

ตารางที่ 4.9 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋ารีดวงกลมลายดอกหมาขนาด 60

รายการ	กระเป๋ารีดวงกลมลายดอกหมาขนาด 60				
	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร				54.31	
1. บัณฑิตการผลิต					
- วัตถุดิบหลัก		7.00	0.00	7.00	12.70
- วัตถุดิบรอง		5.170	0.00	5.17	9.38
- วัสดุอุปกรณ์		2.14	0.00	2.14	3.88
2. แรงงาน			40.00	40.00	72.56
ต้นทุนคงที่					
ค่าเสื่อม		0.00	0.818	0.818	1.48
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	50	14.31	40.82	55.13	100.00
ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)	60				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	5.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	45.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)	4.87				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก	9.48				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก	76.15				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคารับซื้อ จากสมาชิก	8.12				
ราคาขายส่ง(บาท)	65				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ(บาท/หน่วย)	5				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)	10.69				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)	50.69				

ตารางที่ 4.9(ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาขนาค 60				
	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		9.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง		7.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง		16.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง		77.98			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง		15.19			
ราคาขายปลีก(บาท)		70			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)		10			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)		15.69			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)		55.69			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)		14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก		14.29			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก		22.41			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก		79.56			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก		21.25			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนของกระเป๋ารั้งวงกลมลายดอกหมาขนาด 80

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

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าเครื่องกลมลายดอกหมากขนาด 80				
	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่ เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					12.74
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					62.74
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					11.54
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายส่ง					5.88
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง					7.04
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง					73.81
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง					13.58
ราคาขายปลีก(บาท)					90
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.00
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					17.74
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					67.74
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					16.54
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก					11.11
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก					19.71

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.11 ผลตอบแทนกระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมาขนาค 100

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

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

	กระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมาขนาด 100				
	ต้นทุน จาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(%)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง			9.62		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง			66.76		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง			2.57		
ราคาขายปลีก(บาท)			110		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)			10.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)			15.10		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)			75.10		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)			7.70		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายปลีก			9.09		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก			13.73		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก			68.27		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก			7.00		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตกระเป๋าทัง 3 ขนาดของกลุ่มฯ มีการใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนการผลิตดัง
ตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตในกรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ			วัสดุอุปกรณ์การผลิต
	ผักตบชวา (ก้าน)	หูกะเป่า (คู่)	เปียผักตบชวา (วา)	
กระเป๋าเครื่องวงกลมลาย ดอกหมาขนาน 60	100	1	2	<ul style="list-style-type: none">- เตาดอบ- ดันแบบขึ้นโฟม- กรรไกร- เช็ม 4.5 นิ้ว- เช็มหมุด- ค้อน- ผ้ายาง- ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง
กระเป๋าเครื่องวงกลมลาย ดอกหมาขนาน 80	150	1	3	
กระเป๋าเครื่องวงกลมลาย ดอกหมาขนาน 100	300	1	3	
วัตถุดิบที่ใช้ร่วมกัน ได้แก่ กำมะถัน ถ่านและเทปใส				
ปริมาณการผลิตต่อกระเป๋าแต่ละขนาด 1 ใบ				

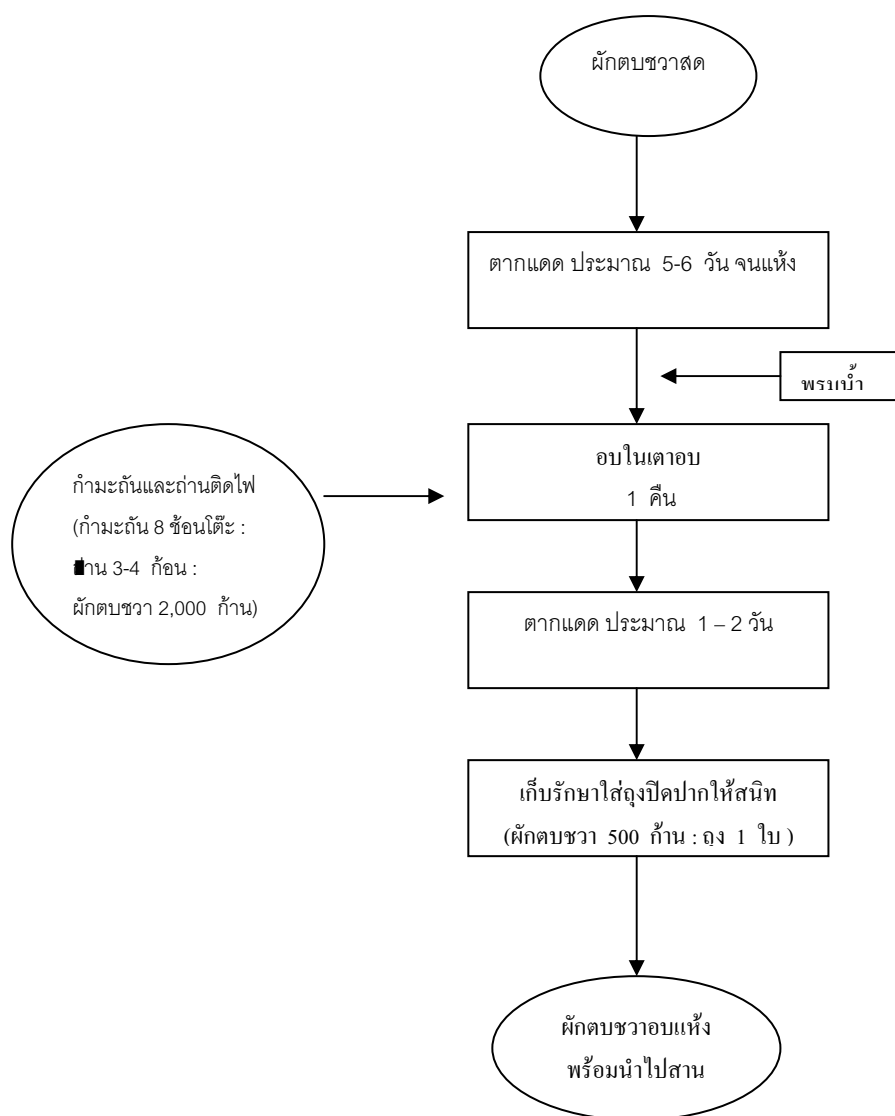
ที่มา : จากการสำรวจ

การผลิตกระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาขนานของกลุ่ม ฯ แบ่งขั้นตอนการผลิตออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบและขั้นตอนการจักสานกระเป๋าครีงวงกลมลาย ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

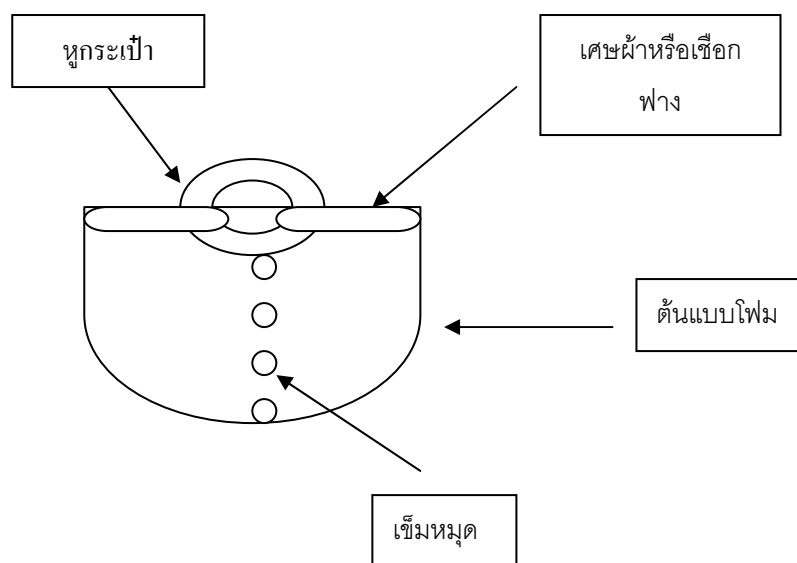
ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เริ่มจากนำผักตบชวาสดมาตากแดด ประมาณ 5-6 วัน จนผักตบชวาแห้ง หลังจากนั้นนำผักตบชวาที่ตากแห้งแล้วมาพรมน้ำจนเปียกเพื่อไม่ให้ผักตบแห้งจนเกินไป แล้วนำไปวางบนตะแกรงสานไม้ไผ่ของเตาดอบ ซึ่งในขั้นตอนการอบผักตบชวาเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะจะช่วยเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปีและจะทำให้ผักตบชวาวาวใส เมื่อนำไปจักสานจะได้กระเป๋ามีลักษณะเส้นของผักตบชวาสวยเป็นที่ต้องการของตลาด ในการอบผักตบชวาแต่ละครั้ง จะมีการใส่กำมะถัน ในอัตราส่วน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน ซึ่งกำมะถันจะทำให้ผักตบชวาวาวใสแห้งและช่วยป้องกันเชื้อราในเบื้องต้นสามารถเก็บรักษาได้นานถึง 1 ปี โดยการใส่กำมะถันที่ใช้ในการอบจะใส่ในถ้วยกำมะถันกับถ่านที่ติดไฟแล้วประมาณ 3-4 ก้อนเล็ก ๆ นำไปใส่ข้างใต้ของเตาดอบที่มีการเจาะเป็นสี่เหลี่ยมขนาด 6 x 6 นิ้ว เป็นลักษณะบานพับ ซึ่งช่วงที่ใส่กำมะถันนี้ จากการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่ม ฯ พบว่า บางคนจะแพ้ควันกำมะถันและแสบตาในบางครั้ง หลังจากนั้นจะใช้ผ้ายางคลุมเตาดอบข้างบน การอบผักตบชวาส่วนใหญ่ สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะอบผักตบชวาในช่วงเย็นจนถึงเช้า แล้วนำผักตบที่อบแล้วมาตากแดดอีกประมาณ 1-2 วัน หลังจากนั้นก็จะเก็บผักตบชวาใส่ไว้ในถุง ประมาณ 500 ก้านต่อถุง 1 ใบ แล้วมัดปากถุงให้สนิท สามารถเก็บรักษาผักตบชวาไว้ใช้ในการจักสานได้นานถึง 1 ปี (แผนภาพที่ 4.1)

ขั้นตอนการจักสานกระเป๋าครีงวงกลมลาย เริ่มจากการนำต้นแบบโฟมและหูกะเป่าที่พันด้วยเปียผักตบชวาแล้วมายึดติดกัน โดยส่วนใหญ่จะใช้เศษผ้าหรือเชือกฟางมัดหูกะเป่าทั้ง 2 ฟูไว้บนต้นแบบโฟมด้าน

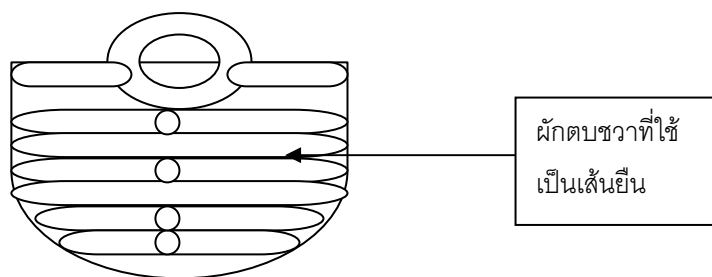
บน ดังแผนภาพที่ 4.2 จากนั้นนำผักตบชวาทบแห้งมาตั้งเป็นเส้นยืนตามแนวขวางกับต้นแบบโฟม ซึ่งใช้เข็มหมุดปักเส้นยืนไว้กับต้นแบบโฟม ช่วงกึ่งกลางของกระเป๋าดังแผนภาพที่ 4.3 โดยส่วนใหญ่จำนวนเส้นยืนจะขึ้นอยู่กับขนาดของกระเป๋ากับผักตบชวาทบแห้งที่มีราคาขึ้น สมาชิกกลุ่มฯ จะนำมาเป็นเส้นยืน ก่อนที่จะสานผักตบชวา จะนำผักตบชวาทบแห้งมาพรมน้ำหรือแช่น้ำ แล้วนำมาตัดด้วยกรรไกร โดยผักตบชวา 1 เส้น จะได้เส้นผักตบชวาที่ใช้สานประมาณ 3 เส้น ส่วนตรงกลางของผักตบชวาทบแห้งจะไม่ใช้ แต่จะใช้บริเวณผิวของผักตบชวา ซึ่งขั้นตอนการตัดผักตบชวานี้เป็นขั้นตอนที่ยุ่งยากและล่าช้าสำหรับสมาชิกภายในกลุ่มฯ เพราะจะต้องตัดให้ได้เส้นผักตบชวาที่มีขนาดใกล้เคียงกันและให้ได้ความยาวมากที่สุด ในปัจจุบันกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านแม่ใสได้มีการนำเครื่องตัดผักตบชวามาใช้ซึ่งช่วยทำให้ขั้นตอนนี้เกิดความรวดเร็วและประหยัดเวลามากขึ้น หลังจากนั้นก็เริ่มสานโดยนำเส้นผักตบชวาที่ตัดแล้ว 6 เส้นมาจักสานลายดอกหมากรุกแล้วนำไปผูกกับหูของกระเป๋าส่งเรียกขั้นตอนนี้ว่า การขึ้นห่วง ระหว่างการสานต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปจนได้กระเป๋าก็จะมีการเก็บปากกระเป๋าส่งเรียกกว่า การชุกปากกระเป๋าดังแผนภาพที่ 4.4 โดยตัดปลายผักตบชวาทบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็มเย็บผ้า 4.5 นิ้ว สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย ซึ่งขั้นตอนสาน แสดงได้ดังภาพที่ 4.4



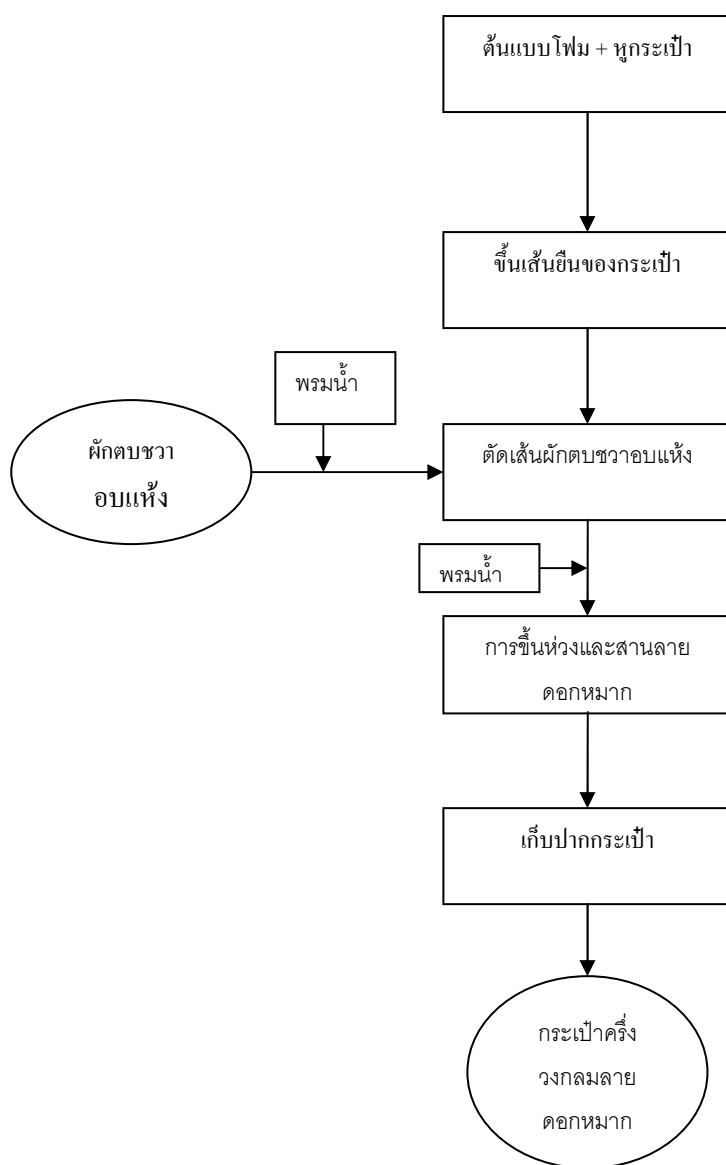
แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ



แผนภาพที่ 4.2 การขึ้นรูปตันแบบกับหูกระเป๋



แผนภาพที่ 4.3 การขึ้นเส้นยืนของกระเป๋



ภาพที่ 4.4 แสดงขั้นตอนการสานกระเป๋

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มจักสานผักตบชวามันป่อแก้ว มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่อาศัยทักษะฝีมือในการจักสานผักตบชวา แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อประมาณปลายปี 2543 กลุ่มฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนการใช้เตาอบในขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบจากเดิมที่สมาชิกบางคนใช้เตาอบที่สร้างจากท่อซีเมนต์ 120 x 120 x 50 เซนติเมตร จำนวน 2 ท่อ อบผักตบชวาได้ครั้งละประมาณ 1,000 ก้าน มาใช้

กลองกระดาดขนาดใหญ่ เช่น กลองตุ้มเย็น กลองเครื่องชักผ้า ทำให้สามารถอบผักตบชวาได้ครั้งละประมาณ 2,000 ก้าน นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่ม ฯ พบว่า การใช้เตาอบกลองกระดาดไม่มีผลต่อคุณภาพของผักตบชวาแห้ง ลักษณะของผักตบชวาแห้งที่อบจากเตาอบกลองกระดาดไม่แตกต่างจากผักตบชวาอบแห้งจากเตาอบท่อซีเมนต์ และช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วย แต่การใช้เตาอบกลองกระดาดก็ยังมีข้อจำกัด เนื่องจากในการใช้แต่ละครั้งสมาชิกกลุ่มจะต้องมีการเคลื่อนย้ายตลอดเวลา ถ้าช่วงฤดูฝนจะต้องใช้เตาอบในบริเวณใต้ถุนบ้านและต้องระวังการพัดพาของลม ซึ่งทำให้ไม่สะดวกในการอบผักตบชวา

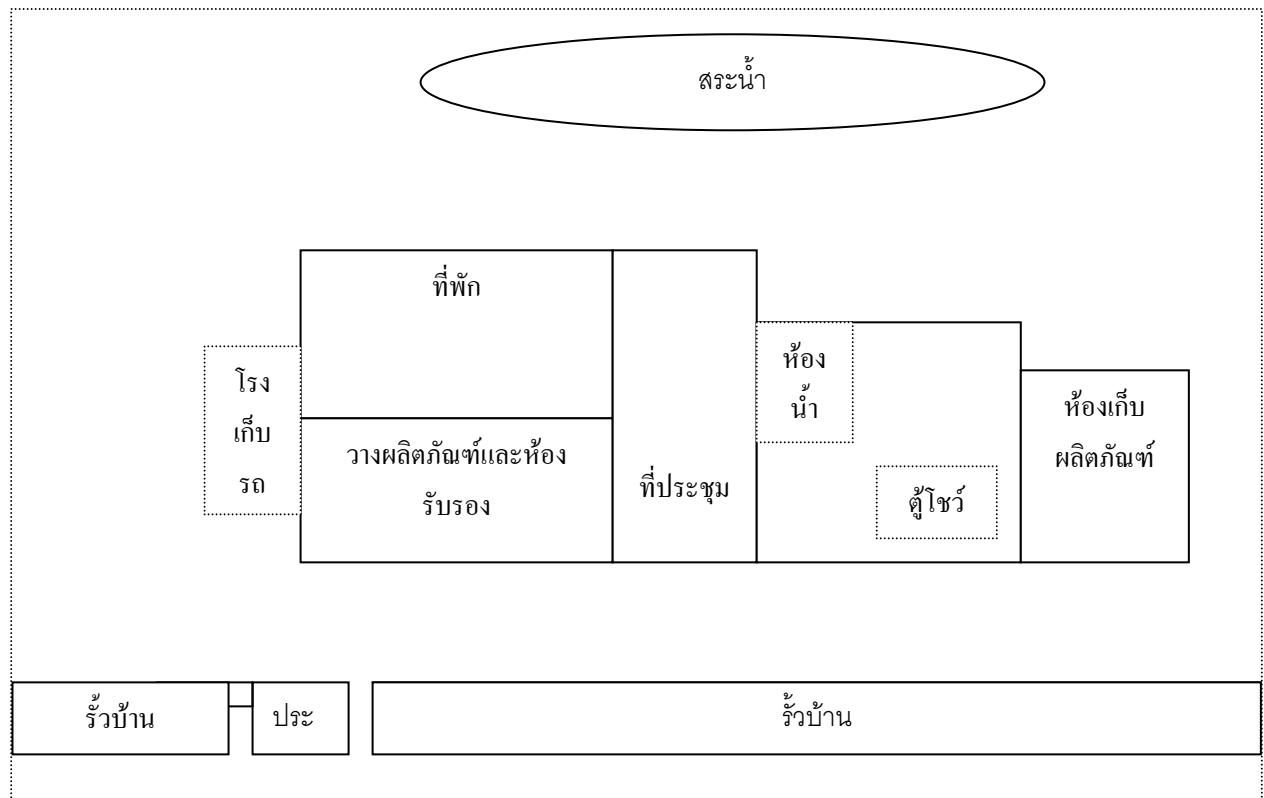
เครื่องจักรที่ใช้ในขั้นตอนการผลิต เช่น เครื่องรีดผักตบชวา และเครื่องตัดผักตบชวา กลุ่ม ฯ ยังไม่มีซึ่งเครื่องรีดผักตบชวาจะช่วยทำให้เส้นผักตบชวาแบนเรียบเหมาะสำหรับจะนำมาสานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและเครื่องตัดผักตบชวา จะช่วยตัดเส้นผักตบชวาให้ได้ขนาดมาตรฐาน เส้นยาวเสมอกัน ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดระยะเวลาการทำงาน กลุ่ม ฯ เล็งเห็นความสำคัญและต้องการเครื่องจักรดังกล่าวข้างต้นเพื่อจะช่วยให้กลุ่ม ฯ ได้มีการพัฒนาด้านการผลิตและจูงใจให้สมาชิกหันมาร่วมกลุ่มในการผลิตผลิตภัณฑ์และส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับกลุ่มมากกว่าเดิม แต่เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีงบประมาณที่จะจัดซื้อเครื่องจักร ทำให้รูปแบบการผลิตยังคงใช้วิธีการแบบเดิม ที่ไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีมากนัก

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

การผลิตของกลุ่ม ฯ จะเป็นการกระจายผลิตภัณฑ์ให้สมาชิกของกลุ่มนำไปผลิต ดังนั้นสถานที่ผลิตของกลุ่มจึงกระจายไปยังบ้านสมาชิก ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้บริเวณลานหน้าบ้านหรือบริเวณใต้ถุนบ้าน ในการทำงาน การเก็บผักตบชวาอบแห้งจะเก็บใส่ถุงและเก็บไว้ในบ้าน ส่วนเตาอบจะเก็บไว้ในที่ร่มไม่ให้โดนฝนและตากแดด

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

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



แผนภาพที่ 4.5 สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และสภาพโดยรอบ

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์จากผักตบชวาของกลุ่ม ฯ มีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต คือ เศษผักตบชวา และการตกค้างของก้ำมะถันที่เกิดจากการอบผักตบชวา ซึ่งทำให้เส้นผักตบชวาอบแห้งมีกลิ่นของก้ำมะถัน สำหรับเศษผักตบชวาสมาชิกกลุ่ม ฯ จะนำไปเป็นปุ๋ยต้นไม้ และนำไปผสมทำเชื้อเพลิงในการเพาะเห็ด ส่วนเส้นผักตบชวาที่มีราคาขึ้น สมาชิกของกลุ่มจะนำไปทำเป็นเส้นยีนในการจักสานกระบี่

สำหรับการตกค้างของก้ำมะถันที่เส้นผักตบชวา จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่ม ฯ ส่วนใหญ่ยังไม่มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกและบุคคลในครอบครัว แต่มีสมาชิกบางคนมีอาการแพ้ก้ำมะถันเกิดผื่นคันสีแดงทั่วร่างกาย จนไม่สามารถสานกระบี่ได้ และในปัจจุบันได้เลิกสานกระบี่จำนวน 1 คน นอกจากนี้ยังมีสมาชิกของกลุ่มประมาณ 2-3 คน ที่มีอาการแพ้ก้ำมะถันบริเวณนิ้วมือ ทำให้เวลาจักสานกระบี่ผักตบชวาจะแสบมือทำงานได้ไม่สะดวก ถึงแม้ว่าจะมีการแพ้ก้ำมะถันของสมาชิกเพียงบางส่วน แต่นางประภา เครืออินทร์ ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม ฯ ได้คำนึงถึงสุขภาพของสมาชิกกลุ่ม ฯ เป็นเรื่องที่สำคัญเป็นหลัก เนื่องจากเป็นกำลังการผลิตของกลุ่ม ฯ ดังนั้นจึงต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาศึกษาวิจัยถึงอันตรายที่จะเกิดจากก้ำมะถัน เพื่อจะได้เตรียมวิธีป้องกันที่ถูกต้องและให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับสมาชิกกลุ่ม ฯ ในการใช้ก้ำมะถันอบผักตบชวา

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่ม ฯ มีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยนางประภา เครืออินทร์ ซึ่งจะควบคุมและตรวจสอบตั้งแต่รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก โดยพิจารณาถึง ฝีมือการสานที่เรียบร้อย ไม่มีสีเมจิดติดชิ้นงานเพราะบางครั้งที่ต้นแบบจะมีการเขียนสีที่ต้นแบบ หูกระเปาะแข็งแรงไม่บิดเบี้ยว ขนาดได้มาตรฐานตามที่กำหนด และชิ้นงานต้องไม่เกิดเชื้อราขาวและราดำ ซึ่งถ้าเกิดเชื้อราจะส่งผลกระทบต่อสินค้าสมาชิกไปบอกกำมะถันใหม่ ถ้าผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจะซื้อในราคาที่ถูกลงและเก็บไว้สำหรับขายปลีก ไม่ส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิก นางประภา จะเก็บไว้ทั้งในบ้านและใส่ถุงดำเก็บไว้ในห้องเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอลูกค้ามารับ

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มักจะเกิดเชื้อราทั้งตัววัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ เป็นส่วนใหญ่ เชื้อราที่พบคือ ราขาวและราดำ โดยราขาวจะเกิดเนื่องจากผักตบชวามีความชื้น จะเกิดข้างนอกและอยู่บนผิวของผักตบชวา ซึ่งราขาวจะมีกำมะถันเป็นส่วนประกอบ ทำให้บางครั้งสมาชิกจะมีการสับผิวหนังเมื่อสัมผัสกับราขาว ส่วนราดำจะเกิดบ่อยในฤดูฝน ซึ่งราดำจะเกิดในเส้นใยของผักตบชวา ถึงแม้ว่าทางกลุ่มจะเคยแก้ไขโดยการทายูรีเทนราดำก็ยังเกิดอยู่ข้างใน ส่วนราขาวสามารถนำไปล้างน้ำใช้แปรงขัด ปัญหาเชื้อราที่เกิดจากผักตบชวา เมื่อเก็บไว้นาน ๆ ถ้าถูกความชื้นในอากาศหรือละอองน้ำ มักจะเกิดเชื้อรายูเซมอ เป็นเหตุให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพไม่เหมาะสมที่จะนำไปจำหน่ายหรือใช้สอย ซึ่งมีผลต่อการส่งไปขายที่ต่างจังหวัดไกล ๆ

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

3. ปัญหาสมาชิกของกลุ่ม ฯ ขาดความรู้และความชำนาญในผลิตและออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ เป็นแบบเดิม และพึ่งตลาดจากพ่อค้าคนกลางน้อยราย

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

5. ปัญหาด้านวัตถุดิบ สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการจักสานผักตบชวา ในปัจจุบันยังไม่เกิดปัญหา การขาดแคลนอย่างแท้จริง แต่ในอนาคตก็พอเริ่มเห็นสภาพปัญหาก่อตัวขึ้นมาบ้าง

6. ปัญหาการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ฯ เนื่องจากมีบางช่วงที่สมาชิกไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตามกำลังการผลิต ทำให้การวางแผนการผลิตของกลุ่มไม่ต่อเนื่องและไม่สามารถกำหนดให้ชัดเจน

7. ปัญหาในการใช้สารกำมะถันของกลุ่ม ฯ ซึ่งมีปริมาณเข้มข้น และมีสมาชิกบางส่วนที่แพ้สารกำมะถันที่ตกค้าง ทำให้มีผลต่อสุขภาพของสมาชิกภายในกลุ่ม

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม ฯ

1. ต้องการความช่วยเหลือด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เพื่อที่สมาชิกของกลุ่ม ฯ จะสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น นอกจากนี้สมาชิกของกลุ่มบางคนจะได้มีแรงจูงใจหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มมากขึ้น

2. ต้องการช่วยเหลือในด้านการส่งเสริมความรู้ให้กับสมาชิก ในรูปของการฝึกอบรมให้กับสมาชิกทั้งในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาฝีมือในการจักสานผักตบชวา

3. ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ศึกษาวิจัยการใช้ปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมและอันตรายที่เกิดจากการตกค้างของกำมะถัน

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

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

ด้านศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ กระเป๋านา 80 มีกำไรต่อหน่วยมากที่สุดเท่ากับ 6.54 บาท รองลงมาได้แก่ กระเป๋าขนาด 60 มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 4.87 บาท ส่วนกระเป๋านา 100 สมาชิกกลุ่ม ฯ ไม่มีกำไรจากการขายผลิตภัณฑ์ เมื่อนำผลตอบแทนมาคำนวณอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ กระเป๋านา 80 มีค่ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8.18 รองลงมาเป็นกระเป๋านา 60 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคารับซื้อจากกลุ่ม ฯ คิดเป็นร้อยละ 8.12

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

ตารางที่ 4.13 ยอดขาย ต้นทุนรวม และกำไรรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544

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

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	กำไรต่อหน่วย (บาท)		กำไรรวม (บาท)		อัตรากำไรต่อราคา ขาย (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)	
		ต้นทุนกลุ่ม ๑		ต้นทุนกลุ่ม ๑		ต้นทุนกลุ่ม ๑		ต้นทุนกลุ่ม ๑	
		ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก
กระเป๋าครีวงกลม ลายดอกขนาด 60	ใบ	5	10	4,940	520	8	14	8.33	16.67
กระเป๋าครีวงกลม ลายดอกขนาด 80	ใบ	5	10	6,270	660	6	11	6.25	12.50
กระเป๋าครีวงกลม ลายดอกขนาด 100	ใบ	5	10	1,140	120	5	9	5.00	10.00
รวม				12,350	1,300				

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

สำหรับการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๑ เมื่อพิจารณาจากอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ จากการคำนวณจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประเภทกระเป๋านขนาด 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่สุด มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดสูงที่สุด มีมูลค่าขายทั้งปีเท่ากับ 112,530 บาท โดยแยกเป็นการขายส่ง มีมูลค่าเท่ากับ 106,590 บาท และขายปลีกมูลค่าเท่ากับ 5,940 บาท คิดเป็นร้อยละ 54.72 ของยอดขายทั้งหมด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการของตลาด รองลงมาได้แก่ กระเป๋าครีวงกลมลายดอกขนาด 60 และขนาด 100 มีอัตรายอดขายต่อยอดขายของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 33 และ 12.28 ตามลำดับ

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายส่ง กระเป๋าทุกขนาดมีกำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 5 บาทต่อใบ แต่กระเป๋านขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8 รองลงมาเป็นกระเป๋านขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 6

หากพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบกับราคาขายปลีก กระเป๋าทุกขนาด กำไรต่อหน่วยเท่ากัน คือ 10 บาทต่อใบ แต่กระเป๋านขนาด 60 มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คิด

เป็นร้อยละ 14 รองลงมาเป็นกระเป๋านาขนาด 80 ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 11 และกระเป๋านาขนาด 100 มีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 9 ตามลำดับ

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

จากการวิเคราะห์ศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า กระเป๋านาเครื่องวงกลมลายดอกหมาขนาด 60 และ 80 เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพ เนื่องจาก มีต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ มียอดขายสูง และเป็นที่ต้องการของตลาด ส่วนกระเป๋านาขนาด 100 เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพต่ำที่สุด เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตสูงและยังไม่ใช่ที่ต้องการของตลาดเท่าที่ควร

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาศักยภาพปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ในระยะสั้น ประมาณ 3 – 5 ปี เกี่ยวกับปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ผักตบชวาสด กลุ่มฯ สามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูก ทำให้กลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง และ ทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วนของวัตถุดิบหลักค่อนข้างต่ำ ซึ่งจะพบว่าศักยภาพปัจจัยการผลิตในระยะสั้นมีศักยภาพ แต่ในอนาคต ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบผักตบชวาสามารถเกิดขึ้นได้ เนื่องจากภายในจังหวัดพะเยาได้มีการส่งเสริมการนำผักตบชวามาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชนเพิ่มขึ้นและสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมให้มีผลิตภัณฑ์ประจำตำบล ดังนั้นในระยะยาวศักยภาพของปัจจัยการผลิตค่อนข้างไม่มีศักยภาพ ซึ่งในประเด็นปัญหาดังกล่าว ผู้นำกลุ่มฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญจึงได้มีการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน โดยนำการจักสานทางมะพร้าวมาเริ่มใช้ในกลุ่ม เพื่อรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต

ปัจจัยการผลิตด้านแรงงาน กลุ่มฯ จะใช้แรงงานภายในกลุ่ม นอกจากนั้นกลุ่มฯ ได้มีการขยายการผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียง ซึ่งทำให้กลุ่มฯ มีกำลังการผลิตที่สามารถรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นได้ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ยังขาดแรงงานที่มีทักษะฝีมือ (Skill Labor) ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ ยังผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิม ซึ่งเป็นข้อจำกัดหนึ่งในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ดังนั้นโดยภาพรวม ศักยภาพปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพ

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

สำหรับกระบวนการผลิตของผลิตภัณฑ์ ถ้าพิจารณาถึงขั้นตอนการจักสาน สมาชิกของกลุ่มฯ จะมีความชำนาญและความถนัดในการจักสานกระเป๋าลายดอกหมา ทำให้กลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพในการจักสานลวดลายดังกล่าว ถ้าสมาชิกของกลุ่มฯ ได้รับการฝึกอบรมจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ โดยใช้ลวดลายเดิมที่สมาชิกชำนาญก็จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปได้ ณ ระดับหนึ่ง ซึ่งจะได้ช่วยเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

อย่างไรก็ตาม ในขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ ได้แก่ การอบผักตบชวา และขั้นตอนการตัดผักตบชวา กลุ่มฯ ยังมีศักยภาพค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่มฯ ขาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตในขั้นตอนดังกล่าว ได้แก่ เตาอบที่ได้มาตรฐาน เครื่องรีดผักตบชวา และการใส่ก้ำมะถันในการอบผักตบชวาในปริมาณ

ที่เหมาะสม ซึ่งกลุ่ม ฯ ควรได้รับการอบรมและพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับกระบวนการผลิตของกลุ่ม เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้มาตรฐานและมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังช่วยให้กระบวนการผลิตของกลุ่ม ฯ มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

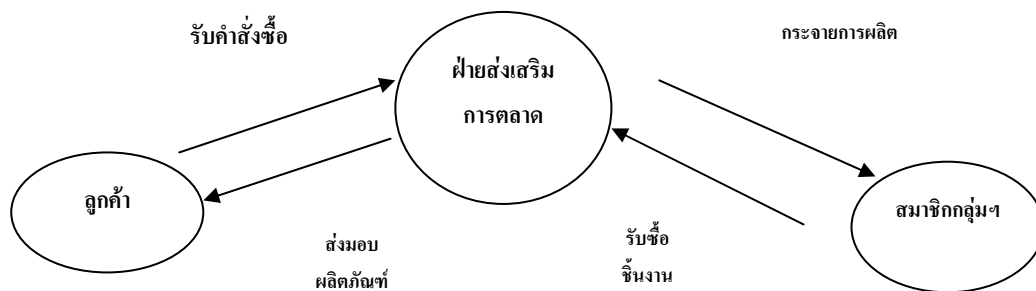
บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

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



แผนภาพที่ 5.1 การบริหารการตลาด

5.1.2 การวางแผนการตลาด

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

สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่ม ๔ จะมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ทั้งกระเปาะรูปแบบเดิม โดยอาจจะเพิ่มการตกแต่ง และผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ทั้งใช้วัตถุดิบจากผักตบชวา และวัตถุดิบอื่น ๆ เพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ทดแทน เช่น ทางมะพร้าว มีการติดต่อพ่อค้าคนกลางภายในจังหวัดเพิ่มขึ้น เพื่อขยายช่องทางการตลาด อาจจะใช้วิธีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐภายในจังหวัด และนำวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ และการฝากขายมาใช้ นอกจากนี้ กลุ่ม ๔ มีโครงการที่จะไปเปิดร้านค้าของกลุ่ม ๔ ที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย

ปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนด้านการตลาดของกลุ่ม ๔ คือ กลุ่ม ๔ ยังขาดความรู้ด้านการจัดการทางการตลาด ทั้งในด้านแหล่งจำหน่าย ความนิยมของผู้บริโภค และรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้กลุ่ม ๔ ไม่สามารถวางแผนการตลาดได้ชัดเจนและแน่นอน

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกของกลุ่ม ๔ ได้แก่ กระเปาะครึ่งวงกลมลายดอกหมาก ในระยะแรกทำขนาด 60 โดยสมาชิกของกลุ่ม ๔ จำนวน 25 คน ได้รับการฝึกอบรมการจัดสวนผักตบชวาที่ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน (กศน.) อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา เป็นเวลา 15 วัน จนสมาชิกภายในกลุ่มสามารถผลิตกระเปาะได้ ซึ่งในช่วงแรกนั้น ทางกลุ่ม ๔ ประสบปัญหาที่สมาชิกไม่สามารถสานผลิตภัณฑ์ได้ตามมาตรฐานจากการสัมภาษณ์นางประภา พบว่า การผลิตผลิตภัณฑ์ของสมาชิกแต่ละคนใบที่ 1-2 ยังขายไม่ได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน หลังจากนั้นทางกลุ่ม ๔ ได้แก้ไขโดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่มีคุณภาพมาให้สมาชิกดู เพื่อใช้เป็นตัวอย่างในการพัฒนาฝีมือการสานของกลุ่ม ๔ จนสมาชิกของกลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์จนสามารถออกจำหน่ายได้ ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๔ ยังเป็นรูปแบบเดิม แต่ได้เพิ่มขนาดขึ้นอีก 2 ขนาด คือ ขนาด 80 และขนาด 100 เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม และยังเป็นที่ต้องการของตลาด ประกอบกับส่วนใหญ่กลุ่มจะขายส่ง ทำให้ลูกค้าจะนำผลิตภัณฑ์ไปตกแต่งเอง สำหรับปัญหาที่สำคัญในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคือ ภายในกลุ่มไม่มีบุคคลที่สามารถแกะแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้และนางประภาที่เป็นผู้นำกลุ่มก็ไม่มีพื้นฐานในการทำงานจักสานมาก่อน ซึ่งไม่เหมือนกับผู้นำกลุ่มจักสานผักตบชวาอื่น ๆ ที่สามารถแกะแบบและมีแนวคิดพัฒนารูปแบบใหม่ ๆ อยู่เสมอ ยกตัวอย่างเช่น นางสาววรรณ ใจลา ประธานกลุ่มผักตบชวาบ้านแม่ต้าเหล่า ที่สามารถแกะแบบกระเปาะ และนางตุลา ยวงข้าว กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเคียนเหนือ ที่สามารถแกะแบบกระเปาะที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มาจากญี่ปุ่น ทำให้เกิดอุปสรรคต่อการพัฒนารูปแบบและการรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของกลุ่ม ๔

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตั้งแต่ปี 2542 - 2544 สามารถสรุปได้ตามช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี (พ.ศ.)		
	2542	2543	2544
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากรุกขนาด 60	●————→ ●.....→		————→
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากรุกขนาด 80		●————→ ●.....→	————→
กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากรุกขนาด 100		●————→ ●.....→	————→

หมายเหตุ : ●————→ หมายถึง ช่วงการผลิตผลิตภัณฑ์

●.....→ หมายถึง ช่วงการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นลักษณะการขายส่ง มูลค่าการขายส่งผลิตภัณฑ์ทั้งปีเท่ากับ 194,750 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 94.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด :ซึ่งเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันปาม่วงใต้ ตำบลสันปาม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ชะจาน จังหวัดเชียงราย พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี ส่วนการขายปลีกนั้นเป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์ ณ ที่ทำการผลิตของกลุ่มและจำหน่ายให้กับลูกค้าจากการออกร้านตามงานต่าง ๆ ภายในจังหวัดพะเยา และต่างจังหวัด มูลค่าการขายส่งทั้งปีเท่ากับ 10,900 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เนื่องจากช่วงแรกทางกลุ่ม ฯ จะไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับร้านค้าในหมู่ 3 บ้านแม่ใส แต่เนื่องจากปริมาณการสั่งซื้อของบ้านแม่ใสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่ม ฯ ได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันปาม่วงใต้ ตำบลสันปาม่วง จังหวัดพะเยา ซึ่งในช่วงนั้นกระเป๋าครีงวงกลมที่นำไปเสนอขายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิ แต่พ่อค้าที่บ้านสันปาม่วงเห็นว่ากระเป๋าสานได้เรียบร้อยปราณีต จากนั้นพ่อค้าคนกลางจึงสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายจนถึงปัจจุบัน ทำให้การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าในจังหวัดพะเยามากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 65 ส่วนลูกค้าจากต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 35 การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากรุกทั้ง 3 ขนาด มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 5 ช่องทางดังนี้

ช่องทางการจำหน่ายที่ 1 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันปาม่วงใต้ ตำบลสันปาม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทันทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 123,390 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อค้าคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย เป็นต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 เท่ากัน พ่อค้าเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่ม ฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋ากับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 2 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ชะจาน จังหวัดเชียงราย ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 30,850 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อค้าคนกลางจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ไปจำหน่ายที่จังหวัดเชียงใหม่และบางส่วนส่งออกต่างประเทศ ซึ่งมีรูปแบบการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ในรายที่เป็นลูกค้าประจำและมาสั่งซื้อด้วยตนเองทั้งที่เป็นลูกค้าประจำและชั่วคราว ส่วนวิธีการขนส่งผลิตภัณฑ์พ่อค้าจะมารับสินค้าเองที่สถานที่ประกอบการของกลุ่ม สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋ากับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 3 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 20,565 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยพ่อค้าคนกลางจะส่งผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายต่างประเทศ พ่อค้าจะเป็นผู้ติดต่อสั่งซื้อสินค้าและทางกลุ่มฯ จะนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า โดยบวกค่าขนส่งจากราคาขายส่งของกระเป๋าทั้ง 3 บาท โดยนางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริมการตลาดจะเป็นผู้รับผิดชอบด้านค่าใช้จ่ายในการขนส่ง นอกจากนี้กลุ่มฯ จะส่งผลิตภัณฑ์ทางรถประจำทางโดยเก็บใบเสร็จค่าขนส่งไปเบิกคืนกับทางลูกค้า สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋ากับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 4 ได้แก่ พ่อค้าปลีกจาก จังหวัดชลบุรี ซึ่งมีมูลค่าการสั่งซื้อกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 19,945 บาท คิดเป็นร้อยละ 9.70 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ซึ่งพ่อค้าจะนำกระเป๋ามาไปแปรรูปเพิ่มโดยนำไปตบแต่งกับป้านศรนา-rayณ์และนำไปขายภายในท้องถิ่น สำหรับการขนส่ง กลุ่มฯ จะฝากไปกับรถที่ไปจังหวัดชลบุรี โดยกลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าขนส่ง สำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับลูกค้า กลุ่มฯ จะใช้ถุงดำขนาด 40 x 40 นิ้ว บรรจุกระเป๋ากับลูกค้า

ช่องทางการจำหน่ายที่ 5 ได้แก่ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ สถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ คือ บ้านนางประภา เครืออินทร์ เป็นลักษณะที่ลูกค้าแวะเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่าง ๆ เช่น งานจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขององค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส และออกร้านที่เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีมูลค่าการขายกระเป๋าทั้ง 3 ขนาดรวมกันต่อปีเท่ากับ 10,900 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.30 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมด โดยกลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการออกร้าน สำหรับการออกร้านที่เมืองทองธานี ซึ่งกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายดังแผนภาพที่ 5.2

ด้านผู้ผลิตรายอื่น ๆ ที่มีการผลิตและขายผลิตภัณฑ์เหมือนกับกลุ่มฯ มีจำนวน 2 ราย รายแรก ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่ไร่ ซึ่งมียุติเตินด้านเงินทุนในการผลิตมากกว่ากลุ่มฯ ทำให้สามารถรับคำสั่งซื้อได้ปริมาณมาก และมีการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลางสันปาม่วงเหมือนกับกลุ่มฯ ส่วนรายที่สอง ได้แก่ ผู้ผลิตจากบ้านแม่ใส ซึ่งมีจุดเด่น คือ ตั้งกลุ่มมานาน ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และมีการส่งผลิตภัณฑ์ขายให้กับแม่ศรีคำ จากการสัมภาษณ์นางประภา เครืออินทร์ เห็นว่า ผู้ผลิตทั้ง 2 ราย ไม่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ แม้ว่าการผลิตผลิตภัณฑ์ค่อนข้างมีฝีมือใกล้เคียงกัน แต่กลุ่มฯ คิดว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ราคาถูก เนื่องจากกลุ่มฯ จะขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลางโดยตรง และในด้านคุณภาพ กลุ่มฯ มีความเชื่อมั่นในฝีมือการสาน นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการบริการลูกค้า ทั้งในด้านการส่งสินค้าให้ถึงที่และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผักตบชวาเดียวกัน

5.4 ราคาและการตั้งราคา

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

ในปี 2543 กลุ่ม ฯ ได้ปรับเปลี่ยนราคาของกระเป๋าสตางค์ขนาดกลางจากใบละ 90 บาท ลดลงเหลือ ราคา 80 บาท เนื่องจากช่วงนั้นความต้องการซื้อกระเป๋าสตางค์ของลูกค้ามีน้อยกว่าปริมาณความต้องการขายของผู้ผลิต โดยกลุ่มอื่น ๆ ภายในพื้นที่เดียวกันได้มีการผลิตกระเป๋าสตางค์ขนาดดังกล่าวออกมาเป็นจำนวนมากในท้องตลาด ทำให้กลุ่ม ฯ ขายกระเป๋าสตางค์ไม่ได้จึงต้องลดราคาลงและได้ใช้ราคานี้จนถึงปัจจุบัน รายละเอียดของราคากระเป๋าสตางค์แสดงดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ราคาขายผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ

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

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ พบว่า การจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ที่ก่อให้เกิดต้นทุนการตลาดคือ ค่าบรรจุภัณฑ์และค่าเสื่อมราคาของตู้แสดงสินค้า ส่วนค่าขนส่งทางกลุ่ม ฯ ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายใด ๆ

เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาจากการวิเคราะห์พบว่า กระเป๋าสตางค์ 3 ขนาด จะมีการบวกกำไรเพิ่มเติมแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดการตั้งราคาทั้ง 3 วิธี ดังต่อไปนี้

5.4.1 การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

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

กระเป๋า ขนาด 80 กลุ่ม ๔ รับซื้อจากสมาชิกราคา 80 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 14.29 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระเป๋า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกมีกำไรร้อยละ 8.90 ของต้นทุนการผลิต จะเห็นได้ว่ามีกำไรต่ำกว่าของสมาชิก

กระเป๋า ขนาด 100 กลุ่ม ๔ รับซื้อจากสมาชิกราคา 100 บาท/ใบ สมาชิกมีกำไรร้อยละ 11.11 ของต้นทุนการผลิต แสดงว่า สมาชิกขายกระเป๋า 1 ใบ ได้กำไรเท่ากับ 10 บาท ส่วนต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ เมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคา พบว่า สมาชิกขาดทุนจากการขายกระเป๋า คิดเป็นร้อยละ 2.25 ของต้นทุนการผลิต

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคาซื้อผลิตภัณฑ์ ของกระเป๋าทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ ได้กำไรต่ำกว่าของสมาชิก รายละเอียดดังตารางที่ 5.3

5.4.2 การตั้งราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๔

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

กระเป๋าขนาด 60 กลุ่ม ๔ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 60 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่ม ๔ เท่ากับ 60 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ๔ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ๔ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.69 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่ม ๔ นำกระเป๋าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่ม ๔ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.20 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 60.20 บาท เมื่อกลุ่ม ๔ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.80 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ๔ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 7.38 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่ม ๔ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

กระเป๋าขนาด 80 กลุ่ม ๔ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 80 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่ม ๔ เท่ากับ 80 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่ม ๔ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ๔ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.88 ของราคาขาย แต่ถ้ากลุ่ม ๔ นำกระเป๋าขายส่งให้กับพ่อค้า กลุ่ม ๔ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.22 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 80.22 บาท เมื่อกลุ่ม ๔ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.78 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่ม ๔ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 5.62 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่ม ๔ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

กระเป๋าขนาด 100 กลุ่มฯ รับซื้อจากสมาชิกเท่ากับ 100 บาท ดังนั้นต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 100 บาท ซึ่งมีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ กับราคาขายส่งเท่ากับ 5 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.76 ของราคาขาย แต่ถ้ามูลค่ากลุ่มฯ นำกระเป๋ายกส่งให้กับพ่อค้า กลุ่มฯ มีต้นทุนการตลาดของกระเป๋า 1 ใบเท่ากับ 0.25 บาท ดังนั้นต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกรวมกับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 100.25 บาท เมื่อกลุ่มฯ ขายส่ง ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนที่รับซื้อจากสมาชิกและการตลาด เท่ากับ 4.75 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณถึงการตั้งราคาขายส่ง พบว่า การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 4.52 ของราคาขาย ซึ่งจะเห็นได้ว่า กำไรที่ได้จากการตั้งราคาแบบ Mark up ที่กลุ่มฯ กำหนดใกล้เคียงกับที่ราคาตลาดตั้งไว้

จะเห็นได้ว่าการตั้งราคาขายส่ง ของกระเป๋าทันทั้ง 3 ขนาด โดยใช้ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ได้กำไรใกล้เคียงกับการตั้งราคาตลาด รายละเอียดดังตารางที่ 5.4

5.4.3 การตั้งราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

การตั้งราคาขายปลีก กลุ่มฯ เป็นผู้กำหนดจากราคาขายส่งบวกกำไร 5 บาท ดังนั้นการตั้งราคาขายปลีกของกลุ่มฯ เป็นแบบ (Mark up) เมื่อนำมาวิเคราะห์การตั้งราคาของกระเป๋าทันทั้ง 3 ขนาด พบว่า กระเป๋าขนาด 60 มีส่วนต่างของต้นทุนกลุ่มฯ และการตลาดกับราคาขายปลีกเท่ากับ 9.8 บาท ดังนั้นเมื่อนำมาคำนวณการตั้งราคาขายปลีก การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark up) กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 14 ของราคาขาย และกระเป๋าขนาด 80 และ 100 กลุ่มฯ จะมีกำไรเท่ากับร้อยละ 10.87 และ 8.86 ของราคาขายตามลำดับ จะเห็นได้ว่า การตั้งราคาขายปลีกแบบ (Mark up) ทำให้กระเป๋าทันทั้ง 3 ขนาดมีกำไร ใกล้เคียงกับที่กลุ่มฯ กำหนดไว้ รายละเอียดดังตารางที่ 5.5

5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายกลุ่มฯ จะใช้วิธีการต่าง ๆ กันไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดยการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านอินเทอร์เน็ตของตำบลแม่ใส เมื่อปี 2543 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา การส่งเสริมการขายด้วยวิธีนี้ กลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเท่าที่ควร อาจจะเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีจุดเด่น เพราะมีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ ภายในพื้นที่เดียวกัน

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

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

ให้เครดิตได้สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยจะเห็นได้จาก ได้มีการติดต่อซื้อขายเป็นประจำ และมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณเพิ่มขึ้นจากเดิม

4. การบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าถึงที่ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่มฯ จะคิดค่าขนส่งจากกระเป๋าทุกขนาดใบละ 3 บาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำที่จังหวัดเชียงใหม่

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ จะมีวิธีการรักษาลูกค้าเก่า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มฯ โดยจะผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าสั่ง และผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามปริมาณการสั่งซื้อ สำหรับลูกค้าประจำบางราย จะมีการให้เครดิตประมาณ 1 เดือน และนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ ถ้ามีลูกค้ามาสั่งผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ติดต่อประสานงานกับกลุ่มอื่นๆ ที่อยู่ใกล้เคียงด้วยกัน และให้คำแนะนำแก่ลูกค้าในเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์อื่นๆ กับกลุ่มเครือข่ายผักตบชวาเดียวกัน สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่มฯ รักษาลูกค้าเก่าได้มากที่สุด คือ การผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามที่ลูกค้าสั่งและการให้เครดิตลูกค้า

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ ในช่วงแรกของกลุ่มฯ ได้ใช้การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มครั้งแรกในปี 2542 คือวางขายภายในงานที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส เพื่อเป็นการเสนอขายผลิตภัณฑ์ภายในตำบล ช่วงนั้นขายได้น้อยและยังไม่ได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้า หลังจากนั้น กลุ่มฯ ได้เสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าบ้านแม่ใส ทำให้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับกลุ่มฯ อยู่ประมาณ 3-4 เดือน แต่หลังจากนั้นการสั่งซื้อของพ่อค้าบ้านแม่ใสไม่ต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มฯ ได้ไปเสนอขายผลิตภัณฑ์กับพ่อค้าที่บ้านสันป่าม่วงได้ ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง จนในปัจจุบันเป็นลูกค้ารายใหญ่ มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 60 ของการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ จนในปัจจุบัน พ่อค้าบ้านสันป่าม่วงยังเป็นลูกค้าประจำอยู่ ต่อมาประมาณปี 2543 กลุ่มฯ ได้ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและ อบต. แม่ใส เพื่อหาปรึกษาวิธีการหาตลาด และได้้นำวิธีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และการโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ตของ อบต. แม่ใส สำหรับวิธีการที่ช่วยให้กลุ่มฯ ได้ลูกค้าใหม่มากที่สุด คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาหลักของกลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัญหาด้านความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่งเท่าใดนัก ถึงแม้ว่าการสานของกลุ่มฯ จะเรียบร้อย แต่ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางจะนำไปตบแต่งเพิ่มเติม เช่น ใส่ผ้าซับ ใส่ซิปปะ เป็นต้น กลุ่มฯ จึงได้มองข้ามรายละเอียดส่วนนี้ไป และภายในพื้นที่เดียวกันมีกลุ่มจักสานผักตบชวาที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์คล้ายกับของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลกระทบในเรื่องของราคาผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องของราคาได้ เพราะมีปริมาณผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกับที่กลุ่มฯ ผลิตซึ่งพ่อค้าคนกลางสามารถสั่งซื้อจากกลุ่มอื่น

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

3. ปัญหาความรู้ด้านการจัดการตลาดเกี่ยวกับการทำสัญญาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งกลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำสัญญา ทำให้เกิดการค้างชำระหนี้จากลูกค้าบางราย

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่ม ฯ

1. กลุ่ม ฯ ต้องการขยายตลาดเพิ่ม โดยให้หน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องช่วยหาตลาด และสนับสนุนในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

2. กลุ่ม ฯ ต้องการฝึกอบรมความรู้ในด้านการจัดการด้านการตลาด และความรู้ในด้านการทำสัญญาซื้อขาย เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ

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

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

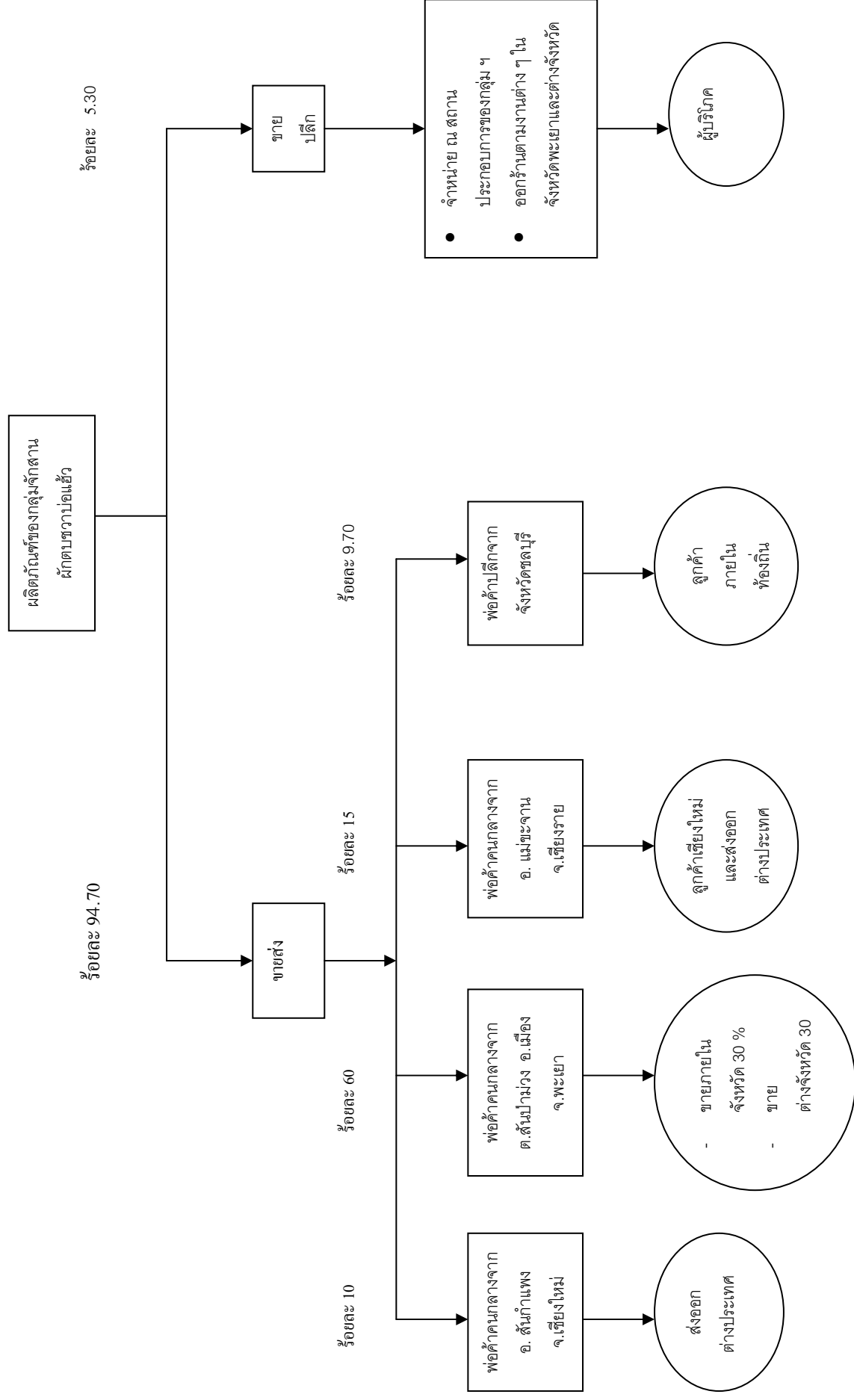
การตลาดของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่ม ฯ ยังขยายตลาดอยู่ในวงจำกัด พึ่งพาพ่อค้าคนกลางจำนวนน้อยราย และมีช่องทางการตลาดค่อนข้างน้อย สืบเนื่องมาจากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่หลากหลาย และกลุ่ม ฯ จะเน้นการขายส่ง ทำให้กลุ่ม ฯ ไม่มีอำนาจต่อรองด้านราคา ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยภาพรวมศักยภาพการตลาดของกลุ่ม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

กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของราชการและหน่วยงานขององค์กรท้องถิ่น ได้แก่

- สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ในการช่วยหาตลาดอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมการขายของกลุ่ม ฯ โดยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ไปโฆษณาผ่านเว็บไซต์ผลิตภัณฑ์ของตำบล ซึ่งจะเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า

- กลุ่ม ฯ มีผู้นำที่มีศักยภาพด้านการตลาด เนื่องจากเคยประกอบอาชีพพนักงานขายสินค้า ทำให้มีประสบการณ์ในด้านการจัดการการตลาดและการเสนอขายสินค้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ส่งเสริมการตลาด ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาการตลาดของกลุ่ม ฯ

- กลุ่ม ฯ มีการนำวิธีการส่งเสริมการขายที่น่าสนใจมาใช้ในการบริการลูกค้า คือ การบริการส่งผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ซื้อของลูกค้าทำให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว จะมีผู้จัดการด้านการเงินร่วมกัน 2 คน คือนางประภา เครืออินทร์ และนางสุนันทา พาตี เற்றுณิกของกลุ่ม โดยแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ เป็น 2 ส่วน คือ นางประภา เครืออินทร์ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการรับเงินจากลูกค้าและเป็นผู้รับซื้อชิ้นงานให้จากสมาชิก ส่วนற்றுณิกของกลุ่มฯ จะเป็นผู้ดูแลในเรื่องการออมของกลุ่มจักสานผักตบชวาและประสานงานกับกลุ่มกิจกรรมออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้วในด้านการกู้ยืมเงินของสมาชิกเพื่อใช้ในการซื้อผักตบชวา ด้านบัญชีของกลุ่มฯ มีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย มีการจดบันทึกการซื้อชิ้นงานและปริมาณการขายไม่สม่ำเสมอ ในการทำบัญชี นางประภา เครืออินทร์ จะเป็นผู้บันทึกบัญชีเองทั้งหมด กลุ่มฯ มีสมุดบัญชี 2 เล่ม สมุดบัญชีเล่มแรกใช้เพื่อลงรายการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก ซึ่งในช่วงแรกปริมาณการผลิตภายในกลุ่ม มีปริมาณน้อยทำให้สามารถจดบันทึกได้ ต่อมาภายในกลุ่มฯ เริ่มมีปริมาณการผลิตเพิ่มมากขึ้น นางประภา จึงได้ใช้วิธีแจกคู่มือที่ทำขึ้นมาใช้ภายในกลุ่มฯ มีลักษณะเป็นเหรียญวงกลมทำจากพลาสติก ที่ระบุราคากระเป๋าทัง 3 ขนาด คือ 60 , 80 และ 90 บาท ตามลำดับ เมื่อสมาชิกมาส่งชิ้นงาน นางประภา จะแจกคู่มือให้สมาชิกเก็บไว้ประมาณ 1 สัปดาห์ เมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ ให้สมาชิกนำคู่มือมาแลกเงิน ซึ่งวิธีนี้สะดวกสำหรับนางประภาเมื่ออยู่ในช่วงที่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก แต่จะมีปัญหาในการจดบันทึกปริมาณการผลิต ทำให้ไม่ทราบปริมาณการผลิตอย่างแท้จริง ส่วนสมุดบัญชีอีก 1 เล่ม ใช้บันทึกการสั่งซื้อจากลูกค้า แต่ช่วงหลังไม่มีการจดบันทึก เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มฯ มีจำนวนน้อยราย ส่วนการบันทึกเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ นั้น นางประภา ยังไม่มีการจดบันทึกไว้ ทำให้กลุ่มฯ ไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับรายรับและรายจ่ายของกลุ่มฯ ในการดำเนินงานในแต่ละรอบบัญชี เมื่อกลุ่มฯ ขายผลิตภัณฑ์ได้แล้ว เงินส่วนหนึ่งจะจ่ายค่าชิ้นงานให้กับสมาชิก เงินส่วนที่เหลือจะนำไปเป็นทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกต่อไป โดยยังไม่ได้นำมาจัดสรรแบ่งเป็นเงินปันผลคืนให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ และจะมีการหักเงินจากสมาชิกเมื่อขายกระเป๋าทังให้กับกลุ่มฯ ใบละ 2 บาท เพื่อใช้เป็นเงินออมของกลุ่มผักตบชวา ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินรายได้เพื่อใช้ในการหมุนเวียนเพื่อรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท สำหรับสมาชิกแต่ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ ประมาณคนละ 1,000 บาทต่อเดือน

6.1.2 การวางแผนการเงิน

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

ใหญ่ไม่มีการวางแผนจัดจําและทำสัญญากับลูกค้า เนื่องจากกลุ่มเกรงว่าจะทำการผลิตไม่ทันตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าสั่ง

จากการสัมภาษณ์ผู้นำของกลุ่ม ในอนาคต ประมาณปี 2547 กลุ่ม ฯ จะมีการจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิก โดยแบ่งเงินปันผลออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. เข้าสวัสดิการของกลุ่มร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ เพื่อใช้ในการซื้อวัสดุ อุปกรณ์เครื่องเขียน ค่าถ่ายเอกสาร และใช้เป็นค่าใช้จ่ายเมื่อไปศึกษาดูงานกลุ่มอื่น ๆ
2. เข้ากองทุนกลุ่มผักตบชวาร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ เพื่อเป็นทุนการศึกษาให้กับบุตรของสมาชิก
3. ปันผลคืนให้กับสมาชิกร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ

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

สำหรับปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนทางการเงินของกลุ่ม ฯ เป็นเรื่องการประมาณยอดขายและยอดผลิตของกลุ่ม ฯ และกลุ่ม ฯ บันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนด้านการเงิน

6.2 แหล่งเงินทุน

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

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

นอกจากนี้ทางกลุ่มได้มีการออมเงินภายในกลุ่มจักสานผักตบชวาเอง โดยจะมีการหักเงินจากสมาชิกเมื่อขายกระเป๋าสานให้กับกลุ่มใบละ 2 บาท ซึ่งปัจจุบันมียอดเงินสะสมประมาณ 5,000 บาท สมาชิกของกลุ่มจักสานผักตบชวา ได้มีการออมทรัพย์ร่วมกับสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว หักละ 10 บาท/คน/เดือน จะมีการออมทุก ๆ วันที่ 5 ของเดือน ซึ่งเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่อแก้ว เป็นแหล่งเงินทุนกู้ยืมที่สำคัญของสมาชิกกลุ่มผักตบชวาเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน สมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมได้ไม่เกินคนละ 1,000 บาทและชำระทั้งเงินต้นรวมดอกเบี้ยคืนภายใน 6 เดือน จากการดำเนินงานที่ผ่านมาได้มีการกู้ยืมแล้วประมาณ 3 ครั้ง ปัจจุบันมียอดเงินของออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรประมาณ 15,000 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่ม ฯ

แหล่ง เงินทุน	ปีที่ได้	จำนวน เงิน (บาท)	วัตถุประสงค์ การนำไปใช้	การ นำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
องค์การบริหารส่วน ตำบลแม่ใส	2543	15,000	เพื่อใช้ หมุนเวียน ภายในกลุ่ม ฯ	เพื่อให้ สมาชิกกู้ ซื้อ วัตถุดิบ	6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง
กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร บ้านบ่อแฮ้ว	2543	15,000	เพื่อให้สมาชิกกู้ ซื้อวัตถุดิบ		6 เดือน	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 18/ปี สมาชิกกู้ได้คนละ 1,000 บาท ต่อครั้ง

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

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

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

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

กระเป๋าทรง 100 กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตและปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 240 ใบ มีรายได้เท่ากับ 25,260 บาท ซึ่งการขายกระเป๋าทรง 100 กลุ่ม ฯ ถ้ารวม 1,260 บาท เมื่อพิจารณาจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า กลุ่ม ฯ ขาดทุนรวม 31.30 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

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

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

จากการสัมภาษณ์ กลุ่ม ๙ จะไม่มีการหักเงินจากสมาชิก เนื่องจากภายในกลุ่ม ๙ มีเงินออมที่ได้จากการสะสมมาระยะหนึ่ง และในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแฉ่วยังมีเงินออมทรัพย์จำนวน 15,000 บาท ที่เพียงพอให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถนำไปซื้อวัตถุดิบได้ ประกอบกับ กลุ่ม ๙ เกรงว่าเมื่อหักเงินเข้ากลุ่มจำนวน 2 บาท จากกระเป๋าผักตบชวาที่สมาชิกมาส่งให้กับกลุ่มทุกครั้งจะทำให้รายได้ของสมาชิกลดลง ซึ่งจะทำให้สมาชิกหันไปส่งกระเป๋าให้กับพ่อค้าภายนอกกลุ่มที่จ่ายให้เต็มไม่มีการหักค่าใช้จ่ายใด ๆ ซึ่งจะส่งผลให้ระยะยาวสมาชิกภายในกลุ่มจะหันไปรับงานนอกกลุ่มเพิ่มขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของกลุ่ม ๙ ลดลงไปเรื่อย ๆ

สำหรับเงินออมของกลุ่มที่สะสมได้และให้สมาชิกกู้ยืม ดอกเบี้ยจากการกู้ยืมจะสะสมอยู่ในเงินออมของกลุ่ม ซึ่งกลุ่ม ๙ ยังไม่มีนโยบายที่จะปันผลเงินภายในกลุ่ม เนื่องจากต้องการให้เป็นเงินของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกู้ยืมและเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่ม และเป็นสิ่งจูงใจให้สมาชิกยังรวมกลุ่มกันผลิตและส่งผลิตภัณฑ์ให้กลุ่ม ๙ จำนวนตลอดไป

ผลดำเนินงานประจำปี 2544 ของกลุ่ม ๙ สามารถพิจารณาได้จากงบกำไรขาดทุน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแฉ่ว			
งบกำไรขาดทุน			
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2544			
		หน่วย : บาท อัตราร้อยละของยอดขาย	
		205,650.00	100
ยอดขายสุทธิ			
<u>หัก</u> ต้นทุนขาย			
ค่ารับซื้อกระเป๋าจากสมาชิกกลุ่ม ๙		192,000.00	
ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์		250.00	93.48
กำไรขั้นต้น		13,400.00	6.52
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการขาย			
บรรจุภัณฑ์		312.00	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า		250.00	0.27
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการบริหาร			
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร		13,000.00	6.32
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ		-162.00	- 0.08
รายได้และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ			
<u>บวก</u> ดอกเบี้ยรับ		2,700.00	1.31
กำไรสุทธิ		2,538.00	1.23

ที่มา : จากการคำนวณ

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

เนื่องจากกลุ่ม ฯ ไม่มีการระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่ม และการรวมกลุ่มของสมาชิกเป็นการรวมตัวเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังนั้นสถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถพิจารณาได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ ด้านเงินทุนหมุนเวียนและด้านหนี้สิน

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

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

ทุนในการดำเนินการของกลุ่ม ฯ ประกอบไปด้วยส่วนที่ องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส สนับสนุนเงิน จำนวน 15,000 บาท และเงินทุนส่วนตัวของนางประภา จำนวน 5,000 บาท

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ฯ ในปี 2544 สามารถสรุปสถานะทางการเงิน จากงบดุลของกลุ่ม ฯ ได้ดังนี้

- สำหรับสถานะทางการเงิน สามารถแสดงได้จาก งบดุลของกลุ่ม ฯ ประจำปี 2544 ซึ่งสามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่าง ๆ ได้ดังนี้
- ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตราร้อยละ 22.47 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่าสินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 22.47 บาท
- ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตราร้อยละ 19.21 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่าสินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท เป็นรายการลูกหนี้อยู่ 19.21 บาท
- ด้านหนี้สิน กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระในการชำระหนี้สิน และด้านทุนมีอัตราร้อยละ 34.30 ของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ หมายความว่า หนี้สินและส่วนของเจ้าของ ทุก 100 บาท เป็นรายการทุนอยู่ 34.30 บาท

- ส่วนของเจ้าของ ส่วนใหญ่เป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ร้อยละ 34.30 และเงินช่วยเหลือจาก อบต. แม่ใส ร้อยละ 41.17

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. ปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกบางช่วง เนื่องจากเงินทุนที่ใช้ในการหมุนเวียนเป็นเงินทุนส่วนตัวของนางประภา ประกอบกับไม่สามารถขอยืมจากแหล่งเงินทุนของกลุ่ม ฯ เพื่อมาใช้ในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ได้

2. ปัญหาด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพของกลุ่ม ฯ

3. ปัญหาด้านการกู้ยืมเงินจากแหล่งสินเชื่อและการกู้ยืมในรูปของกลุ่ม ฯ สมาชิกบางคนกลัวการเป็นหนี้สิน จึงไม่สามารถรวมกลุ่มเพื่อขอสินเชื่อได้ตามเงื่อนไขของหน่วยงานต่าง ๆ

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม ฯ

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

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

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

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

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ดีมาก เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน และหนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของ ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระหนี้สินและไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม

แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มาจากเจ้าของทุน คือ นางประภา เครืออินทร์ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่ม ฯ ควรจะมีการกู้ยืมเงินเพื่อเพิ่มสภาพคล่องภายในกลุ่ม ฯ

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่ม ฯ มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากต้นทุนสินค้าสูงเกินควร

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

รายละเอียดดังตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงิน

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

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

อัตราส่วน	กลุ่ม ๙
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
14. อัตราส่วนหนี้สิน	0.00
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.00
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.00
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ	-
19. Degree of Financial Leverage	1 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	1.23%
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	6.52%
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล	-
อัตราส่วนแสดงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	6.97%
23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	-0.44%
24. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้อถือหุ้น	6.97%
25. กำไรต่อหุ้น	-
26. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น/อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร	-
27. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล	-

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. ผู้นำของกลุ่ม ฯ เป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ทำให้การดำเนินงานเพื่อขอความช่วยเหลือและประสานงานกับหน่วยงานภายนอกเกิดความสะดวกและสามารถเสนอโครงการต่าง ๆ เพื่อรับการสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ได้
2. กลุ่ม ฯ ได้ใช้วิธีการสร้างเครือข่ายกับสมาชิกกลุ่มอื่น ฯ ภายในท้องถิ่นเดียวกัน โดยการกระจายงานการผลิตและการฝึกอบรมเพื่อขยายการผลิตเพิ่มขึ้น
3. กลุ่ม ฯ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ทำให้โครงสร้างการบริหารได้ถูกกำหนดจากการดำเนินงานของกลุ่มใหญ่

7.1.2 การผลิต

1. เนื่องจากกลุ่ม ฯ ทำการผลิตกระเป๋ากักสานผักตบชวาเพียงอย่างเดียว ทำให้ฝีมือในการจักสานของสมาชิกภายในกลุ่มมีความปรารถนารียบร้อย ลายสานเรียบเสมอกัน ทำให้เกิดความชำนาญเฉพาะอย่างในการผลิต
2. กลุ่ม ฯ ได้ใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่นและมีราคาถูกทำให้การผลิตของกลุ่มยังสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง
3. ในการบริหารการผลิตของกลุ่มได้มีการกระจายชิ้นงานให้กับสมาชิกอย่างยุติธรรมและมีการประชุมตกลงกันให้เข้าใจก่อนจะทำการผลิต

7.1.3 การตลาด

1. ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีราคาถูก เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ
 2. ลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่ม (ร้อยละ 65) เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา ทำให้การติดต่อซื้อขายสะดวกและการขนส่งไม่ยุ่งยาก
 3. การส่งเสริมด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ ในด้านการบริการลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ
- โดยมีการติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำและปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากเดิม
4. ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ อยู่ติดถนนหมู่บ้านและอยู่ตรงข้ามสถานที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดบ่อแก้ว ทำให้ช่องทางการเสนอขายสินค้าของกลุ่มสามารถพบเห็นได้ง่ายจากบุคคลทั่วไปและสำหรับนักท่องเที่ยว

5. ผู้นำของกลุ่มฯ มีประสบการณ์ด้านการขายสินค้าทำให้การบริการ การหาตลาดและการประสานงานกับหน่วยงานสามารถดำเนินการได้ดี

7.1.4 การเงิน

1. กลุ่มฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนให้สมาชิกสามารถซื้อวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์
2. การบริหารการเงินแต่ละรอบการสั่งซื้อของลูกค้าสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการนำวิธีการใช้คูปองมาแก้ไขปัญหาเมื่อเงินทุนหมุนเวียนจากการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกไม่เพียงพอ

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. ภายในกลุ่มยังแบ่งเป็นกลุ่มย่อย 2 กลุ่ม เนื่องมาจากการจัดตั้งกลุ่มเกิดจากการรวมกลุ่ม 2 กลุ่มเข้าด้วยกัน ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีลูกค้าเป็นของตัวเอง และสมาชิกจะจัดการผลิตด้วยตนเอง การมีส่วนร่วมของสมาชิกแต่ละคนในการร่วมมือภายในกลุ่มมีไม่มาก ทำให้การบริหารงานภายในกลุ่มยังไม่มีประสิทธิภาพ และการประสานงานระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มยังไม่ทั่วถึง
2. การบริหารงานส่วนใหญ่ อยู่ที่ผู้นำกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ มีคณะกรรมการในการบริหาร แต่ยังไม่มีการมอบหมายตามตำแหน่งอย่างชัดเจน ทำให้บางครั้งการดำเนินงานยังเกิดความล่าช้าและการกระจายงานภายในกลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ

7.2.2 การผลิต

1. สมาชิกของกลุ่มฯ ขาดความรู้และทักษะในด้านการจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ ทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงรูปแบบเดียว คือ กระเป๋าเครื่องวงกลมลายดอกหมาก ถ้าไม่มีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าว การผลิตของกลุ่มฯ จะไม่ต่อเนื่องและทำให้สมาชิกขาดรายได้กำลังการผลิตภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ
2. กลุ่มฯ ขาดเครื่องมือ เครื่องจักรที่จะนำมาใช้ภายในกลุ่มฯ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เช่น เครื่องรีดผักตบชวา เครื่องตัดผักตบชวา และเตาอบที่ได้มาตรฐาน
3. กำลังการผลิตภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอและไม่สม่ำเสมอ
4. กลุ่มฯ ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องมาจากภายในกลุ่มฯ ไม่มีบุคคลที่สามารถกะแบบในการจักสานของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้
5. กลุ่มฯ ขาดความรู้ทางเทคนิคการผลิต ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีเชื้อราดำและราขาว ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิกไว้ได้นาน
6. สมาชิกของกลุ่มฯ บางส่วนประสบปัญหาเกี่ยวกับการตกค้างของสารกำมะถัน มีผลต่อสุขภาพของสมาชิก เช่น การแพ้ แสบคันตามผิวหนัง
7. กลุ่มฯ มีการพัฒนาแรงงานที่มีฝีมือเพื่อเพิ่มทักษะ (Skilled Labor) สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในระดับต่ำ

7.2.3 การตลาด

1. รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ไม่มีจุดเด่นและยังไม่หลากหลาย
2. ช่องทางการตลาดมีน้อย พึ่งพาพ่อค้าคนกลางไม่ก็ราย ทำให้มีปัญหาด้านการต่อรองราคาของผลิตภัณฑ์
3. กลุ่ม ฯ ยังขาดความรู้ในด้านการจัดการตลาด เกี่ยวกับการทำสัญญาซื้อขายทำให้เสียเปรียบลูกค้าบางราย
4. กลุ่ม ฯ ยังไม่สามารถหา คำสั่งซื้อ (order) ได้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
5. มาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ดีพอ

7.2.4 การเงิน

1. การบันทึกบัญชีไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายรับและรายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่ม ฯ ส่งผลต่อการวางแผนการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ
2. กลุ่ม ฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกประมาณ 10,000 บาท ทำให้เกิดการแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก
3. กลุ่ม ฯ ไม่มีการระดมทุนในการจัดตั้งกลุ่ม ฯ ทำให้ไม่มีเงินทุนในการหมุนเวียนรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก เงินทุนในการซื้อเครื่องจักร ต้องพึ่งพาจากเงินทุนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว และเงินสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส ทำให้บางครั้งไม่เพียงพอที่จะให้สมาชิกกู้ยืม
4. การออมเงินภายในกลุ่ม ฯ ดำเนินการไม่จริงจังและสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ บางส่วนยังไม่เห็นความสำคัญของเงินออมภายในกลุ่ม ฯ

7.3 โอกาส

1. กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภายในพื้นที่การผลิต ทำให้การดำเนินงานของกลุ่ม ฯ สามารถดำเนินการได้รวดเร็วมีการสร้างเครือข่ายในกลุ่มผักตบชวาภายในตำบลเดียวกันและพื้นที่อื่น ๆ เพื่อฝากขายสินค้าภายในเครือข่ายได้
2. ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ส่งเสริมให้มีกลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์จักสานทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าไวน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวาสามารถเรียนรู้การผลิตและผลิตเพื่อจำหน่ายเพิ่มรายได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้เพื่อรองรับปัญหาผักตบชวาขาดแคลนหรือราคาสูง ขึ้นในอนาคต
3. การฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ สามารถเพิ่มพูนความรู้และพัฒนาฝีมือของสมาชิกภายในกลุ่ม ฯ ช่องทางการตลาดของกลุ่มสามารถขยายเพิ่มขึ้นได้
4. การสนับสนุนขององค์กรของรัฐ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอและศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ในการออกร้านและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในระดับท้องถิ่นและภายในประเทศ
5. สามารถพัฒนาหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำหรับจับจ่ายซื้อของที่ระลึก เนื่องจากสถานที่บริเวณใกล้เคียงหมู่บ้านเป็นน้ำพุร้อน เหมือนกับแหล่งอุตสาหกรรมผลิตร่มที่บ่อสร้าง อำเภอสันกำแพงได้ในอนาคต

7.4 ข้อจำกัด

1. สภาพดินฟ้าอากาศบางช่วงไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตผลิตภัณฑ์และทำให้วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ เช่น ช่วงฤดูฝน
2. การแทรกแซงจากคู่แข่งภายนอกพื้นที่ โดยการนำระบบการใช้จ่ายเงินทุนมาใช้เพื่อซื้อชิ้นงานจากสมาชิกกลุ่ม ฯ
3. อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมอยู่ในระดับค่อนข้างสูงและระยะเวลากู้ยืมสั้น

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว จัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2543 โดยเป็นการจัดตั้งกลุ่ม ๗ อย่างเป็นทางการ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสามัคคีช่วยเหลือซึ่งกันและกันและเพื่อเป็นการเสริมรายได้และความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น ซึ่งกลุ่ม ๗ เป็นกลุ่มกิจกรรมหนึ่งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว มีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 40 คน มีการจัดตั้งคณะกรรมการในการบริหารงานของกลุ่ม ๗ ซึ่งคณะกรรมการส่วนใหญ่ยังไม่มีบทบาทที่ชัดเจนในการบริหารงาน สำหรับผู้นำที่มีบทบาทของกลุ่ม คือ นางประภา เครืออินทร์ ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารจัดการกลุ่ม ช่วยหาตลาด บริหารด้านการเงินและบัญชี ทำให้เกิดการไม่กระจายงานภายในกลุ่ม ๗ ภาระหนักอยู่ที่นางประภา นอกจากนี้ภายในกลุ่ม ๗ มีการแบ่งแยกกลุ่มในการผลิต เป็น 2 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีการจัดการภายในกลุ่ม ๗ การรวมตัวของสมาชิกในกลุ่มจักสานผักตบชวาจึงเป็นแบบหลวม ๆ ส่งผลให้การบริหารงานของกลุ่ม ๗ ยังไม่มีประสิทธิภาพ การประสานงานข่าวสารข้อมูลภายในกลุ่มยังไม่ทั่วถึง หากพิจารณาในภาพรวมกลุ่ม ๗ ยังไม่เข้มแข็ง สืบเนื่องมาจากขาดความร่วมมือจากสมาชิกภายในกลุ่มอย่างแท้จริง การที่จะพัฒนาให้กลุ่ม ๗ มีความเหนียวแน่นยั่งยืน ควรจะมีการจัดระบบการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ภายในกลุ่ม ๗ ชี้แจงให้สมาชิกเข้าใจเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มทั้งเพื่อการผลิตและรวมกันจำหน่าย ข้อสังเกตจากการศึกษา จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ๗ พบว่าแรงจูงใจที่สำคัญที่จะทำให้สมาชิกมีความร่วมมือร่วมใจภายในกลุ่ม ๗ คือ ถ้ากลุ่ม ๗ มีเครื่องมือเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการหาค่าสั่งซื้อ (order) ของกลุ่ม ๗ ให้เพียงพอกับสมาชิกภายในกลุ่ม และมีความต่อเนื่องสม่ำเสมอ จะทำให้สมาชิกภายในกลุ่มมีความกระตือรือร้นและสนใจที่จะมีส่วนร่วมกับกลุ่ม ๗ เพิ่มขึ้น

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้วผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าเครื่องวงกลมลายดอกหมาก มี 3 ขนาด ได้แก่ กระเป๋าขนาดรอบปากกว้าง 30, 35 และ 40 เซนติเมตร หรือเรียกว่ากระเป๋าขนาด 60, 80 และ 100 ตามลำดับ ในการบริหารการผลิตอยู่ภายใต้การบริหารงานของ นางประภา เครืออินทร์ โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๗ จะทำตามคำสั่งซื้อ (order) ของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากกำลังการผลิตภายในกลุ่มเป็นสำคัญ กลุ่ม ๗ จะกระจายการผลิตให้กับสมาชิกแต่ละคนในจำนวนเท่า ๆ กัน จากนั้นทางนางประภา จะรับช่วงซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ซึ่งในการวางแผนการผลิตของกลุ่ม ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า

การจัดหาปัจจัยในการผลิต สมาชิกของกลุ่ม ๗ เป็นผู้จัดหา ซึ่งวัตถุดิบส่วนใหญ่จะใช้วัตถุดิบภายในพื้นที่ ซึ่งสามารถจัดหาได้ง่ายและมีราคาถูกไม่เป็นอุปสรรคต่อการผลิตของกลุ่ม ๗ วัตถุดิบหลักในการ

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

ด้านแรงงานและการจ้างงานของกลุ่ม ฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งค่าแรงของสมาชิกจะรวมอยู่ในต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่ม ฯ รับซื้อ ในการผลิตของกลุ่ม ฯ ปัญหาด้านกำลังการผลิตค่อนข้างมีปัญหาเนื่องจากสมาชิกจะรับผลิตรถกระบะทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ทำให้บางช่วงกำลังการผลิตของกลุ่มไม่เพียงพอ

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

สำหรับการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ พิจารณาจากขนาดของกระบะที่ได้มาตรฐานตามที่กำหนด การสลายลายเรียบเสมอกัน และผลิตภัณฑ์ต้องไม่มีเชื้อรา ถ้าผลิตภัณฑ์มีเชื้อรา ในเบื้องต้นกลุ่ม ฯ จะแก้ไขโดยวิธีนำผลิตภัณฑ์ไปอบใหม่และล้างด้วยน้ำ แต่ก็ไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะยาว ซึ่งปัญหาเกี่ยวกับเชื้อราเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเก็บสำรองผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ และส่งผลถึงการนำไปใช้งานของลูกค้า

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

ต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่ม ฯ จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของกระบะทั้ง 3 ขนาด ที่คำนวณได้มากกว่าต้นทุนการผลิตของกลุ่ม ฯ ที่ประมาณการไว้ เนื่องจาก กลุ่ม ฯ จะคิดต้นทุนการผลิตจากค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ผักตบชวาสด หูกระบะ และเปียผักตบชวา และค่าแรงการผลิตเป็นหลัก โดยไม่ได้พิจารณาถึง ค่าใช้จ่ายของวัสดุที่ใช้และค่าบรรจุภัณฑ์ที่ใช้เก็บผักตบชวาอบแห้ง ซึ่งต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจากการคำนวณ ของกระบะทั้ง 3 ขนาด คือ 55.13 73.46 และ 102.30 บาท ตามลำดับ สำหรับผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ หากพิจารณาจากราคาขายส่งและราคาขายปลีก ปรากฏว่ากระบะขนาด 60 จะได้อัตรากำไรร้อยละ 7.69 และ 14.29 ส่วนกระบะขนาด 80 จะได้อัตรากำไรต่อราคาขายส่งและขายปลีก ร้อยละ 5.88 และ 5.88 ซึ่งกระบะขนาด 80 จะให้กำไรต่อหน่วยสูงที่สุด เท่ากับ 4.70 บาท ส่วนกระบะขนาด 100 กลุ่มจะกำไรต่อหน่วย ถ้าขายส่งเท่ากับ 4.76 และมีกำไรต่อหน่วยจากการขายปลีกเท่ากับ

9.09 บาท ตามลำดับ อาจจะเนื่องมาจาก ค่าวัตถุดิบและค่าแรงในการผลิตมีสัดส่วนสูงเมื่อเทียบกับกระเป๋านาชนิดอื่น แต่ราคาขายของกลุ่มไม่แตกต่างกันมาก ทำให้กระเป๋านาขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วยค่อนข้างน้อย แต่ถ้าพิจารณากำไรต่อต้นทุน ซึ่งแสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน กระเป๋านาขนาด 60 และ 80 จะได้กำไรร้อยละ 8.33 และ 6.25

ในการขายส่ง และร้อยละ 16.67 และ 12.50 ในการขายปลีก หมายความว่า หากลงทุน 100 บาทในกระเป๋านาขนาด 60 จะได้กำไร 8.33 บาท ในการขายส่ง และ 16.67 บาท ในการขายปลีก ซึ่งเป็นสัดส่วนค่อนข้างต่ำ ส่วนกระเป๋านาขนาด 100 มีกำไรต่อหน่วย 5 บาท ในการขายส่ง และ ในการขายปลีก มีกำไรต่อหน่วยเท่ากับ 10 บาท ดังนั้นกลุ่มฯ ควรจะมีการขายปลีกเพิ่มขึ้น เนื่องจากให้กำไรต่อหน่วยสูง และกระเป๋านาขนาด 100 ควรจะมีการต่อราคาเพิ่มขึ้น เพื่อกลุ่มฯ จะได้มีผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

8.1.3 การตลาด

การบริหารด้านการตลาด กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านบ่อแก้ว มีฝ่ายส่งเสริมการตลาดภายใต้การบริหารงานของนางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบโดยทำหน้าที่หาตลาด ติดต่อลูกค้า รวมถึงการตัดสินใจในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่ละราย และมีหน่วยงานที่มีบทบาทในการช่วยหาตลาด คือ สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยาและองค์การบริหารส่วนตำบล สำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงประเภทเดียว คือ กระเป๋าค้างวงกลมลายดอกหมาก ซึ่งช่วงแรกกลุ่มฯ ผลิตกระเป๋ายูขนาดเดียว คือ ขนาด 60 ต่อมาพัฒนาเป็นขนาด 80 และ 100 ซึ่งขนาด 80 เป็นที่ต้องการของลูกค้า ดังนั้นจึงเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

สำหรับช่องทางการตลาด ส่วนใหญ่การขายผลิตภัณฑ์จะเน้นการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 94.36 ของปริมาณการขายทั้งหมด ส่วนการขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 5.64 เนื่องจากการผลิตของกลุ่มฯ เน้นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าภายในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 65 ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากบ้านสันป่าม่วงใต้ ร้อยละ 60 ซึ่งจะส่งผลิตภัณฑ์ไปขายจำหน่ายภายในจังหวัดพะเยาและและต่างจังหวัด อีกร้อยละ 5 เป็นการจำหน่ายโดยตรงกับลูกค้า สำหรับลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่ชะจาน จังหวัดเชียงราย และพ่อค้าปลีกจากจังหวัดชลบุรี คิดเป็นร้อยละ 10 , 15 และ 9.36 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่พ่อค้าจะส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่ต่างประเทศ ด้านการขนส่งผลิตภัณฑ์ ถ้าเป็นต่างจังหวัด กลุ่มฯ จะส่งทางรถประจำทาง โดยคิดค่าขนส่งรวมกับผลิตภัณฑ์ แต่กลุ่มฯ จะมีการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นประจำ คิดค่าขนส่งจากกระเป๋านาใบละ 3 บาท ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มี 3 ลักษณะคือ การตั้งราคารับซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากสมาชิกตั้งจากต้นทุนการผลิตบวกกำไร 10 บาท การตั้งราคาขายส่งถูกกำหนดจากพ่อค้าคนกลาง เป็นราคาตลาด โดยบวกกำไร 5 บาทจากราคาซื้อของกลุ่มฯ ซึ่งราคาดังกล่าวนั้นสมาชิกภายในกลุ่มฯ เคยต่อรองขอขึ้นราคาจากพ่อค้า แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ ส่วนราคาขายปลีกกลุ่มฯ จะเป็นผู้กำหนด โดยบวกเพิ่มกำไรจากราคาขายส่งทุกขนาดใบละ 5 บาท

การส่งเสริมการขาย กลุ่ม ๔ ได้มีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านอินเทอร์เน็ตตำบล การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยการสนับสนุนของสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองพะเยา และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใส การให้เครดิตลูกค้าประจำ ในการซื้อผลิตภัณฑ์ และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ๔ วิธีการส่งเสริมการขายที่ช่วยเพิ่มปริมาณการขายและเพิ่มลูกค้า คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์และการบริการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า

สำหรับปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม ๔ เป็นปัญหาหลักในการดำเนินงานของกลุ่ม ๔ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๔ ยังไม่มีลักษณะโดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง รูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๔ ยังเน้นแบบเดิม ทำให้ช่องทางการตลาดค่อนข้างมีน้อย ต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลางน้อยราย และที่สำคัญกลุ่มขาดความรู้ในด้านการจัดการทางการตลาดโดยเฉพาะขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้า ซึ่งกลุ่ม ๔ คิดว่าเป็นอุปสรรคสำคัญในการหาตลาดลูกค้าใหม่ ๆ นอกจากนี้กลุ่ม ๔ ถูกแทรกแซงจากคู่แข่งภายในพื้นที่เดียวกันในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกภายในกลุ่ม ๔ เพื่อไปขายให้พ่อค้ารายอื่น ทำให้การขายตัวของกลุ่ม ๔ ยังอยู่ในวงจำกัด

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่ม ๔ ส่วนใหญ่ นางประภา เครืออินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะเป็นผู้รับเงินจากลูกค้า รับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และจดบันทึกบัญชี นอกจากนี้กลุ่ม ๔ มีเหรียญคือ นางสุนันทา พาดิ ที่จะช่วยดูแลในเรื่องการออมของกลุ่ม ๔ และการกู้ยืมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม

ด้านบัญชีการจดบันทึกของกลุ่ม ๔ เป็นแบบง่าย ๆ โดยจดบันทึกเฉพาะด้านรายรับ แต่ก็ไม่สามารถทำให้ข้อมูลทางบัญชีที่สำคัญ ไม่ได้จดบันทึกเพื่อใช้ในการวางแผนงานต่อไป ด้านการเงินของกลุ่ม ๔ กลุ่ม ๔ มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นเงินส่วนตัวของคุณประภา ส่วนสมาชิกแต่ละคนจะมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการผลิตประมาณ 1,000 บาท ต่อเดือน ถ้าสมาชิกมีเงินไม่เพียงพอที่จะจัดซื้อวัตถุดิบ กลุ่ม ๔ จะมีเงินทุนให้กู้ยืมจำนวน 30,000 บาท ซึ่งเป็นเงินที่ได้รับการสนับสนุนจาก อบต. แม่ใส 15,000 บาท และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว 15,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ชำระคืนภายใน 6 เดือน ซึ่งสมาชิกแต่ละคนสามารถกู้ยืมได้ประมาณ 1,000 บาท ต่อคน

การระดมทุนของกลุ่ม ๔ ช่วงจัดตั้งกลุ่ม ๔ ไม่มีการลงหุ้นจากสมาชิก เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่ม ๔ เป็นลักษณะการรวมกลุ่มเพื่อขายผลิตภัณฑ์ ต่อมาในปี 2543 – 2544 ได้มีการออมเงินภายในกลุ่ม ๔ โดยหักเงินจากการขายกระเป๋าสตางค์จากสมาชิกเข้ากลุ่ม ใบละ 2 บาท เพื่อเป็นเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมยามฉุกเฉิน กลุ่ม ๔ มีเงินออมประมาณ 5,200 บาท ซึ่งในปัจจุบันกลุ่ม ๔ ได้ยกเลิกการออมจากสมาชิก เนื่องจาก กลุ่ม ๔ มีแหล่งเงินทุนที่สามารถให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบและเกรงว่าถ้าหักเงินจากสมาชิก และเกรงว่าจะทำให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์ไปขายให้พ่อค้าภายนอกกลุ่ม ๔ เพิ่มขึ้น

สถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ๔ ในปัจจุบันค่อนข้างประสบปัญหาในด้านสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และความสามารถในการทำกำไร ซึ่งผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ๔ จากการคำนวณ ผลิตภัณฑ์หลักที่ทำรายได้ให้กับกลุ่ม ๔ คือ กระเป๋าสตางค์ 80 ขาดทุนรวม

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

สำหรับปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกในช่วงประมาณ 10,000 บาท ทำให้สมาชิกหันไปส่งผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าภายนอก และขาดเงินทุนในการซื้อเครื่องจักร เช่น เครื่องรีดผักตบชวา ที่มีมูลค่าประมาณ 3,000 บาท เพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและจูงใจให้สมาชิกหันมาผลิตผลิตภัณฑ์ส่งกลุ่มฯ เพิ่มมากขึ้น

แนวความคิดการวางแผนการบริหารการเงินในอนาคตของกลุ่มฯ จะมีการแบ่งเงินปันผลให้กับสมาชิกในแต่ละปี โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

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

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

สมาชิกภายในกลุ่มฯ มีพื้นฐานในการจักสานผักตบชวา ถ้าได้รับการฝึกอบรมให้เรียนรู้ในการจักสานผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ จากผักตบชวา จะทำให้ให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการพัฒนาและมีรูปแบบหลากหลายเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ได้มีการสนับสนุนให้กลุ่มพักชำระหนี้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากทางมะพร้าว เช่น ตะกร้าใส่ไวน์ ซึ่งจากการสำรวจพบว่า มีการผลิตได้ประมาณ 1 เดือน สามารถขายได้ถึง 70 ใบ และเริ่มมีลูกค้ามีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม จนไม่สามารถผลิตได้ เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอ เนื่องจากมีผู้ผลิตได้ 3 คน ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มผักตบชวา ดังนั้นจึงได้มีการฝึกอบรมให้สมาชิกกลุ่มผักตบชวา ให้สามารถผลิตได้ เพื่อเพิ่มรายได้ของสมาชิกและรองรับการขาดแคลนผักตบชวาในอนาคต กิจกรรมดังกล่าวถ้าได้รับการส่งเสริม ก็จะเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งของกลุ่มฯ ที่สามารถพัฒนาให้มีศักยภาพได้ เนื่องจาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่มีภายในพื้นที่ วัตถุประสงค์สามารถจัดหาได้ง่าย รายละเอียดดังภาคผนวก ง 1

แต่อย่างไรก็ตาม กำลังการผลิตของกลุ่มฯ ถูกจำกัดด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุน แรงงาน ถ้าหากกลุ่มฯ มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและอุปกรณ์เครื่องจักรที่ทันสมัย เป็นแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ก็จะทำให้กลุ่มสามารถขยายการผลิตและจูงใจให้สมาชิกกลุ่มย่อย ทั้ง 2 กลุ่ม ของกลุ่มจักสานผักตบชวาหันมาร่วมมือกันผลิตผลิตภัณฑ์ส่งขายให้กับกลุ่มฯ มากขึ้น

กลุ่มฯ ยังมีผู้นำกลุ่มฯ ดำรงตำแหน่งฝ่ายส่งเสริมการตลาด ซึ่งมีประสบการณ์ในด้านการขายสินค้ามาก่อน ถ้าได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติมในเรื่องการจัดการด้านการตลาด ก็จะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยขยายตลาดของกลุ่มฯ นอกจากนี้ถ้ากลุ่มฯ ก็ยังสามารถเพิ่มการขายปลีก และขยายตลาดไปยังพื้นที่อื่น ๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แล้ว กลุ่มฯ ไปเสนอขายอาจจะทำให้กลุ่มฯ สามารถขยายช่องทางการตลาดได้อีกส่วนหนึ่ง

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

กลุ่ม ๙ ควรจะมีการกระจายงานตามบทบาทหน้าที่ให้คณะกรรมการบริหารแต่ละตำแหน่ง โดยอาจจะทยอยมอบหมายเพียงบางส่วนให้แต่ละคน เพื่อไม่ทำให้ความรับผิดชอบอยู่ที่นางประภา เครืออินทร์ เพียงผู้เดียว นอกจากนี้สิ้นปี กลุ่ม ๙ ควรจะมีผลตอบแทนให้กับคณะกรรมการ เพื่อที่จะสร้างแรงจูงใจและสร้างความกระตือรือร้นในการทำงานให้กับคณะกรรมการ ซึ่งจะทำให้การบริหารงานภายในกลุ่ม ๙ มีระบบและทำให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการบริหารเพิ่มขึ้น

8.3.2 การผลิต

1. ด้านสุขลักษณะของสมาชิกภายในกลุ่ม ควรจะมีอุปกรณ์ป้องกันสวมใส่เวลาจักสานงาน เพื่อป้องกันอันตรายจากการตกค้างของกำมะถัน และไรฝุ่นจากผักตบชวาอบแห้ง เช่น ถุงมือ และผ้าปิดจมูก

2. การใส่กำมะถันเพื่อใช้ในการอบผักตบชวา กลุ่มควรจะลดปริมาณลง จากการสำรวจพบว่า สมาชิกของกลุ่ม ๙ จะใส่กำมะถันตามความเคยชิน โดยคิดว่ากำมะถันจะมีผลทำให้ผักตบชวามีสีชาวนวล ซึ่งกลุ่ม ๙ จะใส่กำมะถัน 8 ช้อนโต๊ะต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ กลุ่ม ๙ จะใส่กำมะถันปริมาณมากกว่า เช่น กลุ่มผักตบชวาบ้านห้วยเคียนเหนือ ที่ใส่กำมะถันประมาณ 4 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 2,000 ก้าน หรือ กลุ่มผักตบชวาบ้านต้าเหล้า ที่ใส่กำมะถันประมาณ 4-5 ช้อนโต๊ะ ต่อผักตบชวา 3,000 ก้าน ถ้ากลุ่ม ๙ สามารถลดปริมาณการใส่กำมะถันก็จะช่วยลดต้นทุนการผลิตของกลุ่ม ๙ และส่งผลต่อการปลอดภัยจากการตกค้างของกำมะถันด้วย ซึ่งหน่วยงานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ควรเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาทั้งด้านปริมาณกำมะถันที่เหมาะสมกับการใช้กับเตาอบที่มีคุณภาพและมีราคาถูก

3. ด้านการฝึกอบรมของสมาชิกเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะเข้ามาสนับสนุนส่วนนี้เพิ่มเติม เพื่อให้กลุ่ม ๙ มีการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม

4. ด้านคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ ในการใช้สารป้องกันเชื้อราของเส้นใยผักตบชวา ซึ่งได้มีการศึกษาวิจัยจากหน่วยงานต่าง ๆ ดังนี้

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ศึกษาพบว่า มีวิธีการที่ช่วยควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อรา วิธีแรกคือ การใช้สารละลาย บอริก แอสิก (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อราได้ จะช่วยป้องกันไม่ให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อราได้ วิธีที่สอง การชุบผิวด้วยแลกเกอร์แห้งตมในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ใช้แปรงทาสีทาผิวผักตบชวาทากแห้ง (การใช้สารละลาย บอริก แอสิก (Boric Acid) ในระดับความเข้มข้นที่ใช้นี้จะไม่เป็นอันตรายต่อคนอย่างไร) สารบอริก แอสิก (Boric Acid) ราคา 680 บาท/ 1 กิโลกรัม (ข้อมูลราคาจากร้านนอร์ทเทิร์น เคมิคัล จ. เชียงใหม่)

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วท.) ได้ศึกษาพบว่า มีสารเคมีป้องกันเชื้อรา ที่มีประสิทธิภาพดีที่สุดและปลอดภัยในการใช้มากที่สุด คือ Traetex 243 ใช้สำหรับแช่เส้นใยผักตบชวาในปริมาณความเข้มข้น 1 % โดยปริมาตร ราคา 650 บาท/กิโลกรัมถ้ากลุ่ม ๙ นำสารป้องกันเชื้อราดังกล่าวข้างต้น มาใช้ จะทำให้ต้นทุนการผลิตของกระเป๋แต่ละขนาด เพิ่มขึ้นใบละประมาณ 40 บาท – 50

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

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

รายละเอียดต้นทุนการผลิตโดยคิดค่าเสื่อมของเครื่องรีดผักตบชวาดังภาคผนวก ง. 3

8.3.3 การตลาด

กลุ่ม ฯ ควรจะเพิ่ม ช่องทางในการจำหน่ายปลีกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกลุ่ม ฯ เน้นการขายส่งถึงร้อยละ 95 แต่ขายปลีกเพียง ร้อยละ 5 ซึ่งการขายปลีกให้ผลตอบแทนมากกว่าการขายส่งของกระเป๋าสตางค์ขนาด 60 และ 80 ประมาณร้อยละ 9.09 - 14.29 และทำให้กระเป๋าสตางค์ขนาด 100 มีผลตอบแทนต่อหน่วยเพิ่มขึ้นถึง 5 บาทต่อใบ ถ้ากลุ่ม ฯ ขายปลีกเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้รายได้เพิ่มขึ้นและมีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ฯ เพิ่มขึ้น โดยกลุ่ม ฯ อาจจะใช้วิธีการเพิ่มช่องทางการตลาดของการขายปลีกเหมือนกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง เป็นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่าง ๆ เป็นประจำและประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ภายในพื้นที่เพื่อทราบข้อมูลข่าวสารในการออกร้านจำหน่ายทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ

8.3.4 การเงิน

ด้านการกู้ยืมเงินภายในกลุ่ม ฯ ทั้งจากเงินทุนที่ อบต. แม่ใส และเงินออมทรัพย์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อแก้ว ควรจะมีประชุมตกลงและการแก้ไขเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อซื้อวัตถุดิบอย่างเดียวและอัตราดอกเบี้ยควรไม่สูงมากเกินไป เพิ่มให้กลุ่ม ฯ สามารถกู้ยืมเพื่อรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มได้ จะเป็นการช่วยเหลือภายในกลุ่ม ฯ ก่อนที่จะไปขอสนับสนุนเงินทุนจากภายนอก ซึ่งจะทำให้เงินหมุนเวียนภายในกลุ่มเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นและสามารถขยายการผลิตและรับคำสั่งซื้อ จากลูกค้าเพิ่มขึ้นได้

ด้านการจัดบันทึกบัญชี ควรจะมีการจัดบันทึกทั้งด้านรายรับ – รายจ่าย ให้ละเอียด และทุกครั้งที่มีการใช้คูปองเพื่อแลกซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิก กลุ่ม ฯ ควรจะจัดบันทึก ซึ่งจะทำให้การใช้คูปองมี

ประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และมีข้อมูลผลการดำเนินงานทางการเงินอย่างแท้จริง สามารถนำไปวางแผนและตัดสินใจในการบริหารงานของกลุ่ม ฯ ได้และควรมีการอบรมทางการเงินที่ทันท่วงที

ด้านเงินออมของสมาชิก ควรจะเริ่มมีการออมเงินภายในกลุ่มอีกครั้ง และมีการปันผลเงินบางส่วนให้กับสมาชิกเพื่อเป็นการจูงใจให้สมาชิกในการออมและสร้างการมีส่วนร่วมความเป็นเจ้าของของกลุ่ม ฯ ให้กับสมาชิก

เอกสารอ้างอิง

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

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

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

คณะกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทย. **ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยที่ควรอนุรักษ์ประเภทจักสาน**.

กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2532.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ภาคผนวก ก
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 นางประภา เครืออินทร์ ฝ่ายส่งเสริม
การตลาด ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม



รูปที่ ก. 2 นางสาวเดือน เมืองมา รองประธาน
กลุ่ม



รูปที่ ก. 3 สถานที่ประกอบการของกลุ่ม ฯ



รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ประเภท
กระเป๋าเครื่องวงกลมลายดอกหมาก



รูปที่ ก. 5 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากทางมะพร้าว
ประเภท ตะกร้าไวน์



รูปที่ ก. 6 ผักตบชวาสด



รูปที่ ก. 7 เตาอบ



รูปที่ ก. 8 ผักตบชวาอบแห้ง



รูปที่ ก. 9 วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต
ผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 10 ต้นแบบโฟมและสายไฟที่ใช้ทำหูกะเป่า



รูปที่ ก. 11 ผักตบชวาอบแห้งนำมาแช่น้ำเพื่อ
เตรียมใช้ในการสาน



รูปที่ ก. 12 การขึ้นเส้นยืนของกระเป่า



รูปที่ ก. 13 การสานกระเป๋าสองสมาชิกกลุ่ม ฯ



รูปที่ ก. 14 การขึ้นห่วงกระเป๋าสอง



รูปที่ ก. 15 การเก็บปากกระเป๋าสองสมาชิกกลุ่ม ฯ
เรียกว่า ชุบกปากกระเป๋าสอง



รูปที่ ก. 16 การนำผลิตภัณฑ์มาอบเมื่อเกิดเชื้อรา

ภาคผนวก ข
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

1. การคำนวณต้นทุนการผลิตของวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์

1) ปริมาณการผลิต

กลุ่ม ฯ มีปริมาณการผลิตของกระเป๋าคือปี ประมาณ 2,600 ใบ โดยมีสัดส่วนในการผลิตแต่ละครั้ง
ดังนี้

กระเป๋ายาว 60 ผลิตได้ร้อยละ 40 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

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

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

กระเป๋ายาว 80 ผลิตได้ร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

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

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

กระเป๋ายาว 100 ผลิตได้ร้อยละ 10 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด

ดังนั้นกระเป๋ายาว 100 มีปริมาณการผลิตทั้งหมดต่อปีเท่ากับ $2,600 \times 10/100 = 260$ ใบ

สมาชิก 1 คน มีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ $260/40 = 7$ ใบ

2) ค่าเตรียมวัตถุดิบ

การคำนวณค่าเตรียมวัตถุดิบ จะคำนวณจากการอบผัดกับชาวสดในแต่ละครั้ง ซึ่งการอบแต่ละครั้ง
จะประกอบไปด้วย

ผัดกับชาวสด	2,000	ก้าน
ก้ามะถัน	8	ช้อนโต๊ะ
และถ่านประมาณ	3-4	ก้อน

การคำนวณค่าก้ามะถัน

ก้ามะถัน กิโลกรัมละ 14 บาท

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

ซึ่งก้ามะถัน 5 ชีด จะใช้อบได้ประมาณ 3 ครั้ง ดังนั้น ก้ามะถัน 5 ชีด เท่ากับ 24 ช้อนโต๊ะ

โดยประมาณ

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

การอบผัดกับชาว 1 ครั้ง ใช้ก้ามะถัน 8 ช้อนโต๊ะ ค่าก้ามะถันเท่ากับ $8 \times 0.29 = 2.32$ บาท

อบผัดชาวสด 2,000 ก้าน จ่ายค่าก้ามะถัน 2.32 บาท

กระเป๋ายาว 60 ใช้ผัดกับชาวสด 100 ก้าน ดังนั้น ค่าก้ามะถัน $2.32 / 20 = 0.116$ บาท

กระเป๋ายาว 80 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 150 ก้าน ดังนั้น ค่ากำหนด $2.32 \times 15/200 = 0.17$ บาท
 กระเป๋ายาว 100 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่ากำหนด $2.32 \times 3/20 = 0.35$ บาท
การคำนวณค่าถ่าน (ประมาณค่า)

ถ่านถั่วละ 10 บาท
 สมาชิกซื้อถ่านมาครั้งละ 1 ถู ใช้ในการอบผ้าฝ้ายขาว 2,000 ก้านได้ประมาณ 10 ครั้ง
 อบผ้าฝ้ายขาวสด 2,000 ก้าน จ่ายค่าถ่าน 1 บาท ดังนั้นค่าถ่านต่อผ้าฝ้ายขาว 1 ก้านเท่ากับ

0.0005 บาท

กระเป๋ายาว 60 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 100 ก้าน ดังนั้น ค่าถ่าน $0.0005 \times 100 = 0.05$ บาท
 กระเป๋ายาว 80 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 150 ก้าน ดังนั้น ค่าถ่าน $0.0005 \times 150 = 0.075$ บาท
 กระเป๋ายาว 100 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 300 ก้าน ดังนั้น ค่ากำหนด $0.0005 \times 300 = 0.15$ บาท
 ซึ่งสรุปรายละเอียดค่าเตรียมวัตถุดิบดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ค่าเตรียมวัตถุดิบของกระเป๋ายาวแต่ละขนาด (ค่าเตรียมวัตถุดิบต่อกระเป๋ายาว 1 ใบ)

กระเป๋ายาว	ค่ากำหนด (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) ค่าผ้าฝ้ายขาวสด

ผ้าฝ้ายขาวสด 100 ก้าน ราคา 7 บาท

ผลิตกระเป๋ายาว 60 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 100 ก้าน ค่าผ้าฝ้ายขาวสดเท่ากับ 7 บาท

ผลิตกระเป๋ายาว 80 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 150 ก้าน ค่าผ้าฝ้ายขาวสดเท่ากับ $7 \times 1.5 = 10.50$ บาท

ผลิตกระเป๋ายาว 100 ใช้ผ้าฝ้ายขาวสด 300 ก้าน ค่าผ้าฝ้ายขาวสดเท่ากับ $7 \times 3 = 21$ บาท

4) ค่าเชิ่หมุด

ราคาแผงละ 4 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิกใช้เชิ่หมุด 2 แผงต่อการผลิตกระเป๋ายาว

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 บาท

โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋ายาวแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ายาว 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

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

กระเป๋ายาว 100 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $6 \times 100 = 600$ บาท

ดังนั้นค่าเพิ่มหมุด ต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ $8/4,800 = 0.002$ บาท

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

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

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

5) ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว

ราคาเล่มละ 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ายาว 60 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

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

กระเป๋ายาว 100 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $6 \times 100 = 600$ บาท

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

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋ายาว 60 1 ใบ เท่ากับ $60 \times 0.001 = 0.06$ บาท

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋ายาว 80 1 ใบ เท่ากับ $80 \times 0.001 = 0.08$ บาท

ค่าเข็ม 4.5 นิ้วของกระเป๋ายาว 100 1 ใบ เท่ากับ $100 \times 0.001 = 0.10$ บาท

6) ค่ากรรไกร

กรรไกรราคา 40 บาท/เล่ม อายุการใช้งาน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ายาว 60 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

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

กระเป๋ายาว 100 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มฯ เท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $6 \times 100 = 600$ บาท

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

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

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

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

7) ค่าเทปใส

ราคาม้วนละ 5 บาท สมาชิกกลุ่มใช้เทปใส 1 ม้วน ผลิตกระเป๋าได้ 10 ใบ

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

8) ค่าเดาอบ

มูลค่าเท่ากับ 40 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี สมาชิก 1 คน มี เดาอบ 1 เดอ

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋าแต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

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

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

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

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

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

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

9) ค่าถุงใส่ก้านผักตบชวาอบแห้ง

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

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

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

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

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

ค่าวัสดุการผลิต

ค่าวัสดุการผลิต รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

ตารางที่ ข.2 ค่าวัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปีของกระเป๋ 1 ใบ

กระเป๋ขนาด	ค่าเข็มหมุด	ค่าเข็ม 4.5 นิ้ว	ค่า กรรไกร	ค่าเทปใส	ค่าถุงบรรจุ ก้าน	ค่าเดาอบ	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) ค่าเสื่อมราคาฝ่ายาง

ราคาเมตรละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

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

การอบผัดบขวาแต่ละครั้งใช้ฝ่ายาง 2 เมตร ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อการใช้ 1 ครั้ง/ปี

เท่ากับ 10 บาท สมาชิก 1 คน มีการผลิตกระเป๋ภายใน 1 ปี

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋แต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

กระเป๋ขนาด 80 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 80 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 33 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $33 \times 80 = 2,640$ บาท

กระเป๋ขนาด 100 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $6 \times 100 = 600$ บาท

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

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

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

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

2) ค่าเสื่อมราคาค้อน

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

ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 65 ใบ มูลค่าการผลิตรวมเท่ากับ 4,800 โดยแบ่งมูลค่าการผลิตของกระเป๋แต่ละขนาดได้ดังนี้

กระเป๋ขนาด 60 1 ใบ ราคารับซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 60 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 26 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $26 \times 60 = 1,560$ บาท

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

กระเป๋ายี่ห้อ 100 1 ใบ ราคาซื้อจากกลุ่มเท่ากับ 90 บาท ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คน เท่ากับ 6 ใบ ดังนั้นมูลค่าการผลิตเท่ากับ $6 \times 100 = 600$ บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นต่อมูลค่าการผลิต 1 บาท เท่ากับ $20/4,800 = 0.004$ บาท

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

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

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

3) ค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหม

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

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหมขนาด 60 เท่ากับ $20/2 = 10$

กระเป๋ายี่ห้อ 60 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 26 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหม $10/26 = 0.38$ บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหมขนาด 80 เท่ากับ $40/2 = 20$

กระเป๋ายี่ห้อ 80 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 33 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหม $20/33 = 0.61$ บาท

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหมขนาด 100 เท่ากับ $80/2 = 40$

กระเป๋ายี่ห้อ 100 ปริมาณการผลิตต่อปีของสมาชิก 1 คนเท่ากับ 6 ใบ

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาคั่นแบบโหม $40/6 = 6.67$ บาท

3) ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ มูลค่า 5,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

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

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

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

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

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

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

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

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

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

รายละเอียดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของกระเป๋า 1 ใบ

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

ที่มา : จากการคำนวณ

3. ต้นทุนการตลาด

1) ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า

ตู้แสดงสินค้า มูลค่า 2,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) ค่าถุงดำ

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

ถุงดำ 1 ใบ บรรจุกระเป๋าทูทุกขนาดได้ประมาณ 50 ใบ

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

รายละเอียดต้นทุนการตลาดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนการตลาดของกระเป๋ 1 ใบ

กระเป๋ขนาด	ค่าถุงดำ	ผู้แสดงสินค้า	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

- อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) = สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
(current ratio) = CA / CL (เท่า)
= -
- อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉบับสั้น)
(Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio) = (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL (เท่า)
= สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL
= -
- อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)
= -
- ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)
= 30,188 - 0
= 30,188 บาท

กลุ่ม ฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 30,188 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= 20 \text{ ครั้ง} \end{aligned}$$

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

6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน}) \\ &= 18 \text{ วัน} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} 7. \text{ อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} &= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้งหรือรอบ}) \\ &= - \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 8. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้} &= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน}) \\ & \quad (\text{ข้อ 7}) \end{aligned}$$

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

9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= - \end{aligned}$$

10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= -$$

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

หมายความว่า รอบธุรกิจของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างต่ำ ใช้เวลาประมาณ 18 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

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)

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

แสดงว่า กลุ่ม ฯ ไม่มีภาระหนี้สิน ดังนั้นธุรกิจของกลุ่ม ฯ มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ และสามารถก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

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

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น ธุรกิจไม่มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้

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

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

ภาคผนวก ค
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

รายการ	กระเป๋าครีงวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 60							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร							54.3080	
1. บั๊จจ่ายการผลิต								
- วัสดุุดิบหลัก					7.0000		7.0000	12.6982
ผักตบชวาสด	ก้าน	100.00	0.07		7.0000	-	7.0000	
- วัสดุดิบรอง					5.1680	-	5.1680	9.3800
ค่าจัดเตรียมวัสดุดิบ	บาท				0.1700	-	0.1700	
หูกระเป๋	คู่	1.00	2.50		2.5000	-	2.5000	
เป็ยผักตบชวา	วา	2.00	1.00		2.0000	-	2.0000	
เทปใส	ม้วน				0.4980	-	0.4980	
- วัสดุอุปกรณ์					2.1400	-	2.1400	3.8820
เข็มหมุด	แผง		4.00		0.1200	-	0.1200	
เข็มเย็บผ้า ขนาด 4.5 นิ้ว	เล่ม		5.00		0.0600	-	0.0600	
กรรไกร	ด้าม		40.00		0.4800	-	0.4800	
เตาอบ	เตา		40.00		0.4800	-	0.4800	
ถุงเก็บผักตบชวาอบแห้ง	ใบ		5.00		1.0000	-	1.0000	
2. แรงงาน					-	40.0000	40.0000	72.5610
ค่าแรงในการจักสาน	บาท	1.00	40.00			40.0000	40.0000	
ต้นทุนคงที่					-	0.8180	0.8180	1.4839
1. ค่าเสื่อม					-	0.8180	0.8180	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	หลัง				-	0.0780	0.0780	
ค้อน	ด้าม		100.00		-	0.2400	0.2400	

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมากขนาด 60

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

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมากรุกขนาด 60

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

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมากรุก ขนาด 60

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

หมายเหตุ : 501/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

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

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมากรุก ขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นแบบโพน	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				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					7.7350			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					57.7350			
ผลตอบแทนเหนือต้นทุน แรงงาน(บาท/หน่วย)					56.5410			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)					6.5410			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา รับซื้อจากสมาชิก					9.6688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา รับซื้อจากสมาชิก					72.1688			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ต่อราคารับซื้อจากสมาชิก					8.1763			
ราคาขายส่ง (บาท)		85.00		80.00				

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าครีวงกลมลายดอกหมาก ขนาด 80							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนจาก กลุ่มฯ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					5.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายส่ง					5.8824			
ราคาขายปลีก(บาท)		90.00		80.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกลุ่มฯบาท/หน่วย)					10.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิ เหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคา ขายปลีก					11.1111			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	ตู้				-	0.1040	0.1040	
ค่าบรรจุภัณฑ์	กล่อง				0.1200	-	0.1200	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท				0.1200	-	0.2240	
(3) ต้นทุนกลุ่ม ฯ และ การตลาดต่อหน่วย	บาท						80.2240	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนกลุ่ม ฯ และการตลาด					4.7760			
ส่วนต่างของราคาขายปลีก กับต้นทุนกลุ่ม ฯ และการตลาด					9.7760			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการบริหาร	บาท				5.0000	-	5.0000	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

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

หมายเหตุ : 701/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ จากการสำรวจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

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

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

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

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

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

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

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

หมายเหตุ : 901/ หมายถึง ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ฯ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย}}{\text{เท่านำ}} \quad (\text{เท่า})$$

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

$$= -$$

18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

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

$$= -$$

19. Degree of Financial Leverage

$$= \frac{\text{EBIT}}{\text{EBIT} - \text{I}}$$

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

$$= 1 \text{ เท่า}$$

แสดงว่า เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป 1% จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 1 % หรือ กำไรต่อหุ้นเป็น 1 เท่าของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{EAT}}{\text{S}} \times 100\%$$

$$= 1.23 \%$$

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

21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= \frac{\text{GP}}{\text{S}} \times 100\%$$

$$= 6.52 \%$$

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

22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= \frac{\text{เงินปันผลต่อหุ้น}}{\text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}} \times 100\%$$

$$= -$$

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

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

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

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

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

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

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 6.97 ซึ่งจะเห็นว่า เจ้าของทุนได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำมาก

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

$$\begin{aligned} 27. \text{ ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)} \\ &= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า}) \\ &= - \end{aligned}$$

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

ภาคผนวก ง

การผลิตตระกร้าไวน์และวิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักตบชวา

1. การผลิตตระกร้าไวน์

1.1 วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

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

1.2 วิธีการสวนตระกร้าไวน์

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

1.3 ต้นทุนการผลิตตระกร้าไวน์ 1 ใบ

ตารางที่ ง.1 ต้นทุนการผลิตตระกร้าไวน์

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

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

ตารางที่ ง.2 ต้นทุนและผลตอบแทนของตระกร้าไวน์

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

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และคำนวณ

2. วิธีการใช้สารเคมีป้องกันเชื้อราของผักตบชวา

2.1 การใช้สารละลายบอริก แอซิก (Boric Acid) ในอัตราส่วน 30 กรัม ต่อน้ำ 1,000 ลิตร สามารถควบคุมการเจริญเติบโตของเชื้อราได้ โดยการนำผักตบชวาที่ตากแห้งและตัดแต่งเรียบร้อยแล้วแช่ในสารละลายนาน 2-3 ชั่วโมง หรือจนเส้นผักตบชวา ดูดสารละลายจนอิม ต่อจากนั้นนำเส้นผักตบชวาไปผึ่งลมให้แห้งสนิทแล้ว จึงนำไปทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ต่อไป จะป้องกันไม่ให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผักตบชวาเกิดเชื้อราได้

2.2 การชุบผิวด้วยแอลกอฮอล์แห้งต้มในน้ำเดือดผสมเกลือป่นและสารส้มเล็กน้อย ปล่อยให้เย็น ๆ แล้วใช้แปรงทาสีทาผิวตากให้แห้ง

2.3 วิธีการใช้ Traetex 243

- เตรียมสารละลายความเข้มข้น 1 % โดยปริมาตร ใช้ Traetex 243 10 มิลลิลิตร ใส่ในน้ำประปา 1 ลิตร ใส่ในภาชนะที่เหมาะสมคนให้ทั่วกันจะได้สารละลายสีขาวขุ่น
- นำเส้นใยผักตบชวาแห้งทั้งต้นหรือที่ผ่าซีกแล้ว แช่ลงในสารละลายที่เตรียมไว้ พยายามกดให้สารละลายท่วมเส้นใย เส้นใยผักตบชวาจะดูดสารละลายเข้าไปจนอิมตัว

- เอาเส้นใยออกมารีดสารละลายออกให้มากที่สุด แล้วนำไปตากแดดจนแห้ง ประมาณ 1-2 แดด
- นำเส้นใยผัดบดขยี้ที่แห้งแล้วไปจกสานงานต่อไป เส้นใยที่ยังไม่ได้ใช้งานให้เก็บใส่ถุงปิดให้มิดชิดเพื่อป้องกันฝุ่นละอองปนเปื้อนภายหลัง

2.4 วิธีการใช้ Acticide EP Paste

- ใส่ Acticide EP Paste 20 มิลลิลิตร ในแล็กเกอร์ 1 ลิตร คนให้เข้ากันดี
- ใช้แปรงทาแล็กเกอร์ให้ทั่วผลิตภัณฑ์ ที่ขึ้นรูปสำเร็จแล้ว ทิ้งไว้ให้แห้งและทาทับอีกครั้ง

ข้อควรระวัง

ในการใช้สารป้องกันเชื้อราทั้ง 2 ชนิด ให้สวมถุงมือยางในระหว่างการทำงานและเมื่อเสร็จงานแล้วให้ล้างมือให้สะอาดด้วยสบู่และน้ำ

(การทำผลิตภัณฑ์จากผักตบชวา, กองอุตสาหกรรมในครอบครัว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม)

2.5 สถานที่จำหน่าย

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

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

สารบอริก แอสิก (Boric Acid) ร้านนอร์ทเทิน เคมิคัล ถนนสุขุมวิท เชียงใหม่-ลำปาง เชียงใหม่ ราคา 680 บาท/กิโลกรัม

2.6 การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อใช้สารป้องกันเชื้อรากับกระเป๋ ผักตบชวา

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

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

ค่า Traetex 243 เท่ากับ 6.5 บาท ต่อผักตบชวา 50 ก้าน

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

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

ถ้ากระเป๋าน้ำหนัก 100 กิโลกรัม ใช้ผ้าฝ้ายประมาณ 300 กรัม จะเสียค่า Traetex 243 เท่ากับ 39 บาท

3. การคำนวณการต้นทุนการผลิตเมื่อเครื่องรีดผ้าฝ้ายกับกระเป๋ากันน้ำ

เครื่องรีดผ้าฝ้าย ราคาเครื่องละ 3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

ค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $3,000/15 = 200$ บาท

ค่าเสื่อมราคาต่อวันเท่ากับ $200/365 = 0.55$ บาท

ดังนั้นการผลิตกระเป๋ากันน้ำแต่ละขนาดจะมีต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการใช้เครื่องรีดผ้าฝ้าย

ประมาณวันละ 0.55 บาท