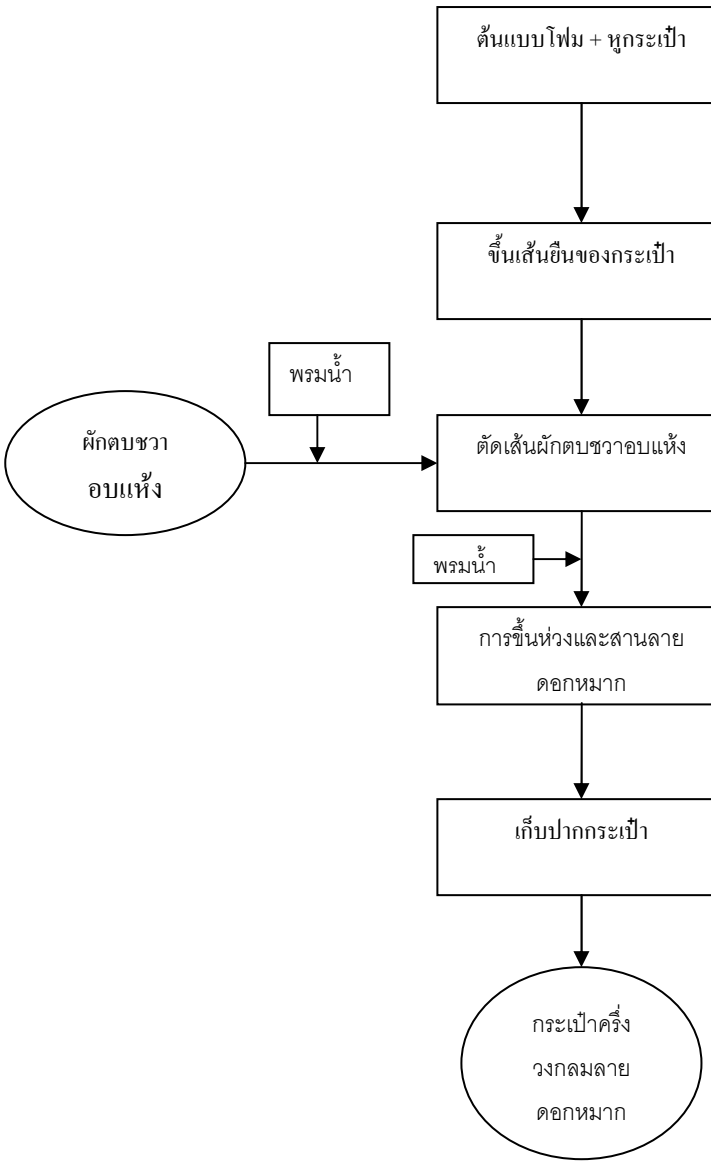
แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ



แผนภาพที่ 4.2 การขึ้นรูปต้นแบบกับหูกระเป๋า



แผนภาพที่ 4.3 การขึ้นเส้นยืนของกระเป๋า



ภาพที่ 4.4 แสดงขั้นตอนการสานกระเป๋า

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่อาศัยทักษะฝีมือในการจักสานผักตบชวา แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อประมาณปลายปี 2543 กลุ่ม ฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนการใช้เตาอบในขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบจากเดิมที่สมาชิกบางคนใช้เตาอบที่สร้างจากท่อซีเมนต์ 120 x120 x 50 เซนติเมตร จำนวน 2 ท่อ อบผักตบชวาได้ครั้งละประมาณ 1,000 ก้าน มาใช้

กล่องกระดาษขนาดใหญ่ เช่น กล่องตู้เย็น กล่องเครื่องซักผ้า ทำให้สามารถอบผักตบชวาได้ครั้งละประมาณ 2,000 ก้าน นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่ม ฯ พบว่า การใช้เตาอบกล่องกระดาษไม่มีผลต่อคุณภาพของผักตบชวาแห้ง ลักษณะของผักตบชวาแห้งที่อบจากเตาอบกล่องกระดาษไม่แตกต่างจากผักตบชวาอบแห้งจากเตาอบท่อซีเมนต์ และช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วย แต่การใช้เตาอบกล่องกระดาษก็ยังมีข้อจำกัด เนื่องจากในการใช้แต่ละครั้งสมาชิกกลุ่มจะต้องมีการเคลื่อนย้ายตลอดเวลา ถ้าช่วงฤดูฝนจะต้องใช้เตาอบในบริเวณใต้ถุนบ้านและต้องระวังการพัดพาของลม ซึ่งทำให้ไม่สะดวกในการอบผักตบชวา

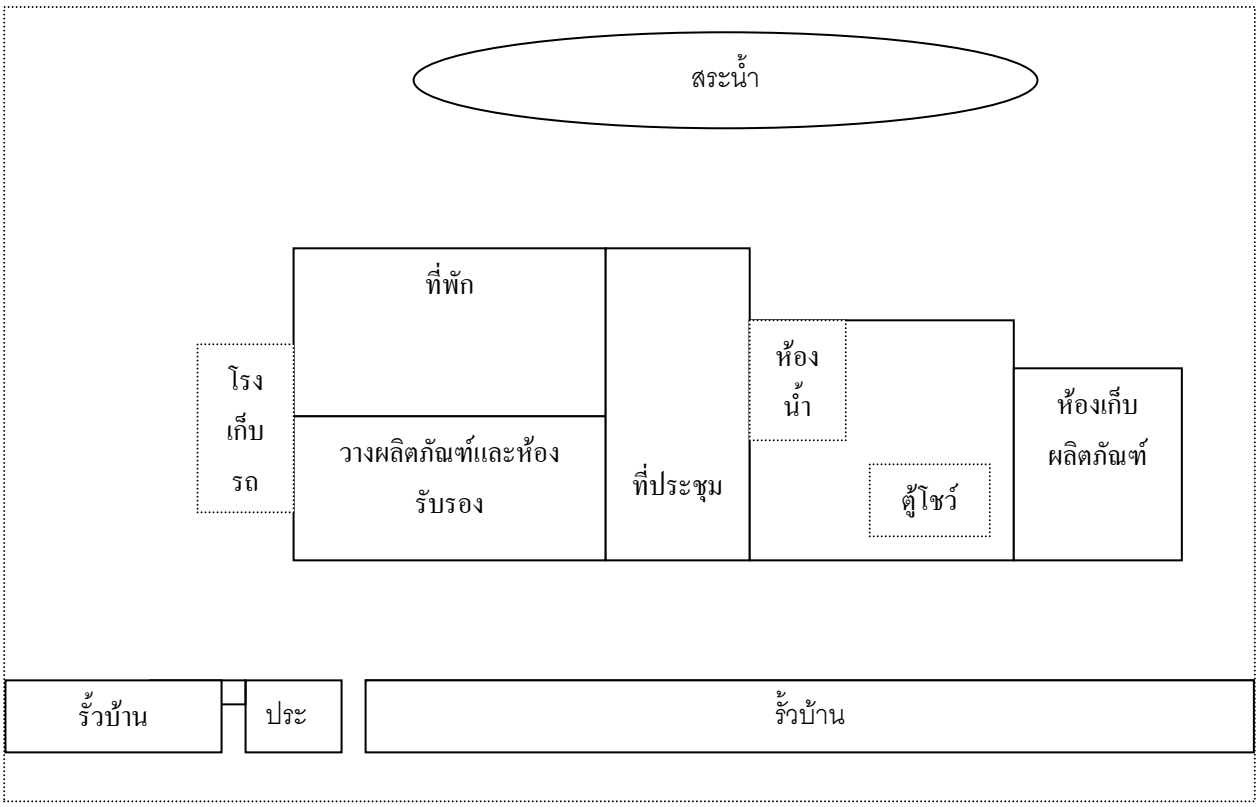
เครื่องจักรที่ใช้ ในขั้นตอนการผลิต เช่น เครื่องรีดผักตบชวา และเครื่องตัดผักตบชวา กลุ่ม ฯ ยังไม่มี ซึ่งเครื่องรีดผักตบชวาจะช่วยทำให้เส้นผักตบชวาแบนเรียบเหมาะสำหรับจะนำมาสานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและเครื่องตัดผักตบชวา จะช่วยตัดเส้นผักตบชวาให้ได้ขนาดมาตรฐาน เส้นยาวเสมอกัน ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดระยะเวลาการทำงาน กลุ่ม ฯ เล็งเห็นความสำคัญและต้องการเครื่องจักรดังกล่าวข้างต้นเพื่อจะช่วยให้กลุ่ม ฯ ได้มีการพัฒนาด้านการผลิตและจูงใจให้สมาชิกหันมารวมกลุ่มในการผลิตผลิตภัณฑ์และส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับกลุ่มมากกว่าเดิม แต่เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีงบประมาณที่จะจัดซื้อเครื่องจักร ทำให้รูปแบบการผลิตยังคงใช้วิธีการแบบเดิม ที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีมากนัก

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

การผลิตของกลุ่ม ฯ จะเป็นการกระจายผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกของกลุ่มนำไปผลิต ดังนั้นสถานที่ผลิตของกลุ่มจึงกระจายไปยังบ้านสมาชิก ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้บริเวณลานหน้าบ้านหรือบริเวณใต้ถุนบ้าน ในการทำงาน การเก็บผักตบชวาอบแห้งจะเก็บใส่ถุงและเก็บไว้ในบ้าน ส่วนเตาอบจะเก็บไว้ในที่ร่มไม่ให้โดนฝนและตากแดด

สำหรับสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว ตั้งอยู่หน้าวัดบ่อแฮ้ว ติดกับถนน ซึ่งเป็นบริเวณบ้านของนางประภา เครืออินทร์ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาดของกลุ่ม ฯ มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 1 ไร่ บริเวณสถานที่จำหน่ายเป็นอาคารชั้นเดียว 2 หลัง โดยดัดแปลงจากที่พักอาศัยของคุณประภาให้เป็นสถานที่จำหน่าย อาคารหลังแรกสร้างเมื่อ ปี 2540 ขนาดพื้นที่ประมาณ 150 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ประมาณ 40,000 บาท ซึ่งแต่เดิมคุณประภาใช้เป็นสถานที่วางจำหน่ายสินค้าของตัวเอง เช่น เครื่องสำอางค์ เสื้อผ้า ฯลฯ ต่อมาเมื่อตั้งกลุ่ม ฯ ประมาณปี 2543 จึงได้นำผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของกลุ่มมาวางจำหน่ายโดยซื้อตู้โชว์สินค้าจำนวน 1 ตู้ ขนาด 1.5 x2x 5 เมตร ราคา 2,500 บาท ด้วยเงินทุนส่วนตัว มาใช้ในการโชว์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ประมาณ ปี 2542 นางประภา ได้สร้างอาคารหลังที่สอง ขนาดพื้นที่ 200 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 50,000 บาท โดยแบ่งพื้นที่ออกเป็น 3 ส่วน เพื่อใช้เป็นที่พักส่วนตัว เก็บผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวาที่รับซื้อจากสมาชิกและสถานที่ประชุมของกลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว นอกจากนี้ได้ต่อเติมห้องเก็บผลิตภัณฑ์จากอาคารหลังแรกขนาด 10 x 20 เมตร ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 5,000 บาท รายละเอียดแผนผังสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มดังแผนภาพที่ 4.5



แผนภาพที่ 4.5 สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และสภาพโดยรอบ

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาของกลุ่ม ฯ มีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต คือ เศษผักตบชวาและการตกค้างของกำมะถันที่เกิดจากการอบผักตบชวา ซึ่งทำให้เส้นผักตบชวาอบแห้งมีกลิ่นของกำมะถัน สำหรับเศษผักตบชวาสมาชิกกลุ่ม ฯ จะนำไปเป็นปุ๋ยต้นไม้ และนำไปผสมทำขี้เลื่อยในการเพาะเห็ด ส่วนเส้นผักตบชวาที่มีราดำขึ้น สมาชิกของกลุ่มจะนำไปทำเป็นเส้นยืนในการจักสานกระเป๋า

สำหรับการตกค้างของกำมะถันที่เส้นผักตบชวา จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่ม ฯ ส่วนใหญ่ยังไม่มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกและบุคคลในครอบครัว แต่มีสมาชิกบางคนมีอาการแพ้กำมะถันเกิดผื่นคันสีแดงทั่วร่างกาย จนไม่สามารถสานกระเป๋าได้ และในปัจจุบันได้เลิกสานกระเป๋า จำนวน 1 คน นอกจากนี้ยังมีสมาชิกของกลุ่มประมาณ 2-3 คน ที่มีอาการแพ้กำมะถันบริเวณนิ้วมือ ทำให้เวลาจักสานกระเป๋าผักตบชวาจะแสบมือทำงานได้ไม่สะดวก ถึงแม้ว่าจะมีการแพ้กำมะถันของสมาชิกเพียงบางส่วน แต่นางประภา เครืออินทร์ ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม ฯ ได้คำนึงถึงสุขภาพของสมาชิกกลุ่ม ฯ เป็นเรื่องที่สำคัญเป็นหลัก เนื่องจากเป็นกำลังการผลิตของกลุ่ม ฯ ดังนั้นจึงต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาศึกษาวิจัยถึงอันตรายที่จะเกิดจากกำมะถัน เพื่อจะได้เตรียมวิธีป้องกันที่ถูกต้องและให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับสมาชิกกลุ่ม ฯ ในการใช้กำมะถันอบผักตบชวา

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่ม ฯ มีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยนางประภา เครืออินทร์ ซึ่งจะควบคุมและตรวจสอบตั้งแต่รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก โดยพิจารณาถึง ฝีมือการสานที่เรียบร้อย ไม่มีสีเมจิกติดชิ้นงานเพราะบางครั้งที่ต้นแบบจะมีการเขียนสีที่ต้นแบบ หูกระเป๋าแข็งแรงไม่บิดเบี้ยว ขนาดได้มาตรฐานตามที่กำหนด และชิ้นงานต้องไม่เกิดเชื้อราขาวและราดำ ซึ่งถ้าเกิดเชื้อราจะส่งผลิตภัณฑ์คืนให้สมาชิกไปอบกำมะถันใหม่ ถ้าผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจะซื้อในราคาที่ถูกลงและเก็บไว้สำหรับขายปลีก ไม่ส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิก นางประภา จะเก็บไว้ทั้งในบ้านและใส่ถุงดำเก็บไว้ในห้องเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอลูกค้ามารับ

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มักจะเกิดเชื้อราทั้งตัววัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ เป็นส่วนใหญ่ เชื้อราที่พบคือ ราขาวและราดำ โดยราขาวจะเกิดเนื่องจากผักตบชวามีความชื้น จะเกิดข้างนอกและอยู่บนผิวของผักตบชวา ซึ่งราขาวจะมีกำมะถันเป็นส่วนประกอบ ทำให้บางครั้งสมาชิกจะมีการแสบผิวหนังเมื่อสัมผัสกับราขาว ส่วนราดำจะเกิดบ่อยในฤดูฝน ซึ่งราดำจะเกิดในเส้นใยของผักตบชวา ถึงแม้ว่าทางกลุ่มจะเคยแก้ไขโดยการทายูริเทนราดำก็ยังเกิดอยู่ข้างใน ส่วนราขาวสามารถนำไปล้างน้ำใช้แปรงขัด ปัญหาเชื้อราที่เกิดจากผักตบชวา เมื่อเก็บไว้นาน ๆ ถ้าถูกความชื้นในอากาศหรือละอองน้ำมักจะเกิดเชื้อราอยู่เสมอ เป็นเหตุให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพไม่เหมาะสมที่จะนำไปจำหน่ายหรือใช้สอย ซึ่งมีผลต่อการส่งไปขายที่ต่างจังหวัดไกล ๆ

2. ปัญหาด้านเทคนิคการผลิตของสมาชิก เนื่องจากการขาดแคลนเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีประสิทธิภาพ เช่น เครื่องรีดผักตบชวา เครื่องตัดผักตบชวา และเตาอบ ทำให้การผลิตของกลุ่ม ฯ ไม่สามารถรองรับการผลิตในปริมาณมากจากการสั่งซื้อของลูกค้าและทำให้สมาชิกจะไปรับงานภายนอกกลุ่ม ซึ่งส่งผลให้บางครั้งกลุ่มมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ และทางกลุ่ม ฯไม่พร้อมที่รับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้น

3. ปัญหาสมาชิกของกลุ่ม ฯ ขาดความรู้และความชำนาญในผลิตและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ เป็นแบบเดิม และพึ่งตลาดจากพ่อค้าคนกลางน้อยราย

4. ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในบางช่วง เช่น ช่วงการทำนา และช่วงที่มีงานประเพณี ปัญหานี้มีมากในช่วงฤดูการทำนา เพราะจะต้องใช้แรงงานจำนวนมาก เพื่อไปทำนาและเก็บเกี่ยวผลผลิต ประกอบกับเป็นงานที่จะต้องใช้ฝีมือและความปราณีต ซึ่งมักไม่ค่อยได้รับความสนใจจากคนหนุ่มสาวภายในหมู่บ้านเท่าที่ควร หากมีปริมาณการสั่งผลิตภัณฑ์จากพ่อค้าคนกลางมาเป็นจำนวนมาก ก็จะทำให้ไม่สามารถทำผลิตภัณฑ์สนองความต้องการของตลาด ทำให้การผลิตล่าช้าและปริมาณผลิตภัณฑ์ไม่เพียงพอที่จะส่งลูกค้า ทั้งนี้เพราะข้อจำกัดด้านแรงงาน

5. ปัญหาด้านวัตถุดิบ สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการจักสานผักตบชวา ในปัจจุบันยังไม่เกิดปัญหา การขาดแคลนอย่างแท้จริง แต่ในอนาคตก็พอเริ่มเห็นสภาพปัญหาก่อตัวขึ้นมาบ้าง

6. ปัญหาการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ฯ เนื่องจากมีบางช่วงที่สมาชิกไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตามกำลังการผลิต ทำให้การวางแผนการผลิตของกลุ่มไม่ต่อเนื่องและไม่สามารถกำหนดให้ชัดเจน

7. ปัญหาในการใช้สารกำมะถันของกลุ่ม ฯ ซึ่งมีปริมาณเข้มข้น และมีสมาชิกบางส่วนที่แพ้สารกำมะถันที่ตกค้าง ทำให้มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกภายในกลุ่ม

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. ต้องการความช่วยเหลือด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เพื่อที่สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะได้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น นอกจากนี้สมาชิกของกลุ่มบางคนจะได้มีแรงจูงใจหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มมากขึ้น

2. ต้องการช่วยเหลือในด้านการส่งเสริมความรู้ให้กับสมาชิก ในรูปของการฝึกอบรมให้กับสมาชิกทั้งในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาฝีมือในการจักสานผักตบชวา

3. ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิจัยการใช้ปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมและอันตรายที่เกิดจากการตกค้างของกำมะถัน

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักสานผักตบชวาที่ผ่านมา เมื่อพิจารณา ถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ แต่ละขนาด จากการอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม จากการคำนวณจะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประเภทกระเป๋าขนาด 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่สุด มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสูงที่สุด มีมูลค่าขายทั้งปีเท่ากับ 192,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 55 ของยอดขายทั้งหมด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม ฯ รองลงมาได้แก่ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60 และขนาด 100 มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 32.50 และ 12.50 ตามลำดับ

ด้านศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ กระเป๋าขนาด 80 มีกำไรต่อหน่วยมากที่สุดเท่ากับ 6.54 บาท รองลงมาได้แก่ กระเป๋าขนาด 60 มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 4.87 บาท ส่วนกระเป๋าขนาด 100 สมาชิกกลุ่ม ฯ ไม่มีกำไรจากการขายผลิตภัณฑ์ เมื่อนำผลตอบแทนมาคำนวณอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ กระเป๋าขนาด 80 มีค่ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.18 รองลงมาเป็นกระเป๋าขนาด 60 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ คิดเป็นร้อยละ 8.12

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุน ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ขนาด พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนกระเป๋าขนาด 80 จะมีอัตรากำไรต่อต้นทุนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.90 แสดงว่า สมาชิก ลงทุนผลิตกระเป๋า 100 บาท ได้กำไรต่อหน่วย 8.90 บาท รองลงมา คือ กระเป๋าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อต้นทุน คิดเป็นร้อยละ 8.83 ราบละเอียดดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ยอดขาย ต้นทุนรวม และกำไรรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย		ราคาขาย/หน่วย		ยอดขาย/ปี		อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์รวม/ยอดขายรวม (ร้อยละ)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)		ต้นทุนรวม (บาท)	
									ต้นทุนกลุ่ม ฯ		ต้นทุนกลุ่ม ฯ	
		ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก		ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 60	ใบ	988	52	65	70	64,220	3,640	33.00	60	60	59,280	3,120
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 80	ใบ	1,254	66	85	90	106,590	5,940	54.72	80	80	100,320	5,280
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 100	ใบ	228	12	105	110	23,940	1,320	12.28	100	100	22,800	1,200
รวม		2,470	130			194,750	10,900	100.00			182,400	9,600

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	กำไรต่อหน่วย (บาท)		กำไรรวม (บาท)		อัตรากำไรต่อราคาขาย (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)	
		ต้นทุนกลุ่ม ฯ		ต้นทุนกลุ่ม ฯ		ต้นทุนกลุ่ม ฯ		ต้นทุนกลุ่ม ฯ	
		ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 60	ใบ	5	10	4,940	520	8	14	8.33	16.67
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 80	ใบ	5	10	6,270	660	6	11	6.25	12.50
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 100	ใบ	5	10	1,140	120	5	9	5.00	10.00
รวม				12,350	1,300				

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

สำหรับการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ เมื่อพิจารณาจากอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ จากการคำนวณจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประเภทกระเป๋าขนาด 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่สุด มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสูงที่สุด มีมูลค่าขายทั้งปีเท่ากับ 112,530 บาท โดยแยกเป็นการขายส่ง มีมูลค่าเท่ากับ 106,590 บาท และขายปลีกมูลค่าเท่ากับ 5,940 บาท คิดเป็นร้อยละ 54.72 ของยอดขายทั้งหมด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการของตลาด รองลงมาได้แก่ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60 และขนาด 100 มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 33 และ 12.28 ตามลำดับ

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายส่ง กระเป๋าทุกขนาดมีกำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 5 บาทต่อใบ แต่กระเป๋าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 8 รองลงมาเป็นกระเป๋าขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 6

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายปลีก กระเป๋าทุกขนาด กำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 10 บาทต่อใบ แต่กระเป๋าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คิด

เป็นร้อยละ 14 รองลงมาเป็นกระเป๋าขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 11 และกระเป๋าขนาด 100 มีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุน ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ขนาด พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนของการขายปลีกสูงกว่าการขายส่ง และกระเป๋าขนาด 60 จะมีอัตรากำไรต่อต้นทุนในการขายส่งและปลีกมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 16.67 และ 8.33 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 4.13

จากการวิเคราะห์ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60 และ 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพ เนื่องจาก มีต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ มียอดขายสูง และเป็นที่ต้องการของตลาด ส่วนกระเป๋าขนาด 100 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพต่ำที่สุด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตสูงและยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาดเท่าที่ควร

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาศักยภาพปัจจัยการผลิตของกลุ่ม ฯ ในระยะสั้น ประมาณ 3 – 5 ปี เกี่ยวกับปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ผักตบชวาสด กลุ่ม ฯ สามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูก ทำให้กลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง และ ทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วนของวัตถุดิบหลักค่อนข้างต่ำ ซึ่งจะพบว่าศักยภาพปัจจัยการผลิตในระยะสั้นมีศักยภาพ แต่ในอนาคต ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบผักตบชวาสามารถเกิดขึ้นได้ เนื่องจากภายในจังหวัดพะเยาได้มีการส่งเสริมการนำผักตบชวามาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มขึ้นและสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมให้มีผลิตภัณฑ์ประจำตำบล ดังนั้นในระยะยาวศักยภาพของปัจจัยการผลิตค่อนข้างไม่มีศักยภาพ ซึ่งในประเด็นปัญหาดังกล่าว ผู้นำกลุ่ม ฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญจึงได้มีการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน โดยนำการจักสานทางมะพร้าวมาเริ่มใช้ในกลุ่ม เพื่อรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต

ปัจจัยการผลิตด้านแรงงาน กลุ่ม ฯ จะใช้แรงงานภายในกลุ่ม นอกจากนี้กลุ่ม ฯ ได้มีการขยายการผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียง ซึ่งทำให้กลุ่ม ฯ มีกำลังการผลิตที่สามารถรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ฯ ยังขาดแรงงานที่มีทักษะฝีมือ (Skill Labor) ทำให้สมาชิกกลุ่ม ฯ ยังผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิม ซึ่งเป็นข้อจำกัดหนึ่งในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ดังนั้นโดยภาพรวม ศักยภาพปัจจัยการผลิตของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างมีศักยภาพ

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

สำหรับกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์ ถ้าพิจารณาถึงขั้นตอนการจักสาน สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะมีความชำนาญและความถนัดในการจักสานกระเป๋าลายดอกหมาก ทำให้กลุ่ม ฯ ค่อนข้างมีศักยภาพในการจักสานลวดลายดังกล่าว ถ้าสมาชิกของกลุ่ม ฯ ได้รับการฝึกอบรมจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ โดยใช้ลวดลายเดิมที่สมาชิกชำนาญก็จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปได้ ณ ระดับหนึ่ง ซึ่งจะได้ช่วยเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ

อย่างไรก็ตาม ในขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ ได้แก่ การอบผักตบชวา และขั้นตอนการตัดผักตบชวา กลุ่ม ฯ ยังมีศักยภาพค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่ม ฯ ขาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนดังกล่าว ได้แก่ เตาอบที่ได้มาตรฐาน เครื่องรีดผักตบชวา และการใส่กำมะถันในการอบผักตบชวาในปริมาณ

ที่เหมาะสม ซึ่งกลุ่ม ฯ ควรได้รับการอบรมและพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับกระบวนการผลิตของกลุ่ม เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้มาตรฐานและมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังช่วยให้กระบวนการผลิตของกลุ่ม ฯ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

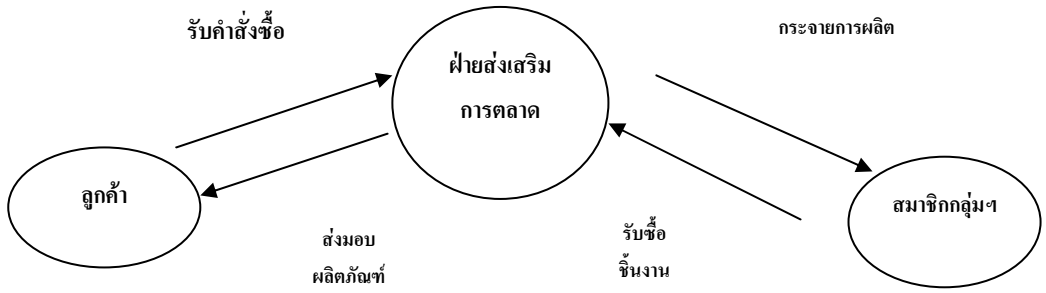
บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่ม ฯ นั้น มีนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด เป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบด้านการหาตลาด ติดต่อลูกค้า รวมถึงการตัดสินใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยนางประภา รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและกระจายคำสั่งซื้อให้กับสมาชิกแต่ละคนไปผลิตชิ้นงาน จากนั้นนางประภาจะรับซื้อชิ้นงานและจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.1 ซึ่งในการบริหารด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ในช่วงแรก ได้นำวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์มาใช้ และต่อมาเน้นการนำวิธีการส่งเสริมการขายด้านต่าง ๆ มาใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์



แผนภาพที่ 5.1 การบริหารการตลาด

5.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาดของกลุ่ม ฯ ในปี 2544 มีการกำหนดเป้าหมายปริมาณขายของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นกว่าปี 2543 ประมาณ 300 ใบ โดยมีหน่วยงานราชการและหน่วยงานภายในท้องถิ่น มีบทบาทสำคัญที่เข้ามาช่วยหาตลาด ได้แก่ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ช่วยส่งเสริมให้กลุ่มได้ออกร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ เช่น งานฤดูหนาว งานกาชาดจังหวัดพะเยา และงานออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตำบล นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ ได้ติดต่อเครือข่ายกลุ่มผักตบชวา โดยมีการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ขายระหว่างกลุ่มเครือข่าย จำนวน 5 กลุ่ม คือ บ้านร่องไฮ (หมู่ 1) บ้านแม่ใสเหล่า (หมู่ 4) บ้านหัวบัว (หมู่ 9) ตำบลแม่ใส บ้านห้วยเคียนเหนือ ตำบลแม่ต๋ำ และบ้านสางใต้ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขายปลีกทางหนึ่งของกลุ่ม ฯ

สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่ม ฯ จะมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งกระเป๋ารูปแบบเดิม โดยอาจจะเพิ่มการตกแต่ง และผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ทั้งใช้วัตถุดิบจากผักตบชวาและวัตถุดิบอื่น ๆ เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน เช่น ทางมะพร้าว มีการติดต่อพ่อค้าคนกลางภายในจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อขยายช่องทางการตลาด อาจจะใช้วิธีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐภายในจังหวัดและนำวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ และการฝากขายมาใช้ นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ มีโครงการที่จะไปเปิดร้านค้าของกลุ่ม ฯ ที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย

ปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ คือ กลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ด้านการจัดการทางการตลาด ทั้งในด้านแหล่งจำหน่าย ความนิยมของผู้บริโภค และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่สามารถวางแผนการตลาดได้ชัดเจนและแน่นอน

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกของกลุ่ม ฯ ได้แก่ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ในยะยะแรกทำขนาด 60 โดยสมาชิกของกลุ่ม ฯ จำนวน 25 คน ได้รับการฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาที่ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา เป็นเวลา 15 วัน จนสมาชิกภายในกลุ่มสามารถผลิตกระเป๋าได้ ซึ่งในช่วงแรกนั้น ทางกลุ่ม ฯ ประสบปัญหาที่สมาชิกไม่สามารถสานผลิตภัณฑ์ได้ตามมาตรฐาน จากการสัมภาษณ์นางประภา พบว่า การผลิตผลิตภัณฑ์ของสมาชิกแต่ละคนใบที่ 1-2 ยังขายไม่ได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน หลังจากนั้นทางกลุ่ม ฯ ได้แก้ไขโดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่มีคุณภาพมาให้สมาชิกดู เพื่อใช้เป็นตัวอย่างในการพัฒนาฝีมือการสานของกลุ่ม ฯ จนสมาชิกของกลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์จนสามารถออกจำหน่ายได้ ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังเป็นรูปแบบเดิม แต่ได้เพิ่มขนาดขึ้นอีก 2 ขนาด คือ ขนาด 80 และขนาด 100 เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ประกอบกับส่วนใหญ่กลุ่มจะขายส่ง ทำให้ลูกค้าจะนำผลิตภัณฑ์ตบแต่งเอง สำหรับปัญหาที่สำคัญในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ ภายในกลุ่มไม่มีบุคคลที่สามารถแกะแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้และนางประภาที่เป็นผู้นำกลุ่มก็ไม่มีพื้นฐานในการทำงานจักสานมาก่อน ซึ่งไม่เหมือนกับผู้นำกลุ่มจักสานผักตบชวาอื่น ๆ ที่สามารถแกะแบบและมีแนวคิดพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ อยู่เสมอ ยกตัวอย่าง เช่น นางสังวรณ์ ใจลา ประธานกลุ่มผักตบชวาบ้านแม่ต๋ำเหล่า ที่สามารถแกะแบบกระเป๋า และนางตุลา ยวงข้าว กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเคียนเหนือ ที่สามารถแกะแบบกระเป๋าที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มาจากญี่ปุ่น ทำให้เกิดอุปสรรคต่อการพัฒนารูปแบบและการรับผลิตภัณฑ์ ใหม่ ๆ ของกลุ่ม ฯ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตั้งแต่ปี 2542 - 2544 สามารถสรุปได้ตามช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี (พ.ศ.)		
	2542	2543	2544
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60	●——▶ ●·····▶		——▶
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80		●——▶ ●·····▶	——▶
กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100		●——▶ ●·····▶	——▶

หมายเหตุ : ●——▶ หมายถึง ช่วงการผลิตผลิตภัณฑ์

●·····▶ หมายถึง ช่วงการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นลักษณะการขายส่ง มูลค่าการขายส่งผลิตภัณฑ์ทั้งปีเท่ากับ 194,750 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 94.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด :ซึ่งเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง อำเภอเมืองจังหวัดพะเยา และลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ขะจาน จังหวัดเชียงราย พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี ส่วนการขายปลีกนั้นเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ ณ ที่ทำการผลิตของกลุ่มและจำหน่ายให้กับลูกค้าจากการออกร้านตามงานต่าง ๆ ภายในจังหวัดพะเยา และต่างจังหวัด มูลค่าการขายทั้งปีเท่ากับ 10,900 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เนื่องจากช่วงแรกทางกลุ่ม ฯ จะไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับร้านค้าในหมู่ 3 บ้านแม่ใส แต่เนื่องจากปริมาณการสั่งซื้อของบ้านแม่ใสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่ม ฯ ได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง จังหวัดพะเยา ซึ่งในช่วงนั้นกระเป๋าครึ่งวงกลมที่นำไปเสนอขายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิ แต่พ่อค้าที่สันป่าม่วงเห็นว่ากระเป๋าสานได้เรียบร้อยปราณีต จากนั้นพ่อค้าคนกลางจึงสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายจนถึงปัจจุบัน ทำให้การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าในจังหวัดพะเยามากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 65 ส่วนลูกค้าจากต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 35 การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากทั้ง 3 ขนาด มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 5 ช่องทางดังนี้

ช่องทางการจำหน่ายที่ 1 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 123,390 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อค้าคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย เป็นต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 เท่ากัน พ่อค้าเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋าให้กับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 2 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ขะจาน จังหวัดเชียงราย ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 30,850 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ไปจำหน่ายที่จังหวัดเชียงใหม่และบางส่วนส่งออกต่างประเทศ ซึ่งมีรูปแบบการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ในรายที่เป็นลูกค้าประจำและมาสั่งซื้อด้วยตนเองทั้งที่เป็นลูกค้าประจำและชั่วคราว ส่วนวิธีการขนส่งผลิตภัณฑ์พ่อค้าจะมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋าให้กับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 3 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 20,565 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อคนกลางจะส่งผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายต่างประเทศ พ่อค้าจะเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและทางกลุ่ม ฯ จะนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า โดยบวกค่าขนส่งจากราคาขายส่งของกระเป๋าเพิ่ม 3 บาท โดยนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาดจะเป็นผู้รับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายในการขนส่ง นอกจากนี้กลุ่ม ฯ จะส่งผลิตภัณฑ์ทางรถประจำทางโดยเก็บใบเสร็จค่าขนส่งไปเบิกคืนกับทางลูกค้า สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋าให้กับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 4 ได้แก่ พ่อค้าปลีกจาก จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 19,945 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ซึ่งพ่อค้าจะนำกระเป๋าไปแปรรูปเพิ่มโดยนำไปตบแต่งกับป่านศรนารายณ์และนำไปขายภายในท้องถิ่น สำหรับการขนส่ง กลุ่ม ฯ จะฝากไปกับรถที่ไปจังหวัดชลบุรี โดยกลุ่มไม่ต้องเสียค่าขนส่ง สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋าให้กับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 5 ได้แก่ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ สถานประกอบการของกลุ่ม ฯ คือ บ้านนางประภา เครืออินทร์ เป็นลักษณะที่ลูกค้าแวะเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่าง ๆ เช่น งานจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขององค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส และออกร้านที่เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีมูลค่าการขายกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 10,900 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยกลุ่ม ฯ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการออกร้านสำหรับการออกร้านที่เมืองทองธานี ซึ่งกลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายดังแผนภาพที่ 5.2

ด้านผู้ผลิตรายอื่น ๆ ที่มีการผลิตและขายผลิตภัณฑ์เหมือนกับกลุ่ม ฯ มีจำนวน 2 ราย รายแรก ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่นาเรือ ซึ่งมีจุดเด่นด้านเงินทุนในการผลิตมากกว่ากลุ่ม ฯ ทำให้สามารถรับคำสั่งซื้อได้ปริมาณมาก และมีการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลางสันป่าม่วงเหมือนกับกลุ่ม ฯ ส่วนรายที่สอง ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่ใส ซึ่งมีจุดเด่น คือ ตั้งกลุ่มมานาน ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และมีการส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับแม่ศรีคำ จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ เห็นว่า ผู้ผลิตทั้ง 2 ราย ไม่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ แม้ว่าการผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมีฝีมือใกล้เคียงกัน แต่กลุ่ม ฯ คิดว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ราคาถูก เนื่องจากกลุ่ม ฯ จะขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลางโดยตรง และในด้านคุณภาพ กลุ่ม ฯ มีความเชื่อมั่นในฝีมือการสาน นอกจากนี้ กลุ่ม ฯ มีการบริการลูกค้า ทั้งในด้านการส่งสินค้าให้ถึงที่และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผักตบชวาเดียวกัน

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ แบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ ราคารับซื้อจากสมาชิก เป็นการกำหนดราคาจากต้นทุนการผลิตเป็นหลัก ได้แก่ ค่าวัตถุดิบและค่าแรงในการผลิตผลิตภัณฑ์ บวกกำไร 10 บาท ส่วนราคาขายส่งถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นราคาตลาดของผลิตภัณฑ์ที่เท่ากับพ่อค้ารายอื่นภายในพื้นที่ ส่วนราคาขายปลีก กลุ่ม ฯ จะเป็นผู้กำหนดราคา โดยตั้งราคาจากราคาขายส่งบวกกำไรเพิ่มจากกระเป๋าแต่ละขนาด อีก 5 บาท ด้านการต่อรองราคา สมาชิกภายในกลุ่มเคยต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลางโดยขอเพิ่มขึ้นใบละ 5 บาท แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากกลุ่ม ฯ จะขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าเพียงไม่กี่รายทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา

ในปี 2543 กลุ่ม ฯ ได้ปรับเปลี่ยนราคาของกระเป๋าขนาดกลางจากใบละ 90 บาท ลดลงเหลือ ราคา 80 บาท เนื่องจากช่วงนั้นความต้องการซื้อกระเป๋าของลูกค้ามีน้อยกว่าปริมาณความต้องการขายของผู้ผลิตโดยกลุ่มอื่น ๆ ภายในพื้นที่เดียวกันได้มีการผลิตกระเป๋าขนาดดังกล่าวออกมาเป็นจำนวนมากในท้องตลาด ทำให้กลุ่ม ฯ ขายกระเป๋าไม่ได้จึงต้องลดราคาลงและได้ใช้ราคานี้จนถึงปัจจุบัน รายละเอียดของราคากระเป๋าแสดงดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ราคาขายผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขายปลีก (บาท)
กระเป๋าขนาด 60	ใบ	60	65	70
กระเป๋าขนาด 80	ใบ	80	85	90
กระเป๋าขนาด 100	ใบ	100	105	110

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ พบว่า การจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ที่ก่อให้เกิดต้นทุนการตลาดคือค่าบรรจุภัณฑ์และค่าเสื่อมราคาของตู้แสดงสินค้า ส่วนค่าขนส่งทางกลุ่ม ฯ ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายใด ๆ

เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาจากการวิเคราะห์พบว่า กระเป๋าทั้ง 3 ขนาด จะมีการบวกกำไรเพิ่มแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดการตั้งราคาทั้ง 3 วิธี ดังต่อไปนี้

5.4.1 การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

การตั้งราคาของกลุ่ม ฯ ตั้งจากต้นทุนการผลิต (Mark on) บวกกำไร 10 บาท เมื่อนำต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาแบบ (Mark on) พบว่า กระเป๋า ขนาด 60 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 60 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 20 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระเป๋า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกมีกำไรร้อยละ 8.83 ของต้นทุนการผลิต จะเห็นได้ว่ามีกำไรต่ำกว่าของสมาชิก

กระเป๋า ขนาด 80 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 80 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 14.29 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระเป๋า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกมีกำไรร้อยละ 8.90 ของต้นทุนการผลิต จะเห็นได้ว่ามีกำไรต่ำกว่าของสมาชิก

กระเป๋า ขนาด 100 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 100 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 11.11 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระเป๋า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกขาดทุนจากการขายกระเป๋า คิดเป็นร้อยละ 2.25 ของต้นทุนการผลิต

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ ของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ ได้กำไรต่ำกว่าของสมาชิก รายละเอียดดังตารางที่ 5.3

5.4.2 การตั้งราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

การตั้งราคาขายส่ง ถูกกำหนดจากพ่อค้าขายส่ง เป็นราคาตลาด โดยบวกกำไร 5 บาท จากราคารับซื้อจากสมาชิก ซึ่งเป็นการตั้งราคาขายแบบ (Mark up) ซึ่งการตั้งราคาของกระเป๋าแต่ละขนาดมีดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 60 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 60 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.69 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่ม ฯ นำกระเป๋าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่ม ฯ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.20 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 60.20 บาท เมื่อกลุ่ม ฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.80 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.38 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่ม ฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

กระเป๋าขนาด 80 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 80 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 80 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ฯกับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.88 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่ม ฯ นำกระเป๋าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่ม ฯ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.22 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 80.22 บาท เมื่อกลุ่ม ฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.78 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.62 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่ม ฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

กระเป๋าขนาด 100 กลุ่ม ฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 100 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่ม ฯ เท่ากับ 100 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.76 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่ม ฯ นำกระเป๋าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่ม ฯ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.25 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 100.25 บาท เมื่อกลุ่ม ฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.75 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.52 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่ม ฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคาขายส่ง ของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ ได้กำไรใกล้เคียงกับการตั้งราคาตลาด รายละเอียดดังตารางที่ 5.4

5.4.3 การตั้งราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

การตั้งราคาขายปลีก กลุ่ม ฯ เป็นผู้กำหนดจากราคาขายส่งบวกกำไร 5 บาท ดังนั้นการตั้งราคาขายปลีกของกลุ่ม ฯ เป็นแบบ (Mark up) เมื่อนำมาวิเคราะห์การตั้งราคาของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด พบว่า กระเป๋า ขนาด 60 มีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ฯ และการตลาดกับราคาขายปลีกเท่ากับ 9.8 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณการตั้งราคาขายปลีก การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 14 ของราคาขาย และกระเป๋าขนาด 80 และ 100 กลุ่ม ฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 10.87 และ 8.86 ของราคาขายตามลำดับ จะเห็นได้ว่า การตั้งราคาขายปลีกแบบ (Mark up) ทำให้กระเป๋าทั้ง 3 ขนาดมีกำไร ใกล้เคียงกับที่กลุ่ม ฯ กำหนดไว้ รายละเอียดดังตารางที่ 5.5

5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายกลุ่ม ฯ จะใช้วิธีการต่าง ๆ กันไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดยการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ผ่านอินเตอร์เน็ตของตำบลแม่ใส เมื่อปี 2543 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา การส่งเสริมการขายด้วยวิธีนี้ กลุ่ม ฯ ยังไม่ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเท่าที่ควร อาจจะเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ไม่มีจุดเด่น เพราะมีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ ภายในพื้นที่เดียวกัน

2. การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ ที่ทางหน่วยราชการและหน่วยงานภายในท้องถิ่น ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใสและสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา สนับสนุนให้กลุ่ม ฯ ได้ออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย กลุ่ม ฯ ได้มีการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายพร้อมแจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่มาดูและสนใจผลิตภัณฑ์ผลของการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ กลุ่ม ฯ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 3-4 ราย ซึ่งเป็นลูกค้าทั้งในจังหวัดพะเยาและต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ เชียงราย และชลบุรี ซึ่งในปัจจุบันก็ยังเป็นลูกค้าของทางกลุ่มอยู่โดยมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อยู่เป็นประจำ

3. การให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำ ประมาณ 1 เดือน ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ราย ส่วนลูกค้ารายอื่น ๆ จะจ่ายเป็นเงินสด ซึ่งการใช้วิธีการส่งเสริมการขายโดย

ให้เครดิตได้สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยจะเห็นได้จาก ได้มีการติดต่อซื้อขายเป็นประจำ และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณเพิ่มขึ้นจากเดิม

4. การบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าถึงที่ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่ม ฯ จะคิดค่าขนส่งจากกระเป๋าทุกขนาดใบละ 3 บาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำที่จังหวัดเชียงใหม่

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่ม ฯ จะมีวิธีรักษาลูกค้าเก่า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่ม ฯ โดยจะผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าสั่ง และผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามปริมาณการสั่งซื้อ สำหรับลูกค้าประจำบางรายจะมีการให้เครดิตประมาณ 1 เดือน และนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ ถ้ามีลูกค้ามาสั่งผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ซึ่งกลุ่ม ฯ จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่น ๆ ที่อยู่ในเครือข่ายเดียวกัน และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆกับกลุ่มเครือข่ายผักตบชวาเดียวกัน สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่ม ฯ รักษาลูกค้าเก่าได้มากที่สุด คือ การผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามที่ลูกค้าสั่งและการให้เครดิตลูกค้า

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ ในช่วงแรกของกลุ่ม ฯ ได้ใช้การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มครั้งแรกในปี 2542 คือวางขายภายในงานที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส เพื่อเป็นการเสนอขายผลิตภัณฑ์ภายในตำบล ช่วงนั้นขายได้น้อยและยังไม่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้า หลังจากนั้น กลุ่มได้เสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าบ้านแม่ใส ทำให้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับกลุ่ม ฯ อยู่ประมาณ 3-4 เดือน แต่หลังจากนั้นการสั่งซื้อของพ่อค้าบ้านแม่ใสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันป่าม่วงใต้ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง จนในปัจจุบันเป็นลูกค้ารายใหญ่ มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 60 ของการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่ม ฯ จนในปัจจุบัน พ่อค้าบ้านสันป่าม่วงยังเป็นลูกค้าประจำอยู่ ต่อมาประมาณปี 2543 กลุ่ม ฯ ได้ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและ อบต. แม่ใส เพื่อหาปรึกษาวิธีการหาตลาด และได้นำวิธีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และการโฆษณาผ่านอินเตอร์เน็ตของ อบต. แม่ใส สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่ม ฯ ได้ลูกค้าใหม่มากที่สุด คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาหลักของกลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัญหาด้านความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่งเท่าใดนัก ถึงแม้ว่าการสานของกลุ่ม ฯจะเรียบร้อย แต่ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางจะนำไปตบแต่งเพิ่มเติม เช่น ใส่ผ้าซับ ใส่ซิปเพิ่ม เป็นต้น กลุ่ม ฯ จึงได้มองข้ามรายละเอียดส่วนนี้ไป และภายในพื้นที่เดียวกันมีกลุ่มจักสานผักตบชวาที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์คล้ายกับของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่ม ฯ ได้รับผลกระทบในเรื่องของราคาผลิตภัณฑ์ กลุ่ม ฯ ไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องของราคาได้ เพราะมีปริมาณผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกับที่กลุ่ม ฯ ผลิตซึ่งพ่อค้าคนกลางสามารถสั่งซื้อจากกลุ่มอื่น

2. ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีไม่เพียงพอ เนื่องจากการจัดตั้งกลุ่มเพื่อเป็นการรวมเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ กลุ่ม ฯ มีนางประภา เครืออินท์ ซึ่งทำหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการตลาดที่ช่วยหาตลาดให้กับกลุ่ม ฯ เพียงผู้เดียว ทำให้การหาตลาดยังอยู่ในวงจำกัด

3. ปัญหาความรู้ด้านการจัดการตลาดเกี่ยวกับการทำสัญญาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งกลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำสัญญา ทำให้เกิดการค้างชำระหนี้จากลูกค้าบางราย

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่ม ฯ ต้องการขยายตลาดเพิ่ม โดยให้หน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องช่วยหาตลาด และสนับสนุนในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

2. กลุ่ม ฯ ต้องการฝึกอบรมความรู้ในด้านการจัดการด้านการตลาด และความรู้ในด้านการทำสัญญาซื้อขาย เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ

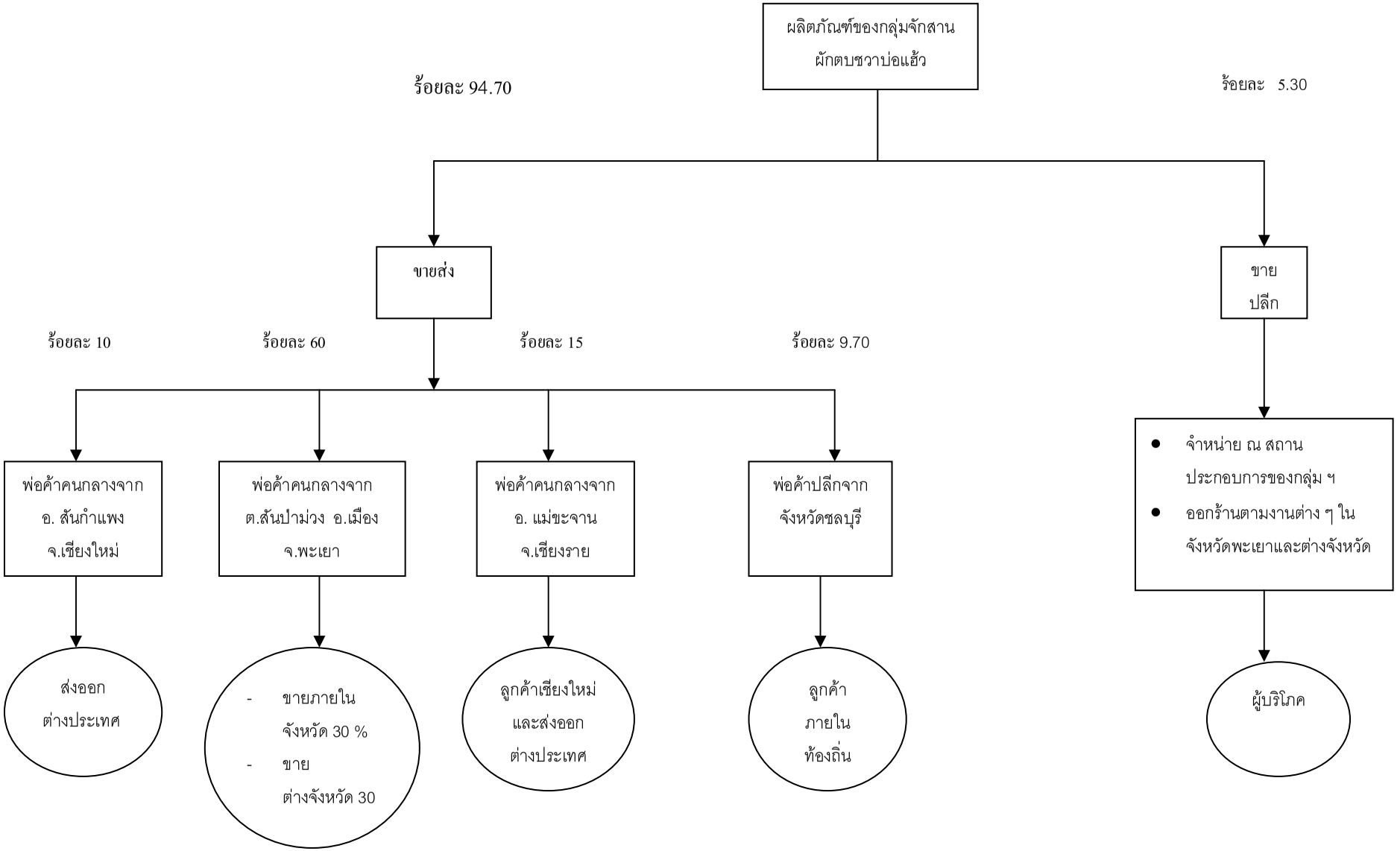
3. กลุ่ม ฯ ต้องการเปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ บริเวณอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย กลุ่ม ฯ ได้ดำเนินการไปแล้วโดยดูสถานที่ในการจำหน่ายบริเวณสถานที่ท่องเที่ยวในอำเภอเชียงแสน ซึ่งกลุ่ม ฯ เห็นว่า จะช่วยส่งเสริมการขายปลีกและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

การตลาดของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่ม ฯ ยังขยายตลาดอยู่ในวงจำกัด พึ่งพาพ่อค้าคนกลางจำนวนน้อยราย และมีช่องทางการตลาดค่อนข้างน้อย สืบเนื่องมาจากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่หลากหลาย และกลุ่ม ฯ จะเน้นการขายส่ง ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่มีอำนาจต่อรองด้านราคา ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยภาพรวมศักยภาพการตลาดของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างน้อย แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ฯ เพิ่งเริ่มจัดตั้งกลุ่ม ได้ประมาณ 1 ปี ยังสามารถพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ ให้มีศักยภาพได้ เนื่องจากกลุ่ม ฯ มีปัจจัยสำคัญที่สามารถสนับสนุนในการพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ ดังนี้

กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของราชการและหน่วยงานขององค์กรท้องถิ่น ได้แก่

- สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ในการช่วยหาตลาดอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมการขายของกลุ่ม ฯ โดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ โฆษณาผ่านเวบไซค์ผลิตภัณฑ์ของตำบล ซึ่งจะช่วยเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า
- กลุ่ม ฯ มีผู้นำที่มีศักยภาพด้านการตลาด เนื่องมาจากเคยประกอบอาชีพพนักงานขายสินค้า ทำให้มีประสบการณ์ในด้านการจัดการการตลาดและการเสนอขายสินค้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ
- กลุ่ม ฯ มีการนำวิธีการส่งเสริมการขายที่น่าสนใจมาใช้ในการบริการลูกค้า คือ การบริการส่งผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ซื้อของลูกค้าทำให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว จะมีผู้จัดการด้านการเงินร่วมกัน 2 คน คือนางประภา เครืออินทร์ และนางสุนันทา พาดี เหรัญญิกของกลุ่ม โดยแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ เป็น 2 ส่วน คือ นางประภา เครืออินทร์ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการรับเงินจากลูกค้าและเป็นผู้รับซื้อชิ้นงานให้จากสมาชิก ส่วนเหรัญญิกของกลุ่มฯ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการออมของกลุ่มจักสานผักตบชวาและประสานงานกับกลุ่มกิจกรรมออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้วในด้านการกู้ยืมเงินของสมาชิกเพื่อใช้ในการซื้อผักตบชวา ด้านบัญชี ของกลุ่ม ฯ มีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย มีการจดบันทึกการซื้อชิ้นงานและปริมาณการขายไม่สม่ำเสมอ ในการทำบัญชี นางประภา เครืออินทร์ จะเป็นผู้บันทึกบัญชีเองทั้งหมด กลุ่ม ฯ มีสมุดบัญชี 2 เล่ม สมุดบัญชีเล่มแรกใช้เพื่อลงรายการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก ซึ่งในช่วงแรกปริมาณการผลิตภายในกลุ่ม มีปริมาณน้อยทำให้สามารถจดบันทึกได้ ต่อมาภายในกลุ่ม ฯ เริ่มมีปริมาณการผลิตเพิ่มมากขึ้น นางประภา จึงได้ใช้วิธีแจกคูปองที่ทำขึ้นมาใช้ภายในกลุ่ม ฯ มีลักษณะเป็นเหรียญวงกลมทำจากพลาสติก ที่ระบุราคากระเป๋าทั้ง 3 ขนาด คือ 60 , 80 และ 90 บาท ตามลำดับ เมื่อสมาชิกมาส่งชิ้นงาน นางประภาจะแจกคูปองให้สมาชิกเก็บไว้ประมาณ 1 สัปดาห์ เมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ ให้สมาชิกนำคูปองมาแลกเงิน ซึ่งวิธีนี้สะดวกสำหรับนางประภาเมื่ออยู่ในช่วงที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก แต่จะมีปัญหาในด้านการจดบันทึกปริมาณการผลิต ทำให้ไม่ทราบปริมาณการผลิตอย่างแท้จริง ส่วนสมุดบัญชีอีก 1 เล่ม ใช้บันทึกการสั่งซื้อจากลูกค้า แต่ช่วงหลังไม่มีการจดบันทึก เนื่องจากลูกค้าของกลุ่ม ฯ มีจำนวนน้อยราย ส่วนการบันทึกเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ นั้น นางประภา ยังไม่มีการจดบันทึกไว้ ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับรายรับและรายจ่ายของกลุ่ม ฯ ในการดำเนินงานในแต่ละรอบบัญชี เมื่อกลุ่ม ฯ ขายผลิตภัณฑ์ได้แล้ว เงินส่วนหนึ่งจะจ่ายค่าชิ้นงานให้กับสมาชิก เงินส่วนที่เหลือจะนำใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกต่อไป โดยยังไม่ได้นำมาจัดสรรแบ่งเป็นเงินปันผลคืนให้กับสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ และจะมีการหักเงินจากสมาชิกเมื่อขายกระเป๋าให้กับกลุ่ม ฯ ใบละ 2 บาท เพื่อใช้เป็นเงินออมของกลุ่มผักตบชวา ปัจจุบันกลุ่ม ฯ มีเงินรายได้เพื่อใช้ในการหมุนเวียนเพื่อรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท สำหรับสมาชิกแต่ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ ประมาณคนละ 1,000 บาทต่อเดือน

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่ม ฯ นำเงินออมของกลุ่มผักตบชวาที่สะสมมาประมาณ 1 ปี ยอดเงินประมาณ 5,000 บาท ให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ซึ่งดอกเบี้ยที่ได้จากการชำระคืนจากสมาชิกจะสะสมไว้เพื่อเป็นเงินปันผลของกลุ่มต่อไป นอกจากนี้การรับคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยส่วน

ใหญ่ไม่มีการวางมัดจำและทำสัญญากับลูกค้า เนื่องจากกลุ่มเกรงว่าจะทำการผลิตไม่ทันตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าสั่ง

จากการสัมภาษณ์ผู้นำของกลุ่ม ในอนาคต ประมาณปี 2547 กลุ่ม ฯ จะมีการจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิก โดยแบ่งเงินปันผลออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. เข้าสวัสดิการของกลุ่มร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุ อุปกรณ์เครื่องเขียน ค่าถ่ายเอกสาร และใช้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อไปศึกษาดูงานกลุ่มอื่น ๆ

2. เข้ากองทุนกลุ่มผักตบชวาร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ เพื่อเป็นทุนการศึกษาให้กับบุตรของสมาชิก

3. ปันผลคืนให้กับสมาชิกร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ

การดำเนินงานด้านการเงิน จะไม่มีการลงหุ้นกับสมาชิก เนื่องจากกลุ่มจักสานผักตบชวามีเงินออมของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกู้ยืมซื้อวัตถุดิบ มีเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส จำนวน 15,000 บาท และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว จำนวน 15,000 บาท ที่เพียงพอให้สมาชิกกู้ยืมไปดำเนินการผลิตได้

สำหรับปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนทางการเงินของกลุ่ม ฯ เป็นเรื่องการประมาณยอดขายและยอดผลิตของกลุ่ม ฯ และกลุ่ม ฯ บันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนด้านการเงิน

6.2 แหล่งเงินทุน

การดำเนินการจัดตั้งกลุ่มจักสานผักตบชวา ตั้งแต่เริ่มต้นยังไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ เป็นการรวมกลุ่มเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนจะเป็นผู้ผลิตกระเป๋า ซึ่งจะใช้เงินทุนส่วนตัวในการผลิต แล้วนำกระเป๋ามาขายให้กับกลุ่ม ดังนั้นเงินหมุนเวียนที่ใช้รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกในช่วงแรกเป็นเงินทุนส่วนตัว ของนางประภา เครืออินทร์ จำนวน 5,000 บาท และในปัจจุบันกลุ่มมีเงินหมุนเวียน ประมาณ 10,000 บาท เพื่อใช้ในการรับซื้อชิ้นงาน

ปี 2543 กลุ่ม ฯ ได้งบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส จำนวน 15,000 บาท เป็นเงินได้เปล่าโดยให้กลุ่ม ฯ บริหารเงินเอง โดยกลุ่ม ฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สมาชิกภายในกลุ่มกู้ยืมซื้อวัตถุดิบ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน และชำระคืนภายใน 6 เดือน

นอกจากนี้ทางกลุ่มได้มีการออมเงินภายในกลุ่มจักสานผักตบชวาเอง โดยจะมีการหักเงินจากสมาชิกเมื่อขายกระเป๋าให้กับกลุ่มใบละ 2 บาท ซึ่งปัจจุบันมียอดเงินสะสมประมาณ 5,000 บาท สมาชิกของกลุ่มจักสานผักตบชวา ได้มีการออมทรัพย์ร่วมกับสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว หุ้นละ 10 บาท/คน/เดือน จะมีการออมทุก ๆ วันที่ 5 ของเดือน ซึ่งเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อแฮ้ว เป็นแหล่งเงินทุนกู้ยืมที่สำคัญของสมาชิกกลุ่มผักตบชวาเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน สมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมได้ไม่เกินคนละ 1,000 บาทและชำระทั้งเงินต้นรวมดอกเบี้ยคืนภายใน 6 เดือน จากการดำเนินงานที่ผ่านมาได้มีการกู้ยืมแล้วประมาณ 3 ครั้ง ปัจจุบันมียอดเงินของออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรประมาณ 15,000 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่ม ฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลากู้ยืมเงิน (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส	2543	15,000	เพื่อใช้หมุนเวียนภายในกลุ่ม ฯ	เพื่อให้สมาชิกกู้ซื้อวัตถุดิบ	6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว	2543	15,000	เพื่อให้สมาชิกกู้ซื้อวัตถุดิบ		6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

การดำเนินงานของกลุ่ม ฯ ในปี 2544 กรณีที่กลุ่ม ฯ ได้คำนวณต้นทุนโดยไม่คิดค่าเสื่อมราคา เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีความรู้ในด้านบัญชี โดยละเอียดจึงไม่ได้นำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาคิด โดยกลุ่ม ฯ มีรายรับต่อปีจากการขายกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด มีรายละเอียดแตกต่างกันดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 1,040 ใบ มีรายได้เท่ากับ 67,860 บาท กำไรรวมจากการขายกระเป๋าขนาด 60 เท่ากับ 5,460 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวม 27.30 บาท

กระเป๋าขนาด 80 กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 1,320 ใบ มีรายได้เท่ากับ 112,530 บาท กำไรรวมจากการขายกระเป๋าขนาด 80 เท่ากับ 6,930 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวม 103 บาท

กระเป๋าขนาด 100 กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 240 ใบ มีรายได้เท่ากับ 25,260 บาท ซึ่งการขายกระเป๋าขนาด 100 กลุ่ม ฯกำไรรวม 1,260 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวม 31.30 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

จากผลการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ จะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ จะได้รับกำไรจากการขายกระเป๋าขนาด 80 มากที่สุด ส่วนกระเป๋าขนาด 100 กลุ่ม ฯ ได้กำไรต่ำสุด ทำให้กลุ่ม ฯ ได้กำไรรวมทั้งสิ้น 13,650 บาท แต่จากการวิเคราะห์กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวมทั้งสิ้น 162 บาท เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีการจดบันทึกบัญชีรายรับ - รายจ่าย ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่ทราบว่ากลุ่ม ฯ ได้รับกำไรหรือขาดทุนจากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

กลุ่ม ฯ มีการออมเงินภายในกลุ่มจักสานผักตบชวา โดยหักเงินจากการขายกระเป๋าของสมาชิกทุกขนาดใบละ 2 บาท เพื่อใช้เป็นเงินให้สมาชิกกู้ไปซื้อวัตถุดิบ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2543 - ธันวาคม 2544 กลุ่ม ฯ สามารถออมเงินได้ประมาณ 5,000 บาท ซึ่งในปัจจุบัน

จากการสัมภาษณ์ กลุ่ม ฯ จะไม่มีการหักเงินจากสมาชิก เนื่องจากภายในกลุ่ม ฯ มีเงินออมที่ได้จากการสะสมมาระยะหนึ่ง และในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้วยังมีเงินออมทรัพย์จำนวน 15,000 บาท ที่เพียงพอให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถนำไปซื้อวัตถุดิบได้ ประกอบกับ กลุ่ม ฯ เกรงว่าเมื่อหักเงินเข้ากลุ่มจำนวน 2 บาท จากกระเป๋าผักตบชวาที่สมาชิกมาส่งให้กับกลุ่มทุกครั้งจะทำให้รายได้ของสมาชิกลดลง ซึ่งจะทำให้สมาชิกหันไปส่งกระเป๋าให้กับพ่อค้าภายนอกกลุ่มที่จ่ายให้เต็มไม่มีการหักค่าใช้จ่ายใด ๆ ซึ่งจะส่งผลให้ระยะยาวสมาชิกภายในกลุ่มจะหันไปรับงานนอกกลุ่มเพิ่มขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของกลุ่ม ฯ ลดลงไปเรื่อย ๆ

สำหรับเงินออมของกลุ่มที่สะสมได้และให้สมาชิกกู้ยืม ดอกเบี้ยจากการกู้ยืมจะสะสมอยู่ในในเงินออมของกลุ่ม ซึ่งกลุ่ม ฯ ยังไม่มีนโยบายที่จะปันผลเงินภายในกลุ่ม เนื่องจากต้องการให้เป็นเงินของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกู้ยืมและเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่ม และเป็นสิ่งจูงใจให้สมาชิกยังรวมกลุ่มกันผลิตและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่ม ฯ จำหน่ายตลอดไป

ผลดำเนินงานประจำปี 2544 ของกลุ่ม ฯ สามารถพิจารณาได้จากงบกำไรขาดทุน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว
งบกำไรขาดทุน
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544

		หน่วย : บาท	อัตราร้อยละของยอดขาย
ยอดขายสุทธิ		205,650.00	100
หัก ต้นทุนขาย			
ค่ารับซื้อกระเป๋าจากสมาชิกกลุ่ม ฯ	192,000.00		
ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์	250.00	192,250.00	93.48
กำไรขั้นต้น		13,400.00	6.52
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย			
บรรจุภัณฑ์		312.00	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า		250.00	0.27
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร			
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร		13,000.00	6.32
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ		-162.00	- 0.08
รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ			
บวก ดอกเบี้ยรับ		2,700.00	1.31
กำไรสุทธิ		2,538.00	1.23

ที่มา : จากการคำนวณ

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม และการรวมกลุ่มของสมาชิกเป็นการรวมตัวเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังนั้นสถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถพิจารณาได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ด้านเงินทุนหมุนเวียนและด้านหนี้สิน

ด้านเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ฯ เพื่อรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกประจำปี 2544 จำนวน 10,000 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนครั้งแรกของนางประภา เครืออินทร์ จำนวน 5,000 บาท และการออมภายในกลุ่ม ฯ ผักตบชวา 5,000 บาท สำหรับสินทรัพย์ของกลุ่ม ฯ ได้แก่ ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ และตู้แสดงสินค้า มูลค่ารวมกัน 7,500 บาท

ด้านหนี้สิน กลุ่ม ฯ มีลูกหนี้เงินกู้ 15,000 บาท ซึ่งเป็นสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ที่กู้ยืมใช้ในการซื้อวัตถุดิบและใช้ผลิต และลูกหนี้ทางการค้า กลุ่ม ฯ มีจำนวน 2 ราย ได้แก่ รายแรกเป็นพ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ยังคงค้างชำระค่าสินค้า จำนวน 5,000 บาท จากยอดซื้อทั้งหมด 50,000 บาท เนื่องมาจากพ่อค้าคนกลางจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศ แต่ลูกค้ายังไม่ได้ชำระเงินค่าสินค้า ทำให้พ่อค้าคนกลางไม่มีเงินมาชำระให้กับทางกลุ่ม ฯ ซึ่งลูกหนี้รายนี้ได้ติดต่อมาที่กลุ่ม ฯ เพื่อขอชำระหนี้กับกลุ่ม ฯ รายที่สองเป็นพ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ขะจาน จังหวัดเชียงราย คงค้างชำระค่าสินค้า จำนวน 2,000 บาท จากยอดซื้อทั้งหมด 20,000 บาท เนื่องมาจากขนาดกระเป๋าที่พ่อค้าคนกลางรับ order จากลูกค้าไม่ได้มาตรฐาน แล้วสั่งให้กลุ่มผลิต ทำให้สินค้าบางส่วนไม่สามารถส่งเป็น order ได้ ต้องนำมาขายปลีก ซึ่งพ่อค้าคนกลางยังขายไม่ได้ จึงไม่สามารถชำระค่าสินค้าที่เหลือได้ แต่พ่อค้าคนกลางดังกล่าว ได้ส่งกระดุมไม้สำหรับติดกระเป๋ามูลค่าเท่ากับเงินที่ค้างชำระมาให้กับกลุ่ม ฯ แล้วจะนำเงินมาชำระให้กับกลุ่ม ฯ ภายหลัง

ทุนในการดำเนินการของกลุ่ม ฯ ประกอบไปด้วยส่วนที่ องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใสสนับสนุนเงิน จำนวน 15,000 บาท และเงินทุนส่วนตัวของนางประภา จำนวน 5,000 บาท

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ฯ ใน ปี 2544 สามารถสรุปสถานะทางการเงิน จากงบดุลของกลุ่ม ฯ ได้ดังนี้

- สำหรับสถานะทางการเงิน สามารถแสดงได้จาก งบดุลของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544 ซึ่งสามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่าง ๆ ได้ดังนี้

- ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตราร้อยละ 22.47 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 22.47 บาท

- ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตราร้อยละ 19.21 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท เป็นรายการลูกหนี้อยู่ 19.21 บาท

- ด้านหนี้สิน กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระในการชำระหนี้สิน และด้านทุนมีอัตราร้อยละ 34.30 ของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ หมายความว่า หนี้สินและส่วนของเจ้าของ ทุก 100 บาท เป็นรายการทุนอยู่ 34.30 บาท

- ส่วนของเจ้าของ ส่วนใหญ่เป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ร้อยละ 34.30 และเงินช่วยเหลือจาก อบต. แม่ใส ร้อยละ 41.17

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. ปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกบางช่วง เนื่องจากเงินทุนที่ใช้ในการหมุนเวียนเป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ประกอบกับไม่สามารถขอยืมจากแหล่งเงินทุนของกลุ่ม ฯ เพื่อมาใช้ในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ได้

2. ปัญหาด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพของกลุ่ม ฯ

3. ปัญหาด้านการกู้ยืมเงินจากแหล่งสินเชื่อและการกู้ยืมในรูปของกลุ่ม ฯ สมาชิกบางคนกลัวการเป็นหนี้สิน จึงไม่สามารถรวมกลุ่มเพื่อขอสินเชื่อได้ตามเงื่อนไขของหน่วยงานต่าง ๆ

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่ม ฯ ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้หมุนเวียนภายในกลุ่ม ฯ เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม ฯ มีไม่เพียงพอที่จะใช้ในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก และเพื่อให้สมาชิกสามารถนำไปซื้อวัตถุดิบเก็บไว้ ซึ่งบางครั้งเมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก กลุ่ม ฯ ไม่สามารถรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าได้ นอกจากนี้ต้องการเงินทุนซื้อเครื่องรีดผักตบชวา มูลค่าประมาณ 3,000 บาท ซึ่งจะช่วยพัฒนาการผลิตของกลุ่ม ฯ ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

สภาพคล่องของกลุ่ม ฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาอัตราทุนหมุนเวียนและอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น ถึงแม้จะมีเงินทุนสุทธิเพิ่มขึ้นจากเดิม เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน ทำให้กลุ่ม ฯ มีข้อจำกัดในเรื่องการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก นอกจากนี้เงินทุนสุทธิที่ใช้หมุนเวียนในแต่ละเดือนค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนขายประมาณเดือนละ 24,000 บาท ในขณะที่กลุ่ม ฯ มีเงินสดประมาณ 8,000 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจากอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ และรอบธุรกิจ จะเห็นได้จาก กลุ่ม ฯ สามารถเก็บเงินขายเชื่อกับลูกค้า 20 ครั้ง/ปี หรือประมาณ 18 วันต่อครั้ง ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างสั้น ชี้ให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ มีประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้จากลูกค้าได้ดี นอกจากนี้ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี แสดงว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินกิจการของกลุ่ม ฯ ดี ก่อให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น หรืออาจจะแสดงให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ มียอดขายเท่าเดิมแต่การใช้สินทรัพย์ในการลงทุนน้อยเกินไป หรือมีสินทรัพย์ถาวรเกินความจำเป็น

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ดีมาก เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน และหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ ชี้ให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระหนี้สินและไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม

แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มาจากเจ้าของทุน คือ นางประภา เครืออินทร์ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ฯ ควรจะมีการกู้ยืมเงินเพื่อเพิ่มสภาพคล่องภายในกลุ่ม ฯ

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก ชี้ให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากต้นทุนสินค้าสูงเกินควร

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนของกลุ่ม ฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อาจจะเนื่องมาจากกลุ่ม ฯ มีผลตอบแทนสุทธิค่อนข้างต่ำ ส่งให้ผลตอบแทนแก่เจ้าของทุนต่ำไปด้วย แต่อย่างไรก็ตาม อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม แสดงว่าผลการลงทุนของกลุ่ม ฯ อยู่ในระดับที่น่าพอใจ จากการวิเคราะห์ สามารถสรุปศักยภาพทางการเงินของกลุ่ม ฯ ได้ว่า มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่ม ฯ มีปัญหาด้านสภาพคล่อง และความสามารถในการทำกำไร

รายละเอียดดังตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่ม ฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	30,188 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	20 ครั้ง
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	18 วัน
7. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	-
10.อายุสินค้า	-
11. รอบธุรกิจ	18 วัน
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	5.64 เท่า
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	32.90 เท่า

ตารางที่ 6.3 **(ต่อ)**

อัตราส่วน	กลุ่ม ฯ
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
14. อัตราส่วนหนี้สิน	0.00
15.หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.00
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.00
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ	-
19. Degree of Financial Leverage	1 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
20.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	1.23%
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	6.52%
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล	-
อัตราส่วนแสดงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	6.97%
23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	-0.44%
24. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	6.97%
25. กำไรต่อหุ้น	-
26. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น/อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร	-
27. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล	-

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. ผู้นำของกลุ่ม ฯ เป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ทำให้การดำเนินงานเพื่อขอความช่วยเหลือและประสานงานกับหน่วยงานภายท้องถิ่นเกิดความสะดวกและสามารถเสนอโครงการต่าง ๆ เพื่อรับการสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ได้

2. กลุ่ม ฯ ได้ใช้วิธีการสร้างเครือข่ายกับสมาชิกกลุ่มอื่น ฯ ภายในท้องถิ่นเดียวกัน โดยการกระจายงานการผลิตและการฝึกอบรมเพื่อขยายการผลิตเพิ่มขึ้น

3. กลุ่ม ฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ทำให้โครงสร้างการบริหารได้ถูกกำหนดจากการดำเนินงานของกลุ่มใหญ่

7.1.2 การผลิต

1. เนื่องจากกลุ่ม ฯ ทำการผลิตกระเป๋าจักสานผักตบชวาเพียงอย่างเดียว ทำให้ฝีมือในการจักสานของสมาชิกภายในกลุ่มมีความปราณีตเรียบร้อย ลายสานเรียบเสมอกัน ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต

2. กลุ่ม ฯ ได้ใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่นและมีราคาถูกทำให้การผลิตของกลุ่มยังสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

3. ในการบริหารการผลิตของกลุ่มได้มีการกระจายชิ้นงานให้กับสมาชิกอย่างยุติธรรมและมีการประชุมตกลงกันให้เข้าใจก่อนจะทำการผลิต

7.1.3 การตลาด

1. ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีราคาถูก เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ

2. ลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่ม (ร้อยละ 65) เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ทำให้การติดต่อซื้อขาย
สะดวกและการขนส่งไม่ยุ่งยาก

3. การส่งเสริมด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ในด้านการบริการลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ
โดยมีการติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำและปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากเดิม

4. ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ อยู่ติดถนนหมู่บ้านและอยู่ตรงข้ามสถานที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดบ่อแฮ้ว ทำให้ช่องทางการเสนอขายสินค้าของกลุ่มสามรถพบเห็นได้ง่ายจากบุคคลทั่วไปและสำหรับนักท่องเที่ยว

5. ผู้นำของกลุ่ม ฯ มีประสบการณ์ด้านการขายสินค้าทำให้การบริการ การหาตลาดและการประสานงานกับหน่วยงานสามารถดำเนินการได้ดี

7.1.4 การเงิน

1. กลุ่ม ฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนให้สมาชิกสามารถซื้อวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์

2. การบริหารการเงินแต่ละรอบการสั่งซื้อของลูกค้าสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการนำวิธีการใช้คูปองมาแก้ไขปัญหาเมื่อเงินทุนหมุนเวียนจากการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกไม่เพียงพอ

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. ภายในกลุ่มยังแบ่งเป็นกลุ่มย่อย 2 กลุ่ม เนื่องมาจากการจัดตั้งกลุ่มเกิดจากการรวมกลุ่ม 2 กลุ่มเข้าด้วยกัน ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีลูกค้าเป็นของตัวเอง และสมาชิกจะจัดการผลิตด้วยตนเอง การมีส่วนร่วมของสมาชิกแต่ละคนในการร่วมมือภายในกลุ่มมีไม่มาก ทำให้การบริหารงานภายในกลุ่มยังไม่มีประสิทธิภาพและการประสานงานระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มยังไม่ทั่วถึง

2. การบริหารงานส่วนใหญ่ อยู่ที่ผู้นำกลุ่ม ฯ เพียงผู้เดียว ถึงแม้ว่ากลุ่ม ฯ มีคณะกรรมการในการบริหาร แต่ยังไม่มีบทบาทตามตำแหน่งอย่างชัดเจน ทำให้บางครั้งการดำเนินงานยังเกิดความล่าช้าและการกระจายงานภายในกลุ่ม ฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ

7.2.2 การผลิต

1. สมาชิกของกลุ่ม ฯ ขาดความรู้และทักษะในด้านการจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ ทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีเพียงรูปแบบเดียว คือ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ถ้าไม่มีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว การผลิตของกลุ่ม ฯ จะไม่ต่อเนื่องและทำให้สมาชิกขาดรายได้กำลังการผลิตภายในกลุ่ม ฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ

2. กลุ่ม ฯ ขาดเครื่องมือ เครื่องจักรที่จะนำมาใช้ภายในกลุ่ม ฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เช่น เครื่องรีดผักตบชวา เครื่องตัดผักตบชวา และเตาอบที่ได้มาตรฐาน

3. กำลังการผลิตภายในกลุ่ม ฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ

4. กลุ่ม ฯ ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องมาจากภายในกลุ่ม ฯ ไม่มีบุคคลที่สามารถแกะแบบในการจักสานของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้

5. กลุ่ม ฯ ขาดความรู้ทางเทคนิคการผลิต ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีเชื้อราดำและราขาว ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิกไว้ได้นาน

6. สมาชิกของกลุ่ม ฯ บางส่วนประสบปัญหาเกี่ยวกับการตกค้างของสารกำมะถัน มีผลต่อสุขภาพของสมาชิก เช่น การแพ้ แสบคันตามผิวหนัง

7. กลุ่ม ฯ มีการพัฒนาแรงงานที่มีฝีมือเพื่อเพิ่มทักษะ (Skilled Labor) สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในระดับต่ำ

7.2.3 การตลาด

1. รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ไม่มีจุดเด่นและยังไม่หลากหลาย

2. ช่องทางการตลาดมีน้อย พึ่งพาพ่อค้าคนกลางไม่กี่ราย ทำให้มีปัญหาด้านการต่อรองราคาของผลิตภัณฑ์

3. กลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ในด้านการจัดการตลาด เกี่ยวกับการทำสัญญาซื้อขายทำให้เสียเปรียบลูกค้าบางราย

4. กลุ่ม ฯ ยังไม่สามารถหา คำสั่งซื้อ (order) ได้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

5. มาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ดีพอ

7.2.4 การเงิน

1. การบันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่ม ฯ ส่งผลต่อการวางแผนการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ

2. กลุ่ม ฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ขจากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท ทำให้เกิดการแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

3. กลุ่ม ฯ ไม่มีการระดมทุนในการจัดตั้งกลุ่ม ฯ ทำให้ไม่มีเงินทุนในการหมุนเวียนรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก เงินทุนในการซื้อเครื่องจักร ต้องพึ่งพาจากเงินทุนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว และเงินสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ทำให้บางครั้งไม่เพียงพอที่จะให้สมาชิกกู้ยืม

4. การออมเงินภายในกลุ่ม ฯ ดำเนินการไม่จริงจังและสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ บางส่วนยังไม่เห็นความสำคัญของเงินออมภายในกลุ่ม ฯ

7.3 โอกาส

1. กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภายในพื้นที่การผลิต ทำให้การดำเนินงานของกลุ่ม ฯ สามารถดำเนินการได้รวดเร็วมีการสร้างเครือข่ายในกลุ่มผักตบชวาภายในตำบลเดียวกันและพื้นที่อื่น ๆ เพื่อฝากขายสินค้าภายในเครือข่ายได้

2. ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ส่งเสริมให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งทำให้ผลิตผลิตภัณฑ์ จักสานทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าไวน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถเรียนรู้การผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้เพื่อรองรับปัญหาผักตบชวาขาดแคลนหรือราคาสูง ขึ้นในอนาคต

3. การฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ สามารถเพิ่มพูนความรู้และพัฒนาฝีมือของสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ช่องทางการตลาดของกลุ่มสามรถขยายเพิ่มขึ้นได้

4. การสนับสนุนขององค์ของรัฐ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอและศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ในการออกร้านและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในระดับท้องถิ่นและภายในประเทศ

5. สามารถพัฒนาหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำหรับจับจ่ายซื้อของที่ระลึก เนื่องจากสถานที่บริเวณใกล้เคียงหมู่บ้านเป็นน้ำพุร้อน เหมือนกับแหล่งอุตสากรรมผลิตร่มที่บ่อสร้าง อำเภอสันกำแพงได้ในอนาคต

7.4 ข้อจำกัด

1. สภาพดินฟ้าอากาศบางช่วงไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตผลิตภัณฑ์และทำให้วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ เช่น ช่วงฤดูฝน

2. การแทรกแซงจากคู่แข่งภายนอกพื้นที่ โดยการนำระบบการใช้เงินทุนมาใช้เพื่อซื้อชิ้นงานจากสมาชิกกลุ่ม ฯ

3. อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมอยู่ในระดับค่อนข้างสูงและระยะเวลากู้ยืมสั้น

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว จัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2543 โดยเป็นการจัดตั้งกลุ่ม ฯ อย่างเป็นทางการ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสามัคคีช่วยเหลือซึ่งกันและกันและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ซึ่งกลุ่ม ฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว มีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 40 คน มีการจัดตั้งคณะกรรมการในการบริหารงานของกลุ่ม ฯ ซึ่งคณะกรรมการส่วนใหญ่ยังไม่มีบทบาทที่ชัดเจนในการบริหารงาน สำหรับผู้นำที่มีบทบาทของกลุ่ม คือ นางประภา เครืออินทร์ ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารจัดการกลุ่ม ช่วยหาตลาด บริหารด้านการเงินและบัญชี ทำให้เกิดการไม่กระจายงานภายในกลุ่ม ฯ ภาระหนักอยู่ที่นางประภา นอกจากนี้ภายในกลุ่ม ฯ มีการแบ่งแยกกลุ่มในการผลิต เป็น 2 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีการจัดการภายในกลุ่ม ฯ การรวมตัวของสมาชิกในกลุ่มจักสานผักตบชวาจึงเป็นแบบหลวม ๆ ส่งผลให้การบริหารงานของกลุ่ม ฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ การประสานงานข่าวสารข้อมูลภายในกลุ่มยังไม่ทั่วถึง หากพิจารณาในภาพรวมกลุ่ม ฯ ยังไม่เข้มแข็ง สืบเนื่องมาจากขาดความร่วมมือจากสมาชิกภายในกลุ่มอย่างแท้จริง การที่จะพัฒนาให้กลุ่ม ฯ มีความเหนียวแน่นยั่งยืน ควรจะมีการจัดระบบการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ภายในกลุ่ม ฯ ชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มทั้งเพื่อการผลิตและรวมกันจำหน่าย ข้อสังเกตจากการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ฯ พบว่าแรงจูงใจที่สำคัญที่จะทำให้สมาชิกมีความร่วมมือร่วมใจภายในกลุ่ม ฯ คือ ถ้ากลุ่ม ฯ มีเครื่องมือเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการหาคำสั่งซื้อ (order) ของกลุ่ม ฯ ให้เพียงพอกับสมาชิกภายในกลุ่ม และมีความต่อเนื่องสม่ำเสมอ จะทำให้สมาชิกภายในกลุ่มมีความกระตือรือล้นและสนใจที่จะมีส่วนร่วมกับกลุ่ม ฯ เพิ่มขึ้น

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้วผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก มี 3 ขนาด ได้แก่ กระเป๋าขนาดรอบปากกว้าง 30 , 35 และ 40 เซนติเมตร หรือเรียกว่ากระเป๋าขนาด 60, 80 และ 100 ตามลำดับ ในการบริหารการผลิตอยู่ภายใต้การบริหารงานของ นางประภา เครืออินทร์ โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะทำตามคำสั่งซื้อ (order) ของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากกำลังการผลิตภายในกลุ่มเป็นสำคัญ กลุ่ม ฯ จะกระจายการผลิตให้กับสมาชิกแต่ละคนในจำนวนเท่า ๆ กัน จากนั้นทางนางประภา จะรับช่วงซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ซึ่งในการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า

การจัดหาปัจจัยในการผลิต สมาชิกของกลุ่ม ฯ เป็นผู้จัดหา ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบภายในพื้นที่ ซึ่งสามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูกไม่เป็นอุปสรรคต่อการผลิตของกลุ่ม ฯ วัตถุดิบหลักในการ

ผลิตของกลุ่ม ฯ ได้แก่ ผักตบชวาสด ผลผลิตจะมีมากในช่วงเดือน เม.ย – ต.ค สมาชิกกลุ่ม ฯ จะซื้อมาประมาณครั้งละ 2,000 – 3,000 ก้าน และนำมาอบเก็บรักษาไว้ในรูปของผักตบชวาอกแห้ง ในการเก็บรักษาวัตถุดิบกลุ่มยังไม่ประสบปัญหา สำหรับบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มเดิมใช้กล่อง แต่บรรจุผลิตภัณฑ์ได้น้อย ทำให่ต้นทุนการตลาดสูง จึงได้เปลี่ยนมาใช้ถุงดำที่สามารถบรรจุได้ปริมาณมากกว่าและช่วยลดต้นทุนด้านตลาด

ด้านแรงงานและการจ้างงานของกลุ่ม ฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งค่าแรงของสมาชิกจะรวมอยู่ในต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่ม ฯ รับซื้อ ในการผลิตของกลุ่ม ฯ ปัญหาด้านกำลังการผลิตค่อนข้างมีปัญหาเนื่องจากสมาชิกจะรับผลิตกระเป๋าทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ทำให้บางช่วงกำลังการผลิตของกลุ่มไม่เพียงพอ

กลุ่ม ฯ มีการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่อาศัยทักษะฝีมือในการจักสานผักตบชวา ประกอบกับกลุ่ม ฯ ไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดระยะเวลาในการทำงานของสมาชิก ทำให้รูปแบบการผลิตยังคงใช้วิธีการแบบเดิมที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีในการผลิต แต่อย่างไรก็ตามสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ได้มีนำกล่องกระดาษมาประยุกต์ใช้เป็นเตาอบเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต ซึ่งผักตบชวาที่อบได้ก็มีคุณภาพเหมือนกับอบจากเตาอบท่อซีเมนต์

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯพิจารณาจากขนาดของกระเป๋าได้มาตรฐานตามที่กำหนด การสานลายเรียบเสมอกัน และผลิตภัณฑ์ต้องไม่มีเชื้อรา ถ้าผลิตภัณฑ์มีเชื้อรา ในเบื้องต้นกลุ่ม ฯจะแก้ไขโดยวิธีนำผลิตภัณฑ์ไปอบใหม่และล้างด้วยน้ำ แต่ก็ไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะยาว ซึ่งปัญหาเกี่ยวกับเชื้อราเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเก็บสำรองผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ และส่งผลถึงการนำไปใช้งานของลูกค้า

ส่วนปัญหาและความต้องการช่วยเหลือของกลุ่มฯ ในด้านการผลิต ปัญหาที่สำคัญคือ ปัญหาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ด้านเทคนิคการผลิต ความรู้ความชำนาญในการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ของสมาชิก และการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ฯ ที่สืบเนื่องมาจากกำลังการผลิตที่ไม่แน่นอนของกลุ่ม ฯ สำหรับความต้องการความช่วยเหลือของกลุ่ม ฯ คือ ด้านเครื่องจักร/อุปกรณ์การผลิต และด้านการส่งเสริมความรู้ให้กับสมาชิก ในรูปแบบของการฝึกอบรมทั้งในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนาฝีมือในการจักสานผักตบชวารูปแบบอื่น ๆ

ต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่ม ฯ จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด ที่คำนวณได้มากกว่าต้นทุนการผลิตของกลุ่ม ฯ ที่ประมาณการไว้ เนื่องจาก กลุ่ม ฯ จะคิดต้นทุนการผลิตจากค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ผักตบชวาสด หูกระเป๋า และเปียผักตบชวา และค่าแรงการผลิตเป็นหลัก โดยไม่ได้พิจารณาถึง ค่าใช้จ่ายของวัสดุที่ใช้และค่าบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เก็บผักตบชวาอบแห้ง ซึ่งต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจากการคำนวณ ของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด คือ 55.13 73.46 และ 102.30 บาท ตามลำดับ สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ หากพิจารณาจากราคาขายส่งและราคาขายปลีก ปรากฏว่ากระเป๋าขนาด 60 จะได้อัตรากำไรร้อยละ 7.69 และ 14.29 ส่วนกระเป๋าขนาด 80 จะได้อัตรากำไรต่อราคาขายส่งและขายปลีก ร้อยละ 5.88 และ 5.88 ซึ่งกระเป๋าขนาด 80 จะให้กำไรต่อหน่วยสูงที่สุด เท่ากับ 4.70 บาท ส่วนกระเป๋าขนาด 100 กลุ่มจะกำไรต่อหน่วย ถ้าขายส่งเท่ากับ 4.76 และมีกำไรต่อหน่วยจากการขายปลีกเท่ากับ

9.09 บาท ตามลำดับ อาจจะเนื่องมาจาก ค่าวัตถุดิบและค่าแรงในการผลิตมีสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับกระเป๋าขนาดอื่น แต่ราคาขายของกลุ่มไม่แตกต่างกันมาก ทำให้กระเป๋าขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วยค่อนข้างน้อย แต่ถ้าพิจารณากำไรต่อต้นทุน ซึ่งแสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน กระเป๋าขนาด 60 และ 80 จะได้กำไรร้อยละ 8.33 และ 6.25

ในการขายส่ง และร้อยละ 16.67 และ 12.50 ในการขายปลีก หมายความว่า หากลงทุน 100 บาทในกระเป๋าขนาด 60 จะได้กำไร 8.33 บาท ในการขายส่ง และ 16.67 บาท ในการขายปลีก ซึ่งเป็นสัดส่วนค่อนข้างต่ำ ส่วนกระเป๋าขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วย 5 บาท ในการขายส่ง และ ในการขายปลีก มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 10 บาท ดังนั้นกลุ่ม ฯ ควรจะมีการขายปลีกเพิ่มขึ้น เนื่องจากให้กำไรต่อหน่วยสูง และกระเป๋าขนาด 100 ควรจะมีการต่อรองราคาเพิ่มขึ้น เพื่อกลุ่ม ฯ จะได้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

8.1.3 การตลาด

การบริหารด้านการตลาด กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฮ้ว มีฝ่ายส่งเสริมการตลาดภายใต้การบริหารงานของนางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบโดยทำหน้าที่หาตลาด ติดต่อลูกค้า รวมถึงการตัดสินใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่ละราย และมีหน่วยงานที่มีบทบาทในการช่วยหาตลาด คือ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยาและองค์การบริหารส่วนตำบล สำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีเพียงประเภทเดียว คือ กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ซึ่งช่วงแรกกลุ่ม ฯ ผลิตกระเป๋าอยู่ขนาดเดียว คือ ขนาด 60 ต่อมาพัฒนาเป็นขนาด 80 และ 100 ซึ่งขนาด 80 เป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นจึงเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม ฯ

สำหรับช่องทางการตลาด ส่วนใหญ่การขายผลิตภัณฑ์จะเน้นการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 94.36 ของปริมาณการขายทั้งหมด ส่วนการขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 5.64 เนื่องจากการผลิตของกลุ่ม ฯเน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 65 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ร้อยละ 60 ซึ่งจะส่งผลิตภัณฑ์ไปขายจำหน่ายภายในจังหวัดพะเยาและและต่างจังหวัด อีกร้อยละ 5 เป็นการจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้า สำหรับลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ขะจาน จังหวัดเชียงราย และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี คิดเป็นร้อยละ 10 , 15 และ 9.36 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่พ่อค้าจะส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่ต่างประเทศ ด้านการขนส่งผลิตภัณฑ์ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่ม ฯ จะส่งทางรถประจำทาง โดยคิดค่าขนส่งรวมกับผลิตภัณฑ์ แต่กลุ่ม ฯ จะมีการบริการส่งผลิตภัณฑ์ ให้กับลูกค้าที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นประจำ คิดค่าขนส่งจากกระเป๋าใบละ 3 บาท ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มี 3 ลักษณะคือ การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากสมาชิกตั้งจากต้นทุนการผลิตบวกกำไร 10 บาท การตั้งราคาขายส่งถูกกำหนดจากพ่อค้าคนกลาง เป็นราคาตลาด โดยบวกกำไร 5 บาทจากราคารับซื้อของกลุ่ม ฯ ซึ่งราคาดังกล่าวนี้สมาชิกภายในกลุ่ม ฯ เคยต่อรองขอขึ้นราคาจากพ่อค้า แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ ส่วนราคาขายปลีกกลุ่ม ฯ จะเป็นผู้กำหนด โดยบวกเพิ่มกำไรจากราคาขายส่งทุกขนาดใบละ 5 บาท

การส่งเสริมการขาย กลุ่ม ฯ ได้มีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านอินเตอร์เน็ตตำบล การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยการสนับสนุนของสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส การให้เครดิตลูกค้าประจำ ในการซื้อผลิตภัณฑ์ และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ฯ วิธีการส่งเสริมการขายที่ช่วยเพิ่มปริมาณการขายและเพิ่มลูกค้า คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า

สำหรับปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ เป็นปัญหาหลักในการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง รูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังเน้นแบบเดิม ทำให้ช่องทางการตลาดค่อนข้างมีน้อย ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลางน้อยราย และที่สำคัญกลุ่มขาดความรู้ในด้านการจัดการทางการตลาดโดยเฉพาะขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้า ซึ่งกลุ่มฯ คิดว่าเป็นอุปสรรคสำคัญในการหาตลาดลูกค้าใหม่ ๆ นอกจากนี้กลุ่ม ฯ ถูกแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ เพื่อไปขายให้พ่อค้ารายอื่น ทำให้การขยายตัวของกลุ่ม ฯ ยังอยู่ในวงจำกัด

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ ส่วนใหญ่ นางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะเป็นผู้รับเงินจากลูกค้า รับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และจดบันทึกบัญชี นอกจากนี้กลุ่ม ฯ มีเหรัญญิกคือ นางสุนันทา พาดี ที่จะช่วยดูแลในเรื่องการออมของกลุ่ม ฯ และการกู้ยืมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม

ด้านบัญชีการจดบันทึกของกลุ่ม ฯเป็นแบบง่าย ๆ โดยจดบันทึกเฉพาะด้านรายรับ แต่ก็ไม่สม่ำเสมอทำให้ข้อมูลทางบัญชีที่สำคัญ ไม่ได้จดบันทึกเพื่อใช้ในการวางแผนงานต่อไป ด้านการเงินของกลุ่ม ฯ กลุ่ม ฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นเงินส่วนตัวของคุณประภา ส่วนสมาชิกแต่ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการผลิตประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน ถ้าสมาชิกมีเงินไม่เพียงพอที่จะจัดซื้อวัตถุดิบ กลุ่ม ฯจะมีเงินทุนให้ก็ยืมจำนวน 30,000 บาท ซึ่งเป็นเงินที่ได้รับการสนับสนุนจาก อบต. แม่ใส 15,000 บาท และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว 15,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ชำระคืนภายใน 6 เดือน ซึ่งสมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมได้ประมาณ 1,000 บาท ต่อคน

การระดมทุนของกลุ่ม ฯ ช่วงจัดตั้งกลุ่ม ฯ ไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ เป็นลักษณะการรวมกลุ่มเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ต่อมาในปี 2543 – 2544 ได้มีการออมเงินภายในกลุ่ม ฯ โดยหักเงินจากการขายกระเป๋าจากสมาชิกเข้ากลุ่ม ใบละ 2 บาท เพื่อเป็นเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมยามฉุกเฉิน กลุ่ม ฯ มีเงินออมประมาณ 5,200 บาท ซึ่งในปัจจุบันกลุ่ม ฯ ได้ยกเลิกการออมจากสมาชิก เนื่องจาก กลุ่ม ฯ มีแหล่งเงินทุนที่สามารถให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบและเกรงว่าถ้าหักเงินจากสมาชิก และเกรงว่าจะทำให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้พ่อค้าภายนอกกลุ่ม ฯ เพิ่มขึ้น

สถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ฯ ในปัจจุบันค่อนข้างประสบปัญหาในด้านสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และความสามารถในการทำกำไร ซึ่งผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ฯ จากการคำนวณ ผลิตภัณฑ์หลักที่ทำรายได้ให้กับกลุ่ม ฯ คือ กระเป๋าขนาด 80 ขาดทุนรวม

เท่ากับ 103 บาท และกระเป๋าขนาด 60 ขาดทุนรวมเท่ากับ 27.30 บาท และกระเป๋าขนาด 100 ขาดทุนรวมเท่ากับ 31.30 บาท ส่งผลให้ กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวมจากการขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เท่ากับ 162 บาท แต่อย่างไรก็ตามกลุ่ม ฯ ยังมีลูกหนี้จำนวน 2 ราย คงค้างชำระเงินค่าผลิตภัณฑ์จำนวนทั้งหมด 7,000 บาท ถ้ามีการชำระหนี้จากลูกค้า กลุ่ม ฯก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารงานของกลุ่ม ฯ

สำหรับปัญหาด้านการเงินของกลุ่ม ฯ คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกในบางช่วงประมาณ 10,000 บาท ทำให้สมาชิกหันไปส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าภายนอก และขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักร เช่น เครื่องรีดผักตบชวา ที่มีมูลค่าประมาณ 3,000 บาท เพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและจูงใจให้สมาชิกหันมาผลิตผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่ม ฯ เพิ่มมากขึ้น

แนวความคิดการวางแผนการบริหารการเงินในอนาคตของกลุ่ม ฯ จะมีการแบ่งเงินปันผลให้กับสมาชิกในแต่ละปี โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

1. เข้าสวัสดิการของกลุ่ม ร้อยละ 50
2. เข้ากองทุนกลุ่มผักตบชวา ร้อยละ 20
3. ปันผลคืนให้สมาชิก ร้อยละ 30

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

สมาชิกภายในกลุ่ม ฯ มีพื้นฐานในการจักสานผักตบชวา ถ้าได้รับการฝึกอบรมให้เรียนรู้ในการจักสานผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ จากผักตบชวา จะทำให้ให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีการพัฒนาและมีรูปแบบหลากหลายเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ได้มีการสนับสนุนให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าใส่ไวน์ ซึ่งจากการสำรวจพบว่า มีการผลิตได้ประมาณ 1 เดือน สามารถขายได้ถึง 70 ใบ และเริ่มมีลูกค้ามีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม จนไม่สามารถผลิตได้ เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เนื่องจากมีผู้ผลิตได้ 3 คน ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มผักตบชวา ดังนั้นจึงได้มีการฝึกอบรมให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวา ให้สามารถผลิตได้ เพื่อเพิ่มรายได้ของสมาชิกและรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต กิจกรรมดังกล่าวถ้าได้รับการส่งเสริม ก็จะเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งของกลุ่ม ฯ ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพได้ เนื่องจาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีภายในพื้นที่ วัตถุดิบสามารถจัดหาได้ง่าย รายละเอียดดังภาคผนวก ง 1

แต่อย่างไรก็ตาม กำลังการผลิตของกลุ่ม ฯ ถูกจำกัดด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุน แรงงาน ถ้าหากกลุ่ม ฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและอุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัย เป็นแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ก็จะทำให้กลุ่มสามารถขยายการผลิตและจูงใจให้สมาชิกกลุ่มย่อย ทั้ง 2 กลุ่ม ของกลุ่มจักสานผักตบชวาหันมาร่วมมือกันผลิตผลิตภัณฑ์ส่งขายให้กับกลุ่ม ฯ มากขึ้น

กลุ่ม ฯ ยังมีผู้นำกลุ่ม ฯ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาด ซึ่งมีประสบการณ์ในด้านการขายสินค้ามาก่อน ถ้าได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติมในเรื่องการจัดการด้านการตลาด ก็จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยขยายตลาดของกลุ่ม ฯ นอกจากนี้ถ้ากลุ่ม ฯ ก็ยังสามารถเพิ่มการขายปลีก และขยายตลาดไปยังพื้นที่อื่น ๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ แล้ว กลุ่ม ฯ ไปเสนอขายอาจจะทำให้กลุ่ม ฯ สามารถขยายช่องทางการตลาดได้อีกส่วนหนึ่ง

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

กลุ่ม ฯ ควรจะมีการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ให้คณะกรรมการบริหารแต่ละตำแหน่ง โดยอาจจะทยอยมอบหมายเพียงบางส่วนให้แต่ละคน เพื่อไม่ทำให้ความรับผิดชอบอยู่ที่นางประภา เครืออินทร์ เพียงผู้เดียว นอกจากนี้สิ้นปี กลุ่ม ฯ ควรจะมีผลตอบแทนให้กับคณะกรรมการ เพื่อที่จะสร้างแรงจูงใจและสร้างความกระตือรือร้นในการทำงานให้กับคณะกรรมการ ซึ่งจะทำให้การบริหารงานภายในกลุ่ม ฯ มีระบบและทำให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการบริหารเพิ่มขึ้น

8.3.2 การผลิต

1. ด้านสุขลักษณะของสมาชิกภายในกลุ่ม ควรจะมีอุปกรณ์ป้องกันสวมใส่เวลาจักสานงาน เพื่อป้องกันอันตรายจากการตกค้างของกำมะถัน และไรฝุ่นจากผักตบชวาอบแห้ง เช่น ถุงมือ และผ้าปิดจมูก

2. การใส่กำมะถันเพื่อใช้ในการอบผักตบชวา กลุ่มควรจะลดปริมาณลง จากการสำรวจพบว่า สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะใส่กำมะถันตามความเคยชิน โดยคิดว่ากำมะถันจะมีผลทำให้ผักตบชวามีสีขาวนวล ซึ่งกลุ่ม ฯ จะใส่กำมะถัน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่ม อื่น ๆ กลุ่ม ฯ จะใส่กำมะถันปริมาณมากกว่า เช่น กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเคียนเหนือ ที่ใช้กำมะถันประมาณ 4 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน หรือ กลุ่มผักชวาบ้านต๋ำเหล่า ที่ใช้กำมะถันประมาณ 4-5 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 3,000 ก้าน ถ้ากลุ่ม ฯ สามารถลดปริมาณการใส่กำมะถันก็จะช่วยลดต้นทุนการผลิตของกลุ่ม ฯ และส่งผลต่อการปลอดภัยจากการตกค้างของกำมะถันด้วย ซึ่งหน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ควรเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาทั้งด้านปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมกับการใช้กับเตาอบที่มีคุณภาพและมีราคาถูก

3. ด้านการฝึกอบรมของสมาชิกเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะเข้ามาสนับสนุนส่วนนี้เพิ่มเติม เพื่อให้กลุ่ม ฯ มีการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

4. ด้านคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ ในการใช้สารป้องกันเชื้อราของเส้นใยผักตบชวา ซึ่งได้มีการศึกษาวิจัยจากหน่วยงานต่าง ๆ ดังนี้

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ศึกษาพบว่า มีวิธีการที่ช่วยควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อรา วิธีแรกคือ การใช้สารละลาย บอริค แอสิก (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อราได้ จะช่วยป้องกันไม่ให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อราได้ วิธีที่สอง การชุบผิวด้วยแลกเกอร์แห้งต้มในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ใช้แปรงทาสีทาผิวผักตบชวาตากแห้ง (การใช้สารละลาย บอริค แอสิก (Boric Acid) ในระดับความเข้มข้นที่ใช้นี้จะไม่เป็นอันตรายต่อคนอย่างไร) สารบอริค แอสิก (Boric Acid) ราคา 680 บาท/ 1 กิโลกรัม (ข้อมูลราคาจากร้านนอร์ทเทอร์น เคมิเคิล จ. เชียงใหม่)

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วท.) ได้ศึกษาพบว่า มีสารเคมีป้องกันเชื้อรา ที่มีประสิทธิภาพดีที่สุดและปลอดภัยในการใช้มากที่สุด คือ Traetex 243 ใช้สำหรับแช่เส้นใยผักตบชวาในปริมาณความเข้มข้น1 % โดยปริมาตร ราคา 650 บาท/กิโลกรัมถ้ากลุ่ม ฯ นำสารป้องกันเชื้อราดังกล่าวข้างต้น มาใช้ จะทำให้ต้นทุนการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาด เพิ่มขึ้นใบละประมาณ 40 บาท – 50

บาท ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ดังนั้นกลุ่ม ฯ ควรจะรวมกลุ่มกับกลุ่มผักตบชวาอื่น ๆ เพื่อจัดตั้งกองทุนจัดซื้อสารเคมีป้องกันเชื้อราและขอรับการสนับสนุนเงินทุนในการจัดซื้อสารเคมีป้องกันเชื้อราจากหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีอายุการใช้งานเพิ่มขึ้น สามารถส่งไปจำหน่ายในสถานที่ไกล ๆ ได้ และเป็นการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ซึ่งจะช่วยเป็นจุดขายจุดหนึ่งของกลุ่ม ฯ รายละเอียดการใช้สารเคมีและต้นทุนการผลิตจากการใช้สารเคมี ดังภาคผนวก ง. 2

ด้านเทคโนโลยีของเครื่องจักรในการผลิต กลุ่ม ฯ ควรจะมีการจัดซื้อหรือขอรับการสนับสนุนเครื่องรีดผักตบชวามาใช้ในการผลิต ซึ่งเครื่องรีดผักตบชวาจะช่วยให้เส้นผักตบชวาแบบเรียบ เหมาะแก่การนำไปจักสานผักตบชวา และสะดวกต่อการตัดผักตบชวาให้ได้เส้นที่ยาวเท่ากัน นอกจากนี้ช่วยลดระยะเวลาในการทำงานของสมาชิก จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ ฝ่ายเทคโนโลยีของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 พบว่า ประสิทธิภาพการใช้งานของเครื่องรีดผักตบชวา สามารถรีดผักตบชวา 200-300 ก้าน / ชั่วโมง ซึ่งมากกว่าการรีดด้วยมือของชาวบ้านที่สามารถรีดผักตบชวาได้ 100 ก้าน/ชั่วโมง ทำให้การทำงานลดลงประมาณ 1-2 ชั่วโมง และการใช้เครื่องรีดผักตบชวาจะทำให้ต้นทุนการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดเพิ่มขึ้น 0.55 บาท

รายละเอียดต้นทุนการผลิตโดยคิดค่าเสื่อมของเครื่องรีดผักตบชวาดังภาคผนวก ง. 3

8.3.3 การตลาด

กลุ่ม ฯ ควรจะเพิ่ม ช่องทางในการจำหน่ายค้าปลีกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกลุ่ม ฯ เน้นการขายส่งถึงร้อยละ 95 แต่ขายปลีกเพียง ร้อยละ 5 ซึ่งการขายปลีกให้ผลตอบแทนมากกว่าการขายส่งของกระเป๋าขนาด 60 และ 80 ประมาณร้อยละ 9.09 - 14.29 และทำให้กระเป๋าขาด 100 มีผลตอบแทนต่อหน่วยเพิ่มขึ้นถึง 5 บาทต่อใบ ถ้ากลุ่ม ฯ ขายปลีกเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้รายได้เพิ่มขึ้นและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ฯ เพิ่มขึ้น โดยกลุ่ม ฯ อาจจะใช้วิธีการเพิ่มช่องทางการตลาดของการขายปลีกเหมือนกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง เป็นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ เป็นประจำและประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ภายในพื้นที่เพื่อทราบข้อมูลข่าวสารในการออกร้านจำหน่ายทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศและระดับนานาชาติ

8.3.4 การเงิน

ด้านการกู้ยืมเงินภายในกลุ่ม ฯ ทั้งจากเงินทุนที่ อบต. แม่ใส และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฮ้ว ควรจะมีประชุมตกลงและการแก้ไขเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อซื้อวัตถุดิบอย่างเดียวและอัตราดอกเบี้ยควรไม่สูงมากเกินไป เพิ่มให้กลุ่ม ฯ สามารถกู้ยืมเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและเครื่องจักอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มได้ จะเป็นการช่วยเหลือภายในกลุ่ม ฯ ก่อนที่จะไปขอสนับสนุนเงินทุนจากภายนอก ซึ่งจะทำให้เงินหมุนเวียนภายในกลุ่มเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นและสามารถขยายการผลิตและรับคำสั่งซื้อ จากลูกค้าเพิ่มขึ้นได้

ด้านการจดบันทึกบัญชี ควรจะมีการจดบันทึกทั้งด้านรายรับ – รายจ่าย ให้ละเอียด และทุกครั้งที่มีการใช้คูปองเพื่อแลกซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิก กลุ่ม ฯ ควรจะจดบันทึก ซึ่งจะทำให้การใช้คูปองมี

ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และมีข้อมูลผลการดำเนินงานทางการเงินอย่างแท้จริง สามารถนำไปวางแผนและตัดสินใจในการบริหารงานของกลุ่ม ฯ ได้และควรมีการอบรมทางการบันทึกบัญชี

ด้านเงินออมของสมาชิก ควรจะเริ่มมีการออมเงินภายในกลุ่มอีกครั้ง และมีการปันผลเงินบางส่วนให้กับสมาชิกเพื่อเป็นการจูงใจให้สมาชิกในการออมและสร้างการมีส่วนร่วมความเป็นเจ้าของกลุ่ม ฯ ให้กับสมาชิก

เอกสารอ้างอิง

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

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

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

คณะอนุกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทย. **ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยที่ควรอนุรักษ์ประเภทจักสาน**. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2532.

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

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

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

พยูร โมสิกรัตน์. “เครื่องจักสานงานศิลป์ไทยจะอนุรักษ์และพัฒนากันอย่างไร”. เอกสารประกอบการสัมมนา เรื่อง ปริทรรศน์วัฒนธรรมผ้าไทยและจักสานงานศิลป์ไทย. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ณ กรุงเทพฯ 21-23 เมษายน, 2535.

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

มาโนช กงกะนันทน์. **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. **เครื่องไม้ไผ่-หวาย**. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์, 2539.

สมถวิล เจริญทรัพย์. “เครื่องไม้แกะสลักในภาคเหนือ”. **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 และพิสัณห์ ใจสุทธิ. **เครื่องจักสานด้วยไม้ไผ่**. กรุงเทพฯ: องค์การค้าของคุรุสภา, 2526.

ภาคผนวก ก
รูปภาพ

รูปที่ ก. 1 นางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม

รูปที่ ก. 2 นางแสงเดือน เมืองมา รองประธานกลุ่ม

รูปที่ ก. 3 สถานที่ประกอบการของกลุ่ม ฯ

รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประเภทกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก

รูปที่ ก. 5 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากทางมะพร้าว ประเภท ตะกร้าไวน์

รูปที่ ก. 6 ผักตบชวาสด

รูปที่ ก. 7 เตาอบ

รูปที่ ก. 8 ผักตบชวาอบแห้ง

รูปที่ ก. 9 วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์

รูปที่ ก. 10 ต้นแบบโฟมและสายไฟที่ใช้ทำหูกระเป๋า

รูปที่ ก. 11 ผักตบชวาอบแห้งนำมาแช่น้ำเพื่อเตรียมใช้ในการสาน

รูปที่ ก. 12 การขึ้นเส้นยืนของกระเป๋า

รูปที่ ก. 13 การสานกระเป๋าของสมาชิกกลุ่ม ฯ

รูปที่ ก. 14 การขึ้นห่วงกระเป๋า

รูปที่ ก. 15 การเก็บปากกระเป๋า สมาชิกกลุ่ม ฯ เรียกว่า ซุกปากกระเป๋า

รูปที่ ก. 16 การนำผลิตภัณฑ์มาอบเมื่อเกิดเชื้อรา

ภาคผนวก ข
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

1. การคำนวณต้นทุนการผลิตของวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์

1) ปริมาณการผลิต

กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตของกระเป๋าต่อปี ประมาณ 2,600 ใบ โดยมีสัดส่วนในการผลิตแต่ละครั้ง ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 ผลิตได้ร้อยละ 40 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเป๋าขนาด 60 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ 2,600 x 40/100 = 1,040 ใบ

สมาชิก 1 คน มีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ 1,040/40 = 26 ใบ

กระเป๋าขนาด 80 ผลิตได้ร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเป๋าขนาด 80 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ 2,600 x 50/100 = 1,320 ใบ

สมาชิก 1 คน มีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ 1,320/40 = 33 ใบ

กระเป๋าขนาด 100 ผลิตได้ร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเป๋าขนาด 100 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ 2,600 x 10/100 = 240 ใบ

สมาชิก 1 คน มีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ 260/40 = 7 ใบ

2) ค่าเตรียมวัตถุดิบ

การคำนวณค่าเตรียมวัตถุดิบ จะคำนวณจากการอบผักตบชวาสดในแต่ละครั้ง ซึ่งการอบแต่ละครั้งจะประกอบไปด้วย

ผักตบชวาสด	2,000	ก้าน
กำมะถัน	8	ช้อนโต๊ะ
และถ่านประมาณ	3-4	ก้อน

<u>การคำนวณค่ากำมะถัน</u>

กำมะถัน กิโลกรัมละ 14 บาท

สมาชิกซื้อกำมะถันมาครั้งละ 1 / 2 กิโลกรัมหรือ 5 ขีด ดังนั้น สมาชิกจ่ายครั้งละ 7 บาท

ซึ่งกำมะถัน 5 ขีด จะใช้อบได้ประมาณ 3 ครั้ง ดังนั้น กำมะถัน 5 ขีด เท่ากับ 24 ช้อนโต๊ะ โดยประมาณ

ดังนั้น ค่ากำมะถัน 1 ช้อนโต๊ะ เท่ากับ 7/24 = 0.29 บาท

การอบผักตบชวา 1 ครั้ง ใช้กำมะถัน 8 ช้อนโต๊ะ ค่ากำมะถันเท่ากับ 8x0.29 = 2.32 บาท

อบผักชวาสด 2,000 ก้าน จ่ายค่ากำมะถัน 2.32 บาท

กระเป๋าขนาด 60 ใช้ผักตบชวาสด 100 ก้าน ดังนั้น ค่ากำมะถัน 2.32 /20 = 0.116 บาท

กระเป๋าขนาด 80 ใช้ผักตบชวาสด 150 ก้าน ดังนั้น ค่ากำมะถัน 2.32 x15/200 = 0.17 บาท

กระเป๋าขนาด 100 ใช้ผักตบชวาสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่ากำมะถัน 2.32x3 /20 = 0.35 บาท

<u>การคำนวณค่าถ่าน (ประมาณค่า)</u>

ถ่านถุงละ 10 บาท

สมาชิกซื้อถ่านมาครั้งละ 1 ถุง ใช้ในการอบผักตบชวา 2,000 ก้านได้ประมาณ 10 ครั้ง

อบผักชวาสด 2,000 ก้าน จ่ายค่าถ่าน 1 บาท ดังนั้นค่าถ่านต่อผักตบชวา 1 ก้านเท่ากับ 0.0005 บาท

กระเป๋าขนาด 60 ใช้ผักตบชวาสด 100 ก้าน ดังนั้น ค่าถ่าน 0.0005 x 100 = 0.05 บาท

กระเป๋าขนาด 80 ใช้ผักตบชวาสด 150 ก้าน ดังนั้น ค่าถ่าน 0.0005 x150 = 0.075 บาท

กระเป๋าขนาด 100 ใช้ผักตบชวาสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่ากำมะถัน 0.0005x300 = 0.15 บาท

ซึ่งสรุปรายละเอียดค่าเตรียมวัตถุดิบดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ค่าเตรียมวัตถุดิบของกระเป๋าแต่ละขนาด (ค่าเตรียมวัตถุดิบต่อกระเป๋า 1 ใบ)

กระเป๋าขนาด	ค่ากำมะถัน (บาท)	ค่าถ่าน (บาท)	รวมค่าเตรียมวัตถุดิบ (บาท)
60	0.12	0.05	0.17
80	0.17	0.075	0.245
100	0.35	0.15	0.5

ที่มา : จากการคำนวณ

3) ค่าผักตบชวาสด

ผักตบชวาสด 100 ก้าน ราคา 7 บาท

ผลิตกระเป๋าขนาด 60 ใช้ผักตบชวาสด 100 ก้าน ค่าผักตบชวาสดเท่ากับ 7 บาท

ผลิตกระเป๋าขนาด 80 ใช้ผักตบชวาสด 150 ก้าน ค่าผักตบชวาสดเท่ากับ 7x1.5 = 10.50 บาท

ผลิตกระเป๋าขนาด 100 ใช้ผักตบชวาสด 300 ก้าน ค่าผักตบชวาสดเท่ากับ 7 x3 = 21 บาท

4) ค่าเข็มหมุด

ราคาแผงละ 4 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิกใช้เข็มหมุด 2 แผงต่อการผลิตกระเป๋า

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 บาท โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ เท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ เท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ เท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่าเข็มหมุด ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 8/4,800 = 0.002 บาท

ค่าเข็มหมุดของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.002 = 0.12 บาท

ค่าเข็มหมุดของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.002 = 0.16 บาท

ค่าเข็มหมุดของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.002 = 0.20 บาท

5) ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว

ราคาเล่มละ 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่าเข็ม 4.5 นิ้ว ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 5/4,800 = 0.001 บาท

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.001 = 0.06 บาท

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.001 = 0.08 บาท

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.001 = 0.10 บาท

6) ค่ากรรไกร

กรรไกรราคา 40 บาท/เล่ม อายุการใช้งาน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่ากรรไกรต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 40/4,800 = 0.008 บาท

ค่ากรรไกรของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.009 = 0.48 บาท

ค่าเข็มกรรไกรของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.009 = 0.64 บาท

ค่าเข็มกรรไกรของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.009 = 0.80 บาท

7) ค่าเทปใส

ราคาม้วนละ 5 บาท สมาชิกกลุ่มใช้เทปใส 1 ม้วน ผลิตกระเป๋าได้ 10 ใบ

ดังนั้นค่าเทปใสต่อการผลิตกระเป๋า 1 ใบ เท่ากับ 5/10 = 0. 50 บาท

8) ค่าเตาอบ

มูลค่าเท่ากับ 40 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิก 1 คน มี เตาอบ 1 เตา ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่าเตาอบต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 40/4,800 = 0.008 บาท

ค่าเตาอบของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.008 = 0.48 บาท

ค่าเตาอบของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.008 = 0.64 บาท

ค่าเตาอบของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.008 = 0.80 บาท

9) ค่าถุงใส่ก้านผักตบชวาอบแห้ง

ราคาใบละ 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี ถุง 1 ใบ ใส่ก้านผักตบชวาอบแห้งได้ 500 ก้าน

ดังนั้นผักตบชวา 1 ก้าน ค่าถุงเท่ากับ 5/500 = 0.01 บาท

กระเป๋าขนาด 60 ใช้ผักตบชวา 100 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง 100 x 0.01 = 1.00 บาท

กระเป๋าขนาด 80 ใช้ผักตบชวา 150 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง 150 x 0.01 = 1.50 บาท

กระเป๋าขนาด 100 ใช้ผักตบชวาสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง 300 x 0.01 = 3.00 บาท

ค่าวัสดุการผลิต

ค่าวัสดุการผลิต รายละเอียดดังตารางที่ ข .2

ตารางที่ ข.2 ค่าวัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปีของกระเป๋า 1 ใบ

กระเป๋าขนาด	ค่าเข็มหมุด	ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว	ค่า กรรไกร	ค่าเทปใส	ค่าถุงบรรจุ ก้าน	ค่าเตาอบ	รวม
60	0.12	0.06	0.48	0.5	1.00	0.48	2.64
80	0.16	0.08	0.64	0.5	1.50	0.64	3.52
100	0.20	0.10	0.80	0.5	3.00	0.80	5.40

ที่มา : จากการคำนวณ

2. ค่าเสื่อมราคา

1) ค่าเสื่อมราคาผ้ายาง

ราคาเมตรละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

ค่าเสื่อมราคาต่อปี/เมตร เท่ากับ 10/2 = 5 บาท

การอบผักตบชวาแต่ละครั้งใช้ผ้ายาง 2 เมตร ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อการใช้ 1 ครั้ง/ปี เท่ากับ 10 บาท สมาชิก 1 คน มีการผลิตกระเป๋าภายใน 1 ปี ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาผ้ายางต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 10/4,800 = 0.002 บาท

ค่าเสื่อมราคาผ้ายางของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.002 = 0.12 บาท

ค่าเสื่อมราคาผ้ายางของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.002 = 0.16 บาท

ค่าเสื่อมราคาผ้ายางของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.002 = 0.20 บาท

2) ค่าเสื่อมราคาค้อน

ค้อน ราคา 100 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ 100/5 = 20 บาท

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 26 x 60 = 1,560 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 33 x 80 = 2,640 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 6 x 100 = 600 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาค้อนต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 20/4,800 = 0.004 บาท

ค่าเสื่อมราคาค้อนของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.004 = 0.24 บาท

ค่าเสื่อมราคาค้อนของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.004 = 0.32 บาท

ค่าเสื่อมราคาค้อนของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.004 = 0.40 บาท

3) **ค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟม**

กระเป๋าขนาด 60 80และ 100 ราคา 20 40 และ80 ตามลำดับ อายุการใช้งาน 2 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟมขนาด 60 เท่ากับ 20/2 = 10

กระเป๋าขนาด 60 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 26 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟม 10 /26 = 0.38 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟมขนาด 80 เท่ากับ 40/2 = 20

กระเป๋าขนาด 80 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟม 20 /33 = 0.61 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟมขนาด 100 เท่ากับ 80/2 = 40

กระเป๋าขนาด 100 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นแบบโฟม 40 /6 = 6.67 บาท

3) **ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์**

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ มูลค่า 5,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ 5,000/20 = 250 บาท

ปริมาณการผลิตกระเป๋าต่อปีของกลุ่ม ฯ เท่ากับ 2,600 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 192,000 บาท โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,040 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 1,040 x 60 = 62,400 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,320 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 1,320 x 80 = 105,600 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 100 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 240 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 240 x 100 = 24,000 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 250/192,600 = 0.001 บาท

ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.001 = 0.06 บาท

ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.001 = 0.08 บาท

ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.001 = 0.10 บาท

รายละเอียดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของกระเป๋า 1 ใบ

กระเป๋าขนาด	ต้นแบบโฟม	ผ้ายาง	ค้อน	ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	รวม
60	0.38	0.12	0.24	0.06	0.80
80	0.61	0.16	0.32	0.08	1.17
100	6.67	0.20	0.40	0.10	7.37

ที่มา : จากการคำนวณ

3. ต้นทุนการตลาด

1) ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า

ตู้แสดงสินค้า มูลค่า 2,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ 2,500/10 = 250 บาท

ปริมาณการผลิตกระเป๋าต่อปีของกลุ่ม ฯ เท่ากับ 2,600 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 192,000 บาท โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,040 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 1,040 x 60 = 62,400 บาท

กระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,320 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 1,320 x 80 = 105,600 บาท

กระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 100 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 240 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ 240 x 100 = 24,000 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ 250/192,000 = 0.001 บาท

ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าของกระเป๋าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ 60 x 0.001 = 0.06 บาท

ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าของกระเป๋าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ 80 x 0.001 = 0.08 บาท

ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าของกระเป๋าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ 100 x 0.001 = 0.10 บาท

2) ค่าถุงดำ

ราคาโหลละ 70 บาท ดังนั้นถุง 1 ใบราคา 70/ 12 เท่ากับ 5.83 บาท

ถุงดำ 1 ใบ บรรจุกระเป๋าทุกขนาดได้ประมาณ 50 ใบ

ดังนั้น กระเป๋า 1 ใบ ค่าถุงดำ 5.83 x 1 / 50 = 0.12 บาท

รายละเอียดต้นทุนการตลาดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบ

กระเป๋าขนาด	ค่าถุงดำ	ตู้แสดงสินค้า	รวม
60	0.12	0.06	0.18
80	0.12	0.08	0.20
100	0.12	0.10	0.22

ที่มา : จากการคำนวณ

2. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : **แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น**

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) = สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
   (current ratio) = CA / CL (เท่า)
   = -

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน)
   (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio) = (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL (เท่า)
   = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL
   = -

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
   = (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)
   = -

4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)
   = 30,188 - 0
   = 30,188 บาท

กลุ่ม ฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 30,188 บาท

II. **อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน** (Activity / efficiency Ratio) : **แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว**

5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

= 20 ครั้ง

หมายถึง กลุ่ม ฯ สามารถเก็บเงินจากการขายเชื่อให้กับลูกค้า 20 ครั้ง/ปี หรือ กลุ่ม ฯ สามารถเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ 20 ครั้ง/ปี หรือได้ในระยะเวลา ประมาณ 18 วัน จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างสูง

6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)

= 18 วัน

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กลุ่ม ฯ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ ประมาณ 18 วัน หรือ กลุ่ม ฯ ต้องคอย ประมาณ 18 วัน หลังจากการขายสินค้า จึงจะได้รับเงินสด

7. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า = ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้งหรือรอบ)

= -

8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ = 365 / อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (วัน)
(ข้อ 7)

* เปรียบเทียบค่า (6) กับ (8) = -

9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

= ต้นทุนสินค้าขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

= -

10.อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

= -

11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle) = ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)

= 18 วัน

หมายความว่า รอบธุกิจของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างต่ำ ใช้เวลาประมาณ 18 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

= ยอดขาย / สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้ง หรือ เท่า)

= S / Total Asset หรือ S / (CA+FA)

= 5.64 หรือประมาณ 6 ครั้งหรือเท่า

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 6 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 6 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 5.64 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ค่อนข้างสูง

13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

= ยอดขาย / สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้ง หรือ เท่า)

= S / FA

= 32.90 หรือ ประมาณ 33 ครั้งหรือเท่า

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 32.90 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 33 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 32.90 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร ค่อนข้างสูง

III. **อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม** (Debt Ratio or Leverage Ratio)

14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio) = (หนี้สินทั้งหมด / สินทรัพย์ทั้งหมด) x 100%

= 0.00 %

แสดงว่า กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระหนี้สิน ดังนั้นธุรกิจของกลุ่ม ฯ มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ และสามารถก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E) = Debt / Equity

= หนี้สิน / ส่วนของเจ้าของ (เท่า)

= 0.00

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ ธุรกิจไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้

16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

= หนี้ระยะยาว / (หนี้ระยะยาว+ส่วนของผู้ถือหุ้น) (เท่า)

= LTD / (LTD + Equity)

= 0.00

ภาคผนวก ค

ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร							54.3080	
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					7.0000		7.0000	12.6982
ผักตบชวาสด	ก้าน	100.00	0.07		7.0000	-	7.0000	
- วัตถุดิบรอง					5.1680	-	5.1680	9.3800
ค่าจัดเตรียมวัตถุดิบ	บาท				0.1700	-	0.1700	
หูกระเป๋า	คู่	1.00	2.50		2.5000	-	2.5000	
เปียผักตบชวา	วา	2.00	1.00		2.0000	-	2.0000	
เทปใส	ม้วน				0.4980	-	0.4980	
- วัสดุอุปกรณ์					2.1400	-	2.1400	3.8820
เข็มหมุด	แผง		4.00		0.1200	-	0.1200	
เข็มเย็บผ้า ขนาด 4.5 นิ้ว	เล่ม		5.00		0.0600	-	0.0600	
กรรไกร	ด้าม		40.00		0.4800	-	0.4800	
เตาอบ	เตา		40.00		0.4800	-	0.4800	
ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง	ใบ		5.00		1.0000	-	1.0000	
2. แรงงาน					-	40.0000	40.0000	72.5610
ค่าแรงในการจักสาน	บาท	1.00	40.00			40.0000	40.0000	
ต้นทุนคงที่					-	0.8180	0.8180	1.4839
1. ค่าเสื่อม					-	0.8180	0.8180	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	หลัง				-	0.0780	0.0780	
ค้อน	ด้าม		100.00		-	0.2400	0.2400	

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบโฟม	ชิ้น	1.00	20.00		-	0.3800	0.3800	
ผ้ายาง	เมตร				-	0.1200	0.1200	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			501/	14.3080	40.8180	55.1260	100.0000
ราคารับซื้อจากสมาชิก		60.00		60.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					5.6920			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					45.6920			
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)					44.8740			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					4.8740			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					9.4867			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					76.1533			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					8.1233			
ราคาขายส่ง (บาท)		65.00		60.00				

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง					7.6923			
ราคาขายปลีก(บาท)		70.00		60.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก					14.2857			
(2) **ต้นทุนการตลาด**								
ตู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.0780	0.0780	
ค่าบรรจุภัณฑ์	กล่อง				0.1200	-	0.1200	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.1200	-	0.1980	
(3)**ต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาดต่อหน่วย**	บาท						60.1980	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					4.8020			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					9.8020			
(4) **ต้นทุนการจัดการ**								
ค่าใช้จ่ายการบริหารงาน	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			-	-	-	65.1980	

หมายเหตุ : 501/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร							72.2650	
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					10.5000		10.5000	14.2937
ผักตบชวาสด	ก้าน	150.00	0.07		10.5000	-	10.5000	
- วัตถุดิบรอง					8.7450	-	8.7450	11.9046
ค่าจัดเตรียมวัตถุดิบ	บาท				0.2450	-	0.2450	
หูกระเป๋า	คู่	1.00	5.00		5.0000	-	5.0000	
เปียผักตบชวา	วา	3.00	1.00		3.0000	-	3.0000	
เทปใส	ม้วน				0.5000	-	0.5000	
- วัสดุอุปกรณ์					3.0200	-	3.0200	4.1111
เข็มหมุด	แผง		4.00		0.1600	-	0.1600	
เข็มเย็บผ้า ขนาด 4.5 นิ้ว	เล่ม		5.00		0.0800	-	0.0800	
กรรไกร	ด้าม		40.00		0.6400	-	0.6400	
เตาอบ	เตา		40.00		0.6400	-	0.6400	
ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง	ใบ		5.00		1.5000	-	1.5000	
2. แรงงาน					-	50.0000	50.0000	68.0652
ค่าแรงในการจักสาน	บาท	1.00	40.00		-	50.0000	50.0000	
ต้นทุนคงที่					-	1.1940	1.1940	1.6254
1. ค่าเสื่อม					-	1.1940	1.1940	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	หลัง				-	0.1040	0.1040	
ค้อน	ด้าม		100.00		-	0.3200	0.3200	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบโฟม	ชิ้น	1.00	40.00		-	0.6100	0.6100	
ผ้ายาง	เมตร				-	0.1600	0.1600	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			701/	22.2650	51.1940	73.4590	100.0000
ราคารับซื้อจากสมาชิก		80.00		80.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					7.7350			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					57.7350			
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)					56.5410			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					6.5410			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					9.6688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					72.1688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					8.1763			
ราคาขายส่ง (บาท)		85.00		80.00				

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง					5.8824			
ราคาขายปลีก(บาท)		90.00		80.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก					11.1111			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.1040	0.1040	
ค่าบรรจุภัณฑ์	กล่อง				0.1200	-	**0.1200**	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				**0.1200**	**-**	**0.2240**	
(3)ต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาดต่อหน่วย	บาท						**80.2240**	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					4.7760			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					9.7760			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการบริหาร	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			-			85.2240	

หมายเหตุ : 701/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร							94.9000	
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					21.0000		21.0000	20.5279
ผักตบชวาสด	ก้าน	300.00	0.07		21.0000	-	21.0000	
- วัตถุดิบรอง					9.0000	-	9.0000	8.7977
ค่าจัดเตรียมวัตถุดิบ	บาท				0.5000	-	0.5000	
หูกระเป๋า	คู่	1.00	5.00		5.0000	-	5.0000	
เปียผักตบชวา	วา	3.00	1.00		3.0000	-	3.0000	
เทปใส	ม้วน				0.5000	-	0.5000	
- วัสดุอุปกรณ์					4.9000	-	4.9000	4.7898
เข็มหมุด	แผง		4.00		0.2000	-	0.2000	
เข็มเย็บผ้า ขนาด 4.5 นิ้ว	เล่ม		5.00		0.1000	-	0.1000	
กรรไกร	ด้าม		40.00		0.8000	-	0.8000	
เตาอบ	เตา		40.00		0.8000	-	0.8000	
ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง	ใบ		5.00		3.0000	-	3.0000	
2. แรงงาน					-	60.0000	60.0000	58.6510
ค่าแรงในการจักสาน	บาท	1.00	40.00		-	60.0000	60.0000	
ต้นทุนคงที่					-	7.4000	7.4000	7.2336
1. ค่าเสื่อม					-	7.4000	7.4000	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	หลัง				-	0.1300	0.1300	
ค้อน	ด้าม		100.0		-	0.4000	0.4000	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบโฟม	ชิ้น	1.00	80.00		-	6.6700	6.6700	
ผ้ายาง	เมตร				-	0.2000	0.2000	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			901/	34.9000	67.4000	102.3000	100.0000
ราคารับซื้อจากสมาชิก		100.00		100.0				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					5.1000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					65.1000			
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)					57.7000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					- 2.3000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					5.1000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					65.1000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					- 2.3000			
ราคาขายส่ง (บาท)		105.00		100.0				

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง					4.7619			
ราคาขายปลีก(บาท)		110.00		100.0				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก					9.0909			
(2) **ต้นทุนการตลาด**								
ตู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.1300	0.1300	
ค่าบรรจุภัณฑ์	กล่อง				0.1200	-	**0.1200**	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				**0.1200**	**-**	**0.2500**	
(3)ต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาดต่อหน่วย	บาท						**100.2500**	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					4.7500			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนกลุ่ม ฯและการตลาด					9.7500			
(4) **ต้นทุนการจัดการ**								
ค่าใช้จ่ายการบริหาร	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 100							
					ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท						105.2500	

หมายเหตุ : 901/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ะ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio) = กำไรจากการดำเนินงาน / ดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)

= EBIT / I

= -

18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

= (EBIT+ค่าเช่า) / (I+ค่าเช่า) (เท่า)

= -

19. Degree of Financial Leverage = EBIT / (EBIT – I)

= EBIT / EBT (เท่า)

= 1 เท่า

แสดงว่า เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป 1% จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 1 % หรือ กำไรต่อหุ้นเป็น 1 เท่าของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ

IV. **อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร** (Profitability Ratio)

20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

= (กำไรสุทธิ / ยอดขาย) x 100%

= (EAT / S) x 100%

= 1.23 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 1.23 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนต่ำมาก

21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) = (GP / S) x 100%

= 6.52 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 6.52 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นต่ำมาก

22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio) =(เงินปันผลต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น)) x 100%

= -

อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI) = (EAT / Total Assets) x 100%

= 6.97 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 6.97 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

= (กำไรจากการดำเนินงาน / สินทรัพย์รวม) x 100%

= (EBIT / Total Assets) x 100%

= -0.004 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวม กลุ่ม ฯ ไม่มีกำไรจากการดำเนินงาน ซึ่งขาดทุน 0.004 บาท จะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมต่ำมาก

25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) = (EAT / Equity) x 100%

= (กำไรสุทธิ / ส่วนของผู้ถือหุ้น) x 100%

= 6.97 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของเจ้าของ จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 6.97 ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share) = ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ / จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด (บาท/หุ้น)

= -

27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)

= ราคาตลาดต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น (เท่า)

= -

28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield) = (เงินปันผลต่อหุ้น / ราคาตลาดต่อหุ้น) x 100%

= -

ภาคผนวก ง
การผลิตตระกร้าไวน์และวิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักตบชวา

1. การผลิตตระกร้าไวน์

1.1 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

- ก้านมะพร้าว ราคา 5 บาท / 100 ก้าน
- เชือกไนล่อน ราคา 5 บาท/ม้วน
- หวายเทียม ราคา 100 บาท/กิโลกรัม
- กาวลาเท็กส์
- น้ำมันวานิชราคาลิตรละ 40 บาท , น้ำมันสนราคาลิตรละ 20 บาท
- เชือกฟาง ราคา 15 บาท/ม้วน
- ไม้ไผ่ (แบบพิมพ์)
- มีด
- กรรไกรตัดลวด ราคา 65 บาท/อัน
- เข็ม

1.2 วิธีการสวนตระกร้าไวน์

- เริ่มจากการเตรียมไม้ไผ่ ทำแบบพิมวงกลมพ์ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 3 ½ นิ้ว จำนวน 3 อัน คือ พิมพ์กลาง พิมพ์ขอบบนและพิมพ์ก้นของตระกร้า
- เมื่อเตรียมพิมพ์เสร็จก็นำก้านมะพร้าวมาถักไขว้กันด้วยเชือกไนล่อน โดยเริ่มถักรอบขอบพิมพ์กลาง เสร็จจากพิมพ์กลางแล้วก็นำพิมพ์ล่างมาถัก ต่อไปก็ถักพิมพ์บนที่ขอบปากเสร็จเรียบร้อยลักษณะเป็นรูปทรงกระบอก
- นำไม้ไผ่มาดัดโดยรอบขอบบนที่ถักก้านมะพร้าวกับพิมพ์เสร็จแล้ว ใช้เชือกดึงถักเข้าพิมพ์จนแน่น แล้วแบ่งก้านมะพร้าวที่ยื่นออกมาให้เท่ากันเพื่อทำหูตระกร้าแล้วคาดด้วยหวายเทียม
- เสร็จจากการสานตระกร้า ก็เป็นขั้นตอนสุดท้าย คือนำน้ำมันวานิช 2 ส่วนผสมกับน้ำมันสน 1 ส่วนมาทาตระกร้าไวน์เพื่อให้เกิดความเงางาม ตากแดดไว้ประมาณ 1 วัน สามารถนำออกจำหน่ายได้

1.3 ต้นทุนการผลิตตระกร้าไวน์ 1 ใบ

ตารางที่ ง.1 ต้นทุนการผลิตตระกร้าไวน์

รายการ	ราคา/หน่วย (บาท)	ปริมาณที่ใช้	รวม (บาท)
ก้านมะพร้าว	5 บาท/100 ก้าน	50 ก้าน	2.5
เชือกไนล่อน	5 บาท/ม้วน	1ม้วน/ตระกร้าไวน์ 20 ใบ	0.25
เชือกฟาง	15 บาท/ม้วน	1ม้วน/ตระกร้าไวน์ 20 ใบ	0.75
หวายเทียม	100 บาท/กิโลกรัม	1 กิโลกรัม/ตระกร้าไวน์ 50 ใบ	2
ไม้ไผ่			5
น้ำมันสน + น้ำมันวานิช			2
ค่าแรง	20 บาท/1 คน/1 ใบ	1 วันได้ 3 ใบ	20
รวม			**32.5**

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

ตารางที่ ง.2 ต้นทุนและผลตอบแทนของตระกร้าไวน์

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)	กำไรต่อหน่วย (บาท)
ตระกร้าไวน์	32.5	45	12.5

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

2. วิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักตบชวา

2.1 การใช้สารละลายบอริค แอสิก (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อราได้ โดยการนำผักตบชวาที่ตากแห้งและตัดแต่งเรียบร้อยแล้วแช่ในสารละลายนาน 2-3 ชั่วโมง หรือจนเส้นผักตบชวา ดูดสารละลายจนอิ่ม ต่อจากนั้นนำเส้นผักตบชวาไปผึ่งลมให้แห้งสนิทแล้ว จึงนำไปทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ต่อไป จะป้องกันไม่ให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อราได้

2.2 การชุบผิวด้วยแอลกอฮอร์แห้งต้มในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ปล่อยให้น้ำอุ่น ๆ แล้วใช้แปรงทาสีทาผิวตากให้แห้ง

2.3 วิธีการใช้ Traetex 243

- เตรียมสารละลายความเข้มข้น 1 % โดยปริมาตร ใช้ Traetex 243 10 มิลลิลิตร ใส่น้ำประปา 1 ลิตร ใส่ในภาชนะที่เหมาะสมคนให้ทั่วกันจะได้สารละลายสีขาวขุ่น
- นำเส้นใยผักตบชวาแห้งทั้งต้นหรือที่ผ่าซีกแล้ว แช่ลงในสารละลายที่เตรียมไว้ พยายามกดให้สารละลายท่วมเส้นใย เส้นใยผักตบชวาจะดูดสารละลายเข้าไปจนอิ่มตัว

- เอาเส้นใยออมารีดสารละลายออกให้มากที่สุด แล้วนำไปตากแดดจนแห้ง ประมาณ 1-2 แดด
- นำเส้นใยผักตบชวาที่แห้งแล้วไปจักสานงานต่อไป เส้นใยที่ยังไม่ได้ใช้งานให้เก็บใส่ถุงปิดให้มิดชิดเพื่อป้องกันฝุ่นละอองปนเปื้อนภายหลัง

2.4 วิธีการใช้ Acticide EP Paste

- ใส่ Acticide EP Paste 20 มิลลิลิตร ในแลกเกอร์ 1 ลิตร คนให้เข้ากันดี
- ใช้แปรงทาแลกเกอร์ให้ทั่วผลิตภัณฑ์ ที่ขึ้นรูปสำเร็จแล้ว ทิ้งไว้ให้แห้งและทาทับอีกครั้ง

ข้อควรระวัง

ในการใช้สารป้องกันเชื้อราทั้ง 2 ชนิด ให้สวมถุงมือยางในระหว่างการทำงานและเมื่อเสร็จงานแล้วให้ล้างมือให้สะอาดด้วยสบู่และน้ำ

(การทำผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา, กองอุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม)

2.5 สถานที่จำหน่าย

Traetex 243 เป็นผลิตภัณฑ์ของ Acima Chemical Industries, Ltd. (ประเทศสวิตเซอร์แลนด์) ผู้แทนจำหน่ายในประเทศ คือ บริษัท อัลฟานี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ชั้น 14 อาคารมณียาเซ็นเตอร์ 518/5 ถนนเพลินจิตร แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพ 10330 โทร. 253-4115 , 253-9535 ขนาดบรรจุ 55 กิโลกรัม ราคา 650 บาท/กิโลกรัม (ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

Acticide EP Paste เป็นผลิตภัณฑ์ของ Thor Chemicals Pty , Ltd. (ประเทศออสเตรเลีย) ผู้แทนจำหน่ายในประเทศ คือ บริษัท ทีเจ (ประเทศไทย) จำกัด 9/8 สุขุมวิท 63 กรุงเทพ 10110 โทร. 392-5803 , 391-4742-3 ขนาดบรรจุ 25 กิโลกรัม ราคา 630- 650 บาท/กิโลกรัม (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สารบอริค แอสิก (Boric Acid) ร้านนอร์ทเทิน เคมิคิล ถนนซุปเปอร์เชียงใหม่-ลำปาง เชียงใหม่ ราคา 680 บาท/กิโลกรัม

2.6 การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อใช้สารป้องกันเชื้อรากับกระเป๋าผักตบชวา

เมื่อใช้ Traetex 243 ในการป้องกันเชื้อรา 1 ครั้ง จะใช้ ประมาณ 10 กรัม กับน้ำ 1 ลิตร ซึ่งจะใช้แช่ผักตบชวาได้ประมาณ 50 ก้าน

Traetex 243 1,000 กรัม ราคาเท่ากับ 650 บาท ดังนั้น ใช้ 10 กรัม

ค่า Traetex 243 เท่ากับ 6.5 บาท ต่อผักตบชวา 50 ก้าน

ถ้ากระเป๋าขนาด 60 1 ใบ ใช้ผักตบชวาประมาณ 100 ก้าน จะเสียค่า Traetex 243 เท่ากับ 13 บาท

ถ้ากระเป๋าขนาด 80 1 ใบ ใช้ผักตบชวาประมาณ 150 ก้าน จะเสียค่า Traetex 243 เท่ากับ 19.5 บาท

ถ้ากระเป๋าขนาด 100 1 ใบ ใช้ผักตบชวาประมาณ 300 ก้าน จะเสียค่า Traetex 243 เท่ากับ 39 บาท

3. การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อเครื่องรีดผักตบชวากับกระเป๋าผักตบชวา

เครื่องรีดผักตบชวา ราคาเครื่องละ 3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

ค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ 3,000/15 = 200 บาท

ค่าเสื่อมราคาต่อวันเท่ากับ 200/365 = 0.55 บาท

ดังนั้นการผลิตกระเป๋าแต่ละขนาดจะมีต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการใช้เครื่องรีดผักตบชวา ประมาณวันละ 0.55 บาท