

ตารางที่ 4.9 ต้นทุนและผลตอบแทนของระบบปั๊ครีวิ่งกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	ระบบปั๊ครีวิ่งกลมลายดอกหมากขนาด 60					
	ต้นทุนจาก ก่อสร้าง (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์				
		เงินสด	ไม่ใช้เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อย ละ)	
ต้นทุนการผลิต						
ต้นทุนผ้าแปร					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		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปร(บาท/หน่วย)				5.69		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)				45.69		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)				4.87		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปรต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก				9.48		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก				76.15		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราค ารับซื้อจากสมาชิก				8.12		
ราคาขายส่ง(บาท)				65		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนก่อสร้าง(บาท/หน่วย)				5		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปร(บาท/หน่วย)				10.69		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)				50.69		

## ตารางที่ 4.9(ต่อ)

รายการ	กระเบื้องร่องกลมลายดอกหมากขนาด 60				
	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไมโครเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		9.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนกลุ่มฯต่อราคากาลัง		7.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนผันแปรต่อราคากาลัง		16.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนเงินสดต่อราคากาลัง		77.98			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคากาลัง		15.19			
ราคากาลัง(บาท)		70			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)		10			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)		15.69			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)		55.69			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนกลุ่มฯต่อราคากาลังปลีก		14.29			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนผันแปรต่อราคากาลังปลีก		22.41			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนเงินสดต่อราคากาลังปลีก		79.56			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเห็นอัต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคากาลังปลีก		21.25			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระบวนการเป้าริ่งวงกลมลายดอกหมายขนาด 80

รายการ	กระบวนการเป้าริ่งวงกลมลายดอกหมายขนาด 80				
	ต้นทุน จาก ก่อสร้าง (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช้เงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร				72.27	
1. ปัจจัยการผลิต					
- วัสดุดิบหลัก		10.50	0.00	10.50	14.290
- วัสดุดิบรอง		8.745	0.00	8.745	11.90
- วัสดุอุปกรณ์		3.02	0.00	3.02	4.11
2. แรงงาน		50.00	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			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)		7.74			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)		57.74			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)		6.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก		9.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก		72.17			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคารับซื้อจากสมาชิก		8.18			
ราคาขายส่ง(บาท)		85			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนก่อสร้าง(บาท/หน่วย)		5.00			

## ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

รายการ	กระเบ้าเครื่องวงกลมด้วยดอกไม้ขนาด 80				
	ต้นทุน จาก ก่อสร้าง (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไมโคร เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)		12.74			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)		62.74			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		11.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนกลุ่มฯต่อราคากาญจน์		5.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปรต่อราคากาญจน์		7.04			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสดต่อราคากาญจน์		73.81			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคากาญจน์		13.58			
ราคาขายปลีก(บาท)		90			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)		10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)		17.74			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)		67.74			
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		16.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนกลุ่มฯต่อราคากาญจน์ปลีก		11.11			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปรต่อราคากาญจน์ปลีก		19.71			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.11 ผลตอบแทนกระแสริ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100

รายการ	กระแสริ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100				
	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(%)
	เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม		
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผ้าแปร				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		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปร(บาท/หน่วย)			5.10		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)			65.10		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)			-2.30		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปรต่อราคารับซื้อจาก สมาชิก			5.10		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจาก สมาชิก			65.10		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจาก สมาชิก			-2.30		
ราคาขายส่ง(บาท)			105		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)			5.00		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผ้าแปร(บาท/หน่วย)			10.10		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)			70.10		
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)			2.70		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคขายส่ง			4.76		

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

	กระแสปริมาณรวมรายเดือนมากขึ้นต่อเดือน 100				
	ต้นทุนจากกิจกรรม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(%)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง				9.62	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง				66.76	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง				2.57	
ราคาขายปลีก(บาท)				110	
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)				10.00	
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)				15.10	
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)				75.10	
ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)				7.70	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก				9.09	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก				13.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก				68.27	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก				7.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

#### 4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตกระแสปริมาณทั้ง 3 ขนาดของกลุ่มฯ มีการใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนการผลิตดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในกรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ			วัสดุอุปกรณ์การผลิต
	ผักตบชวา (ก้าน)	หูกระเปา (คู่)	เบียผักตบชวา (กก)	
กระเพ้าครึ่งวงกลมลาย ดอกมากขนาด 60	100	1	2	- เตาอบ - ตันแบบขี้นโพม
กระเพ้าครึ่งวงกลมลาย ดอกมากขนาด 80	150	1	3	- กรรไกร - เข็ม 4.5 มิลลิเมตร
กระเพ้าครึ่งวงกลมลาย ดอกมากขนาด 100	300	1	3	- เข็มหมุด - ค้อน - ผ้ายาง
<b>วัตถุดิบที่ใช้ร่วมกัน ได้แก่ กำมะถัน ถ่านและเทปไส</b>				- ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง
ปริมาณการผลิตต่อกระเพ้าแต่ละขนาด 1 ใบ				

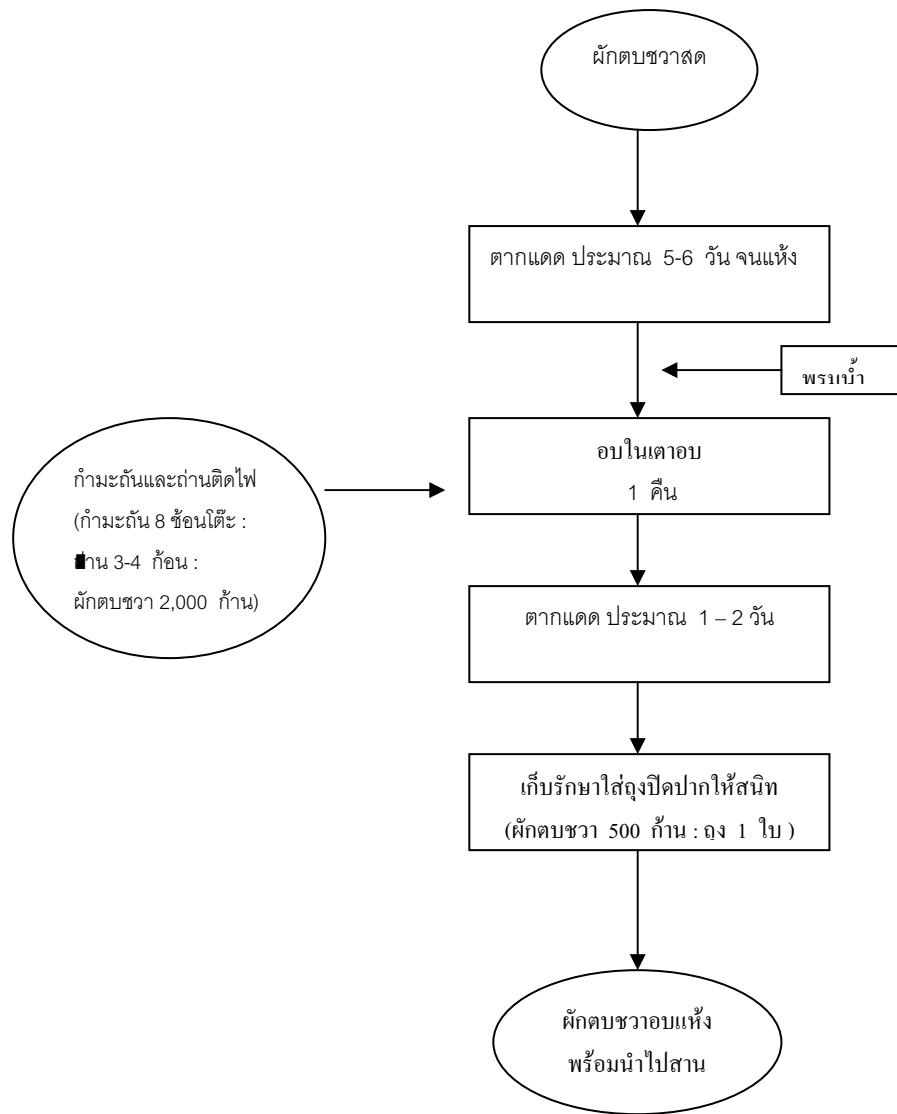
ที่มา : จากการสำรวจ

การผลิตกระเพ้าครึ่งวงกลมลายดอกมากของกลุ่มฯ แบ่งขั้นตอนการผลิตออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบและขั้นตอนการจักสารกระเพ้า ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

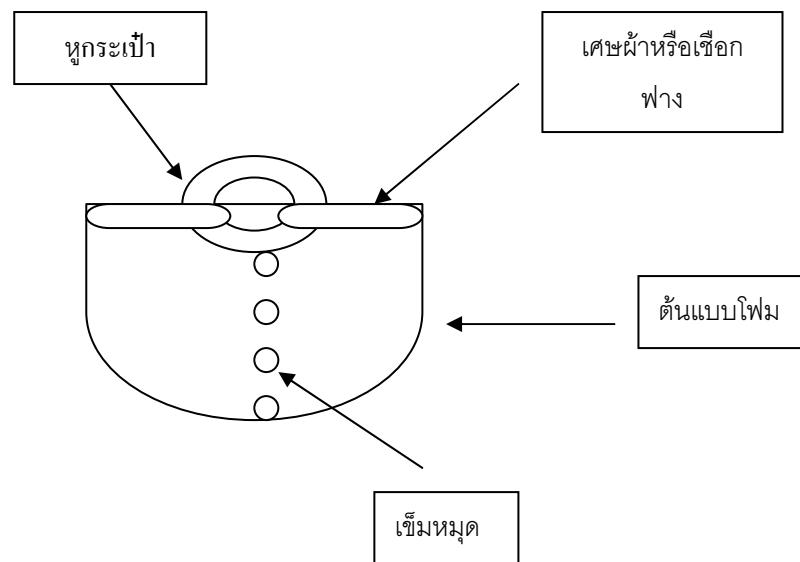
**ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ** เริ่มจากนำผักตบชวาสดมาตากแดด ประมาณ 5-6 วัน จนผักตบชวาแห้ง หลังจากนั้นนำผักตบชวาที่ตากแห้งแล้วมาพรมน้ำจันเบียกเพื่อไม่ให้ผักตบแห้งจนเกินไป และนำไปวางบนตะแกรงสำน้ำไม่ไฟของเตาอบ ซึ่งในขั้นตอนการอบผักตบชوانี้เป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะจะช่วยเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปีและทำให้ผักตบชวาขาวใส เมื่อนำไปปัจกสารจะได้กระเพ้าที่มีลักษณะเส้นของผักตบช瓦วยาวเป็นที่ต้องการของตลาด ในการอบผักตบชวาแต่ละครั้ง จะมีการใส่กำมะถัน ในอัตราส่วน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน ซึ่งกำมะถันจะทำให้ผักตบชวาขาวใสแห้งและช่วยป้องกันเชื้อราในเบื้องต้นสามารถเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี โดยการใส่กำมะถันที่ใช้ในการอบจะใส่ในถ้วยกำมะถันกับถ่านที่ติดไฟแล้วประมาณ 3-4 ก้อนเล็ก ๆ นำไปใส่ข้างใต้ของเตาอบที่มีการเจาะเป็นสี่เหลี่ยมขนาด  $6 \times 6$  มิลลิเมตร เป็นลักษณะบานพับ ซึ่งช่วงที่ใส่กำมะถันนี้ จากการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่มฯ พบร่วมกันจะพบว่าคนจะแพ็คถังกำมะถันและ散布ตาในบางครั้ง หลังจากนั้นจะใช้ผ้ายางคลุมเตาอบข้างบน การอบผักตบชวาส่วนใหญ่ สมาชิกของกลุ่มฯ จะอบผักตบชวาในช่วงเย็นจนถึงเช้า แล้วนำผักตบที่อบแล้วมาตากแดดอีกประมาณ 1-2 วัน หลังจากนั้น ก็จะเก็บผักตบชวาใส่ไว้ในถุง ประมาณ 500 ก้านต่อถุง 1 ใบ และมัดปากถุงให้สนิท สามารถเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสารได้นานถึง 1 ปี (แผนภาพที่ 4.1)

**ขั้นตอนการจักสารกระเพ้าผักตบชวา** เริ่มจากการนำตันแบบโพมและหูกระเพ้าที่พันด้วยเบียผักตบชวาแล้วมายัดติดกัน โดยส่วนใหญ่จะใช้เศษผ้าหรือเชือกฟางมัดหูกระเพ้าทั้ง 2 หูไว้บนตันแบบโพมด้าน

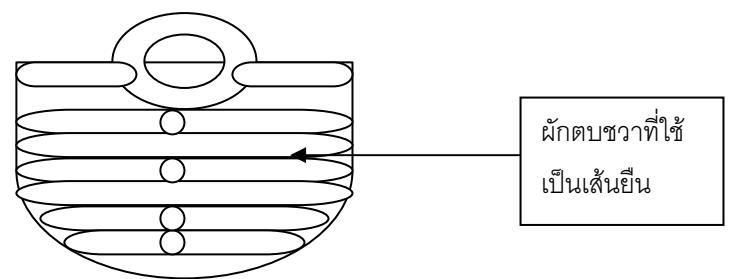
บน ดังแผนภาพที่ 4.2 จากนั้นนำผู้ดูบชราอับแห้งมาตั้งเป็นเส้นยืนตามแนวขวางกับตันแบบไฟฟ้า ซึ่งใช้เข็มหมุดปักเส้นยืนไว้กับตันแบบไฟฟ้า ช่วงกึ่งกลางของกระเบื้อง ดังแผนภาพที่ 4.3 โดยส่วนใหญ่จำนวนเส้นยืนจะขึ้นอยู่กับขนาดของกระเบื้องและผู้ดูบชราอับแห้งที่มีร้าวধีน สมาชิกกลุ่มฯ จะนำมาเป็นเส้นยืน ก่อนที่จะสถานผู้ดูบชรา จะนำผู้ดูบชราอับแห้งมาพร้อมน้ำหรือเช่นน้ำ แล้วนำมาตัดด้วยกรรไกร โดยผู้ดูบชรา 1 เส้น จะได้เส้นผู้ดูบชราที่ใช้สำนปะรمان 3 เส้น ส่วนตรงกลางของผู้ดูบชราอับแห้งจะไม่ใช้ แต่จะใช้บริเวณผิวของผู้ดูบชรา ซึ่งขั้นตอนการตัดผู้ดูบชราที่มีขนาดใกล้เคียงกันและให้ได้ความยาวมากที่สุด ในปัจจุบันกลุ่มจักษานผู้ดูบชราบ้านบ่อได้มีการนำเครื่องตัดผู้ดูบชรามาใช้ซึ่งช่วยทำให้ขั้นตอนนี้เกิดความรวดเร็วและประหยัดเวลามากขึ้น หลังจากนั้นก็เริ่มสำนโดยนำเส้นผู้ดูบชราที่ตัดแล้ว 6 เส้นมาจักสาลวยดกหามากแล้วนำไปผูกกับหูของกระเบื้อง ซึ่งเรียกว่าขั้นตอนนี้ว่า การขึ้นห่วง ระหว่างการสำนต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผู้ดูบชราแห้งกรอบ เมื่อสำนขึ้นรูปจนได้กระเบื้อง ก็จะมีการเก็บปากกระเบื้อง สมาชิกกลุ่มฯ เรียกว่า การซูกปากกระเบื้อง โดยตัดปลายผู้ดูบชราอับแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว สดกเก็บไว้ให้เรียบร้อย ซึ่งขั้นตอนสำน แสดงได้ดังภาพที่ 4.4



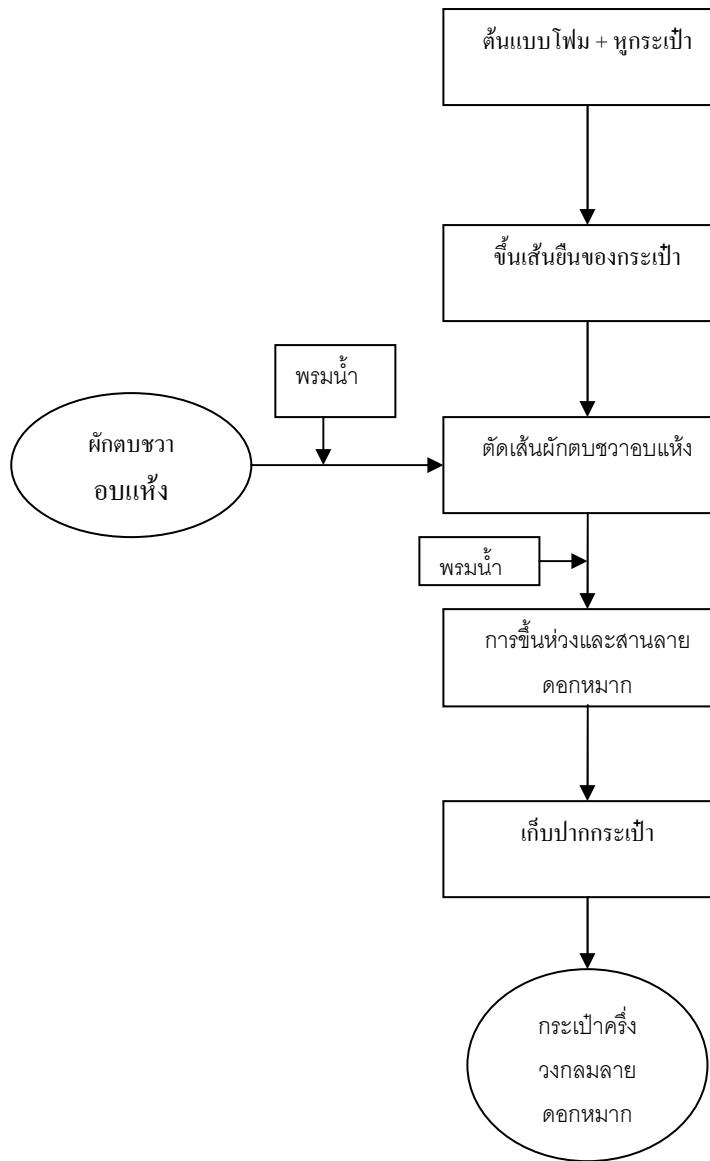
แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ



แผนภาพที่ 4.2 การขึ้นรูปตันแบบกับหูกระเป้า



แผนภาพที่ 4.3 การขึ้นเส้นยืนของกระเป้า



ภาพที่ 4.4 แสดงขั้นตอนการสารานุรักษ์

#### 4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มจัดงานผักตบชวาบ้านบ่อแข็ง มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่อาศัยทักษะพื้นเมืองในการจัดงานผักตบชวา แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อประมาณปลายปี 2543 กลุ่มฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนการใช้เตาอบในขั้นตอนการเติร์ยมวัตถุดิบจากเดิมที่สามารถใช้เตาอบที่สร้างจากห้อซีเมนต์ 120 x120 x 50 เซนติเมตร จำนวน 2 ท่อ อบผักตบชวาได้ครั้งละประมาณ 1,000 ก้าน มาใช้

กล่องกระดาษขนาดใหญ่ เช่น กล่องดู๊บเบิ้น กล่องเครื่องซักผ้า ทำให้สามารถอับผ้าดูดบัวได้ครั้งละประมาณ 2,000 ก้าน นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มฯ พบร่วม ว่า การใช้เตาอบกล่องกระดาษไม่มีผลต่อคุณภาพของผ้าดูดบัวแห้ง ลักษณะของผ้าดูดบัวแห้งที่อบจากเตาอบกล่องกระดาษไม่แตกต่างจากผ้าดูดบัวอบแห้งจากเตาอบท่อซีเมนต์ และช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วย แต่การใช้เตาอบกล่องกระดาษยังมีข้อจำกัด เนื่องจากในการใช้แต่ละครั้งสมาชิกกลุ่มจะต้องมีการเคลื่อนย้ายตลอดเวลา ถ้าซึ่งกุญแจจะต้องใช้เตาอบในบิเวนได้ถูกบ้านและต้องระวังการพัสดุของลม ซึ่งทำให้ไม่สะดวกในการอับผ้าดูดบัว

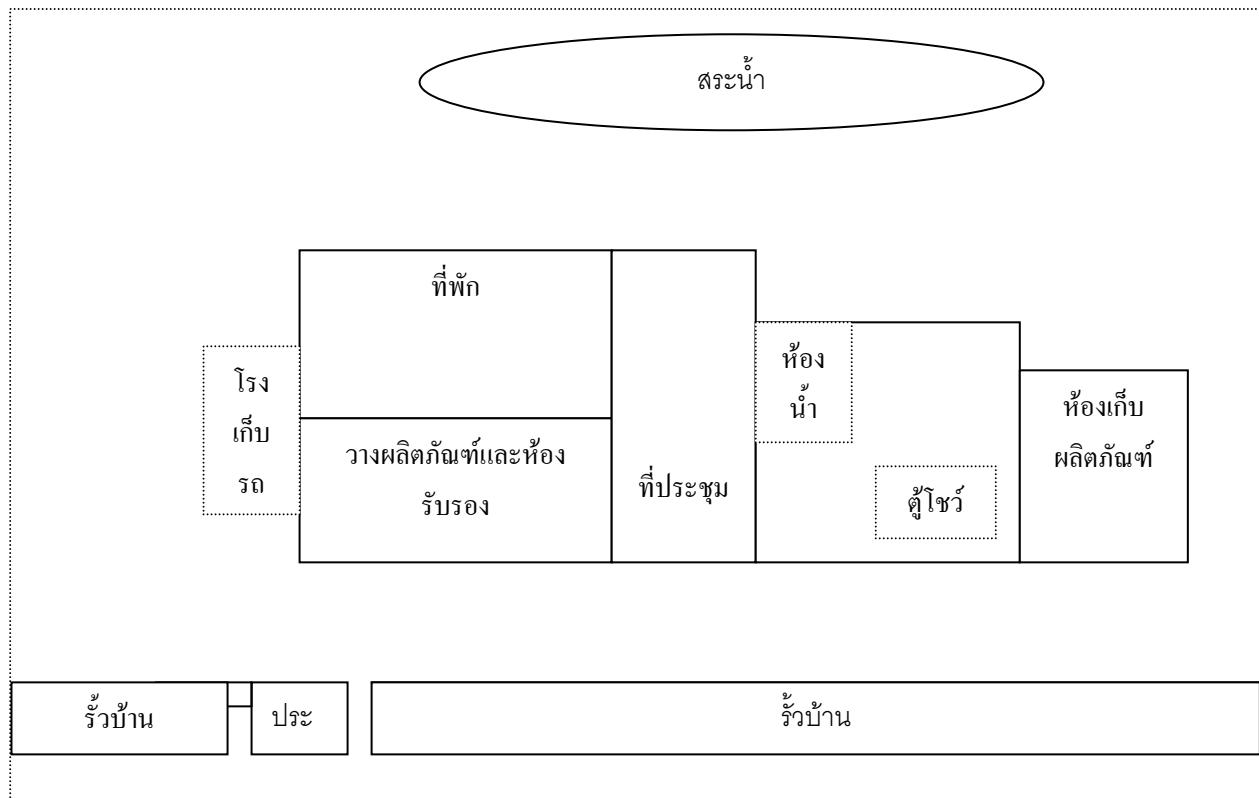
เครื่องจักรที่ใช้ในขั้นตอนการผลิต เช่น เครื่องรีดผ้าดูดบัว และเครื่องตัดผ้าดูดบัว กลุ่มฯ ยังไม่มีซึ่งเครื่องรีดผ้าดูดบัวจะซ้ายทำให้เส้นผ้าดูดบัวแบบเรียบเหมือนสำหรับนำมาสานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและเครื่องตัดผ้าดูดบัว จะซ้ายตัดเส้นผ้าดูดบัวให้ได้ขนาดมาตรฐาน เส้นยาวเสมอ กัน ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดระยะเวลาการทำงาน กลุ่มฯ เล็งเห็นความสำคัญและต้องการเครื่องจักรดังกล่าวข้างต้นเพื่อจะช่วยให้กลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาด้านการผลิตและฐานใจให้สมาชิกหันมารวมกลุ่มในการผลิตผลิตภัณฑ์และส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับกลุ่มมากกว่าเดิม แต่เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีงบประมาณที่จะจัดซื้อเครื่องจักร ทำให้รูปแบบการผลิตยังคงใช้วิธีการแบบเดิม ที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีมากนัก

#### 4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นการกระจายผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกของกลุ่มน้ำไปผลิต ดังนั้นสถานที่ผลิตของกลุ่มจึงกระจายไปยังบ้านสมาชิก ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้บิเวนลานหน้าบ้านหรือบิเวนใต้ถุนบ้าน ในการทำงาน การเก็บผ้าดูดบัวอบแห้งจะเก็บใส่ถุงและเก็บไว้ในบ้าน ส่วนเตาอบจะเก็บไว้ในที่ร่มไม่ให้โดนฝนและตากแดด

สำหรับสถานที่จำานายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจักษานผ้าดูดบัวบ้านบ่อแอร์ ตั้งอยู่หน้าบ้านบ่อแอร์ ติดกับถนน ซึ่งเป็นบิเวนบ้านของนางประภา เครื่ออินทร์ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาดของกลุ่มฯ มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 1 ไร่ บริเวณสถานที่จำานายเป็นอาคารชั้นเดียว 2 หลัง โดยดัดแปลงจากที่พักอาศัยของคุณประภาให้เป็นสถานที่จำานาย อาคารหลังแรกสร้างเมื่อ ปี 2540 ขนาดพื้นที่ประมาณ 150 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ประมาณ 40,000 บาท ซึ่งแต่เดิมคุณประภาใช้เป็นสถานที่วางจำหน่ายสินค้าของตัวเอง เช่น เครื่องสำอางค์ เสื้อผ้า ฯลฯ ต่อมามีอีกด้วยชื่อตู้โชว์สินค้าจำนวน 1 ตู้ ขนาด 1.5 x2x 5 เมตร ราคา 2,500 บาท ด้วยเงินทุนส่วนตัว มาใช้ในการเช่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ประมาณปี 2542 นางประภา ได้สร้างอาคารหลังที่สอง ขนาดพื้นที่ 200 ตารางวา ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 50,000 บาท โดยแบ่งพื้นที่ออกเป็น 3 ส่วน เพื่อใช้เป็นที่พักส่วนตัว เก็บผลิตภัณฑ์จากสถานผ้าดูดบัวที่รับซื้อจากสมาชิกและสถานที่ประชุมของกลุ่มกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแอร์ นอกจากนี้ได้ต่อเติมห้องเก็บผลิตภัณฑ์จากอาคารหลังแรกขนาด 10 x 20 เมตร ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง 5,000 บาท รายละเอียดแผนผังสถานที่จำานายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มดังแผนภาพที่ 4.5



แผนภาพที่ 4.5 สถานที่จัดนิทรรศการผลิตภัณฑ์และสภาพโดยรอบ

#### 4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์จากผู้ดูแลชาวของกลุ่มฯ มีของเสียที่เกิดจากการผลิต คือ เศษผ้าตบชวา และการตอกด้านของกำมะถันที่เกิดจากการอับผ้าตบชวา ซึ่งทำให้เส้นผ้าตบช瓦อับแห้งมีกลิ่นของกำมะถัน สำหรับเศษผ้าตบชวาสามารถซักล้างได้ จะนำไปเป็นปุ๋ยต้นไม้ และนำไปผสมทำขี้เลื่อยในการเพาะเห็ด ส่วนเส้นผ้าตบชวาที่มีราดำขึ้น สามารถนำไปทำเป็นเส้นยื่นในการจัดสถานะเป่า

สำหรับการตอกด้านของกำมะถันที่เส้นผ้าตบชวา จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังไม่มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกและบุคคลในครอบครัว แต่มีสมาชิกบางคนมีอาการแพ้กำมะถันเกิดผื่นคันสีแดงทั่วร่างกาย จนไม่สามารถสถานะเป่าได้ และในปัจจุบันได้เลิกสถานะเป่า จำนวน 1 คน นอกจากนี้ยังมีสมาชิกของกลุ่มประมาณ 2-3 คน ที่มีอาการแพ้กำมะถันบริเวณนิ้วมือ ทำให้เวลาจัดสถานะเป่าผ้าตบชวาจะแอบเมื่อย ทำงานได้ไม่สะดวก ถึงแม้ว่าจะมีการแพ้กำมะถันของสมาชิกเพียงบางส่วน แต่นั่งประจำทาง เศรือขินทร์ ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ ได้คำนึงถึงสุขภาพของสมาชิกกลุ่มฯ เป็นเรื่องที่สำคัญเป็นหลัก เนื่องจากเป็นกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ดังนั้นจึงต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาศึกษาวิจัยถึงอันตรายที่จะเกิดจากกำมะถัน เพื่อจะได้เตรียมวิธีป้องกันที่ถูกต้องและให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับสมาชิกกลุ่มฯ ในการใช้กำมะถันอับผ้าตบชวา

#### 4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ มีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยนางประภา เครื่ออินทร์ ซึ่งจะควบคุมและตรวจสอบตั้งแต่รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก โดยพิจารณาถึง ฝีมือการงานที่เรียบร้อย ไม่มีสีเมจิกติดชิ้นงาน เพราะบางครั้งที่ต้นแบบจะมีการเขียนสีที่ต้นแบบ หูกระเป้าแข็งแรงไม่บิดเบี้ยว ขนาดได้มาตรฐานตามที่กำหนด และชิ้นงานต้องไม่เกิดเชื้อราขาวและราดำ ซึ่งถ้าเกิดเชื้อราจะส่งผลิตภัณฑ์คืนให้สมาชิกไปอบกำมะถันใหม่ ถ้าผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจะซื้อในราคาที่ถูกลงและเก็บไว้สำหรับขายปลีก ไม่ส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิก นางประภา จะเก็บไว้ทั้งในบ้านและใส่ถุงดำเก็บไว้ในห้องเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอลูกค้ามารับ

#### 4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

##### 4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มักจะเกิดเชื้อราทั้งตัววัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์ เป็นส่วนใหญ่ เชื้อราที่พบคือ ราขาวและราดำ โดยราขาวจะเกิดเนื่องจากผู้ดูแลบ้านมีความชื้น จะเกิดข้างนอกและอยู่บนผิวของผู้ดูแลบ้าน ซึ่งราขาวจะมีกำมะถันเป็นส่วนประกอบ ทำให้บางครั้ง สมาชิกจะมีการแสดงผิวน้ำมือสัมผัสกับราขาว สรวน้ำด้วยจะเกิดบ่อยในฤดูฝน ซึ่งราดำจะเกิดในส่วนไขข่องผู้ดูแลบ้าน ถึงแม้ว่าทางกลุ่มจะพยายามแก้ไขโดยการทำยาสูตรราดำก็ยังเกิดอยู่ข้างใน สรวน้ำขาวสามารถนำไปล้างน้ำใช้ประจำ ปัญหาเชื้อราที่เกิดจากผู้ดูแลบ้าน เมื่อเก็บไว้นาน ๆ ถ้าลูกค้ามีความชื้นในอากาศหรือละอองน้ำ มักจะเกิดเชื้อราอยู่เสมอ เป็นเหตุให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพไม่เหมาะสมที่จะนำไปจำหน่ายหรือใช้สอย ซึ่งมีผลต่อการส่งไปขายที่ต่างจังหวัดໄกๆ

2. ปัญหาด้านเทคนิคการผลิตของสมาชิก เนื่องจากการขาดแคลนเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีประสิทธิภาพ เช่น เครื่องรีดผ้า เครื่องตัดผ้า ทำให้การผลิตของกลุ่มฯ ไม่สามารถรองรับการผลิตในปริมาณมากจากภาระสั่งซื้อของลูกค้าและทำให้สมาชิกจะไปรับงานภายนอกกลุ่ม ซึ่งส่งผลให้บางครั้งกลุ่มมีกำลังการผลิตไม่เพียงพอ และทางกลุ่มฯ ไม่พร้อมที่รับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้น

3. ปัญหาสมาชิกของกลุ่มฯ ขาดความรู้และความชำนาญในผลิตและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นแบบเดิม และพึ่งพาลูกค้าคนกลางน้อยราย

4. ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในบางช่วง เช่น ช่วงการทำนา และช่วงที่มีงานประเพณี ปัญหานี้มีมากในช่วงฤดูกาลการทำนา เพราะจะต้องใช้แรงงานจำนวนมาก เพื่อไปทำงานและเก็บเกี่ยวผลผลิต ประกอบกับเป็นงานที่จะต้องใช้มือและความปราณีต ซึ่งมักไม่ค่อยได้รับความสนใจจากคนหนุ่มสาวภายในหมู่บ้านเท่าที่ควร หากมีปริมาณการสั่งผลิตภัณฑ์จากพ่อค้าคนกลางมากเป็นจำนวนมาก ก็จะทำให้ไม่สามารถทำผลิตภัณฑ์สนองความต้องการของตลาด ทำให้การผลิตล่าช้าและปริมาณผลิตภัณฑ์ไม่เพียงพอที่จะส่งลูกค้า ทั้งนี้เพราะข้อจำกัดด้านแรงงาน

5. ปัญหาด้านวัตถุดิบ สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการจักسانผู้ดูแลบ้าน ในปัจจุบันยังไม่เกิดปัญหา การขาดแคลนอย่างแท้จริง แต่ในอนาคตก็อาจมีเห็นสภาพปัญหา ก่อตัวขึ้นมาบ้าง

6. ปัญหาการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ เนื่องจากมีบางช่วงที่สมาชิกไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตามกำหนดการผลิต ทำให้การวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ ไม่ต่อเนื่องและไม่สามารถกำหนดให้ชัดเจน

7. ปัญหานำการใช้สารกำมะถันของกลุ่มฯ ซึ่งมีปริมาณเข้มข้น และมีสมาชิกบางส่วนที่แพ้สารกำมะถันที่ตอกด้าง ทำให้มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกภายในกลุ่ม

#### 4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. ต้องการความช่วยเหลือด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เพื่อที่สมาชิกของกลุ่มฯ จะได้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น นอกจากนี้สมาชิกของกลุ่มบางคนจะได้มีแรงจูงใจหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มมากขึ้น

2. ต้องการช่วยเหลือในด้านการส่งเสริมความรู้ให้กับสมาชิก ในฐานของการฝึกอบรมให้กับสมาชิกทั้งในภาครอคแบบผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาฝีมือในการจัดสถานผักดบชวา

3. ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิจัยการใช้ปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมและขั้นตรายที่เกิดจากการตอกด้างของกำมะถัน

### 4.12 ศักยภาพการผลิต

#### 4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จัดสถานผักดบชวาที่ผ่านมา เมื่อพิจารณา ถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ แต่ละขนาด จากการอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม จากการคำนวนจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มປະເທດປະເປົນນາດ 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่สุด มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสูงที่สุด มีมูลค่าขายทั้งปีเท่ากับ 192,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 55 ของยอดขายทั้งหมด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ รองลงมาได้แก่ กระเป้าคริ๊งวงกลมลายดอกหมาขนาด 60 และขนาด 100 มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 32.50 และ 12.50 ตามลำดับ

ด้านศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคารับซื้อจากกลุ่มฯ กระเป้าขนาด 80 มีกำไรต่อหน่วยมากที่สุดเท่ากับ 6.54 บาท รองลงมาได้แก่ กระเป้าขนาด 60 มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 4.87 บาท ส่วนกระเป้าขนาด 100 สมาชิกกลุ่มฯ ไม่มีกำไรจากการขายผลิตภัณฑ์ เมื่อนำผลตอบแทนมาคำนวนอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่มฯ กระเป้าขนาด 80 มีค่ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.18 รองลงมาเป็นกระเป้าขนาด 60 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 8.12

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อตันทุน ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ขนาด พบร่วม อัตรากำไรต่อตันทุน กระเป้าขนาด 80 จะมีอัตรากำไรต่อตันทุนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.90 แสดงว่า สมาชิก ลงทุนผลิตกระเป้า 100 บาท ได้กำไรต่อหน่วย 8.90 บาท รองลงมา คือ กระเป้าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อตันทุน คิดเป็นร้อยละ 8.83 รายละเอียดดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ยอดขาย ต้นทุนรวม และกำไรรวมแพลตฟอร์มของคุณ ๆ ประจำปี 2544

អាសយដ្ឋាន

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
กระเบ้าครึ่งวงกลม ลายดอกขนาด 60	ใบ	5	10	4,940	520	8	14	8.33	16.67
กระเบ้าครึ่งวงกลม ลายดอกขนาด 80	ใบ	5	10	6,270	660	6	11	6.25	12.50
กระเบ้าครึ่งวงกลม ลายดอกขนาด 100	ใบ	5	10	1,140	120	5	9	5.00	10.00
รวม				12,350	1,300				

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

สำหรับการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ เมื่อพิจารณาจากอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ จากการคำนวณจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประเภทกระเบ้าขนาด 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่สุด มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสูงที่สุด มีมูลค่าขายหักเป้ากับ 112,530 บาท โดยแยกเป็นการขายส่ง มีมูลค่าหักเป้ากับ 106,590 บาท และขายปลีกมูลค่าหักเป้ากับ 5,940 บาท คิดเป็นร้อยละ 54.72 ของยอดขายทั้งหมด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการของตลาด รองลงมาได้แก่ กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกขนาด 60 และขนาด 100 มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 33 และ 12.28 ตามลำดับ

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายส่ง กระเบ้าทุกขนาดมีกำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 5 บาทต่อใบ แต่กระเบ้าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคากลางสูงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8 รองลงมาเป็นกระเบ้าขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคากลางสูงคิดเป็นร้อยละ 6

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายปลีก กระเบ้าทุกขนาด กำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 10 บาทต่อใบ แต่กระเบ้าขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคากลางสูงมากที่สุด คิด

เป็นร้อยละ 14 รองลงมาเป็นgrade เป้าขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 11 และ grade เป้าขนาด 100 มีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุน ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ขนาด พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนของ การขายปลีกสูงกว่าการขายส่ง และ grade เป้าขนาด 60 จะมีอัตรากำไรต่อต้นทุนในการขายส่งและปลีกมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 16.67 และ 8.33 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 4.13

จากการวิเคราะห์ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า grade เป้าครึ่งวงกลมลายดอกไม้มากขนาด 60 และ 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพ เนื่องจาก มีต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ มียอดขายสูง และเป็นที่ต้องการของตลาด ส่วน grade เป้าขนาด 100 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพต่ำที่สุด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตสูงและยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาดเท่าที่ควร

#### 4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาศักยภาพปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ในระยะสั้น ประมาณ 3 – 5 ปี เกี่ยวกับ ปัจจัยการผลิตที่เป็นรัตถุนิบหลัก ได้แก่ ผู้ดูแลบ้าน กลุ่มฯ สามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูก ทำให้กลุ่มฯ สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง และ ทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วนของรัตถุนิบหลักค่อนข้างต่ำ ซึ่งจะ พบว่าศักยภาพปัจจัยการผลิตในระยะสั้นมีศักยภาพ แต่ในอนาคต ปัญหาการขาดแคลนวัตถุนิบผักตบชวา สามารถเกิดขึ้นได้ เนื่องจากภายในจังหวัดพะเยาได้มีการส่งเสริมการนำผักตบชวามาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อ สร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มขึ้นและสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมให้มีผลิตภัณฑ์ประจำตำบล ดังนั้นในระยะยาวศักยภาพของปัจจัยการผลิตค่อนข้างไม่มีศักยภาพ ซึ่งในประดิ่นปัญหาดังกล่าว ผู้นำกลุ่มฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญจึงได้มีการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน โดยนำการจักสานทางมะพร้าวมาเริ่มใช้ในกลุ่มฯ เพื่อรองรับการขาดแคลนผักตบชวานอนาคต

ปัจจัยการผลิตด้านแรงงาน กลุ่มฯ จะใช้แรงงานชายในกลุ่มฯ นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้มีการขยาย การผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียง ซึ่งทำให้กลุ่มฯ มีกำลังการผลิตที่สามารถรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ยังขาดแรงงานที่มีทักษะฝีมือ (Skill Labor) ทำให้สามารถใช้ ศักยภาพปัจจัยการผลิต ของกลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพ

#### 4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

สำหรับกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์ ถ้าพิจารณาถึงขั้นตอนการจักสาน สามารถของกลุ่มฯ จะมีความชำนาญและความตันตีในการจักสาน grade เป้าลายดอกไม้ ทำให้กลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพใน การจักสานรวดเร็ว ถ้าสามารถของกลุ่มฯ ได้รับการฝึกอบรมจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่นๆ โดยใช้ หลากหลายเติมที่สามารถชำนาญก็จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปได้ ณ ระดับหนึ่ง ซึ่งจะได้ช่วยเพิ่มความ หลากหลายของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

อย่างไรก็ตาม ในขั้นตอนการเตรียมวัตถุนิบ ได้แก่ การอบผักตบชวา และขั้นตอนการตัด ผักตบชวา กลุ่มฯ ยังมีศักยภาพค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่มฯ ขาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตในขั้นตอน ดังกล่าว ได้แก่ เตาอบที่ได้มาตรฐาน เครื่องรีดผักตบชวา และการใส่กระถันในการอบผักตบชวานในเวลาน

ที่เหมาะสม ชีงกลุ่ม ๆ ควรได้รับการอบรมและพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับกระบวนการผลิตของกลุ่ม เพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้มาตรฐานและมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังช่วยให้กระบวนการผลิตของกลุ่ม ๆ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

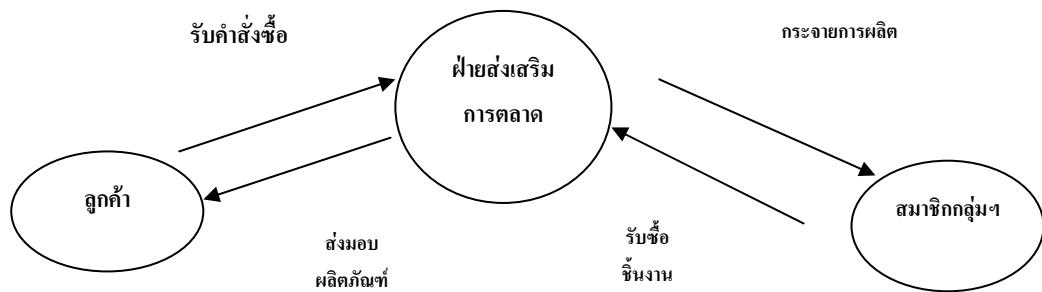
## บทที่ 5

### การตลาด

#### 5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

##### 5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ นั้น มีนางประภา เครื่ออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาด เป็นผู้กำหนดที่รับผิดชอบด้านการหาตลาด ติดต่อลูกค้า รวมถึงการตัดสินใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยนางประภา รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและกระจายคำสั่งซื้อให้กับสมาชิกแต่ละคนไปผลิตชิ้นงาน จากนั้นนางประภาจะรับซื้อชิ้นงานและจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.1 ซึ่งในกระบวนการด้านการตลาดของกลุ่มฯ ในช่วงแรก ได้นำวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์มาใช้ และต่อมาเน้นการนำวิธีการส่งเสริมการขายด้านต่างๆ มาใช้ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์



แผนภาพที่ 5.1 การบริหารการตลาด

##### 5.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ ในปี 2544 มีการกำหนดเป้าหมายปีรวมขายของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นกว่าปี 2543 ประมาณ 300 ใบ โดยมีหน่วยงานราชการและหน่วยงานภายในห้องถิน มีบทบาทสำคัญที่เข้ามาช่วยเหลือ ได้แก่ สำนักงานเกษตรฯ ภาคเมืองพะเยา และองค์กรบริหารส่วนตำบล แม่ใส ซึ่งส่งเสริมให้กลุ่มฯ ได้ออกร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่างๆ เช่น งานฤดูหนาว งานกาชาด จังหวัดพะเยา และงานออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตำบล นอกเหนือจากนี้ กลุ่มฯ ได้ติดต่อเครือข่ายกลุ่มผู้ดูบช้า โดยมีการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ขายระหว่างกลุ่มเครือข่าย จำนวน 5 กลุ่ม คือ บ้านร่องไช (หมู่ 1) บ้านแม่ใสเหล่า (หมู่ 4) บ้านหัวบัว (หมู่ 9) ตำบลแม่ใส บ้านหัวยเคียนเหนือ ตำบลแม่ตี๊ และบ้านสาง ได้ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขายปลีกทางหนึ่งของกลุ่มฯ

สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่มฯ จะมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งกระเบ้ารูปแบบเดิม โดยอาจจะเพิ่มการตกแต่ง และผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ทั้งใช้วัสดุดิบจากผู้ผลิตชวา และวัสดุดิบอื่น ๆ เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน เช่น ทางมะพร้าว มีการติดต่อฟอร์มค้านกลางภายในจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อขยายช่องทางการตลาด อาจจะใช้วิธีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐภายในจังหวัด และนำวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ และการฝึกขายมาใช้ นอกเหนือไปจากนี้ กลุ่มฯ มีโครงการที่จะไปเปิดร้านค้าของกลุ่มฯ ที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย

ปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนด้านการตลาดของกลุ่มฯ คือ กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ด้านการจัดการทางการตลาด ทั้งในด้านแหล่งจ้างหน่าย ความนิยมของผู้บริโภค และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถวางแผนการตลาดได้ชัดเจนและแน่นอน

## 5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกของกลุ่มฯ ได้แก่ กระเบ้ารังวงกลมลายดอกหมาก ในระยะแรกทำขนาด 60 โดยสมาชิกของกลุ่มฯ จำนวน 25 คน ได้รับการฝึกอบรมการจักสานผักตบชวาที่ศูนย์การศึกษาอุ่นใจเรียน (กศน.) อำเภอเมือง จังหวัดพะ夷า เป็นเวลา 15 วัน จนสามารถนำไปใช้สามารถผลิตกระเบ้าได้ ซึ่งในช่วงแรกนั้น ทางกลุ่มฯ ประสบปัญหาที่สมาชิกไม่สามารถสานผลิตภัณฑ์ได้ตามมาตรฐานจากการสัมภาษณ์นักประปา พบร่วมกับการผลิตผลิตภัณฑ์ของสมาชิกแต่ละคนในปีที่ 1-2 ยังขาดความรู้ด้านการผลิตภัณฑ์อย่างมาก หลังจากนั้นทางกลุ่มฯ ได้แก้ไขโดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่มีคุณภาพมาให้สมาชิกดู เพื่อใช้เป็นตัวอย่างในการพัฒนาฝีมือการสานของกลุ่มฯ จนสมาชิกของกลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์จนสามารถออกจำหน่ายได้ ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังเป็นรูปแบบเดิม แต่ได้เพิ่มขนาดขึ้นอีก 2 ขนาด คือ ขนาด 80 และขนาด 100 เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ประกอบกับส่วนใหญ่กลุ่มจะขายส่ง ทำให้ลูกค้าจะนำผลิตภัณฑ์回去ต่อ สำหรับปัญหาที่สำคัญในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ ภายในกลุ่มไม่มีบุคคลที่สามารถแกะแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้ แนะนำงบประมาณที่เป็นผู้นำกลุ่มก็ไม่มีพื้นฐานในการทำงานจักสานมาก่อน ซึ่งไม่เหมือนกับผู้นำกลุ่มจักสานผักตบชวาอื่น ๆ ที่สามารถแกะแบบและมีแนวคิดพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ อยู่เสมอ ยกตัวอย่างเช่น นางสังวรณ์ ใจลา ประธานกลุ่มผักตบชวาบ้านแม่ตี่าเหล่า ที่สามารถแกะแบบกระเบ้า และนางตุลา ยวงข้าว กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเดียนเหนือ ที่สามารถแกะแบบกระเบ้าที่มีการสังχื้อผลิตภัณฑ์มาจากญี่ปุ่น ทำให้เกิดอุปสรรคต่อการพัฒนารูปแบบและการรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของกลุ่มฯ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตั้งแต่ปี 2542 - 2544 สามารถสรุปได้ตามช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ 5.1

### ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี (พ.ศ.)		
	2542	2543	2544
กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 60	● ●----->		→
กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 80		● ●----->	→
กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมากขนาด 100		● ●----->	→

หมายเหตุ : ● → หมายถึง ช่วงการผลิตผลิตภัณฑ์

●-----> หมายถึง ช่วงการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

### 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

#### 5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นลักษณะการขายส่ง มูลค่าการขายส่งผลิตภัณฑ์ทั้งปี เท่ากับ 194,750 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 94.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ซึ่งเป็นการจำหน่ายให้กับ ลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ใจจาน จังหวัดเชียงราย พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี ส่วนการขายปลีกนั้นเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ ณ ที่ทำการผลิตของกลุ่มและจำหน่ายให้กับลูกค้าจากการขอร้าน ตามงานต่าง ๆ ภายในจังหวัดพะเยา และต่างจังหวัด มูลค่าการขายทั้งปีเท่ากับ 10,900 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เนื่องจากช่วงแรกทางกลุ่มฯ จะไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับร้านค้า ในหมู่ 3 บ้านแม่ไส แต่เนื่องจากปริมาณการสั่งซื้อของบ้านแม่ไสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มฯ ได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง จังหวัดพะเยา ซึ่งในช่วงนั้นกระเบ้าครึ่งวงกลมที่นำไปเสนอขายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่าย แต่พ่อค้าที่สันป่าม่วงเห็นว่ากระเบ้าสามได้เรียบร้อยปราณีต จากนั้น พ่อค้าคนกลางจึงสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายจนถึงปัจจุบัน ทำให้การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าในจังหวัดพะเยามากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 65 ส่วนลูกค้าจากต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 35 การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมากทั้ง 3 ขนาด มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 5 ช่องทางดังนี้

ช่องทางการจำหน่ายที่ 1 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ตำบลสันป่าม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเบ้าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 123,390 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อค้าคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย เป็นต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 เท่ากัน พ่อค้าเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด  $40 \times 40$  นิ้ว บรรจุกระเบ้าให้กับลูกค้า

**ช่องทางการจำหน่ายที่ 2** ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ฯฯ จังหวัดเชียงราย ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเบ้าหั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 30,850 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อคุณกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ไปจำหน่ายที่จังหวัดเชียงใหม่และบางส่วน ส่งออกต่างประเทศ ซึ่งมีรูปแบบการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ในรายที่เป็นลูกค้าประจำและมาสั่งซื้อด้วยตนเองทั้งที่เป็นลูกค้าประจำและชั่วคราว ส่วนวิธีการขนส่งผลิตภัณฑ์พ่อค้าจะมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเบ้าให้กับลูกค้า

**ช่องทางการจำหน่ายที่ 3** ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเบ้าหั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 20,565 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อคุณกลางจะส่งผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายต่างประเทศ พ่อค้าจะเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและทางกลุ่มฯ จะนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า โดยหากค่าขนส่งจากภาคชายฝั่งของกระเบ้าเพิ่ม 3 บาท โดยนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาดจะเป็นผู้รับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายในการขนส่งออกจากนี้ก็ถ้วนฯ จะส่งผลิตภัณฑ์ทางรถประจำทางโดยเก็บใบเสร็จค่าขนส่งไปเบิกคืนกับทางลูกค้า สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเบ้าให้กับลูกค้า

**ช่องทางการจำหน่ายที่ 4** ได้แก่ พ่อค้าปลีกจาก จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเบ้าหั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 19,945 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ซึ่งพ่อค้าจะนำกระเบ้าไปแปะรูปเพิ่มโดยนำไปตบแต่งกับป้านศรนารายณ์และนำไปขายภายใต้ชื่อสินค้า สำหรับการขนส่ง กลุ่มฯ จะฝากไปกับรถที่ไปจังหวัดชลบุรี โดยกลุ่มไม่ต้องเสียค่าขนส่ง สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเบ้าให้กับลูกค้า

**ช่องทางการจำหน่ายที่ 5** ได้แก่ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ สถานประกอบการของกลุ่มฯ คือ บ้านนางประภา เครืออินทร์ เป็นลักษณะที่ลูกค้าจะเดินทางเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่างๆ เช่น งานจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขององค์กรบริหารส่วนตำบลแม่ไส และออกร้านที่เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีมูลค่าการขายกระเบ้าหั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 10,900 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยกลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการออกร้าน สำหรับการออกร้านที่เมืองทองธานี ซึ่งกลุ่มฯ ได้วางการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรฯ อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายดังแผนภาพที่ 5.2

ด้านผู้ผลิตรายอื่นฯ ที่มีการผลิตและขายผลิตภัณฑ์เหมือนกับกลุ่มฯ มีจำนวน 2 ราย แรก ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่นาเรือ ซึ่งมีจุดเด่นด้านเงินทุนในการผลิตมากกว่ากลุ่มฯ ทำให้สามารถรับคำสั่งซื้อได้ปริมาณมาก และมีการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อคุณกลางสันป่าม่วงเหมือนกับกลุ่มฯ ส่วนรายที่สอง ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่ใส ซึ่งมีจุดเด่น คือ ตั้งกิจลุ่มนานา ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และมีการส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับแม่ครีค้า จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ เห็นว่า ผู้ผลิตทั้ง 2 ราย ไม่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ เมื่อว่าการผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมีฝื้นฟื้นได้ยังกัน แต่ก็ถ้วนฯ คิดว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ราคาถูก เนื่องจากกลุ่มฯ จะขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อคุณกลางโดยตรง และในด้านคุณภาพ กลุ่มฯ มีความเชื่อมั่นในมีมือการสาน นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการบริการลูกค้า ทั้งในด้านการส่งสินค้าให้ถึงที่และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผู้ตัวแทนทั่วไป

#### 5.4 ราคาและการตั้งราคา

การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งได้ 2 ลักษณะ คือ ราคารับซื้อจากสมาชิก เป็นการกำหนดราคาจากต้นทุนการผลิตเป็นหลัก ได้แก่ ค่าวัสดุดิบและค่าแรงในการผลิตผลิตภัณฑ์ บวกกำไร 10 บาท ส่วนราคาขายส่งถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นราคากลางของผลิตภัณฑ์ที่เท่ากับพ่อค้ารายอื่นภายในพื้นที่ ส่วนราคาขายปลีก กลุ่มฯ จะเป็นผู้กำหนดราคา โดยตั้งราคาจากราคาขายส่งบวกกำไรเพิ่มจากกระแสเพื่อประโยชน์ อีก 5 บาท ด้านการต่อรองราคา สมาชิกภายในกลุ่มเคยต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง โดยขอเพิ่มขึ้นไปละ 5 บาท แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากกลุ่มฯ จะขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าเพียงไม่กี่รายทำให้ไม่มีจำนวนในการต่อรองราคา

ในปี 2543 กลุ่มฯ ได้ปรับเปลี่ยนราคาของกระแสเพื่อคนกลางจากไปละ 90 บาท ลดลงเหลือ ราคา 80 บาท เนื่องจากช่วงนั้นความต้องการซื้อกระแสเพื่อของลูกค้ามีน้อยกว่าปริมาณความต้องการขายของผู้ผลิต โดยกลุ่มฯ ภายในพื้นที่เดียวกันได้มีการผลิตกระแสเพื่อขนาดตั้งกล่าวอกมาเป็นจำนวนมากในท้องตลาด ทำให้กลุ่มฯ ขายกระแสเพื่อไม่ได้จึงต้องลดราคาลงและได้ใช้ราคานี้จนถึงปัจจุบัน รายละเอียดของราคาระยะเพื่อแสดงดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ราคาขายผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคารับซื้อจาก สมาชิก (บาท)	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขายปลีก (บาท)
กระแสเพื่อขนาด 60	ใบ	60	65	70
กระแสเพื่อขนาด 80	ใบ	80	85	90
กระแสเพื่อขนาด 100	ใบ	100	105	110

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ พぶว่า การจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ ที่ก่อให้เกิดต้นทุนการตลาดคือค่าบรุญภัณฑ์และค่าเสื่อมราคาของตัวแสดงสินค้า ส่วนค่าขนส่งทางกลุ่มฯ ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆ

เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาจากการวิเคราะห์พบว่า กระแสเพื่อ 3 ขนาด จะมีการบวกกำไรเพิ่มแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดการตั้งราคាឥั้ง 3 วิธี ดังต่อไปนี้

##### 5.4.1 การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

การตั้งราคาของกลุ่มฯ ตั้งจากต้นทุนการผลิต (Mark on) บวกกำไร 10 บาท เมื่อนำต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคแบบ (Mark on) พบว่า กระแสเพื่อขนาด 60 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 60 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 20 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระแสเพื่อ 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พぶว่า สมาชิกมีกำไรร้อยละ 8.83 ของต้นทุนการผลิต จะเห็นได้ว่ามีกำไรต่ำกว่าของสมาชิก

grade เป้า ขนาด 80 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 80 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 14.29 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายgrade เป้า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากภาระค่าหัว เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกมีกำไรร้อยละ 8.90 ของต้นทุนการผลิต จะเห็นได้ว่ามีกำไรต่ำกว่าของสมาชิก

grade เป้า ขนาด 100 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกราคา 100 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 11.11 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายgrade เป้า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากภาระค่าหัว เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกขาดทุนจากการขายgrade เป้า คิดเป็นร้อยละ 2.25 ของต้นทุนการผลิต

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ ของgrade เป้าทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากภาระค่าหัว ได้กำไรต่ำกว่าของสมาชิก รายละเอียดดังตารางที่ 5.3

#### 5.4.2 การตั้งราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

การตั้งราคาขายส่ง ถูกกำหนดจากพ่อค้าขายส่ง เป็นราคากลาง โดยแบ่งกำไร 5 บาท จากราคารับซื้อจากสมาชิก ซึ่งเป็นการตั้งราคาขายแบบ (Mark up) ซึ่งการตั้งราคาของgrade เป้าแต่ละขนาดมีดังนี้

grade เป้าขนาด 60 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 60 บาท ตั้งน้ำต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ตั้งน้ำเงินนำมารามาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากภาระขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.69 ของราคายา แต่ถ้ากลุ่มฯ นำgrade เป้าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่มฯ มีต้นทุนการตลาดของgrade เป้า 1 ใบเท่ากับ 0.20 บาท ตั้งน้ำต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 60.20 บาท เมื่อกลุ่มฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคายา กับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.80 บาท ตั้งน้ำเงินนำมารามาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากภาระขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.38 ของราคายา ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่มฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคากลางตั้งไว้

grade เป้าขนาด 80 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 80 บาท ตั้งน้ำต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 80 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ตั้งน้ำเงินนำมารามาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากภาระขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.88 ของราคายา แต่ถ้ากลุ่มฯ นำgrade เป้าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่มฯ มีต้นทุนการตลาดของgrade เป้า 1 ใบเท่ากับ 0.22 บาท ตั้งน้ำต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 80.22 บาท เมื่อกลุ่มฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคายา กับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.78 บาท ตั้งน้ำเงินนำมารามาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากภาระขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.62 ของราคายา ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่มฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคากลางตั้งไว้

กระเพาขนาด 100 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 100 บาท ตั้งน้ำดันทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 100 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ตั้งน้ำเงินมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.76 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่มฯ นำกระเพาขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่มฯ มีต้นทุนการตลาดของกระเพา 1 ใบเท่ากับ 0.25 บาท ตั้งน้ำดันทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 100.25 บาท เมื่อกลุ่มฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.75 บาท ตั้งน้ำเงินมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.52 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่มฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคาขายส่ง ของกระเพาทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ได้กำไรใกล้เคียงกับการตั้งราคาตลาด รายละเอียดดังตารางที่ 5.4

#### 5.4.3 การตั้งราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

การตั้งราคาขายปลีก กลุ่มฯ เป็นผู้กำหนดจากราคาขายส่งบวกกำไร 5 บาท ตั้งน้ำเงินการตั้งราคาขายปลีกของกลุ่มฯ เป็นแบบ (Mark up) เมื่อนำมาวิเคราะห์การตั้งราคาของกระเพาทั้ง 3 ขนาด พบว่า กระเพาขนาด 60 มีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาดกับราคาขายปลีกเท่ากับ 9.8 บาท ตั้งน้ำเงินมาคำนวณการตั้งราคาขายปลีก การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 14 ของราคาขาย และกระเพาขนาด 80 และ 100 กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 10.87 และ 8.86 ของราคาขายตามลำดับ จะเห็นได้ว่า การตั้งราคาขายปลีกแบบ (Mark up) ทำให้กระเพาทั้ง 3 ขนาดมีกำไร ใกล้เคียงกับที่กลุ่มฯ กำหนดไว้ รายละเอียดดังตารางที่ 5.5

#### 5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายกลุ่มฯ จะใช้วิธีการต่างๆ กันไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดยการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านอินเตอร์เน็ตของตำบลแม่ไส เมื่อปี 2543 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา การส่งเสริมการขายด้วยวิธีนี้ กลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเท่าที่ควร อาจจะเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีจุดเด่น เพราะมีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นๆ ภายใต้พื้นที่เดียวกัน

2. การอกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่างๆ ที่ทางหน่วยราชการและหน่วยงานภายในท้องถิ่น ได้แก่ องค์กรบริหารส่วนตำบลแม่ไสและสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา สนับสนุนให้กลุ่มฯ ได้อกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย กลุ่มฯ ได้มีการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายพร้อมเจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่มาดูและสนใจผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ กลุ่มฯ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น 3-4 ราย ซึ่งเป็นลูกค้าทั้งในจังหวัดพะเยาและต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ เชียงราย และชลบุรี ซึ่งในปัจจุบันก็ยังเป็นลูกค้าของทางกลุ่มอยู่โดยมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อยู่เป็นประจำ

3. การให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำ ประมาณ 1 เดือน ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ราย ส่วนลูกค้ารายอื่นๆ จะจ่ายเป็นเงินสด ซึ่งการให้วิธีการส่งเสริมการขายโดย

ให้เครดิตได้สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยจะเห็นได้จาก ได้มีการติดต่อซื้อขายเป็นประจำ และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณเพิ่มขึ้นจากเดิม

4. การบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าสั่งที่ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่มฯ จะคิดค่าขนส่งจากกรุงเทพฯ ขนาดใบละ 3 บาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำที่จังหวัดเชียงใหม่

### 5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ จะมีวิธีรักษาลูกค้าเก่า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มฯ โดยจะผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าสั่ง และผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามปริมาณการสั่งซื้อ สำหรับลูกค้าประจำบางราย จะมีการให้เครดิตประมาณ 1 เดือน และนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ ถ้ามีลูกค้ามาสั่งผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่นๆ ที่อยู่ในเครือข่ายเดียวกัน และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผู้คัดบצחว่าเดียวกัน สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่มฯ รักษาลูกค้าเก่าได้มากที่สุด คือ การผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามที่ลูกค้าสั่งและการให้เครดิตลูกค้า

### 5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ ในช่วงแรกของกลุ่มฯ ได้ใช้การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มครั้งแรก ในปี 2542 คือวงขายภายในงานที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ไส เพื่อเป็นการเสนอขายผลิตภัณฑ์ภายในตำบล ช่วงนั้นขายได้น้อยและยังไม่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้า หลังจากนั้น กลุ่มฯ ได้เสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าบ้านแม่ไส ทำให้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับกลุ่มฯ อยู่ประมาณ 3-4 เดือน แต่หลังจากนั้นการสั่งซื้อของพ่อค้าบ้านแม่ไสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มฯ ได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันป่าม่วงใต้ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ผู้คัดบצחบ้านสันป่าม่วง จนในปัจจุบันเป็นลูกค้ารายใหญ่ มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 60 ของการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ จนในปัจจุบัน พ่อค้าบ้านสันป่าม่วงยังเป็นลูกค้าประจำอยู่ ต่อมาประมาณปี 2543 กลุ่มฯ ได้ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและ อบต. แม่ไส เพื่อ hab รักษาวิธีการหาตลาด และได้นำวิธีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และการโฆษณาผ่านอินเตอร์เน็ตของ อบต. แม่ไส สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่มฯ ได้ลูกค้าใหม่มากที่สุด คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์

## 5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

### 5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาหลักของกลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัญหาด้านความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่น แตกต่างจากคู่แข่งเท่าใดนัก ถึงแม้ว่าการนำเสนอของกลุ่มฯ จะเรียบง่าย แต่ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางจะนำไปตบแต่งเพิ่มเติม เช่น ใส่ผ้าชูบ ใสซิปเพิ่ม เป็นต้น กลุ่มฯ จึงได้มองข้ามรายละเอียดส่วนนี้ไป และภายในพื้นที่เดียวกันมีกลุ่มจักسانผู้คัดบצחที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์คล้ายกับของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลกระทบในเรื่องของราคาผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องของราคาได้ เพราะมีปริมาณผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกับที่กลุ่มฯ ผลิตซึ่งพ่อค้าคนกลางสามารถสั่งซื้อจากกลุ่มอื่น

2. ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีไม่เพียงพอ เนื่องจากการจัดตั้งกลุ่มเพื่อเป็นการรวมเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ มีงานประจำ เครื่องอินท์ซึ่งทำหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการตลาดที่ช่วยหาตลาดให้กับกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว ทำให้การหาตลาดยังอยู่ในวงจำกัด

3. ปัญหามีรู้ด้านการจัดการตลาดเกี่ยวกับการทำสัญญาและห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งกลุ่มฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำสัญญา ทำให้เกิดการค้างชำระหนี้จากลูกค้าบางราย

#### 5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการขยายตลาดเพิ่ม โดยให้หน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นฯ ที่เกี่ยวข้องช่วยหาตลาด และสนับสนุนในการอกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

2. กลุ่มฯ ต้องการฝึกอบรมความรู้ในด้านการจัดการด้านการตลาด และความรู้ในด้านการทำสัญญาซื้อขาย เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและพัฒนาการตลาดของกลุ่มฯ

3. กลุ่มฯ ต้องการเปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ บริเวณอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย กลุ่มฯ ได้ดำเนินการไปแล้วโดยคุณสถานที่ในการจำหน่ายบริเวณสถานที่ท่องเที่ยวในอำเภอเชียงแสน ซึ่งกลุ่มฯ เห็นว่า จะช่วยส่งเสริมการขายปลีกและเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

#### 5.7 ศักยภาพทางการตลาด

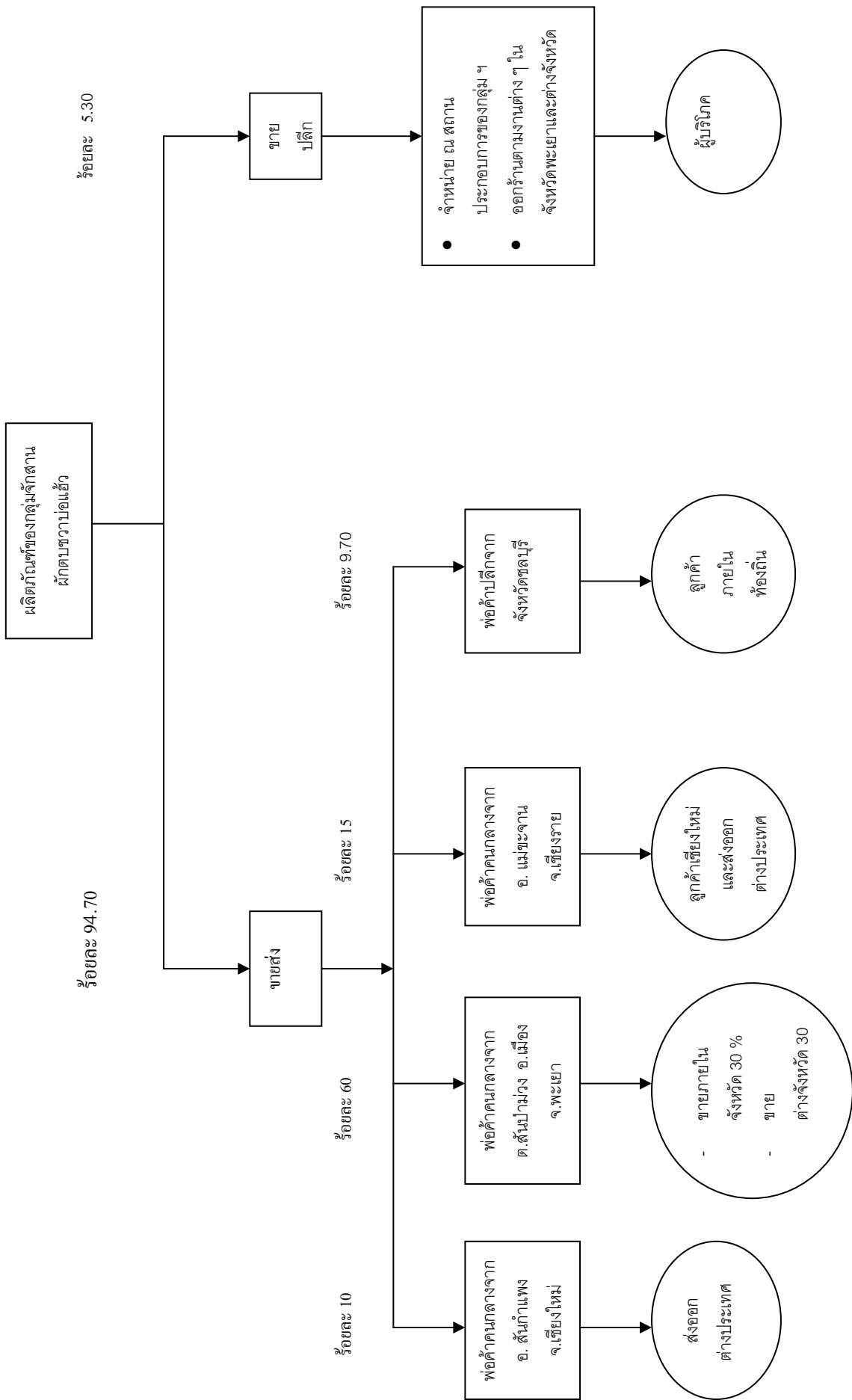
การตลาดของกลุ่มจักษานผู้ดูแลบ้านบ่อแข็ง จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ ยังขยายตลาดอยู่ในวงจำกัด พึงพาพ่อค้าคนกลางจำหนันน้อยราย และมีช่องทางการตลาดค่อนข้างน้อย สืบเนื่องมาจากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่หลากหลาย และกลุ่มฯ จะเน้นการขายส่ง ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีอำนาจต่อรองด้านราคา ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยภาพรวมศักยภาพการตลาดของกลุ่มฯ ค่อนข้างน้อย แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ เพิ่งเริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ ได้ประมาณ 1 ปี ยังสามารถพัฒนาการตลาดของกลุ่มฯ ให้มีศักยภาพได้ เนื่องจากกลุ่มฯ มีปัจจัยสำคัญที่สามารถสนับสนุนในการพัฒนาการตลาดของกลุ่มฯ ดังนี้

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของราชการและหน่วยงานขององค์กรท้องถิ่น ได้แก่

- สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และองค์กรบริหารส่วนตำบลแม่ใส ในภาครช่วยหาตลาดอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ โดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โฆษณาผ่านเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ของตำบล ซึ่งจะช่วยเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า

- กลุ่มฯ มีผู้นำที่มีศักยภาพด้านการตลาด เนื่องมาจากเคยประกอบอาชีพพนักงานขายสินค้า ทำให้มีประสบการณ์ในด้านการจัดการการตลาดและการเสนอขายสินค้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาการตลาดของกลุ่มฯ

- กลุ่มฯ มีการนำวิธีการส่งเสริมการขายที่นำเสนอมาใช้ในการบริการลูกค้า คือ การบริการส่งผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ซึ่ขอของลูกค้าทำให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า



แผนกฯที่ 5.2 ผู้ดูแลห้องการเรียนรู้ด้านภาษาและภาษาต่างประเทศ



## บทที่ 6

### การเงิน

#### 6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

##### 6.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มจัดสถานผักดบชวาบ้านบ่อแข็ง จะมีผู้จัดการด้านการเงินร่วมกัน 2 คน คือนางประภา เครื่ออินทร์ และนางสุนันทา พาดี เหรัญญิกของกลุ่ม โดยแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ เป็น 2 ส่วน คือ นางประภา เครื่ออินทร์ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการรับเงินจากลูกค้าและเป็นผู้รับซื้อชิ้นงานให้จาก สมาชิก ส่วนเหรัญญิกของกลุ่มฯ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการขอรับของกลุ่มจัดสถานผักดบชวาและประสานงานกับ กลุ่มกิจกรรมคอมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็งในด้านการภูมิปัญญาของสมาชิกเพื่อใช้ในการซื้อ ผักดบชวา ด้านบัญชี ของกลุ่มฯ มีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย มีการจดบันทึกการซื้อชิ้นงานและปริมาณการ ขายไม่สม่ำเสมอ ในการทำบัญชี นางประภา เครื่ออินทร์ จะเป็นผู้บันทึกบัญชีเองทั้งหมด กลุ่มฯ มีสมุด บัญชี 2 เล่ม สมุดบัญชีเล่มแรกใช้เพื่อลงรายการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก ซึ่งในช่วงแรกปริมาณการผลิต ภายในกลุ่ม มีปริมาณน้อยทำให้สามารถจดบันทึกได้ ต่อมาภายในกลุ่มฯ เริ่มมีปริมาณการผลิตเพิ่มมากขึ้น นางประภา จึงได้ใช้วิธีแยกคูปองที่ทำขึ้นมาใช้ภายในกลุ่มฯ มีลักษณะเป็นหรือถุงกลมทำจากพลาสติก ที่ ระบุราคากระเบ้าทั้ง 3 ขนาด คือ 60, 80 และ 90 บาท ตามลำดับ เมื่อสมาชิกมาสั่งชิ้นงาน นางประภา จะแยกคูปองให้สมาชิกเก็บไว้ประมาณ 1 สปดาห์ เมื่อจำนำยผลิตภัณฑ์ได้ ให้สมาชิกนำคูปองมาแลกเงิน ซึ่งวิธีนี้สะดวกสำหรับนางประภาเมื่อยื่นเชิงที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก แต่จะมีปัญหาในด้านการ จดบันทึกปริมาณการผลิต ทำให้ไม่ทราบปริมาณการผลิตอย่างแท้จริง ส่วนสมุดบัญชีอีก 1 เล่ม ใช้บันทึก การสั่งซื้อจากลูกค้า แต่ช่วงหลังไม่มีการจดบันทึก เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มฯ มีจำนวนน้อยราย ส่วนการ บันทึกเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่างๆ นั้น นางประภา ยังไม่มีการจดบันทึกไว้ ทำให้กลุ่มฯ ไม่ทราบรายละเอียด เกี่ยวกับรายรับและรายจ่ายของกลุ่มฯ ในกรณีเดินทางในแต่ละรอบบัญชี เมื่อกลุ่มฯ ขายผลิตภัณฑ์ได้แล้ว เงินส่วนหนึ่งจะจ่ายค่าชิ้นงานให้กับสมาชิก เงินส่วนที่เหลือจะนำไปเป็นทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจาก สมาชิกต่อไป โดยยังไม่ดำเนินมาจัดสรรแบ่งเป็นเงินปันผลคืนให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ และจะมีการหักเงิน จากสมาชิกเมื่อขายกระเบ้าให้กับกลุ่มฯ ในละ 2 บาท เพื่อใช้เป็นเงินคอมของกลุ่มผักดบชวา ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินรายได้เพื่อใช้ในการหมุนเวียนเพื่อรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท สำหรับสมาชิกแต่ ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ซื้อวัสดุติดบ ละวัสดุอุปกรณ์ ประมาณคนละ 1,000 บาทต่อเดือน

##### 6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ นำเงินคอมของกลุ่มผักดบชวาที่สะสมมาประมาณ 1 ปี ยอดเงินประมาณ 5,000 บาท ให้สมาชิกภูมิปัญญาเพื่อใช้ซื้อวัสดุติดบ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ซึ่งดอกเบี้ยที่ได้จากการ ซื้อขายคืนจากสมาชิกจะสะสมไว้เพื่อเป็นเงินปันผลของกลุ่มต่อไป นอกจากนี้การรับคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยส่วน

ในญี่ปุ่น มีการวางแผนจัดจำและทำสัญญากับลูกค้า เนื่องจากกลุ่มเกรงว่าจะทำการผลิตไม่ทันตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าตั้ง

จากการสำรวจผู้นำของกลุ่ม ในอนาคต ประมาณปี 2547 กลุ่มฯ จะมีการจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิก โดยแบ่งเงินปันผลออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. เข้าสู่สัดการของกลุ่มร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุ อุปกรณ์เครื่องเขียน ค่าถ่ายเอกสาร และใช้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อไปศึกษาดูงานกลุ่มอื่น ๆ

2. เข้ากองทุนกลุ่มผักตบชวาร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ เพื่อเป็นทุนการศึกษาให้กับบุตรของสมาชิก

3. ปันผลคืนให้กับสมาชิกร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ

การดำเนินงานด้านการเงิน จะมีการลงทุนกับสมาชิก เนื่องจากกลุ่มจัดสถานผักตบชวามีเงินออมของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกู้ยืมซื้อวัตถุดิบ มีเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรบริหารส่วนตำบลแม่ใส จำนวน 15,000 บาท และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง จำนวน 15,000 บาท ที่เพียงพอให้สมาชิกกู้ยืมไปดำเนินการผลิตได้

สำหรับปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ เป็นเรื่องการประมาณยอดขายและยอดผลิตของกลุ่มฯ และกลุ่มฯ บันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนด้านการเงิน

## 6.2 แหล่งเงินทุน

การดำเนินการจัดตั้งกลุ่มจัดสถานผักตบชวา ตั้งแต่เริ่มต้นยังไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกภายนอกกลุ่ม เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็นการรวมกลุ่มเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนจะเป็นผู้ผลิต กระเบื้อง ซึ่งจะใช้เงินทุนส่วนตัวในการผลิต แล้วนำกระเบื้องมาขายให้กับกลุ่ม ดังนั้นเงินหมุนเวียนที่ใช้รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกในช่วงแรกเป็นเงินทุนส่วนตัว ของนางประภา เครื่ออินทร์ จำนวน 5,000 บาท และในปัจจุบันกลุ่มมีเงินหมุนเวียน ประมาณ 10,000 บาท เพื่อใช้ในการรับซื้อชิ้นงาน

ปี 2543 กลุ่มฯ ได้งบประมาณสนับสนุนจากองค์กรบริหารส่วนตำบลแม่ใส จำนวน 15,000 บาท เป็นเงินได้เปล่าโดยให้กับกลุ่มฯ บริหารเงินเอง โดยกลุ่มฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สมาชิกภายนอกกลุ่มกู้ยืมซื้อวัตถุดิบ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน และชำระคืนภายใน 6 เดือน

นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ มีการออมเงินภายในกลุ่มจัดสถานผักตบชวาเอง โดยจะมีการหักเงินจากสมาชิก เมื่อขายกระเบื้องให้กับกลุ่มใบละ 2 บาท ซึ่งปัจจุบันมียอดเงินสะสมประมาณ 5,000 บาท สมาชิกของกลุ่มจัดสถานผักตบชวา ได้มีการออมทรัพย์ร่วมกับสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง หุ้นละ 10 บาท/ คน/เดือน จะมีการออมทุก ๆ วันที่ 5 ของเดือน ซึ่งเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อแข็ง เป็นแหล่งเงินทุนกู้ยืมที่สำคัญของสมาชิกกลุ่มผักตบชวาเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน สมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมได้ไม่เกินคนละ 1,000 บาทและชำระทั้งเงินต้นรวมดอกเบี้ยคืนภายใน 6 เดือน จากการดำเนินงานที่ผ่านมาได้มีการกู้ยืมแล้วประมาณ 3 ครั้ง ปัจจุบันมียอดเงินของออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรประมาณ 15,000 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

### ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลาคุ้มเงิน (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
องค์กรบริหารส่วนตำบลแม่สี	2543	15,000	เพื่อใช้หมุนเวียนภายในกลุ่มฯ	เพื่อให้สมาชิกกู้ซื้อวัตถุดิบ	6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแอร์	2543	15,000	เพื่อให้สมาชิกกู้ซื้อวัตถุดิบ		6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง

ที่มา : จากการสำรวจ

### 6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

#### 6.3.1 ผลการดำเนินงาน

การดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2544 กรณีที่กลุ่มฯ ได้คำนวณต้นทุนโดยไม่คิดค่าเสื่อมราคา เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีความรู้ในด้านบัญชี โดยจะเลือดจึงไม่ได้นำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาคิด โดยกลุ่มฯ มีรายรับต่อปีจากการขายกระเบ้าหัง 3 ขนาด มีรายละเอียดแตกต่างกันดังนี้

กระเบ้าขนาด 60 กลุ่มฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 1,040 ใบ มีรายได้เท่ากับ 67,860 บาท กำไรรวมจากการขายกระเบ้าขนาด 60 เท่ากับ 5,460 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มฯ ขาดทุนรวม 27.30 บาท

กระเบ้าขนาด 80 กลุ่มฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 1,320 ใบ มีรายได้เท่ากับ 112,530 บาท กำไรรวมจากการขายกระเบ้าขนาด 80 เท่ากับ 6,930 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มฯ ขาดทุนรวม 103 บาท

กระเบ้าขนาด 100 กลุ่มฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 240 ใบ มีรายได้เท่ากับ 25,260 บาท ซึ่งการขายกระเบ้าขนาด 100 กลุ่มฯ กำไรรวม 1,260 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มฯ ขาดทุนรวม 31.30 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ จะได้รับกำไรจากการขายกระเบ้าขนาด 80 มากที่สุด ส่วนกระเบ้าขนาด 100 กลุ่มฯ ได้กำไรต่ำสุด ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรรวมทั้งสิ้น 13,650 บาท แต่จากการวิเคราะห์กลุ่มฯ ขาดทุนรวมทั้งสิ้น 162 บาท เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีการจดบันทึกบัญชีรายรับ - รายจ่าย ทำให้กลุ่มฯ ไม่ทราบว่ากลุ่มฯ ได้รับกำไรหรือขาดทุนจากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีการออมเงินภายในกลุ่มจักษานผู้ดูแลบ้านบ่อแอร์ โดยหักเงินจากการขายกระเบ้าของสมาชิกทุกขนาดใบละ 2 บาท เพื่อใช้เป็นเงินให้สมาชิกกู้ไปซื้อวัตถุดิบ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2543 - ธันวาคม 2544 กลุ่มฯ สามารถออมเงินได้ประมาณ 5,000 บาท ซึ่งในปัจจุบัน

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ จะไม่มีการหักเงินจากสมาชิก เนื่องจากภายในกลุ่มฯ มีเงินคอมที่ได้จากการสะสมมาระยะหนึ่ง และในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านป่าอี้แย้งมีเงินคอมทรัพย์จำนวน 15,000 บาท ที่เพียงพอให้สมาชิกกลุ่มผู้ดูแลบ้านที่สมาชิกมาลงให้กับกลุ่มทุกครั้งจะทำให้รายได้ของสมาชิกลดลง ซึ่งจะทำให้สมาชิกหันไปส่งกระเป้าให้กับพ่อค้าภายนอกกลุ่มที่จ่ายให้เต็มไม่มีการหักค่าใช้จ่ายใด ๆ ซึ่งจะส่งผลให้ระยะยาวสมาชิกภายในกลุ่มจะหันไปรับงานนอกกลุ่มเพิ่มขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของกลุ่มฯ ลดลงไปเรื่อยๆ

สำหรับเงินคอมของกลุ่มที่สะสมได้และให้สมาชิกกู้ยืม ดอกเบี้ยจากการกู้ยืมจะสะสมอยู่ในเงินคอมของกลุ่ม ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่mineโดยที่จะบันผลเงินรายในกลุ่ม เนื่องจากต้องการให้เป็นเงินของกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกู้ยืมและเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่ม และเป็นสิ่งจูงใจให้สมาชิกยังรวมกลุ่มกันผลิตและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ จำหน่ายต่อไป

ผลดำเนินงานประจำปี 2544 ของกลุ่มฯ สามารถพิจารณาได้จากงบกำไรขาดทุน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### กลุ่มจัดสถานผู้ดูแลบ้านบ่อแย้ง

#### งบกำไรขาดทุน

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท อัตราแลกเปลี่ยนยอดขาย

205,650.00 100

#### ยอดขายสุทธิ

#### หัก ต้นทุนขาย

ค่าวัสดุที่จะนำไปจากสมาชิกกลุ่มฯ 192,000.00

ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์	250.00	192,250.00	93.48
--------------------------------	--------	------------	-------

กำไรขั้นต้น		13,400.00	6.52
-------------	--	-----------	------

#### หัก ค่าใช้จ่ายการขาย

บรรจุภัณฑ์ 312.00

ค่าเสื่อมราคาถ้วยแสดงสินค้า 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

เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม และการรวมกลุ่มของสมาชิกเป็นการรวมตัวเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังนั้นสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ สามารถพิจารณาได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ด้านเงินทุนหมุนเวียนและด้านหนี้สิน

ด้านเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ เพื่อรับซื้อขึ้นงานจากสมาชิกประจำปี 2544 จำนวน 10,000 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนครั้งแรกของนางประภา เครืออินทร์ จำนวน 5,000 บาท และการถอนภายในกลุ่มฯ ผู้ดูแลช้าบ้านบ่อแข็ง 5,000 บาท สำหรับสินทรัพย์ของกลุ่มฯ ได้แก่ ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ และตู้แสดงสินค้า มูลค่ารวมกัน 7,500 บาท

ด้านหนี้สิน กลุ่มฯ มีลูกหนี้เงินกู้ 15,000 บาท ซึ่งเป็นสมาชิกภายในกลุ่มฯ ที่กู้ยืมใช้ในการซื้อวัสดุและใช้ผลิต และลูกหนี้ทางการค้า กลุ่มฯ มีจำนวน 2 ราย ได้แก่ รายแรกเป็นพ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ยังคงค้างชำระค่าสินค้า จำนวน 5,000 บาท จากยอดซื้อทั้งหมด 50,000 บาท เนื่องมาจากพ่อค้าคนกลางจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่างประเทศ แต่ลูกค้ายังไม่ได้ชำระเงินค่าสินค้า ทำให้พ่อค้าคนกลางไม่มีเงินมาชำระให้กับทางกลุ่มฯ ซึ่งลูกหนี้รายนี้ได้ติดต่อกันมาที่กลุ่มฯ เพื่อขอชำระหนี้กับกลุ่มฯ รายที่สองเป็นพ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่žeจาน จังหวัดเชียงราย คงค้างชำระค่าสินค้า จำนวน 2,000 บาท จากยอดซื้อทั้งหมด 20,000 บาท เนื่องมาจากขาดวงเงินที่พ่อค้าคนกลางรับ order จากลูกค้าไม่ได้มาตรฐาน แล้วส่งให้กับลูกค้า ทำให้สินค้าบางส่วนไม่สามารถส่งเป็น order ได้ ต้องนำมายาปลีก ซึ่งฟ่อค้าคนกลางยังขายไม่ได้ จึงไม่สามารถชำระค่าสินค้าที่เหลือได้ แต่พ่อค้าคนกลางดังกล่าว ได้ส่งกระดุมไม่สำหรับติดกระเบื้องมุกด้วยตัวเองที่ค้างชำระมาให้กับกลุ่มฯ และจะนำเงินมาชำระให้กับกลุ่มฯ ภายหลัง

ทุนในการดำเนินการของกลุ่มฯ ประกอบไปด้วยส่วนที่ องค์กรบริหารส่วนตำบลแม่สันบับสนุนเงิน จำนวน 15,000 บาท และเงินทุนส่วนตัวของนางประภา จำนวน 5,000 บาท

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ ในปี 2544 สามารถสรุปสถานะทางการเงินจากงบดุลของกลุ่มฯ ได้ดังนี้

- สำหรับสถานะทางการเงิน สามารถแสดงได้จากงบดุลของกลุ่มฯ ประจำปี 2544 ซึ่งสามารถสรุปอัตรา้อยละของรายการต่างๆ ได้ดังนี้
  - ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตรา้อยละ 22.47 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 22.47 บาท
  - ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตรา้อยละ 19.21 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ทุก 100 บาท เป็นรายการลูกหนี้อยู่ 19.21 บาท
  - ด้านหนี้สิน กลุ่มฯ ไม่มีภาระในการชำระหนี้สิน และด้านทุนมีอัตรา้อยละ 34.30 ของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ หมายความว่า หนี้สินและส่วนของเจ้าของ ทุก 100 บาท เป็นรายการทุนอยู่ 34.30 บาท

- ส่วนของเจ้าของ ส่วนใหญ่เป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ร้อยละ 34.30 และเงินช่วยเหลือจาก อบต. แม่สี ร้อยละ 41.17

## 6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

### 6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. ปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกบางช่วง เนื่องจากเงินทุนที่ใช้ในการหมุนเวียนเป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ประกอบกับไม่สามารถขอยืมจากแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ เพื่อมาใช้ในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ได้
2. ปัญหาด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพของกลุ่มฯ
3. ปัญหาด้านการกู้ยืมเงินจากแหล่งสินเชื่อและการกู้ยืมในรูปของกลุ่มฯ สมาชิกบางคนกลัวการเป็นหนี้สิน จึงไม่สามารถรวมกลุ่มเพื่อขอสินเชื่อได้ตามเงื่อนไขของหน่วยงานต่างๆ

### 6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้หมุนเวียนภายในกลุ่มฯ เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ มีไม่เพียงพอที่จะใช้ในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก และเพื่อให้สมาชิกสามารถนำไปซื้อวัสดุดิบเก็บไว้ ซึ่งบางครั้งเมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก กลุ่มฯ ไม่สามารถรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าได้ นอกจากนี้ต้องการเงินทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อการขาย มูลค่าประมาณ 3,000 บาท ซึ่งจะช่วยพัฒนาการผลิตของกลุ่มฯ ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

## 6.5 ศักยภาพทางการเงิน

สภาพคล่องของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาอัตราทุนหมุนเวียนและอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น ถึงแม้จะมีเงินทุนสุทธิเพิ่มขึ้นจากเดิม เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน ทำให้กลุ่มฯ มีข้อจำกัดในเรื่องการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก นอกจากนี้เงินทุนสุทธิที่ใช้หมุนเวียนในแต่ละเดือนค่อนข้างสูง เมื่อเทียบเทียบกับต้นทุนขายประมาณเดือนละ 24,000 บาท ในขณะที่กลุ่มฯ มีเงินสดประมาณ 8,000 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจากอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ และรอบครุภาระ จะเห็นได้จาก กลุ่มฯ สามารถเก็บเงินขายเชือกับลูกค้า 20 ครั้ง/ปี หรือประมาณ 18 วันต่อครั้ง ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างสั้น ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพในการจัดเก็บหนี้จากการค้าได้ดี นอกจากนี้ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี แสดงว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินกิจการของกลุ่มฯ ดี ก่อให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น หรืออาจจะแสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ มียอดขายเท่าเดิมแต่การใช้สินทรัพย์ในการลงทุนน้อยเกินไป หรือมีสินทรัพย์ถาวรเกินความจำเป็น

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ดีมาก เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน และหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มฯ ไม่มีภาระหนี้สินและไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม

แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มาจากเจ้าของทุน คือ นางประภา เครื่ออินทร์ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ควรจะมีการกู้ยืมเงินเพื่อเพิ่มสภาพคล่องภายในกลุ่มฯ

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากการต้นทุนสินค้าสูงเกินควร

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อาจจะเนื่องมาจากกลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิค่อนข้างต่ำ สงให้ผลตอบแทนแก่เจ้าของทุนต่ำไปด้วย แต่อย่างไรก็ตาม อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม แสดงว่าผลการลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในระดับที่น่าพอใจ จากการวิเคราะห์ สามารถสรุปศักยภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ได้ว่า มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่มฯ มีปัญหาด้านสภาพคล่อง และความสามารถในการทำกำไร

รายละเอียดดังตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่มฯ
<b>อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง ( Liquidity Ratio )</b>	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	30,188 บาท
<b>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ( Activity /efficiency Ratio )</b>	
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 ๆ
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม ( Debt Ratio or Leverage Ratio )</b>	
14. อัตราส่วนหนี้สิน	0.00
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.00
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.00
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ	-
19. Degree of Financial Leverage	1 เท่า
<b>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร ( Profitability Ratio )</b>	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	1.23%
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	6.52%
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล	-
<b>อัตราส่วนแสดงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors )</b>	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	6.97%
23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	-0.44%
24. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	6.97%
25. กำไรต่อหุ้น	-
26. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น/อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร	-
27. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล	-

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ๖.

ที่มา : จากการคำนวณ

## บทที่ 7

### SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

#### 7.1 จุดแข็ง

##### 7.1.1 การจัดการองค์กร

1. ผู้นำของกลุ่มฯ เป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ทำให้การดำเนินงานเพื่อขอความช่วยเหลือและประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐท้องถิ่นเกิดความสะดวกและสามารถเสนอโครงการต่างๆ เพื่อรับการสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบล ( อบต. ) ได้

2. กลุ่มฯ ได้ใช้วิธีการสร้างเครือข่ายกับสมาชิกกลุ่มอื่นฯ ภายในท้องถิ่นเดียวกัน โดยการกระจายงานการผลิตและการฝึกอบรมเพื่อขยายการผลิตเพิ่มขึ้น

3. กลุ่มฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อเยี้ว ทำให้โครงสร้างการบริหารได้ถูกกำหนดจากการดำเนินงานของกลุ่มใหญ่

##### 7.1.2 การผลิต

1. เนื้องจากกลุ่มฯ ทำการผลิตกระเบื้องสานผักตบชวาเพียงอย่างเดียว ทำให้มีมือในการจัดสถานของสมาชิกภายในกลุ่ม มีความปราณีตเรียบร้อย ลายสวยงาม เช่นเดียวกัน ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต

2. กลุ่มฯ ได้ใช้วัสดุดีบภายนอกในท้องถิ่นและมีราคาถูกทำให้การผลิตของกลุ่มยังสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

3. ในการบริหารการผลิตของกลุ่มฯ ได้มีการกระจายเชื้อน้ำให้กับสมาชิกอย่างยุติธรรมและมีการปะนู๊มตกลงกันให้เข้าใจก่อนจะทำการผลิต

##### 7.1.3 การตลาด

1. ราคากลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีราคาถูก เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ

2. ลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่ม ( ร้อยละ 65 ) เป็นลูกค้าชาวในจังหวัดพะเยา ทำให้การติดต่อขึ้นขาย

สะดวกและการขนส่งไม่ยุ่งยาก

3. การส่งเสริมด้านการตลาดของกลุ่มฯ ในด้านการบริการลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

โดยมีการติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำและปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากเดิม

4. ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อยู่ติดถนนหมู่บ้านและอยู่ตรงข้ามสถานที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดบ่อเยี้ว ทำให้ช่องทางการเสนอขายสินค้าของกลุ่มสามารถพัฒนาได้ง่ายจากบุคคลที่ไปและสำหรับนักท่องเที่ยว

5. ผู้นำของกลุ่มฯ มีประสบการณ์ด้านการขยายสินค้าทำให้การบริการ การหาตลาดและการประสานงานกับหน่วยงานสามารถดำเนินการได้ดี

#### 7.1.4 การเงิน

1. กลุ่มฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนให้สมาชิกสามารถซื้อวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์

2. การบริหารการเงินแต่ละรอบการสั่งซื้อของลูกค้าสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการนำวิธีการใช้คูปองมาแก้ไขปัญหาเมื่อเงินทุนหมุนเวียนจากการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกไม่เพียงพอ

### 7.2 จุดอ่อน

#### 7.2.1 การจัดการองค์กร

1. ภายในกลุ่มยังแบ่งเป็นกลุ่มย่อย 2 กลุ่ม เนื่องมาจาก การจัดตั้งกลุ่มเกิดจากกระบวนการกลุ่ม 2 กลุ่มเข้าด้วยกัน ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีลูกค้าเป็นของตัวเอง และสมาชิกจะจัดการผลิตด้วยตนเอง การมีส่วนร่วมของสมาชิกแต่ละคนในการร่วมมือภายในกลุ่มมีไม่มาก ทำให้การบริหารงานภายในกลุ่มยังไม่มีประสิทธิภาพ และการประสานงานระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มยังไม่ทั่วถึง

2. การบริหารงานส่วนใหญ่ อยู่ที่ผู้นำกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว ถึงแม้ว่าก็มีผู้ช่วยอีกคน แต่ยังไม่มีบทบาทตามตำแหน่งอย่างชัดเจน ทำให้บางครั้งการดำเนินงานยังเกิดความล่าช้าและผลกระทบจากการขาดงานภายในกลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ

#### 7.2.2 การผลิต

1. สมาชิกของกลุ่มฯ ขาดความรู้และทักษะในด้านการจัดสถานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่นๆ ทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงรูปแบบเดียว คือ กระเบاครีงว์กลมลายดอกหมาก ถ้าไม่มีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว การผลิตของกลุ่มฯ จะไม่ต่อเนื่องและทำให้สมาชิกขาดรายได้กำลังการผลิตภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ

2. กลุ่มฯ ขาดเครื่องมือ เครื่องจักรที่จะนำมาใช้ภายในกลุ่มฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เช่น เครื่องรีดผ้าตบชوا เครื่องตัดผ้าตบชوا และเตาอบที่ได้มาตรฐาน

3. กำลังการผลิตภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ

4. กลุ่มฯ ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากภายในกลุ่มฯ ไม่มีบุคคลที่สามารถออกแบบใน การจัดสถานของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้

5. กลุ่มฯ ขาดความรู้ทางเทคนิคการผลิต ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีเชื้อรา ทำให้ราขากำเนิด ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิกไว้ได้นาน

6. สมาชิกของกลุ่มฯ บางส่วนประสบปัญหาเกี่ยวกับการตกค้างของสารกำมะถัน มีผลต่อสุขภาพของสมาชิก เช่น การแพ้ แสบคันตามผิวนัง

7. กลุ่มฯ มีการพัฒนาแรงงานที่มีฝีมือเพื่อเพิ่มทักษะ (Skilled Labor) สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในระดับต่ำ

### 7.2.3 การตลาด

1. รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีจุดเด่นและยังไม่หลากหลาย
2. ช่องทางการตลาดมีน้อย พิ่งพาพ่อค้าคนกลางไม่กี่ราย ทำให้มีปัญหาด้านการต่อรองราคาของผลิตภัณฑ์
3. กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ในด้านการจัดการตลาด เกี่ยวกับการทำสัญญาซื้อขายทำให้เสียเปรียบลูกค้าบางราย
4. กลุ่มฯ ยังไม่สามารถหาคำสั่งซื้อ (order) ได้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
5. มาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ดีพอ

### 7.2.4 การเงิน

1. การบันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่มฯ ส่งผลต่อการวางแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ
2. กลุ่มฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท ทำให้เกิดการแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก
3. กลุ่มฯ ไม่มีการระดมทุนในการจัดตั้งกลุ่มฯ ทำให้ไม่มีเงินทุนในการหมุนเวียนรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก เงินทุนในการซื้อเครื่องจักร ต้องพึ่งพาจากเงินทุนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง และเงินสนับสนุนจากการบริหารส่วนตำบลแม่ไส ทำให้บางครั้งไม่เพียงพอที่จะให้สมาชิกกู้ยืม
4. การออมเงินภายในกลุ่มฯ ดำเนินการไม่จริงจังและสมาชิกภายในกลุ่มฯ บางส่วนยังไม่เห็นความสำคัญของการออมภายในกลุ่มฯ

## 7.3 โอกาส

1. กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่การผลิต ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ สามารถดำเนินการได้รวดเร็ว มีการสร้างเครือข่ายในกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้านบ่อแข็งในตำบลเดียวกันและพื้นที่อื่นๆ เพื่อฝึกขายสินค้าภายในเครือข่ายได้
2. ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง ส่งเสริมให้มีกลุ่มพักจำระหนี้ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ จักษานทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าไวน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้านบ่อแข็งสามารถเรียนรู้การผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้เพื่อรองรับปัญหาผู้ดูแลช้าบ้านบ่อแข็งหรือราคากลุ่ม ขึ้นในอนาคต
3. การฝึกอบรมจากหน่วยงานต่างๆ สามารถเพิ่มพูนความรู้และพัฒนาฝีมือของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ช่องทางการตลาดของกลุ่มสามารถขยายเพิ่มขึ้นได้
4. การสนับสนุนขององค์กรรัฐ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอและศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ในการขอร้านและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในระดับท้องถิ่นและภายนอกในประเทศไทย
5. สามารถพัฒนาหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำหรับจับจ่ายซื้อของที่ระลึก เนื่องจากสถานที่บ่อแข็งใกล้เคียงหมู่บ้านเป็นน้ำพุร้อน เมื่อ結合กับแหล่งอุตสาหกรรมผลิตร่วมที่บ่อสั่ง อำเภอสันกำแพงได้ในอนาคต

#### 7.4 ខ័ត៌កាត់

1. សារពិនិត្យអាកាសបានចាប់ខ្លែងដោយមិនមែនមានរូបរាងទៅកាន់ភាពជាអំពីភាពទៅកាន់ភាព នៅក្នុងក្រុម។
2. ការពេញលេញនូវការងារដែលបានផ្តល់នូវការដោយក្រុម។
3. ការពេញលេញនូវការងារដែលបានផ្តល់នូវការដោយក្រុម។

## บทที่ 8

### บทสรุป

#### 8.1 สรุปผลการศึกษา

##### 8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มจักษณ์ผู้ดูแลชุมชนบ่อแม้ฯ จัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2543 โดยเป็นการจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างเป็นทางการ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสามัคคีช่วยเหลือซึ่งกันและกันและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ชื่อกลุ่มฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแม้ฯ มีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 40 คน มีการจัดตั้งคณะกรรมการในการบริหารงานของกลุ่มฯ ซึ่งคณะกรรมการส่วนใหญ่ยังไม่มีบทบาทที่ชัดเจนในการบริหารงาน สำหรับผู้นำที่มีบทบาทของกลุ่มฯ คือ นางประภา เครื่ออินทร์ ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารจัดการกลุ่มฯ อย่างหาดاثาด บริหารด้านการเงินและบัญชี ทำให้เกิดการไม่กระจายงานภายนอกกลุ่มฯ ภาระหนักอยู่ที่นางประภา นอกจากนี้ภายนอกกลุ่มฯ มีการแบ่งแยกกลุ่มในการผลิต เป็น 2 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีการจัดการภายนอกกลุ่มฯ การรวมตัวของสมาชิกในกลุ่มจักษณ์ผู้ดูแลชุมชนบ่อแม้ฯ เป็นแบบทดลองฯ ผลงานให้การบริหารงานของกลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ การประสานงานข้าวสารข้อมูลภายนอกกลุ่มยังไม่ทั่วถึง หากพิจารณาในภาพรวมกลุ่มฯ ยังไม่เข้มแข็ง สืบเนื่องมาจากการขาดความร่วมมือจากสมาชิกภายนอกกลุ่มอย่างแท้จริง การที่จะพัฒนาให้กับกลุ่มฯ มีความเห็นยังไงยืนยัน ควรจะมีการจัดระบบการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ภายนอกกลุ่มฯ ซึ่งจะให้สมาชิกเข้าใจเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มทั้งเพื่อการผลิตและรวมกันจำหน่าย ข้อสังเกตจากการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พ布ว่า แรงจูงใจที่สำคัญที่จะทำให้สมาชิกมีความร่วมมือร่วมใจภายนอกกลุ่มฯ คือ ลักษณะฯ มีเครื่องมือเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการหาคำสั่งซื้อ (order) ของกลุ่มฯ ให้เพียงพอ กับสมาชิกภายนอกกลุ่ม และมีความต่อเนื่องสม่ำเสมอ จะทำให้สมาชิกภายนอกกลุ่มมีความกระตือรือล้นและสนใจที่จะมีส่วนร่วมกับกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น

##### 8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักษณ์ผู้ดูแลชุมชนบ่อแม้ฯ ผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเพาะครึ่งวงกลม ลายดอกหมาก มี 3 ขนาด ได้แก่ กระเบื้องขนาดรอบปากกว้าง 30, 35 และ 40 เซนติเมตร หรือเรียกว่า กระเบื้องขนาด 60, 80 และ 100 ตามลำดับ ในกระบวนการผลิตอยู่ภายใต้การบริหารงานของ นางประภา เครื่ออินทร์ โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะทำการคำสั่งซื้อ (order) ของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากกำลังการผลิตภัยในกลุ่มเป็นสำคัญ กลุ่มฯ จะกระจายการผลิตให้กับสมาชิกแต่ละคนในจำนวนเท่าๆ กัน จากนั้น ทางนางประภา จะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ซึ่งในการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า

การจัดทำป้ายในการผลิต สมาชิกของกลุ่มฯ เป็นผู้จัดทำ ซึ่งวัสดุดิบส่วนใหญ่จะใช้วัสดุดิบภายในพื้นที่ ซึ่งสามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูกไม่เป็นอุปสรรคต่อการผลิตของกลุ่มฯ วัสดุดิบหลักในการ

ผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ ผักตบชวาสด ผลผลิตจะมีมากในช่วงเดือน เม.ย – ต.ค สมาชิกกลุ่มฯ จะซื้อมาประมาณครั้งละ 2,000 – 3,000 ก้าน และนำมาอบเก็บรักษาไว้ในรูปของผักตบชวาก่อนแห้ง ในการเก็บรักษา วัตถุดิบกลุ่มยังไม่ประสบปัญหา สำหรับบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มเดิมใช้กล่อง แต่บรรจุผลิตภัณฑ์ได้น้อย ทำให้ต้นทุนการตลาดสูง จึงได้เปลี่ยนมาใช้ถุงดำที่สามารถบรรจุได้ปริมาณมากกว่าและช่วยลดต้นทุนด้านตลาด

ด้านแรงงานและการจ้างงานของกลุ่มฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งค่าแรงของสมาชิกจะรวมอยู่ในต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ รับซื้อ ในการผลิตของกลุ่มฯ ปัญหาด้านกำลังการผลิตค่อนข้างมีปัญหาเนื่องจากสมาชิกจะรับผลิตกระเพาทั้งภายนอกและภายนอกกลุ่ม ทำให้บางช่วงกำลังการผลิตของกลุ่มไม่เพียงพอ

กลุ่มฯ มีการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่อาศัยทักษะฝีมือในการจัดสรรผักตบชวา ประกอบกับกลุ่มฯ ไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ การผลิตที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและลดระยะเวลาในการทำงานของสมาชิก ทำให้รูปแบบการผลิตยังคงใช้วิธีการแบบเดิมที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีในการผลิต แต่อย่างไรก็ตามสมาชิกภายนอกกลุ่มฯ ได้มีนำกล่องกระดาษมาประยุกต์ใช้เป็นเตาอบเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต ซึ่งผักตบชวานี้อบได้ก็มีคุณภาพเหมือนกับอบจากเตาอบท่อซีเมนต์

สำหรับการตรวจสุขอนามัยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พิจารณาจากขนาดของกระเบ้าได้มาตรฐานตามที่กำหนด การสารณาลัยเรียบเสมอ กัน และผลิตภัณฑ์ต้องไม่มีเชื้อรา ถ้าผลิตภัณฑ์มีเชื้อรา ในเบื้องต้นกลุ่มฯ จะแก้ไขโดยวิธีนำผลิตภัณฑ์ไปอบใหม่และล้างด้วยน้ำ แต่ก็ไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะยาว ซึ่งปัญหาเกี่ยวกับเชื้อราเป็นคุณสมบัติที่สำคัญในการเก็บสำรองผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และส่งผลถึงการนำไปใช้งานของลูกค้า

ส่วนปัญหาและความต้องการช่วยเหลือของกลุ่มฯ ในด้านการผลิต ปัญหาที่สำคัญคือ ปัญหาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ด้านเทคนิคการผลิต ความรู้ความชำนาญในการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ของสมาชิก และการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ ที่สืบทอดเนื่องมาจากกำลังการผลิตที่ไม่แน่นอนของกลุ่มฯ สำหรับความต้องการความช่วยเหลือของกลุ่มฯ คือ ด้านเครื่องจักร/อุปกรณ์การผลิต และด้านการส่งเสริมความรู้ให้กับสมาชิก ในรูปแบบของการฝึกอบรมทั้งในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และพัฒนาฝีมือในการจัดสรรผักตบชวารูปแบบอื่นๆ

ต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของกระเบ้าทั้ง 3 ขนาด ที่คำนวณได้มากกว่าต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ที่ประมาณการไว้ เนื่องจาก กลุ่มฯ จะคิดต้นทุนการผลิตจากค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ผักตบชวาสด หูกระเบ้า และเบี้ยผักตบชวา และค่าแรงการผลิตเป็นหลัก โดยไม่ได้พิจารณาถึง ค่าใช้จ่ายของวัสดุที่ใช้และค่าบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เก็บผักตบชวาก่อนแห้ง ซึ่งต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจากการคำนวณ ของกระเบ้าทั้ง 3 ขนาด คือ 55.13 73.46 และ 102.30 บาท ตามลำดับ สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ หากพิจารณาจากราคาขายสูงและราคาขายปลีก ปรากฏว่ากระเบ้าขนาด 60 จะได้อัตรากำไรไว้ถอยละ 7.69 และ 14.29 ส่วนกระเบ้าขนาด 80 จะได้อัตรากำไรต่อราคาขายสูงและขายปลีก ร้อยละ 5.88 และ 5.88 ซึ่งกระเบ้าขนาด 80 จะให้กำไรต่อหน่วยสูงที่สุด เท่ากับ 4.70 บาท ส่วนกระเบ้าขนาด 100 กลุ่มจะกำไรต่อหน่วยถ้าขายสูงเท่ากับ 4.76 และมีกำไรต่อหน่วยจากการขายปลีกเท่ากับ

9.09 บท ตามลำดับ อาจจะเนื่องมาจาก ค่าวัตถุดิบและค่าแรงในการผลิตมีสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับกระเบ้าขนาดอื่น แต่ราคาขายของกลุ่มนี้แตกต่างกันมาก ทำให้กระเบ้าขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วยค่อนข้างน้อย แต่ถ้าพิจารณากำไรต่อตันทุน ซึ่งแสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน กระเบ้าขนาด 60 และ 80 จะได้กำไรร้อยละ 8.33 และ 6.25

ในการขายส่ง และร้อยละ 16.67 และ 12.50 ใน การขายปลีก หมายความว่า หากลงทุน 100 บาทในกระเบ้าขนาด 60 จะได้กำไร 8.33 บาท ใน การขายส่ง และ 16.67 บาท ใน การขายปลีก ซึ่งเป็นสัดส่วนค่อนข้างต่ำ ส่วนกระเบ้าขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วย 5 บาท ใน การขายส่ง และ ใน การขายปลีก มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 10 บาท ดังนั้นกลุ่มฯ ควรจะมีการขายปลีกเพิ่มขึ้น เนื่องจากให้กำไรต่อหน่วยสูง และกระเบ้าขนาด 100 ควรจะมีการต่อรองราคาเพิ่มขึ้น เพื่อกลุ่มฯ จะได้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

### 8.1.3 การตลาด

การบริหารด้านการตลาด กลุ่มจักษานผู้ดูบชวาบ้านบ่อแี้ว มีฝ่ายส่งเสริมการตลาดภายใต้การบริหารงานของนางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบโดยทำหน้าที่หาตลาด ติดต่อลูกค้า รวมถึงการตัดสินใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่ละราย และมีหน่วยงานที่มีบทบาทในการช่วยหาตลาด คือ สำนักงานเกษตรกรอำเภอเชียงพะ夷าและองค์กรบริหารส่วนตำบล สำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงประเทศไทยเดียว คือ กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกไม้ ซึ่งขายออกกลุ่มฯ ผลิตกระเบ้าอยู่ขนาดเดียว คือ ขนาด 60 ต่อมาก็สามารถนำไปเป็นขนาด 80 และ 100 ซึ่งขนาด 80 เป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นจึงเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

สำหรับช่องทางการตลาด ส่วนใหญ่การขายผลิตภัณฑ์จะเน้นการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 94.36 ของปริมาณการขายทั้งหมด ส่วนการขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 5.64 เนื่องจากการผลิตของกลุ่มฯ เน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะ夷า คิดเป็นร้อยละ 65 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสวนป่าม่วงให้ ร้อยละ 60 ซึ่งจะส่งผลิตภัณฑ์ไปขายจำหน่ายภายในจังหวัดพะ夷าและและต่างจังหวัด อีกร้อยละ 5 เป็นการจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้า สำหรับลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ขะจาน จังหวัดเชียงราย และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี คิดเป็นร้อยละ 10 , 15 และ 9.36 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่พ่อค้าจะส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่ต่างประเทศ ด้านการขนส่งผลิตภัณฑ์ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่มฯ จะส่งทางรถประจำทาง โดยคิดค่าขนส่งรวมกับผลิตภัณฑ์ แต่กลุ่มฯ จะมีการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นประจำ คิดค่าขนส่งจากกระเบ้าใบละ 3 บาท ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มี 3 ลักษณะคือ การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากสมาชิกตั้งจากต้นทุนการผลิตบวกกำไร 10 บาท การตั้งราคาขายส่งถูกกำหนดจากพ่อค้าคนกลาง เป็นราคากลาง โดยบวกกำไร 5 บาทจากราคารับซื้อของกลุ่มฯ ซึ่งราคัดังกล่าวนี้สมาชิกภายในกลุ่มฯ เคยต่อรองขอขึ้นราคากับพ่อค้า แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ ส่วนราคาขายปลีกกลุ่มฯ จะเป็นผู้กำหนด โดยบวกเพิ่มกำไรจากราคาขายส่งทุกขนาดใบละ 5 บาท

การส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ ได้มีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านอินเตอร์เน็ตตัวบล กการอกร้าน จำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยการสนับสนุนของสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะ夷า และองค์การบริหารส่วนตำบล แม่ไส การให้เครดิตลูกค้าประจำ ในกรณีซื้อผลิตภัณฑ์ และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งจากการ สมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ วิธีการส่งเสริมการขายที่ช่วยเพิ่มปริมาณการขายและเพิ่มลูกค้า คือ การอกร้าน จำหน่ายผลิตภัณฑ์และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า

สำหรับปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ เป็นปัญหาหลักในการดำเนินงานของกลุ่มฯ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง รูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยัง เน้นแบบเดิม ทำให้ช่องทางการตลาดค่อนข้างมีจำกัด ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลางน้อยราย และที่สำคัญสูงขาด ความรู้ในด้านการจัดการทางการตลาดโดยเฉพาะขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้า ซึ่งกลุ่มฯ คิดว่าเป็น อุปสรรคสำคัญในการหาตลาดลูกค้าใหม่ๆ นอกจากนี้กลุ่มฯ ลูกแพรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันใน การรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกภายในกลุ่มฯ เพื่อไปขายให้พ่อค้ารายอื่น ทำให้การขยายตัวของกลุ่มฯ ยังอยู่ ในวงจำกัด

#### 8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ นางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะ เป็นผู้รับเงินจากลูกค้า รับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และจดบันทึกบัญชี นอกเหนือนี้กลุ่มฯ มีเหตุณภูมิคือ นาง สุนันทา พادี ที่จะช่วยดูแลในเรื่องการออมของกลุ่มฯ และการกู้ยืมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม

ด้านบัญชีการจดบันทึกของกลุ่มฯ เป็นแบบง่ายๆ โดยจดบันทึกเฉพาะด้านรายรับ แต่ก็ไม่ สมำเสมอทำให้ข้อมูลทางบัญชีที่สำคัญ ไม่ได้จดบันทึกเพื่อใช้ในการวางแผนต่อไป ด้านการเงินของกลุ่มฯ กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นเงินส่วนตัว ของคุณประภา ส่วนสมาชิกแต่ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการผลิตประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน ถ้าสมาชิกมีเงินไม่เพียงพอที่จะจดซื้อวัตถุดิบ กลุ่มฯ จะมีเงินทุนให้กู้ยืมจำนวน 30,000 บาท ซึ่งเป็นเงินที่ ได้รับการสนับสนุนจาก อบต. แม่ไส 15,000 บาท และเงินออมทั้งหมดของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง 15,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ชำระคืนภายใน 6 เดือน ซึ่งสมาชิกแต่ละคนสามารถ กู้ยืมได้ประมาณ 1,000 บาท ต่อคน

การระดมทุนของกลุ่มฯ ช่วงจัดตั้งกลุ่มฯ ไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก เนื่องจากการดำเนินงาน ของกลุ่มฯ เป็นลักษณะการรวมกลุ่มเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ต่อมาในปี 2543 – 2544 ได้มีการออมเงินภายในกลุ่มฯ โดยหักเงินจากการขายภาระเป้าจากสมาชิกเข้ากลุ่ม ในละ 2 บาท เพื่อเป็นเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืม Yam Zhuang เจ็น กลุ่มฯ มีเงินออมประมาณ 5,200 บาท ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มฯ ได้ยกเลิกการออมจากสมาชิก เนื่องจาก กลุ่มฯ มีแหล่งเงินทุนที่สามารถให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบและเงร่วงว่าถ้าหักเงินจากสมาชิก และเงร่วงว่าจะทำให้ สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้พ่อค้าภายนอกกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบันค่อนข้างประสบปัญหาในด้านสภาพคล่องของ เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และความสามารถในการทำกำไร ซึ่งผลการดำเนินงานที่ผ่าน มาของกลุ่มฯ จากการคำนวณ ผลิตภัณฑ์หลักที่ทำรายได้ให้กับกลุ่มฯ คือ กระเป้าขนาด 80 ขาดทุนรวม

เท่ากับ 103 บาท และกระแสไฟฟ้าขนาด 60 ขาดทุนรวมเท่ากับ 27.30 บาท และกระแสไฟฟ้าขนาด 100 ขาดทุนรวมเท่ากับ 31.30 บาท สงผลให้กลุ่มฯ ขาดทุนรวมจากการขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เท่ากับ 162 บาท แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ ยังมีลูกหนี้จำนวน 2 ราย คงค้างชำระเงินค่าผลิตภัณฑ์จำนวนทั้งหมด 7,000 บาท ถ้ามีการชำระหนี้จากลูกค้า กลุ่มฯ ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารงานของกลุ่มฯ

สำหรับปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกในบางช่วงประมาณ 10,000 บาท ทำให้สมาชิกหันไปส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าภายนอก และขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักร เช่น เครื่องรีดผ้าดูดบชชา ที่มีมูลค่าประมาณ 3,000 บาท เพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและจูงใจให้สมาชิกหันมาผลิตผลิตภัณฑ์ลงกลุ่มฯ เพิ่มมากขึ้น

แนวความคิดการวางแผนการบริหารการเงินในอนาคตของกลุ่มฯ จะมีการแบ่งเงินปันผลให้กับสมาชิกในแต่ละปี โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

1. เข้าสวัสดิการของกลุ่มฯ ร้อยละ 50
2. เข้ากองทุนกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้าน ร้อยละ 20
3. ปันผลคืนให้สมาชิก ร้อยละ 30

## 8.2 ศักยภาพการพัฒนา

สมาชิกภายในกลุ่มฯ มีพื้นฐานในการจักงานผู้ดูแลช้าบ้าน ถ้าได้รับการฝึกอบรมให้เรียนรู้ในการจักงานผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากผู้ดูแลช้าบ้าน จะทำให้เห็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการพัฒนาและมีรูปแบบหลากหลายเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านป่าอ่าวยังได้มีการสนับสนุนให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์จักงานจากทางมะพร้าว เช่น ตากร้าใส่ใบอนุรักษ์จากการสำรวจพบว่า มีการผลิตได้ประมาณ 1 เดือน สามารถขายได้ถึง 70 ใบ และเริ่มมีลูกค้ามีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ จนไม่สามารถผลิตได้เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เนื่องจากมีผู้ผลิตได้ 3 คน ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้าน ดังนั้นจึงได้มีการฝึกอบรมให้สมาชิกกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้าน ให้สามารถผลิตได้เพื่อเพิ่มรายได้ของสมาชิกและรองรับการขาดแคลนผู้ดูแลช้าบ้านในอนาคต กิจกรรมตั้งกล่าวถ้าได้รับการส่งเสริม ก็จะเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งของกลุ่มฯ ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพได้ เนื่องจาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีภายในพื้นที่ วัดถูกดูบสามารถจัดหาได้ง่าย รายละเอียดดังภาคผนวก ง 1

แต่อย่างไรก็ตาม กำลังการผลิตของกลุ่มฯ ถูกจำกัดด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุน แรงงาน ถ้าหากกลุ่มฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและอุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัย เป็นแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ก็จะทำให้กลุ่มสามารถขยายการผลิตและจูงใจให้สมาชิกกลุ่มย้ายห้อง 2 ห้อง ของกลุ่มจักงานผู้ดูแลช้าบ้านหันมาร่วมมือกันผลิตผลิตภัณฑ์ลงขายให้กับกลุ่มฯ มากขึ้น

กลุ่มฯ ยังมีผู้นำกลุ่มฯ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาด ซึ่งมีประสบการณ์ในด้านการขายสินค้ามาก่อน ถ้าได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติมในเรื่องการจัดการด้านการตลาด ก็จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยขยายตลาดของกลุ่มฯ นอกจากนี้ถ้ากลุ่มฯ ก็ยังสามารถเพิ่มการขายปลีก และขยายตลาดไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และ กลุ่มฯ ไปเสนอขายอาจจะทำให้กลุ่มฯ สามารถขยายช่องทางการตลาดได้อีกด้วย หนึ่ง

### 8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

#### 8.3.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ควรจะมีการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ให้คณบดีและกรรมการบริหารแต่ละตำแหน่งโดยอาจจะพยายามอยู่เสมอเพียงบางส่วนให้แต่ละคน เพื่อไม่ทำให้ความรับผิดชอบอยู่ที่นั่งประจำ เครือข่ายที่เพียงผู้เดียว นอกจากนี้สิ้นปี กลุ่มฯ ควรจะมีผลตอบแทนให้กับคณะกรรมการ เพื่อที่จะสร้างแรงจูงใจและสร้างความกระตือรือร้นในการทำงานให้กับคณะกรรมการ ซึ่งจะทำให้การบริหารงานภายในกลุ่มฯ มีระบบและทำให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการบริหารเพิ่มขึ้น

#### 8.3.2 การผลิต

1. ด้านสุขาลักษณะของสมาชิกภายในกลุ่ม ควรจะมีคุณภรณ์ป้องกันสวมใส่เวลาจักสามารถเพื่อป้องกันอันตรายจากการตกค้างของกำมะถัน และไวไฟจากผักตบชวาบนแห้ง เช่น ถุงมือ และผ้าปิดจมูก

2. การใส่กำมะถันเพื่อใช้ในการอบผักตบชวา กลุ่มควรจะลดปริมาณลง จากการสำรวจพบว่า สมาชิกของกลุ่มฯ จะใส่กำมะถันตามความเคยชิน โดยคิดว่ากำมะถันจะมีผลทำให้ผักตบชวามีสีขาวนวล ซึ่งกลุ่มฯ จะใส่กำมะถัน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน เมื่อเบรเยนเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ กลุ่มฯ จะใส่กำมะถันปริมาณมากกว่า เช่น กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเคียนเหนือ ที่ใช้กำมะถันประมาณ 4 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน หรือ กลุ่มผักชวาว้าบ้านต้ามเหล่า ที่ใช้กำมะถันประมาณ 4-5 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 3,000 ก้าน ถ้ากลุ่มฯ สามารถลดปริมาณการใส่กำมะถันก็จะช่วยลดต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ และส่งผลต่อการปลดภัยจากการตกค้างของกำมะถันด้วย ซึ่งหน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ควรเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาทั้งด้านปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมกับการใช้กับเตาอบที่มีคุณภาพและมีราคาถูก

3. ด้านการฝึกอบรมของสมาชิกเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะเข้ามาสนับสนุนส่วนนี้เพิ่มเติม เพื่อให้กลุ่มฯ มีการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

4. ด้านคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ ในกรณีที่สารป้องกันเชื้อรากของเส้นใยผักตบชวา ซึ่งได้มีการศึกษาวิจัยจากหน่วยงานต่าง ๆ ดังนี้

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ศึกษาพบว่า มีวิธีการที่ช่วยควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อรา วิธีแรกคือ การใช้สารละลาย บอริค แอสิก ( Boric Acid ) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อราได้ จะช่วยป้องกันไม่ให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อราได้ วิธีที่สอง การซับผิวด้วยแลกเกอร์แห้งต้มในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ใช้แปรงทาสีทາผิวผักตบชวาน้ำด้วย (การใช้สารละลาย บอริค แอสิก ( Boric Acid ) ในระดับความเข้มข้นที่ใช้นี้จะไม่เป็นอันตรายต่อคนอย่างไร) สารบอริค แอสิก ( Boric Acid ) ราคา 680 บาท/ 1 กิโลกรัม (ข้อมูลราคาจากห้างนอร์ทเทอร์น เคมิคอล จำกัด จ. เชียงใหม่)

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีประเทศไทย (วท.) ได้ศึกษาพบว่า มีสารเคมีป้องกันเชื้อรา ที่มีประสิทธิภาพดีที่สุดและปลอดภัยในการใช้มากที่สุด คือ Traetex 243 ใช้สำหรับแซ่สันไยผักตบชวานในปริมาณความเข้มข้น 1 % โดยปริมาตร ราคา 650 บาท/กิโลกรัมถักกลุ่มฯ นำสารป้องกันเชื้อราดังกล่าวข้างต้น มาใช้ จะทำให้ต้นทุนการผลิตของกระเบ้าแต่ละขนาด เพิ่มขึ้นไปละประมาณ 40 บาท – 50

บท ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ดังนั้นกลุ่มฯ ควรจะรวมกลุ่มกับกลุ่มผู้ดูแลช้าบ้านอื่น ๆ เพื่อจัดตั้งกองทุนจัดซื้อสารเคมีป้องกันเชื้อราและขอรับการสนับสนุนเงินทุนในการจัดซื้อสารเคมีป้องกันเชื้อราจากหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งอาจจะทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีอายุการใช้งานเพิ่มขึ้น สามารถส่งไปจำหน่ายในสถานที่ใกล้ ๆ ได้ และเป็นการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งจะช่วยเป็นจุดขายจุดหนึ่งของกลุ่มฯ รายละเอียดการใช้สารเคมีและต้นทุนการผลิตจากการใช้สารเคมี ดังภาคผนวก ง. 2

ด้านเทคโนโลยีของเครื่องจักรในการผลิต กลุ่มฯ ควรจะมีการจัดซื้อหรือขอรับการสนับสนุนเครื่องรีดผักตบชวามาใช้ในการผลิต ซึ่งเครื่องรีดผักตบชวากำลังซ่อมให้เส้นผักตบชวาแบบเรียบ หมายเหตุการนำไปปลูกสถานผักตบชวา และสะ Dagat ต่อการตัดผักตบชวาให้ได้เส้นที่ยาวเท่ากัน นอกจากนี้ช่วยลดระยะเวลาในการทำงานของสมาชิก จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ ฝ่ายเทคโนโลยีของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 พบว่า ประสิทธิภาพการใช้งานของเครื่องรีดผักตบชวา สามารถรีดผักตบชวา 200-300 ก้าน / ชั่วโมง ซึ่งมากกว่าการรีดด้วยมือของชาวบ้านที่สามารถรีดผักตบชวาได้ 100 ก้าน/ชั่วโมง ทำให้การทำงานลดลงประมาณ 1-2 ชั่วโมง และการใช้เครื่องรีดผักตบชวาจะทำให้ต้นทุนการผลิตของกระเบื้าแต่ละขนาดเพิ่มขึ้น 0.55 บาท

รายละเอียดต้นทุนการผลิตโดยคิดค่าเสื่อมของเครื่องรีดผักตบชวาดังภาคผนวก ง. 3

### 8.3.3 การตลาด

กลุ่มฯ ควรจะเพิ่ม ช่องทางในการจำหน่ายคำปลีกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกลุ่มฯ เน้นการขายส่งถึงร้อยละ 95 แต่ขายปลีกเพียง ร้อยละ 5 ซึ่งการขายปลีกให้ผลตอบแทนมากกว่าการขายส่งของกระเบื้าขนาด 60 และ 80 ประมาณร้อยละ 9.09 - 14.29 และทำให้กระเบื้าขนาด 100 มีผลตอบแทนต่อหน่วยเพิ่มขึ้นถึง 5 บาทต่อใบ ถ้ากลุ่มฯ ขายปลีกเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้รายได้เพิ่มขึ้นและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น โดยกลุ่มฯ อาจจะใช้วิธีการเพิ่มช่องทางการตลาดของการขายปลีกเหมือนกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง เป็นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ เป็นประจำและประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ภายใต้พื้นที่เพื่อทราบข้อมูลข่าวสารในการออกร้านจำหน่ายทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ

### 8.3.4 การเงิน

ด้านการกู้ยืมเงินภายในกลุ่มฯ ทั้งจากเงินทุนที่ อบต. แม่ส และเงินออมทรัพย์ของกลุ่ม แม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแข็ง ควรจะมีประชุมตกลงและการแก้ไขเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการให้สมาชิกกู้ยืม เพื่อชี้อวัตถุดิบอย่างเดียวและอัตราดอกเบี้ยควรไม่สูงมากเกินไป เพิ่มให้กลุ่มฯ สามารถกู้ยืมเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มได้ จะเป็นการช่วยเหลือภายในกลุ่มฯ ก่อนที่จะไปขอสนับสนุนเงินทุนจากภายนอก ซึ่งจะทำให้เงินหมุนเวียนภายในกลุ่มเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นและสามารถขยายการผลิตและรับคำสั่งซื้อ จากลูกค้าเพิ่มขึ้นได้

ด้านการจดบันทึกบัญชี ควรจะมีการจดบันทึกทั้งด้านรายรับ – รายจ่าย ให้ละเอียด และทุกครั้งที่มีการใช้คุปองเพื่อแลกซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิก กลุ่มฯ ควรจะจดบันทึก ซึ่งจะทำให้การใช้คุปองมี

ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และมีข้อมูลผลการดำเนินงานทางการเงินอย่างแท้จริง สามารถนำไปวางแผนและตัดสินใจในการบริหารงานของกลุ่มฯ ได้และควรมีการอบรมทางการบันทึกบัญชี

ด้านเงินออมของสมาชิก ควรจะเริ่มนี้การออมเงินภายในกลุ่มอีกครั้ง และมีการปันผลเงินบางส่วนให้กับสมาชิกเพื่อเป็นการจูงใจให้สมาชิกในการออมและสร้างการมีส่วนร่วมความเป็นเจ้าของกลุ่มฯ ให้กับสมาชิก

## เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. แม่ลายจักราน. กรุงเทพฯ : กระทรวงอุตสาหกรรม, 2525.

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว. การทำผลิตภัณฑ์จากผ้ากันชื้น. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2541.

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว. ล้านและผลิตภัณฑ์จากใบลาน. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2528.

คณะกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทยที่ควรอนุรักษ์ประเพณีจักราน.

กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2532.

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

นิกร นุชเริญผล. ลายสาบ. ไม่ปรากฏสถานที่พิมพ์, 2525.

นิจ หิญชีรันนท์. "การศึกษาและวิจัยวัฒนธรรมพื้นบ้านในต่างประเทศ". เอกสารประกอบการสอนนา เรื่อง การวิจัยวัฒนธรรมพื้นบ้าน. สถาบันทักษิณคดีศึกษา, มหาวิทยาลัยศรีนครินทร์วิโรฒ ณ จังหวัดสงขลา 7-9 เมษายน, 2522.

พยุ� พิสิกรัตน์. "เครื่องจักรานงานศิลป์ไทยจะอนุรักษ์และพัฒนาภัยอย่างไร". เอกสารประกอบการสอนนา เรื่อง บริหารศิลป์ ปริทรศน์วัฒนธรรมผ้าไทยและจักรานงานศิลป์ไทย. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ณ กรุงเทพฯ 21-23 เมษายน, 2535.

ไฟใจน์ จิระพงษ์. "หัตถกรรมพื้นเมืองเชียงใหม่ 'เครื่องจักราน' ". สรรพชั่ง: ภูมิปัญญาห้องถินเชียงใหม่. เชียงใหม่: ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์วัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่, 2539.

มาโนช กงกนันทน์. รายงานการวิจัยการรวมและศึกษาเครื่องจักรานของจังหวัดราชบุรี. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมสร้างเอกลักษณ์ของชาติ, สำนักงานเลขานุการนายกรัฐมนตรี, 2477.

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

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. รายงานการวิจัยเครื่องจักรานในประเทศไทย. กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ, เอกสารอัดสำเนา, 2524.

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน. กรุงเทพฯ : ปานยา, 2527.

วิบูลย์ ลี้สุวรรณ. "เครื่องจักรานสายใยของวัฒนธรรม". การสัมมนาทางวิชาการปริทรศน์วัฒนธรรมผ้าไทยและจักรานงานศิลป์ไทย. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. วันที่ 21-23 เมษายน 2535.

วิเชียร ณ นคร และคณะ. นครศรีธรรมราช. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์อักษรสมพันธ์, 2521.

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

สนizey ฤทธิโชค. เครื่องไม้ผ้า- hairy. กรุงเทพฯ: โอดีเยนส์เตอร์, 2539.

สมถวิล เจริญทรัพย์. “เครื่องไม้แกะสลักในภาคเหนือ”. **สรรพช่าง: ภูมิปัญญาห้องถินเชียงใหม่.** เชียงใหม่:  
ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์วัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์กรบริหารส่วน  
จังหวัดเชียงใหม่, 2539.

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

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม. **รายงานการศึกษาแนวทางการอนุรักษ์และพัฒนา**  
**ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยเพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชน : กรณีศึกษาหัตถกรรมในจังหวัด**  
**ภาคเหนือ.** กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2542.

เอนก บุญภักดี และพิสันธ์ ใจสุทธิ. **เครื่องจักรานด้วยไม้ไผ่.** กรุงเทพฯ: องค์กรค้าของคุณสภา, 2526.

## ภาคผนวก ก

### รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 นางประภา เครื่ออินทร์ ฝ่ายส่งเสริม  
การตลาด ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม



รูปที่ ก. 2 นางแสงเดือน เมืองมา รองประธาน  
กลุ่ม



รูปที่ ก. 3 สถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ประเภท  
กระเป้าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก



รูปที่ ก. 5 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากทางมะพร้าว  
ประเภท ตะกร้าใบไวน์



รูปที่ ก. 6 ผักตบชวาสด



รูปที่ ก. 7 เตาอบ



รูปที่ ก. 8 ผักตบชวาอบแห้ง



รูปที่ ก. 9 วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต  
ผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 10 ตันแบบฟ้มและสายไฟที่ใช้ทำหู  
กระเป่า



รูปที่ ก. 11 ผักตบชวาอบแห้งนำมาซึ่น้ำเพื่อ  
เตรียมใช้ในการ-san



รูปที่ ก. 12 การขึ้นเส้นยืนของกระเป่า



รูปที่ ก. 13 การ-san-กระเป้าของスマชิกกลุ่ม ฯ



รูปที่ ก. 14 การขึ้นห่วงกระเป้า



รูปที่ ก. 15 การเก็บปากกระเป้า スマชิกกลุ่ม ฯ  
เรียกว่า ชูกปากกระเป้า



รูปที่ ก. 16 การนำผลิตภัณฑ์มาอบเมื่อเกิดเชื้อรา

**ภาคผนวก ข**  
**การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน**

**1. การคำนวณต้นทุนการผลิตของวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์**

**1) ปริมาณการผลิต**

กลุ่ม A มีปริมาณการผลิตของกระเบ้าต่อปี ประมาณ 2,600 ใบ โดยมีสัดส่วนในการผลิตแต่ละครั้ง ดังนี้

กระเบ้าขนาด 60 ผลิตได้ร้อยละ 40 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเบ้าขนาด 60 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ  $2,600 \times 40/100 = 1,040$  ใบ

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

กระเบ้าขนาด 80 ผลิตได้ร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเบ้าขนาด 80 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ  $2,600 \times 50/100 = 1,320$  ใบ

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

กระเบ้าขนาด 100 ผลิตได้ร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเบ้าขนาด 100 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ  $2,600 \times 10/100 = 240$  ใบ

สมาชิก 1 คน มีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ  $240/40 = 7$  ใบ

**2) ค่าเตรียมวัตถุดิบ**

การคำนวณค่าเตรียมวัตถุดิบ จะคำนวนจากการอับผักตบชวาสดในแต่ละครั้ง ซึ่งการอับแต่ละครั้ง จะประกอบไปด้วย

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

การคำนวณค่ากำมะถัน

กำมะถัน กิโลกรัมละ 14 บาท

สมาชิกซื้อกำมะถันมาครั้งละ  $1/2$  กิโลกรัมหรือ 5 ชีด ดังนั้น สมาชิกจ่ายครั้งละ 7 บาท

ซึ่งกำมะถัน 5 ชีด จะใช้อบได้ประมาณ 3 ครั้ง ดังนั้น กำมะถัน 5 ชีด เท่ากับ 24 ช้อนโต๊ะ

โดยประมาณ

ดังนั้น ค่ากำมะถัน 1 ช้อนโต๊ะ เท่ากับ  $7/24 = 0.29$  บาท

การอับผักตบชวา 1 ครั้ง ใช้กำมะถัน 8 ช้อนโต๊ะ ค่ากำมะถันเท่ากับ  $8 \times 0.29 = 2.32$  บาท

อับผักชวาสด 2,000 ก้าน จ่ายค่ากำมะถัน 2.32 บาท

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

กระเบื้องขนาด 80 ใช้ผ้าตบชวาสด 150 ก้าน ตั้งนั้น ค่ากำมะถัน  $2.32 \times 15/200 = 0.17$  บาท  
 กระเบื้องขนาด 100 ใช้ผ้าตบชวาสด 300 ก้าน ตั้งนั้น ค่ากำมะถัน  $2.32 \times 3 / 20 = 0.35$  บาท  
การคำนวณค่าถ่าน (ประมาณค่า)

ถ่านถุงละ 10 บาท  
 สมาชิกซื้อถ่านมาครึ่งถุง 1 ถุง ใช้ในการอบผ้าตบชวา 2,000 ก้านได้ประมาณ 10 ครั้ง  
 อบผ้าตบชวาสด 2,000 ก้าน จ่ายค่าถ่าน 1 บาท ตั้งนั้นค่าถ่านต่อผ้าตบชวา 1 ก้านเท่ากับ 0.0005 บาท

กระเบื้องขนาด 60 ใช้ผ้าตบชวาสด 100 ก้าน ตั้งนั้น ค่าถ่าน  $0.0005 \times 100 = 0.05$  บาท  
 กระเบื้องขนาด 80 ใช้ผ้าตบชวาสด 150 ก้าน ตั้งนั้น ค่าถ่าน  $0.0005 \times 150 = 0.075$  บาท  
 กระเบื้องขนาด 100 ใช้ผ้าตบชวาสด 300 ก้าน ตั้งนั้น ค่ากำมะถัน  $0.0005 \times 300 = 0.15$  บาท  
 ซึ่งสรุปรายละเอียดค่าเตรียมวัตถุดิบดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ค่าเตรียมวัตถุดิบของกระเบื้องแต่ละขนาด (ค่าเตรียมวัตถุดิบต่อกระเบื้อง 1 ใบ)

กระเบื้องขนาด	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) ค่าผ้าตบชวาสด

ผ้าตบชวาสด 100 ก้าน ราคา 7 บาท  
 ผลิตกระเบื้องขนาด 60 ใช้ผ้าตบชวาสด 100 ก้าน ค่าผ้าตบชวาสดเท่ากับ 7 บาท  
 ผลิตกระเบื้องขนาด 80 ใช้ผ้าตบชวาสด 150 ก้าน ค่าผ้าตบชวาสดเท่ากับ  $7 \times 1.5 = 10.50$  บาท  
 ผลิตกระเบื้องขนาด 100 ใช้ผ้าตบชวาสด 300 ก้าน ค่าผ้าตบชวาสดเท่ากับ  $7 \times 3 = 21$  บาท

### 4 ) ค่าเข็มหมุด

ราคางานละ 4 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิกใช้เข็มหมุด 2 แหงต่อการผลิตกระเบื้อง  
 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 บาท  
 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเบื้องแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบื้องขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของ  
 สมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ตั้งนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท  
 กระเบื้องขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของ  
 สมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ตั้งนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท

grade เป้าขนาด 100 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 90 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 100 = 600$  บาท  
 ดังนั้นค่าเข็มหมุด ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $8/4,800 = 0.002$  บาท  
 ค่าเข็มหมุดของgrade เป้าขนาด 60 1 ใน เท่ากับ  $60 \times 0.002 = 0.12$  บาท  
 ค่าเข็มหมุดของgrade เป้าขนาด 80 1 ใน เท่ากับ  $80 \times 0.002 = 0.16$  บาท  
 ค่าเข็มหมุดของgrade เป้าขนาด 100 1 ใน เท่ากับ  $100 \times 0.002 = 0.20$  บาท

### 5) ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว

ราคามีล 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี  
 บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใน มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของgrade เป้าแต่ละขนาดได้ดังนี้

grade เป้าขนาด 60 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท  
 grade เป้าขนาด 80 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท  
 grade เป้าขนาด 100 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 100 = 600$  บาท  
 ดังนั้นค่าเข็ม 4.5 นิ้ว ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $5/4,800 = 0.001$  บาท  
 ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของgrade เป้าขนาด 60 1 ใน เท่ากับ  $60 \times 0.001 = 0.06$  บาท  
 ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของgrade เป้าขนาด 80 1 ใน เท่ากับ  $80 \times 0.001 = 0.08$  บาท  
 ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของgrade เป้าขนาด 100 1 ใน เท่ากับ  $100 \times 0.001 = 0.10$  บาท

### 6) ค่ากรรไกร

กรรไกรราคา 40 บาท/มีล อายุการใช้งาน 1 ปี  
 บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใน มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของgrade เป้าแต่ละขนาดได้ดังนี้

grade เป้าขนาด 60 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท  
 grade เป้าขนาด 80 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท  
 grade เป้าขนาด 100 1 ใน ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใน ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 100 = 600$  บาท  
 ดังนั้นค่ากรรไกรต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $40/4,800 = 0.008$  บาท  
 ค่ากรรไกรของgrade เป้าขนาด 60 1 ใน เท่ากับ  $60 \times 0.009 = 0.48$  บาท

ค่าเข็มกรรไกรของกระเบ้าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.009 = 0.64$  บาท

ค่าเข็มกรรไกรของกระเบ้าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.009 = 0.80$  บาท

### 7) ค่าเทปไส

ราคาม้วนละ 5 บาท สามารถใช้เทปไส 1 ม้วน ผลิตกระเบ้าได้ 10 ใบ

ดังนั้นค่าเทปไสต่อการผลิตกระเบ้า 1 ใบ เท่ากับ  $5/10 = 0.50$  บาท

### 8) ค่าเตาอบ

มูลค่าเท่ากับ 40 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิก 1 คน มี เตาอบ 1 เตา

บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่า การผลิตของกระเบ้าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบ้าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท

กระเบ้าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท

กระเบ้าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท บริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 90 = 600$  บาท

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

ค่าเตาอบของกระเบ้าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ  $60 \times 0.008 = 0.48$  บาท

ค่าเตาอบของกระเบ้าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.008 = 0.64$  บาท

ค่าเตาอบของกระเบ้าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.008 = 0.80$  บาท

### 9) ค่าถุงใส่ก้านผักตบชวาอบแห้ง

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

ดังนั้นผักตบชวา 1 ก้าน ค่าถุงเท่ากับ  $5/500 = 0.01$  บาท

กระเบ้าขนาด 60 ใช้ผักตบชวา 100 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง  $100 \times 0.01 = 1.00$  บาท

กระเบ้าขนาด 80 ใช้ผักตบชวา 150 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง  $150 \times 0.01 = 1.50$  บาท

กระเบ้าขนาด 100 ใช้ผักตบชวาสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่าถุง  $300 \times 0.01 = 3.00$  บาท

ค่าวัสดุการผลิต

ค่าวัสดุการผลิต รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

**ตารางที่ ข.2 ค่าวัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปีของกระเบื้อง 1 ใบ**

กระเบื้องขนาด	ค่าเข็มหมุด	ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว	ค่า กรรไกร	ค่าเทปไส	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) ค่าเสื่อมราค้าผ้ายาง**

ราคามetrize 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

ค่าเสื่อมราค้าต่อปี/เมตร เท่ากับ  $10/2 = 5$  บาท

การรอบผักตบชวาแต่ละครั้งใช้ผ้ายาง 2 เมตร ดังนั้นค่าเสื่อมราค้าต่อการใช้ 1 ครั้ง/ปี

เท่ากับ 10 บาท สมาชิก 1 คน มีการผลิตกระเบื้องภายใน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเบื้องแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบื้องขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท

กระเบื้องขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท

กระเบื้องขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 90 = 600$  บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราค้าผ้ายางต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $10/4,800 = 0.002$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าผ้ายางของกระเบื้องขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ  $60 \times 0.002 = 0.12$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าผ้ายางของกระเบื้องขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.002 = 0.16$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าผ้ายางของกระเบื้องขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.002 = 0.20$  บาท

**2) ค่าเสื่อมราค้าค้อน**

ค้อน ราคา 100 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นค่าเสื่อมราค้าต่อปี เท่ากับ  $100/5 = 20$  บาท

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเบื้องแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบื้องขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $26 \times 60 = 1,560$  บาท

กระเบื้องขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $33 \times 80 = 2,640$  บาท

กระเบื้องขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $6 \times 100 = 600$  บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต้นต่อ月 ค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $20/4,800 = 0.004$  บาท

ค่าเสื่อมราคาก้อนของกระเบื้องขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ  $60 \times 0.004 = 0.24$  บาท

ค่าเสื่อมราคาก้อนของกระเบื้องขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.004 = 0.32$  บาท

ค่าเสื่อมราคาก้อนของกระเบื้องขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.004 = 0.40$  บาท

### 3) ค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟม

กระเบื้องขนาด 60 80 และ 100 ราคา 20 40 และ 80 ตามลำดับ อายุการใช้งาน 2 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟมขนาด 60 เท่ากับ  $20/2 = 10$

กระเบื้องขนาด 60 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟม 10 /26 = 0.38 บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟมขนาด 80 เท่ากับ  $40/2 = 20$

กระเบื้องขนาด 80 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 33 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟม  $20 /33 = 0.61$  บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟมขนาด 100 เท่ากับ  $80/2 = 40$

กระเบื้องขนาด 100 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคាដันแบบไฟม  $40 /6 = 6.67$  บาท

### 3) ค่าเสื่อมราคาก้อนห้องเก็บผลิตภัณฑ์

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ มูลค่า 5,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาก้อนต่อปี เท่ากับ  $5,000/20 = 250$  บาท

ปริมาณการผลิตกระเบื้องต่อปีของกลุ่มฯ เท่ากับ 2,600 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 192,000 บาท โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเบื้องแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบื้องขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,040 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $1,040 \times 60 = 62,400$  บาท

กระเบื้องขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,320 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $1,320 \times 80 = 105,600$  บาท

กระเบื้องขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 100 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 240 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ  $240 \times 100 = 24,000$  บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาก้อนห้องเก็บผลิตภัณฑ์ต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ  $250/192,600 = 0.001$  บาท

ค่าเสื่อมราคาก้อนห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเบื้องขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ  $60 \times 0.001 = 0.06$  บาท

ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเบ้าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.001 = 0.08$  บาท  
 ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์ของกระเบ้าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.001 = 0.10$  บาท  
 รายละเอียดค่าเสื่อมราคากล่องอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าเสื่อมราคากล่องอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของกระเบ้า 1 ใบ

กระเบ้าขนาด	ต้นแบบไฟม	ผ้ายาง	ต้อน	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) ค่าเสื่อมราค้าตู้แสดงสินค้า

ตู้แสดงสินค้า มูลค่า 2,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมราค้าต่อปี เท่ากับ  $2,500/10 = 250$  บาท

ปริมาณการผลิตกระเบ้าต่อปีของกลุ่มฯ เท่ากับ 2,600 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 192,000 บาท โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเบ้าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเบ้าขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,040 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $1,040 \times 60 = 62,400$  บาท

กระเบ้าขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 1,320 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $1,320 \times 80 = 105,600$  บาท

กระเบ้าขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 100 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 40 คน เท่ากับ 240 ใบ ดังนั้nmูลค่าการผลิตเท่ากับ  $240 \times 100 = 24,000$  บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราค้าตู้แสดงสินค้าต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ  $250/192,000 = 0.001$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าตู้แสดงสินค้าของกระเบ้าขนาด 60 1 ใบ เท่ากับ  $60 \times 0.001 = 0.06$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าตู้แสดงสินค้าของกระเบ้าขนาด 80 1 ใบ เท่ากับ  $80 \times 0.001 = 0.08$  บาท

ค่าเสื่อมราค้าตู้แสดงสินค้าของกระเบ้าขนาด 100 1 ใบ เท่ากับ  $100 \times 0.001 = 0.10$  บาท

#### 2) ค่าถุงดำ

ราคากำลัง 70 บาท ดังนั้นถุง 1 ใบราคา  $70/12 = 5.83$  บาท

ถุงดำ 1 ใบ บรรจุกระเบ้าทุกขนาดได้ประมาณ 50 ใบ

ดังนั้น กระเบ้า 1 ใบ ค่าถุงดำ  $5.83 \times 1 / 50 = 0.12$  บาท

รายละเอียดต้นทุนการตลาดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนการตลาดของกระแส 1 ใบ

กระแสขนาด	ค่าถุงคำ	ตัวแสดงสินค้า	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

$$\begin{aligned}
 1. \text{ อัตราส่วนทุนหมุนเวียน } (\text{หรืออัตราส่วนเดินสะพัด}) &= \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}} \\
 (\text{current ratio}) &= \frac{\text{CA}}{\text{CL}} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= -
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{ อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น } (\text{หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพลัน}) \\
 (\text{Acid Test Ratio} \text{ หรือ Quick Ratio}) &= \frac{(\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง})}{\text{CL}} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= \frac{\text{สินทรัพย์สภาพคล่อง}}{\text{CL}} \\
 &= -
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3. \text{ อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด } (\text{Cash Flow Liquidity Ratio}) \\
 &= \frac{(\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากการกิจกรรมดำเนินงาน})}{\text{CL}} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= -
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 4. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ } (\text{Working Capital}) &= \text{CA} - \text{CL} \quad (\text{บาท}) \\
 &= 30,188 - 0 \\
 &= 30,188 \quad \text{บาท}
 \end{aligned}$$

กลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 30,188 บาท

**II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพ และสภาพคล่องระยะยาว**

**5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)**

$$= \frac{\text{ยอดขายเชื่อ}}{\text{ลูกหนี้การค้าถาวรเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ = 20 \text{ ครั้ง}$$

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

**6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)**

$$= \frac{365 \text{ วัน}}{\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า}} \quad (\text{วัน}) \\ = 18 \text{ วัน}$$

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กลุ่ม ๆ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ ประมาณ 18 วัน หรือ กลุ่ม ๆ ต้องรอ ประมาณ 18 วัน หลังจากการขายสินค้า จึงจะได้รับเงินสด

$$7. \text{ อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} = \frac{\text{ยอดซื้อเชื่อ}}{\text{เจ้าหนี้การค้าถาวรเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ = -$$

$$8. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้} = \frac{365}{\text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า}} \quad (\text{วัน}) \\ (\text{ข้อ 7})$$

$$* \text{ เปรียบเทียบค่า (6) กับ (8)} = -$$

**9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)**

$$= \frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ = -$$

**10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)**

$$= -$$

$$11. 1 \text{ รอบธุรกิจ (Operating Cycle)} = \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน}) \\ = 18 \text{ วัน}$$

หมายความว่า รอบธุรกิจของกลุ่ม ๆ ค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างต่ำ ใช้เวลาประมาณ 18 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\
 &= \frac{S}{\text{Total Asset}} \text{ หรือ } S / (\text{CA} + \text{FA}) \\
 &= 5.64 \text{ หรือประมาณ } 6 \text{ ครั้งหรือเท่า}
 \end{aligned}$$

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

13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ}} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\
 &= \frac{S}{\text{FA}} \\
 &= 32.90 \text{ หรือ ประมาณ } 33 \text{ ครั้งหรือเท่า}
 \end{aligned}$$

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)

$$\begin{aligned}
 14. \text{ อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio) } &= \frac{(\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}}) \times 100\% \\
 &= 0.00 \%
 \end{aligned}$$

แสดงว่า กลุ่ม ๆ ไม่มีภาระหนี้สิน ดังนั้นธุรกิจของกลุ่ม ๆ มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ และสามารถก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

$$\begin{aligned}
 15. \text{ หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E) } &= \frac{\text{Debt}}{\text{Equity}} \\
 &= \frac{\text{หนี้สิน}}{\text{ส่วนของเจ้าของ}} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= 0.00
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ ธุรกิจไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้

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

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{หนี้ระยะยาว}}{(\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น})} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= \frac{\text{LTD}}{\text{LTD} + \text{Equity}} \\
 &= 0.00
 \end{aligned}$$

**ภาคผนวก ค**  
**ต้นทุนและผลตอบแทน**

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระแสเงินสดรวมรายเดือนมากขึ้น ขนาด 60

รายการ	กระแสเงินสดรวมรายเดือนมาก ขนาด 60							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กิจกรรม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผ้าแปร							54.3080	
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุติดหลัก					7.0000		7.0000	12.6982
ผ้าตบชواสด	ก้าน	100.00	0.07		7.0000	-	7.0000	
- วัตถุติดรอง					5.1680	-	5.1680	9.3800
ค่าจัดเตรียมวัตถุติด	บาท				0.1700	-	0.1700	
หุ้นกระแส	คู่	1.00	2.50		2.5000	-	2.5000	
เบี้ยผ้าตบชوا	วา	2.00	1.00		2.0000	-	2.0000	
เทปไส	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	
ถุงเก็บผ้าตบชوابอบแห้ง	ใบ		5.00		1.0000	-	1.0000	
2. แรงงาน					-	40.0000	40.0000	72.5610
ค่าแรงในการจักstan	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 ต้นทุนและผลตอบแทนกระแสเงินสดของกลุ่มลักษณะมากขนาด 60

รายการ	กระแสเงินสดของกลุ่มลักษณะมาก ขนาด 60							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กิจกรรม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบเพ้ม	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				
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอ ต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					5.6920			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอ ต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					45.6920			
ผลตอบแทนเห็นอต้นทุน แรงงาน(บาท/หน่วย)					44.8740			
ผลตอบแทนสุทธิเห็นอ ต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)					4.8740			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เห็นอต้นทุนผันแปรต่อราค ารับซื้อจากสมาชิก					9.4867			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เห็นอต้นทุนเงินสดต่อราค ารับซื้อจากสมาชิก					76.1533			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เห็นอต้นทุนการผลิตทั้งหมด ต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					8.1233			
ราคาขายส่ง (บาท)		65.00		60.00				

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระแสเงินสดร่วมกับผลขาด扣 60

รายการ	กระแสเงินสดร่วมกับผลขาด扣 60							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายส่ง					7.6923			
ราคาขายปลีก(บาท)		70.00		60.00				
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายปลีก					14.2857			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.0780	0.0780	
ค่าบำรุงรักษา	กล่อง				0.1200	-	0.1200	
ต้นทุนการตลาดห้างสรรพสินค้า	บาท				0.1200	-	0.1980	
(3) ต้นทุนกลุ่มฯ และ การตลาดต่อหน่วย	บาท						60.1980	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาด					4.8020			
ส่วนต่างของราคาขายปลีก กับต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาด					9.8020			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการบริหารงาน	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระแสเงินสดของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น ขนาด 60

รายการ	กระแสเงินสดของกลุ่มลูกค้ามากขึ้น ขนาด 60							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			-	-	-	65.1980	

หมายเหตุ : 501/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผ้า								
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					10.5000		10.5000	14.2937
ผ้าكتบชวาสด	ก้าน	150.00	0.07		10.5000	-	10.5000	
- วัตถุดิบรอง					8.7450	-	8.7450	11.9046
ค่าจัดเตรียมวัตถุดิบ	บาท				0.2450	-	0.2450	
หุ้นกระเบื้อง	คู่	1.00	5.00		5.0000	-	5.0000	
เปลี่ยนผ้าكتบชวา	ๆ	3.00	1.00		3.0000	-	3.0000	
เทปไส	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	
ถุงเก็บผ้าكتบชวาอบแห้ง	ใบ		5.00		1.5000	-	1.5000	
2. แรงงาน					-	50.0000	50.0000	68.0652
ค่าแรงในการจักstan	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	กระเบ้าครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบพิม	ชิ้น	1.00	40.00		-	0.6100	0.6100	
ผ้ายาง	เมตร				-	0.1600	0.1600	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท			701/	22.2650	51.1940	73.4590	100.0000
ราคารับซื้อจากสมาชิก		80.00		80.00				
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					7.7350			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					57.7350			
ผลตอบแทนเนื้อต้นทุน แรงงาน(บาท/หน่วย)					56.5410			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)					6.5410			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนผันแปรต่อราคা รับซื้อจากสมาชิก					9.6688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนเงินสดต่อราคा รับซื้อจากสมาชิก					72.1688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด ต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					8.1763			
ราคาขายส่ง (บาท)		85.00		80.00				

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเบี้องหินเคลือบขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายส่ง					5.8824			
ราคาขายปลีก(บาท)		90.00	80.00					
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายปลีก					11.1111			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.1040	0.1040	
ค่าบำรุงรักษา	กล่อง				0.1200	-	0.1200	
ต้นทุนการตลาดห้างสรรพสินค้า	บาท				0.1200	-	0.2240	
(3) ต้นทุนกลุ่มฯ และ การตลาดต่อหน่วย	บาท						80.2240	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาด					4.7760			
ส่วนต่างของราคาขายปลีก กับต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาด					9.7760			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการบริหาร	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสดรวมรายเดือนมาก ขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			-			85.2240	

หมายเหตุ : 701/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระแสเพาเวอร์คงคลายดอกหมาก ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไมโครเงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผ้าแปร							94.9000	
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุติดหลัก					21.0000		21.0000	20.5279
ผ้าตบชواสด	ก้าน	300.00	0.07		21.0000	-	21.0000	
- วัตถุติดรอง					9.0000	-	9.0000	8.7977
ค่าจัดเตรียมวัตถุติด	บาท				0.5000	-	0.5000	
หุ้นกระแส	คู่	1.00	5.00		5.0000	-	5.0000	
เปลี่ยนผ้าตบชوا	ๆ	3.00	1.00		3.0000	-	3.0000	
เทปไส	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	แผ่น		5.00		0.1000	-	0.1000	
กรรไกร	ด้าม		40.00		0.8000	-	0.8000	
เตาอบ	เตา		40.00		0.8000	-	0.8000	
ถุงเก็บผ้าตบชواอบแห้ง	ใบ		5.00		3.0000	-	3.0000	
2. แรงงาน					-	60.0000	60.0000	58.6510
ค่าแรงในการลักстан	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	กระแสไฟคงที่ของกลมล้ายดอกหมาก ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากกำไรครัวเรือน	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบไฟฟ้า	ชั่วโมง	1.00	80.00	-	6.6700	6.6700		
ผ้า洋าง	เมตร			-	0.2000	0.2000		
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			901/	34.9000	67.4000	102.3000	100.0000
ราคารับซื้อจากสมาชิก		100.00		100.0				
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					5.1000			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					65.1000			
ผลตอบแทนเนื้อต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)					57.7000			
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)				- 2.3000				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					5.1000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					65.1000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อจากสมาชิก				- 2.3000				
ราคาขายส่ง (บาท)		105.00		100.0				

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสดของกลุ่มลูกค้าต่อเดือน 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคายาส่ง					4.7619			
ราคาขายปลีก(บาท)		110.00		100.0				
ผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเนื้อต้นทุนกลุ่มฯต่อราคายาปลีก					9.0909			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ตัวแสดงสินค้า	ตัว				-	0.1300	0.1300	
ค่าบำรุงรักษา	กล่อง				0.1200	-	0.1200	
ต้นทุนการตลาดห้างสรรพสินค้า	บาท				0.1200	-	0.2500	
(3) ต้นทุนกลุ่มฯและการตลาดต่อหน่วย	บาท						100.2500	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนกลุ่มฯและการตลาด					4.7500			
ส่วนต่างของราคาขายปลีก กับต้นทุนกลุ่มฯและการตลาด					9.7500			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการบริหาร	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระแสค่าใช้จ่ายกลมละลายดอกหาก้าว ขนาด 100							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา ต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
					เงินสด	ไม่ใช้เงินสด	รวม	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				5.0000	-	5.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท						105.2500	

หมายเหตุ : 901/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ~

ที่มา : จากการสำรวจและกำกับดูแล

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

$$= \text{EBIT} / I$$

$$= -$$

18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

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

$$= -$$

19. Degree of Financial Leverage =  $\text{EBIT} / (\text{EBIT} - I)$

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

$$= 1 \quad \text{เท่า}$$

แสดงว่า เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป 1% จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 1% หรือ กำไรต่อหุ้นเป็น 1 เท่าของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ

#### IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

$$= 1.23 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 1.23 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนต่ำมาก

21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) =  $(\text{GP} / \text{S}) \times 100\%$

$$= 6.52 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 6.52 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นต่ำมาก

22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio) =  $(\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$

$$= -$$

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

$$23. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)} = (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ = 6.97 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 6.97 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

$$24. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)} \\ = (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ = (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ = -0.004 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวม กลุ่มฯ ไม่มีกำไรจากการดำเนินงาน ซึ่งขาดทุน 0.004 บาท จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมต่ำมาก

$$25. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)} = (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\% \\ = (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\ = 6.97 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของเจ้าของ จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 6.97 ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

$$26. \text{ กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)} = \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \text{ (บาท/หุ้น)} \\ = -$$

$$27. \text{ ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earnings Ratio)} \\ = \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \text{ (เท่า)} \\ = -$$

$$28. \text{ อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)} = (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\% \\ = -$$



# ภาคผนวก ง

## การผลิตตราครัวโน้ตและวิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักดบชวา

### 1. การผลิตตราครัวโน้ต

#### 1.1 วัสดุดิบและอุปกรณ์การผลิต

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

#### 1.2 วิธีการสร้างตราครัวโน้ต

- เริ่มจากการเตรียมไม้ไผ่ ทำแบบพิมพ์ของกลมพื้นฐานเด่นผ่าศูนย์กลาง  $3\frac{1}{2}$  นิ้ว จำนวน 3 อัน คือ พิมพ์กลาง พิมพ์ขอบนและพิมพ์ก้นของตราครัว
- เมื่อเตรียมพิมพ์เสร็จก็นำก้านมะพร้าวมาถักไขว้กันด้วยเชือกไนล่อน โดยเริ่มถักรอบขอบพิมพ์กลาง เสร็จจากพิมพ์กลางแล้วก็นำพิมพ์ล่างมาถัก ต่อไปถักพิมพ์บนที่ขอบปากเสร็จ เรียบร้อยลักษณะเป็นรูปทรงกระบอก
- นำไม้ไผ่มาดัดโดยรอบขอบนที่ถักก้านมะพร้าว กับพิมพ์เสร็จแล้ว ใช้เชือกดึงถักเข้าพิมพ์จนแน่น แล้วแบ่งก้านมะพร้าวที่ยื่นออกมากให้เท่ากันเพื่อทำหูตราครัวแล้วคาดด้วยห่วงเยียบ
- เสร็จจากการสำหรับการติดตั้งหูตราครัว ก็เป็นขั้นตอนสุดท้าย คือนำน้ำมันนิช 2 ส่วนผสมกับน้ำมันสน 1 ส่วนมาทาตราชรัวโน้ตเพื่อให้เกิดความเงางาม ตากแดดไว้ประมาณ 1 วัน สามารถนำออกจำหน่ายได้

### 1.3 ต้นทุนการผลิตตะกร้าไวน์ 1 ใบ

#### ตารางที่ ง.1 ต้นทุนการผลิตตะกร้าไวน์

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

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

#### ตารางที่ ง.2 ต้นทุนและผลตอบแทนของตะกร้าไวน์

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

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

## 2. วิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักตบชวา

2.1 การใช้สารละลายboric แอสิก ( Boric Acid ) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อร้าได้ โดยการนำผักตบชวาที่ตากแห้งแล้วตัดแต่งเรียบร้อยแล้วแช่ในสารละลายนาน 2-3 ชั่วโมง หรือจนเส้นผักตบชวา ดูดสารละลายจนอิ่ม ต่อน้ำน้ำเส้นผักตบชวาไปผึ่งลมให้แห้งสนิทแล้ว จึงนำไปทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ต่อไป จะป้องกันไม่ให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อร้าได้

2.2 การซับผิวด้วยแอลกอฮอล์แห้งต้มในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ปล่อยให้น้ำอุ่น ๆ แล้วใช้แปรงทาสีท้าวหากาให้แห้ง

#### 2.3 วิธีการใช้ Traetex 243

- เตรียมสารละลายความเข้มข้น 1 % โดยปริมาตร ใช้ Traetex 243 10 มิลลิลิตร ใส่น้ำประปา 1 ลิตร ใส่ในภาชนะที่เหมาะสมคนให้ร้ากันจะได้สารละลายสีขาวขุ่น
- นำเส้นใยผักตบชวาแห้งทั้งต้นหรือที่ผ่าซีกแล้ว แขวนในสารละลายที่เตรียมไว้ พยายามกดให้สารละลายท่วมเส้นใย เส้นใยผักตบชวาจะดูดสารละลายเข้าไปจนอิมตัว

- เอาเส้นไนโอมารีดสารละลายออกให้มากที่สุด ประมาณ 1-2 แเดด แล้วนำไปตากแดดจนแห้ง
- นำเส้นไนผักตบชวาที่แห้งแล้วไปจักงานงานต่อไป เส้นไนที่ยังไม่ได้ใช้งานให้เก็บใส่ถุงปิดให้มิดชิดเพื่อป้องกันฝุ่นละอองปนเปื้อนภายนหลัง

#### 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. (ประเทศไทย) ผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทย คือ บริษัท อัลฟานี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด ชั้น 14 อาคารมณีญา เช็นเตอร์ 518/5 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ 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. (ประเทศไทย) ผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทย คือ บริษัท ทีเจ (ประเทศไทย) จำกัด 9/8 หมู่วิท 63 กรุงเทพ 10110 โทร. 392-5803 , 391-4742-3 ขนาดบรรจุ 25 กิโลกรัม ราคา 630- 650 บาท/กิโลกรัม (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สารบอริก แอสิก (Boric Acid) ร้านอร์ทเทิน เคมิคอล ถนนชุบเบอร์เชียงใหม่-ลำปาง เชียงใหม่ ราคา 680 บาท/กิโลกรัม

#### 2.6 การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อใช้สารป้องกันเชื้อรา กับ กระเพาผักตบชวา

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

Traetex 243 1,000 กรัม ราคาเท่ากับ 650 บาท ดังนั้นใช้ 10 กรัม ค่า Traetex 243 เท่ากับ 6.5 บาท ต่อผักตบชวา 50 ก้าน ถ้ากระเพาขนาด 60 1 ใบ ใช้ผักตบชวาประมาณ 100 ก้าน จะเสียค่า Traetex 243 เท่ากับ 13 บาท

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

ถ้ากระเป่าขนาด 100 1 ใบ ใช้ผ้าตบชราประมาณ 300 ก้าน จะเสียค่า Traetex 243  
เท่ากับ 39 บาท

### 3. การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อเครื่องรีดผ้าตบชรา กับ กระเบ้าผ้าตบชรา

เครื่องรีดผ้าตบชรา ราคาเครื่องละ 3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

ค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ  $3,000/15 = 200$  บาท

ค่าเสื่อมราคาต่อวันเท่ากับ  $200/365 = 0.55$  บาท

ดังนั้นการผลิตกระเบ้าแต่ละขนาดจะมีต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการใช้เครื่องรีดผ้าตบชรา<sup>†</sup>  
ประมาณวันละ 0.55 บาท