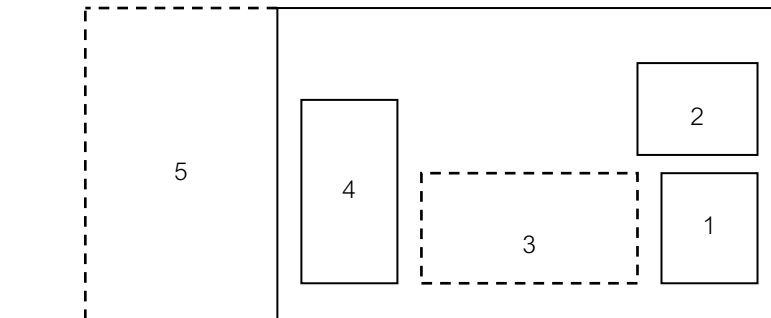


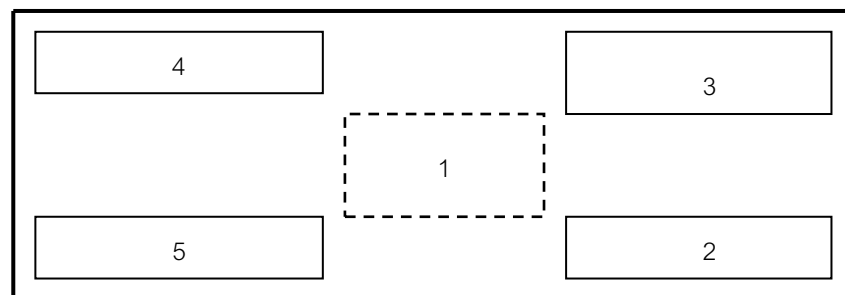


- 1 = ที่วางอุปกรณ์ วัสดุในการทำบาติก 4 = ที่วางถังสีสำหรับทำกระดาดสาบาติก
 2 = ที่วางกระดาดสาบาติกที่ทำเสร็จเตรียมส่งลูกค้า 5 = ลานทำ-ลานตากกระดาดสาบาติก
 3 = บริเวณในการพิมพ์กระดาดสาบาติก

แผนภาพที่ 4.12 แผนผังภายในบริเวณทำกระดาดสาบาติก

ห้องจัดแสดงสินค้าตัวอย่าง

บริเวณส่วนกลางของห้องจัดแสดงสินค้าจะแสดงผลภัณฑ์ประเภทการ์ดอวยพร และด้านข้างทั้งสองด้านจะเป็นชั้นสำหรับแสดงสินค้าประเภทโมบาย สมุดโน้ต และกระดาดสาแผ่นชนิดต่างๆ ซึ่งปัจจุบันยังมีขนาดคับแคบกิจการต้องการที่จะขยายพื้นที่ในส่วนของห้องจัดสินค้าให้กว้างขวางขึ้น (แผนภาพที่ 4.13)

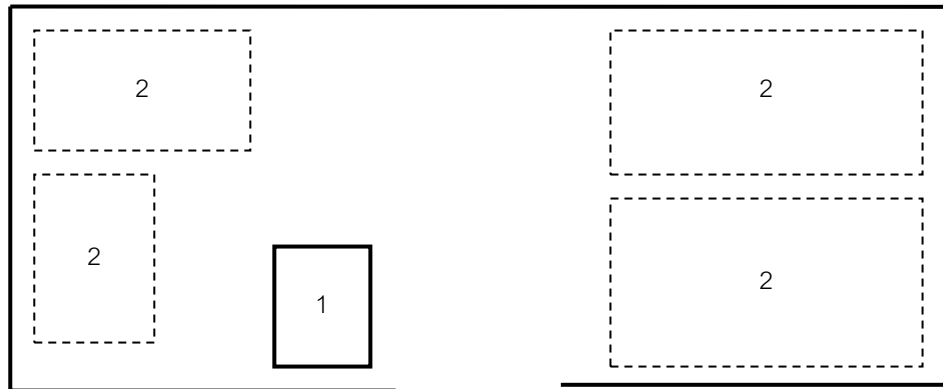


- 1 = ที่แสดงสินค้าตัวอย่างประเภทการ์ดอวยพร 4 = ที่แสดงสินค้าประเภทสมุดโทรศัพท์กระดาดสา
 กรอบรูป และผลิตภัณฑ์ที่รับมาขาย อัลบั้มกระดาดสา ฯลฯ
 2 = ที่แสดงสินค้าประเภทกระดาดสาสีแบบแตะมือ 5 = ที่แสดงสินค้าประเภทพวงกุญแจ โมบายกระดาดสา
 3 = ที่แสดงสินค้าประเภทกระดาดสาบาติก
 และกระดาดสาใส่ดอกแบบแตะมือ

แผนภาพที่ 4.13 แผนผังภายในบริเวณห้องจัดแสดงสินค้าตัวอย่าง

สำนักงานและห้องจัดเก็บสินค้า

บริเวณสำนักงานและห้องจัดเก็บสินค้าจะอยู่บริเวณส่วนในสุดของกิจการ โดยจะอยู่ติดกับห้องจัดแสดงสินค้า ซึ่งในส่วนของสำนักงานจะอยู่ในบริเวณตัวบ้าน ส่วนจัดเก็บสินค้าจะเป็นส่วนที่ทำการคัดสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้าด้วย ซึ่งกิจการมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าจำกัด ไม่สามารถทำการจัดเก็บได้ในปริมาณมาก (แผนภาพที่ 4.14)



1 = บริเวณอุปกรณ์สำนักงาน

2 = บริเวณที่จัดเก็บสินค้าและบริเวณคัดคุณภาพสินค้า

แผนภาพที่ 4.14 แผนผังภายในบริเวณห้องสำนักงานและห้องจัดเก็บสินค้า

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการผลิตจะมีของเสียที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์ในแต่ละประเภท ซึ่งได้จำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

กระดาสาช้อนบาง และกระดาสาช้อนหนา

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตของในส่วนของนางบัวจันทร์ จะเป็นเศษเยื่อสาที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งจะถูกทำการคัดออกขณะที่ช้อนกระดาสาและนำไปทิ้งถังขยะ เศษเยื่อสาที่นำไปทิ้งในแต่ละวันมีปริมาณไม่มากนัก นอกจากนี้มีน้ำทิ้งจากการแช่เยื่อสาที่ทำการฟอกขาวแล้วประมาณ 1 คิน จะทำการเททิ้งตามร่องระบายน้ำ และน้ำในบ่อช้อนกระดาสาซึ่งจะทำการเททิ้งปีละ 1 ครั้งในช่วงเทศกาลสงกรานต์ น้ำที่ทิ้งจากการแช่เยื่อสาที่ฟอกขาวแล้วและน้ำที่ทิ้งจากบ่อช้อนกระดาสาจะมีปริมาณสารเคมี คือ โซดาแอช ซึ่งเป็นสารที่ใช้ในการฟอกขาว และสารคลอรีนซึ่งเป็นสารที่ผสมในกระบวนการตีเยื่อสาโดยใช้เครื่องโม่สา ซึ่งจะตกค้างอยู่ในน้ำในบ่อช้อนกระดาสา ซึ่งน้ำที่ทิ้งจากกระบวนการทั้งสองจะถูกนำไปเททิ้งตามทางระบายน้ำโดยไม่มีกรกรองของเสียหรือสารตกค้างออก

กระดาสาประเภทดอก

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตกระดาสาประเภทดอก จะเป็นเศษดอกไม้ต่างๆ ที่ไม่สามารถใช้ในการผลิตได้ จะนำไปทิ้งถังขยะ

เฟรมในการผลิตกระดาศา

ในส่วนของนายศรีทน ซึ่งเป็นผู้ผลิตเฟรมในการผลิตกระดาศา จะมีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต คือ เศษไม้ที่เกิดจากการทำเฟรมในการผลิตกระดาศา จะนำไปทิ้งถังขยะ

กระดาศาบาติก

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการทำกระดาศาบาติก จะเป็นในลักษณะน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการการผสมสีเคมีหรือสีย้อมผ้า จะทำการเททิ้งตามร่องระบายน้ำ และในกระบวนการผลิตกระดาศาบาติกจะมีคราบของสีที่ทำกระดาศาบาติกติดอยู่ตามพื้นที่ทำกระดาศาบาติก จะใช้วิธีล้างด้วยน้ำและปล่อยให้ไหลลงตามท่อระบายน้ำ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา

ด้านการทำผลิตภัณฑ์ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตจะมีเฉพาะในส่วนการผลิตของนายธีรชัย โดยของเสียจากการผลิตจะมีเพียงเศษกระดาศาและวัสดุที่ไม่สามารถนำมาใช้ในการประยุกต์ทำผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้เท่านั้น โดยจะนำไปทิ้งถังขยะ ส่วนการกระจายการผลิตทางกิจการไม่ได้รับการในการจัดการด้านของเสียที่เกิดจากการกระจายการผลิต

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

สำหรับการควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น สามารถจำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ ดังต่อไปนี้

กระดาศาชั้นบาง

กิจการจะทำการควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิต โดยหากการซ้อนกระดาศามีเศษเยื่อสาหรือสิ่งปลอมปนอื่นๆ เช่น ตัวแมลง หรือเศษกระดาศาต่างๆ ปนติดกับกระดาศาที่ทำการซ้อน นางบัวจันทร์จะทำการเอาสิ่งปลอมปนเหล่านั้นออก และทำการซ้อนกระดาศาใหม่เพื่อให้ได้กระดาศาที่มีการกระจายของเยื่อสาในแผ่นกระดาศาที่สม่ำเสมอและไม่มีสิ่งปนเปื้อน และก่อนนำกระดาศาส่งมอบให้กับลูกค้า จะมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เสร็จเรียบร้อยแล้วก่อนส่งมอบให้ลูกค้า โดยนางบัวจันทร์ นางอารีย์และนายศรีทน จะช่วยกันตรวจสอบ วิธีการตรวจสอบจะคัดเอาผลิตภัณฑ์ที่ได้คุณภาพส่งให้ลูกค้าซึ่งจะต้องเป็นกระดาศาที่มีความสม่ำเสมอของเนื้อกระดาศา ไม่มีการฉีกขาดของกระดาศาหรือมีสิ่งปลอมปน หรือรอยเปื้อนบนเนื้อกระดาศา ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพเช่น กระดาศาที่มีรอยเปื้อน หรือมีการฉีกขาด ก็จะนำไปขายหน้าร้านในราคาที่ถูกกว่าราคาขายทั่วไป หรือนำไปเป็นวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา ซึ่งการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้ลูกค้าจะทำการจัดเก็บไว้ในบริเวณห้องสำนักงานทางด้านหลัง และด้านข้าง (แผนภาพที่ 4.14) โดยจะนำกระดาศาที่ตรวจสอบคุณภาพแล้วและคัดเลือกเพื่อการส่งมอบให้ลูกค้าวางซ้อนกัน โดยบรรจุถุงพลาสติกและมัดด้วยเชือกฟาง เนื่องจากกิจการไม่ได้เก็บกระดาศาไว้เป็นระยะเวลานาน จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ในการจัดเก็บแต่อย่างใด

กระดาศาชั้นหนา

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระดาศาชั้นหนามีลักษณะคล้ายกับการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระดาศาชั้นบาง

กระดาสาประกอบดอก

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระดาสาประกอบดอกมีลักษณะคล้ายกับการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระดาสาชิ้นบาง และกระดาสาชิ้นหนา

เฟรมในการผลิตกระดาสา

การผลิตเฟรมในการผลิตกระดาสานายศรีทนต์จะเป็นผู้ประกอบการทุกขั้นตอน ดังนั้นจึงทำให้สามารถควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิตด้วยตนเอง โดยจะตรวจสอบทุกขั้นตอนการผลิต เช่น การประกอบตาข่ายในล่อนกับโครงไม้สัก ซึ่งต้องให้ตาข่ายมีความตึง ขอบทั้งสี่ด้านของตาข่ายที่ยึดติดกับโครงไม้สักต้องมีความคงทน แน่นหนา ไม่หลุดออกได้ง่าย ขอบไม้สักต้องไม่มีส่วนของเนื้อไม้ที่สามารถทิ่มตำ หรือทำให้ผิวหนังเกิดบาดแผล ซึ่งจะต้องใช้แปรงทองเหลืองขัด และการตอกตะปูต้องสามารถยึดตาข่ายในล่อนให้ติดกับเนื้อไม้ได้อย่างคงทน และส่วนของตะปูที่ยื่นออกมาภายนอกต้องไม่ทำให้เกิดบาดแผลกับผิวหนังขณะทำการใช้ ซึ่งต้องทำการตอกตะปูให้มิดชิด ในส่วนของการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้ลูกค้า นายศรีทนต์จะเป็นผู้ตรวจสอบเพียงผู้เดียว โดยจะตรวจสอบเฟรมทุกเฟรมเช่นเดียวกับการควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิต ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เตรียมส่งมอบให้ลูกค้าจะทำการเก็บไว้ในส่วนของโรงเรือนที่ทำการผลิตเฟรมในลักษณะวางเรียงสันเฟรมในส่วนที่เป็นไม้สักทางด้านกว้างอยู่ด้านล่างและหันเฟรมในส่วนที่เป็นตาข่ายในล่อนไปในทิศทางเดียวกัน และเนื่องจากเฟรมเป็นอุปกรณ์ที่มีความคงทนจึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ในระหว่างการจัดเก็บเพื่อส่งมอบให้ลูกค้า

กระดาสาบาติก

ในส่วนการผลิตกระดาสาบาติก นางอารีย์และลูกจ้างจะเป็นผู้ควบคุมคุณภาพในระหว่างการผลิตตั้งแต่การผสมสี ต้องผสมสีให้ได้สีที่มีความสดใส ไม่ผสมให้เกิดสีที่ขุ่น หรือที่เรียกว่าสีตาย และในระหว่างการนำสีไปแต้มบนกระดาสาจะต้องไม่แต้มสีมากจนกระดาสาเกิดการฉีกขาด และการแต้มสีกระดาสาจะทำบนพื้นซึ่งจะต้องมีการระวางรอยเบื่อนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับกระดาสาบาติกได้ การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า นางอารีย์และลูกจ้างประจำจะเป็นผู้ตรวจสอบและคัดเลือก โดยจะกระดาสาที่จะส่งมอบให้ลูกค้าต้องไม่มีการฉีกขาด สิบบนกระดาสาต้องสดใส ไม่ขุ่นมัว ไม่มีรอยเบื่อน และการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้าจะมีลักษณะเช่นเดียวกับการจัดเก็บกระดาสาชิ้นบาง กระดาสาชิ้นหนาและกระดาสาประกอบดอก แตกต่างกันตรงที่สถานที่จัดเก็บจะจัดเก็บภายในบริเวณโรงเรือนในการผลิตกระดาสาบาติกแทน ซึ่งไม่เกิดปัญหาทางด้านการจัดเก็บหรือปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์ในระหว่างการจัดเก็บแต่อย่างใด

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสา และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย

ในส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสาของนายธีรน้อย เนื่องจากนายธีรน้อยและลูกจ้างประจำเป็นผู้ทำการผลิตเพียง 2 ราย ดังนั้นจึงเป็นผู้ควบคุมคุณภาพในระหว่างขั้นตอนการผลิตด้วย ซึ่งอาศัยทักษะ และความละเอียดของแต่ละคนในการควบคุมคุณภาพ แต่ในส่วนของการกระจายงานไปยังกลุ่มแม่บ้านที่รับจ้างในการผลิตบางขั้นตอนการผลิต นายธีรน้อยไม่ได้ไปทำการควบคุมการผลิตด้วยตนเองในระหว่างทำการผลิต แต่จะมีหัวหน้าของกลุ่มแม่บ้านที่รับจ้างทำการผลิตเป็นผู้ควบคุมอีกทีหนึ่ง ซึ่งหากไม่ได้ตรงตามมาตรฐานที่นายธีรน้อยกำหนด จะทำการลดอัตราค่าจ้างการผลิตในผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพชิ้นนั้น การตรวจสอบคุณภาพของ

ผลิตภัณ์ก่อนส่งมอบให้ลูกค้าจะเป็นหน้าที่ของนายอีร์นัยและลูกจ้าง ในการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณ์ จะพิจารณาจากความสวยงาม และความสมบูรณ์ของชิ้นงาน เช่น บัตรอวยพระกระดาศสา ต้องไม่มีรอยเปื้อน ไม่มีชิ้นส่วนของดอกไม้ หรือสิ่งที่ประดับในบัตรอวยพระที่หลุดออกมา หรือฉีกขาดเสียหาย เป็นต้น โดยการจับเก็บผลิตภัณ์จะจัดเก็บในบริเวณที่ทำการผลิต เนื่องจากผลิตภัณ์แปรรูปกระดาศสาส่วนใหญ่จะทำการบรรจุด้วยถุงพลาสติกหุ้ม จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดเก็บ หรือปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณ์ระหว่างการจัดเก็บแต่อย่างใด

ในส่วนผลิตภัณ์แปรรูปกระดาศสาที่จ้างทำการผลิต นางอารีย์จะไปควบคุมในระหว่างการผลิต ณ สถานที่ผลิตในบางครั้ง การตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งมอบให้ลูกค้า นางอารีย์จะเป็นผู้ตรวจสอบด้วยตนเองทุนขึ้นผลิตภัณ์ หากผลิตภัณ์ที่ไม่ได้คุณภาพ เช่น ผลิตภัณ์เกิดการฉีกขาด หรือบางส่วนเสียหาย นางอารีย์จะทำการคัดออกและให้ผู้รับจ้างทำการผลิตทำการผลิตทดแทนตามจำนวนผลิตภัณ์ที่เสียหาย ในด้านการจัดเก็บผลิตภัณ์ก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า จะทำการจัดเก็บบริเวณสำนักงานหรือห้องจัดแสดงสินค้า โดยบรรจุอยู่ในถุงพลาสติกที่ติดมากับผู้รับจ้างทำการผลิตผลิตภัณ์แปรรูป เนื่องจากการจัดเก็บจะทำการจัดเก็บผลิตภัณ์ไว้ในระยะเวลาสั้นๆ จึงไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณ์ในระหว่างการจัดเก็บ

การควบคุมคุณภาพผลิตภัณ์ที่รับมาจำหน่าย กิจการไม่มีการควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิตของผลิตภัณ์ที่รับมาจำหน่าย แต่จะมีการตรวจสอบผลิตภัณ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า โดยจะคัดเลือกผลิตภัณ์ที่มีความสมบูรณ์ของชิ้นงาน ไม่มีส่วนประกอบส่วนใดส่วนหนึ่งเสียหายหรือแตกหัก ซึ่งหากมีผลิตภัณ์ที่ไม่ผ่านการตรวจสอบ นางอารีย์จะติดต่อให้ผู้ผลิตในผลิตภัณ์นั้นทำการจัดหาทดแทนตามจำนวนผลิตภัณ์ที่เสียหาย ซึ่งการจัดเก็บผลิตภัณ์ที่รับมาจำหน่าย กิจการจะทำการจัดเก็บผลิตภัณ์จำนวนหนึ่งเพื่อเป็นตัวอย่างให้ลูกค้าเท่านั้น หากลูกค้าทำการสั่งซื้อในปริมาณมาก จะทำการสั่งซื้อจากผู้ผลิตเพิ่มเติม และจัดเก็บเพียงระยะเวลาที่ไม่นาน จึงไม่เกิดปัญหาในการจัดเก็บ ซึ่งการจัดเก็บเพื่อรอการส่งมอบจะทำการจัดเก็บไว้บริเวณห้องสำนักงานและห้องจัดแสดงสินค้าเช่นเดียวกับผลิตภัณ์แปรรูปกระดาศสา

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาทางด้านการผลิตของกิจการบำบัจัณฑ์กระดาศสา สามารถแบ่งตามประเภทของผลิตภัณ์ที่ทำการผลิต ดังนี้

กระดาศสาช้อนบาง

1. การผลิตกระดาศสาแบบช้อนบางมีแรงงานเพียงคนเดียว คือ นางบัวจันท์ ซึ่งไม่มีแรงงานในการผลิตทดแทน หากประสบปัญหาไม่สามารถทำการผลิตได้ จะทำให้การผลิตในส่วนนี้ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในการผลิต

2. ในขั้นตอนการช้อนส้านั้นผู้ผลิตต้องสัมผัสกับสารเคมีผสมอยู่ในบ่อช้อนเป็นระยะเวลานาน ซึ่งสารเคมีที่อยู่ในบ่อมีความเข้มข้นสูง เนื่องจากผู้ผลิตทำการเปลี่ยนน้ำเพียงปีละครั้งในช่วงเดือนเมษายน ทำให้เกิดผลกระทบต่อสุขภาพของผู้ผลิตในระยะยาว ซึ่งผู้ผลิตไม่ได้ตระหนักถึงผลกระทบในเรื่องนี้

3. การผลิตกระดาศายังมีข้อจำกัดในเรื่องของฤดูกาลและสภาพอากาศ โดยในฤดูฝนช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนสิงหาคม การผลิตของกิจการกระดาศาชั้นบางของกิจการจะมีปริมาณลดลงเนื่องจากต้องอาศัยแสงอาทิตย์ในการทำให้กระดาศาแห้ง

4. พื้นที่ในการตากกระดาศามีพื้นที่ในการตากไม่เพียงพอ ซึ่งพื้นที่ที่มีอยู่ในปัจจุบันใช้ในการตากกระดาศาชั้นบาง กระดาศาชั้นหนา กระดาศาประกบดอก กระดาศาบาติก ซึ่งเมื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดพร้อมกันทำให้พื้นที่ในการตากกระดาศาไม่เพียงพอ

กระดาศาชั้นหนา

ปัญหาด้านการผลิตมีลักษณะเช่นเดียวกับการผลิตกระดาศาชั้นบาง ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น

กระดาศาประกบดอก

1. ปัญหาในด้านเทคโนโลยีการรักษาคุณภาพของสีดอกไม้ใบไม้ไม่ให้มีสีซีดจางลง ในการผลิตกระดาศาประกบดอกจะใช้ดอกไม้ใบไม้สดในการผลิต ซึ่งสามารถเก็บไว้ได้ประมาณหนึ่งเดือนหรือหนึ่งเดือนครึ่ง หลังจากนั้นสีของดอกไม้ ใบไม้จะซีดจาง ซึ่งหากมีเทคโนโลยีในการรักษาสีของดอกไม้ ใบไม้จะทำให้สามารถเก็บรักษากระดาศาประกบดอกได้นานยิ่งขึ้น

2. การผลิตกระดาศาประกบดอกยังมีข้อจำกัดในเรื่องของฤดูกาลเช่นเดียวกับกระดาศาชั้นบาง และกระดาศาชั้นหนา

3. พื้นที่ในการตากกระดาศามีพื้นที่ในการตากไม่เพียงพอ ซึ่งพื้นที่ที่มีอยู่ในปัจจุบันใช้ในการตากกระดาศาชั้นบาง กระดาศาชั้นหนา กระดาศาประกบดอก กระดาศาบาติก ซึ่งเมื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดพร้อมกันทำให้พื้นที่ในการตากกระดาศาไม่เพียงพอ

กระดาศาบาติก

1. ข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิตยังไม่เพียงพอ เช่น ไม่ทราบแหล่งวัตถุดิบหลัก คือ กระดาศาที่จะนำมาผลิตกระดาศาบาติก ทำให้ต้องซื้อวัตถุดิบในราคาที่สูงกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ทำให้มีต้นทุนในการผลิตสูง

2. คุณภาพของสีที่ใช้ไม่ได้มาตรฐานที่แน่นอนโดยเฉพาะสีย้อมผ้า ซึ่งถึงแม้ว่าจะใช้สีย้อมเดิมในการผลิต ผสมในอัตราส่วนเท่าเดิม แต่ในบางครั้งสีที่ได้จะมีสีที่แตกต่างจากเดิม และการผสมสีให้ได้ตามที่ต้องการต้องอาศัยประสบการณ์ของผู้ที่ผสมสีเป็นหลัก เนื่องจากไม่ทราบสัดส่วนของปริมาณสีที่จะผสมเพื่อให้ได้สีที่ต้องการ

3. ปัญหาความไม่ตระหนักถึงอันตรายจากในการผลิต เนื่องจากในบางครั้งผู้ทำการย้อมสีไม่ใส่ถุงมือป้องกันการสัมผัสกับสี ทำให้มีการดูดซึมเข้าสู่ร่างกาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายในระยะยาว

4. พื้นที่ในการตากกระดาศามีพื้นที่ในการตากไม่เพียงพอ ซึ่งพื้นที่ที่มีอยู่ในปัจจุบันใช้ในการตากกระดาศาชั้นบาง กระดาศาชั้นหนา กระดาศาประกบดอก กระดาศาบาติก ซึ่งเมื่อทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดพร้อมกันทำให้พื้นที่ในการตากกระดาศาไม่เพียงพอ

เฟรมในการผลิตกระดาศา

1. ปัญหาวัตถุดิบอาจมีราคาแพง และเกิดการขาดแคลนวัตถุดิบในอนาคต เนื่องจากโครงไม้ในการผลิตเฟรมเป็นโครงไม้ที่ทำมาจากไม้สัก ซึ่งไม้สักเป็นไม้ที่หายาก และมีราคาแพง ในอนาคตอาจต้องมีการเปลี่ยนไปใช้วัตถุดิบในการผลิตชนิดอื่นทดแทน

2. ไม้แผ่นลายตะแกรงหรือลายตารางที่ใช้ในการผลิตเฟรมกระดาศาแบบตะมื่อ กิจการจ้างผู้สูงอายุจากหมู่บ้านอื่นเพื่อทำการจักสานให้ ซึ่งช่างฝีมือในการจักสานภายในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียงมีการขาดแคลน ในอนาคตอาจต้องจ้างผู้ทำการจักสานจากแหล่งอื่น นอกจากนี้การออกแบบลวดลายจักสานใหม่ๆ ต้องอาศัยช่างฝีมือในการจักสานซึ่งกิจการไม่ทราบแหล่งช่างฝีมือในการจักสาน

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศา

1. การจ้างกลุ่มผู้รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา กิจการไม่มีเวลาในการที่จะควบคุมการผลิตของแต่ละกลุ่มได้ นอกจากนี้กลุ่มผู้รับจ้างไม่ได้รับจ้างทำการผลิตให้กิจการเพียงรายเดียว ซึ่งบางครั้งทำให้บางครั้งไม่สามารถรับงานการผลิตจากกิจการได้ หรือบางครั้งกลุ่มผู้รับจ้างทำการผลิตจะเร่งทำการผลิตให้ได้ปริมาณงานตามที่ต้องการ ทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่สม่ำเสมอหรือตรงตามต้องการ

2. ผลิตภัณฑ์แปรรูปในส่วนของนายธีรณัย ซึ่งทำการผลิตที่กิจการมีการใช้ดอกไม้ใบไม้ นำมาทำให้แห้ง เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา แต่การทำให้ดอกไม้ใบไม้แห้ง โดยการนำไปทอดไว้ในหนังสือ จะทำให้สีสันทันของดอกไม้ ใบไม้ซีดจาง และไม่สามารถรักษาสีสันทันที่เหมือนธรรมชาตินั้นไว้ได้นาน

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกิจการ

จากปัญหาการผลิตของกิจการ ทำให้กิจการมีความต้องการความช่วยเหลือทางด้านการผลิตต่างๆ ดังนี้

กระดาศาซ้อนบาง

1. เนื่องจากพื้นที่ในการตากกระดาศาไม่เพียงพอกับการผลิตกระดาศาแต่ละชนิดพร้อมๆ กัน กิจการจึงมีความต้องการความต้องการที่จะปรับปรุงพื้นที่ตากกระดาศาที่มีอยู่ โดยต้องการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นถึงปานกลาง ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อใช้ในการปรับปรุงพื้นที่ในการตากกระดาศา

กระดาศาซ้อนหนา

ความต้องการความช่วยเหลือทางด้านการผลิตของกิจการมีลักษณะเช่นเดียวกับกระดาศาซ้อนบาง

กระดาศาประกบดอก

1. กิจการมีความต้องการเทคโนโลยีหรือวิธีการในการรักษาสีสันทันของดอกไม้ ใบไม้ไว้ให้คงทน หรือมีสีสันทันเหมือนธรรมชาติ เพื่อนำไปใช้ปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์

2. กิจการมีความต้องการที่จะขยายพื้นที่ในส่วนของการตากกระดาศาเช่นเดียวกับการผลิตกระดาศาซ้อนบางและกระดาศาซ้อนหนา

เฟรมในการผลิตกระดาสา

กิจการมีความต้องการข้อมูลของแหล่งผู้ผลิตทางด้านการจักสาน เพื่อนำมาจักสานตะแกรงไม้ไผ่ลวดลายต่างๆ เพื่อใช้ในการผลิตเฟรมในการผลิตกระดาสาแบบตะมื่อ

กระดาสาบาคิก

1. กิจการมีความต้องการที่จะขยายพื้นที่ในส่วนของลานตากกระดาสาเช่นเดียวกับการผลิตกระดาสาซ้อนบาง กระดาสาซ้อนหนาและกระดาสาประกบดอก
2. กิจการยังมีความต้องการข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิตต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแหล่งวัตถุดิบราคาถูก เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตของกิจการ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสา

กิจการมีความต้องการในด้านของเทคโนโลยีหรือกรรมวิธีที่จะทำให้ดอกไม้ ไม้แห้งโดยยังคงรักษาสีสนของดอกไม้ให้มีสีสนเหมือนธรรมชาติ และสามารถเก็บรักษาสีสนนั้นไว้ได้นานๆ

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

การวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกิจการ สามารถพิจารณาได้ดังนี้

ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขายของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกิจการพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อราคาขายสูงที่สุด คือ กระดาสาประกบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 63.60 รองลงมาได้แก่ กระดาสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร และกระดาสาประกบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 60.36 และ 59.27 ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราส่วนกำไรต่อราคาขายปลีกสูงที่สุด คือ กระดาสาบาคิก คิดเป็นร้อยละ 64.33 รองลงมาได้แก่ กระดาสาประกบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร และกระดาสาสีแบบตะมื่อซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิต คิดเป็นร้อยละ 63.34 และ 60 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนการผลิตกรณีราคาขายสูงที่สุด คือ กระดาสาประกบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 174.70 รองลงมาได้แก่ กระดาสาซ้อนหนา และกระดาสาประกบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 152.25 และ 154.51 ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อต้นทุนในกรณีราคาขายปลีกสูงที่สุด ได้แก่ กระดาสาบาคิก คิดเป็นร้อยละ 180.35 รองลงมาได้แก่ กระดาสาประกบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร และกระดาสาสีแบบตะมื่อซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิต คิดเป็นร้อยละ 180.35 และ 150 ตามลำดับ

ซึ่งจากอัตราส่วนกำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกิจการ ผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพเมื่อกิจการทำการขายส่งสูงที่สุด คือ กระดาสาประกบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

ซึ่งมีอัตราส่วนกำไรต่อราคาขายส่ง และอัตรากำไรต่อต้นทุนในกรณีราคาขายส่งสูงที่สุด รองลงมาได้แก่กระดาดสาช้อนหนา และกระดาดสาประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ตามลำดับ

ศักยภาพทางด้านยอดขาย

ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการสูงที่สุด คือ กระดาดสาประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 35.25 ของยอดขายทั้งหมดของกิจการ รองลงมาได้แก่กระดาดสาบาติก และพัดกระดาดสาที่กิจการจ้างทำการผลิต คิดเป็นร้อยละ 25.49 และ 8.91 ตามลำดับ

ซึ่งเมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย และศักยภาพทางด้านยอดขายของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพสูงสุดของกิจการได้แก่ กระดาดสาประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ซึ่งมีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการสูงที่สุด มีอัตรากำไรต่อหน่วยและอัตรากำไรต่อต้นทุนในกรณีราคาขายส่งสูงเป็นอันดับที่ 3 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด มีอัตรากำไรต่อหน่วยและอัตรากำไรต่อต้นทุนกรณีราคาขายปลีกสูงเป็นอันดับที่ 2

ผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพรองมาเป็นอันดับที่สองได้แก่ กระดาดสาบาติก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมทั้งหมดของกิจการสูงเป็นอันดับที่สอง ถึงแม้ว่ากระดาดสาบาติกจะมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งและขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 17.49 และ 40 ตามลำดับ และมีอัตรากำไรต่อต้นทุนในกรณีราคาขายส่งและขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 21.19 และ 66.67 ตามลำดับ ซึ่งไม่อยู่ในอันดับของผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุนสูงที่สุดหนึ่งในสาม แต่แนวโน้มของการจำหน่ายของกระดาดสาบาติกของกิจการมีแนวโน้มที่สูงกว่าการจำหน่ายของกระดาดสาประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ซึ่งมีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมทั้งหมดของกิจการเพียงร้อยละ 1 และมีการสั่งซื้อเพียงปีละ 1 – 2 ครั้งในช่วงเดือนกันยายนถึงเดือนพฤศจิกายนเท่านั้น เช่นเดียวกับกรณีของกระดาดสาช้อนหนา และกระดาดสาช้อนบาง ซึ่งมีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมของกิจการอยู่ในช่วงร้อยละ 2 ถึงร้อยละ 4 เท่านั้น ถึงแม้ว่ากระดาดสาประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาดสาช้อนหนา และกระดาดสาช้อนบาง จะมีอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุนสูงกว่ากระดาดสาบาติกก็ตาม แต่การนำไปใช้ในการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปต่างๆ ในส่วนของกระดาดสามีการนำไปแปรรูปที่หลากหลายกว่ามาก ซึ่งหากกิจการสามารถลดต้นทุนการผลิตในส่วนของวัตถุดิบหลัก คือ กระดาดสาตะมื่อสีขาวล้วน ซึ่งคิดเป็นต้นทุนร้อยละ 56.07 ของต้นทุนการผลิตกระดาดสาบาติกทั้งหมด โดยหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูกจะทำให้การผลิตกระดาดสาบาติกของกิจการมีอัตรากำไรต่อต้นทุนที่สูงขึ้น

และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพเป็นอันดับที่ 3 คือ กระดาดสาสี่แบบตะมื่อ ซึ่งมีอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุนสูงสุดในผลิตภัณฑ์หลักที่กิจการจ้างทำการผลิต ถึงแม้ว่าจะมีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมทั้งหมดของกิจการเพียงร้อยละ 3.91 ซึ่งสูงสุดเป็นอันดับที่ 2 ของผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิตรองจากพัดกระดาดสา ซึ่งหากกิจการมีการส่งเสริมให้กระดาดสาสี่แบบตะมื่อมียอดขายที่เพิ่มขึ้น กิจการจะมีกำไรจากการขายรวมของกิจการที่เพิ่มขึ้น มากกว่าการส่งเสริมการขายในส่วนของพัดกระดาดสา

โดยสรุป ศักยภาพด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งพิจารณาจากอัตรากำไรต่อราคาขาย อัตรากำไรต่อต้นทุน และอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมทั้งหมดของกิจการ พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพของกิจการ ได้แก่ กระดาษสาประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร กระดาษสาบาติก และกระดาษสาสี่แบบตะมื่อ ซึ่งเนื่องจากลักษณะการขายส่วนใหญ่ของกิจการเป็นการขายส่ง ดังนั้นหากกิจการส่งเสริมในผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพดังกล่าว ให้มียอดขายเพิ่มขึ้นกิจการจะได้กำไรจากการขายเพิ่มขึ้น มากกว่าการส่งเสริมในผลิตภัณฑ์อื่นๆ

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาทางด้านศักยภาพของปัจจัยการผลิตสามารถจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตได้ดังนี้

ปัจจัยการผลิตในส่วนใหญ่สามารถหาซื้อได้ง่าย โดยวัตถุดิบในการผลิตบางชนิด เช่น เยื่อสาแห้ง เศษกระดาษสา จะมีพ่อค้ามาขายถึงกิจการ และปัจจัยการผลิตอื่นๆ สามารถหาซื้อได้ตามร้านค้าในละแวกใกล้เคียงหรือร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่ มีเพียงวัตถุดิบบางชนิดที่ต้องสั่งทำการผลิต เช่น โครงไม้สักในการผลิตเฟรมกระดาษสา ซึ่งกิจการต้องสั่งทำการผลิตจากโรงงานแปรรูปไม้ ซึ่งปัจจัยการผลิตหลายๆ ชนิดยังคงมีราคาสูง และปัจจัยการผลิตบางชนิดมีแนวโน้มที่จะมีราคาที่สูงและหาได้ยากในอนาคต ได้แก่ กระดาษสาแบบตะมื่อที่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาษสาบาติก ซึ่งยังคงมีราคาที่สูงกว่าผู้ผลิตบางราย ซึ่งหากกิจการสามารถทราบข้อมูลแหล่งวัตถุดิบราคาถูกจะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนในการผลิตลง ในส่วนของเยื่อสา ในปัจจุบันเยื่อสาที่ใช้ในการผลิตในประเทศมีแนวโน้มลดลง จนต้องมีการสั่งนำเข้าเยื่อสาจากประเทศพม่า ทำให้ในอนาคตเยื่อสาอาจหายากและมีราคาที่แพงขึ้น ซึ่งถึงแม้ว่ากิจการจะไม่ได้ใช้เยื่อสาในการผลิตทั้งหมด แต่หากเยื่อสามีการขึ้นราคาในอนาคต จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตกระดาษสาของกิจการไปด้วย เช่นเดียวกับโครงไม้สักในการผลิตเฟรมกระดาษสา ซึ่งมีแนวโน้มที่จะหายากและราคาสูงขึ้นในอนาคตเช่นเดียวกัน

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

เนื่องจากการผลิตกระดาษสาเป็นงานที่มีการบวนการผลิตที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก ซึ่งการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตโดยใช้แรงงานในการผลิตเป็นหลัก อาจมีการใช้อุปกรณ์และเครื่องจักรในการผลิตบางขั้นตอน เช่น มีการใช้เครื่องมือสแตนการทาบเยื่อสาด้วยค้อน หรือการประยุกต์ใช้ปืนยิงกาบแต่งซึ่งใช้ในงานด้านพลาสติกนำมาใช้ในการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่ประดับตกแต่งด้วยปัจจัยการผลิตแบบนูนต่ำหรือนูนสูงได้ แต่ความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ต้องอาศัยความชำนาญ และความละเอียดในการผลิตของผู้ผลิตแต่ละราย เช่น ในการขึ้นกระดาษสาชั้นบางของนางบัวจันทร์ ซึ่งมีความชำนาญในการขึ้นกระดาษมานานกว่า 10 ปี ทำให้กระดาษสาที่ได้มีเนื้อของกระดาษที่มีความสม่ำเสมอ หรือในการผสมสีในการทำกระดาษสาบาติกของนางอารีย์ ซึ่งจะมีการใช้สีย้อมผ้าซึ่งมีราคาถูก คุณภาพสีอยู่ในระดับปานกลางนำมาผสมกับสีเคมีซึ่งมีราคาแพง แต่มีคุณภาพสีที่สูงกว่าสีย้อมผ้า ทำให้ได้สีที่ผสมได้มีความใกล้เคียงกับการใช้สีเคมีเพียงอย่างเดียว ทำให้ลดต้นทุนการผลิต ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากประสบการณ์ในการลองผิดลองถูกในการผสมสีของนางอารีย์ นอกจากนี้ในการออกแบบลวดลายผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของกระดาษสาประกอบดอกของนางบัวจันทร์ ซึ่งมีการผลิตมานาน ทำให้สามารถออกแบบลวดลายของกระดาษสาประกอบดอกได้มากมายหลายรูปแบบ

แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะของการผลิตกระดาศาเป็นการผลิตที่ใช้แรงงานในการผลิตเป็นหลัก ซึ่งในส่วนการผลิตกระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา และเฟรมในการผลิตกระดาศามีแรงงานผลิตในแต่ละส่วนเพียงคนเดียว ไม่มีลูกจ้างหรือตัวแทนในการผลิตแทน ทำให้หากประสบปัญหาแรงงานที่ทำการผลิตไม่สามารถทำการผลิตได้ จะทำให้ไม่มีการผลิตในส่วนการผลิตนั้น

ซึ่งจากการวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ ศักยภาพของปัจจัยการผลิต และศักยภาพของกระบวนการผลิตของกิจการ สามารถสรุปศักยภาพการผลิตของกิจการได้ดังนี้

จุดอ่อนด้านการผลิตของกิจการ คือ กิจการยังไม่มีมีการวางแผนในการที่จะหาแรงงานเพื่อมาทดแทนการผลิตในบางการผลิต ได้แก่ การผลิตกระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา และเฟรมซ้อนกระดาศา ซึ่งอาจเป็นผลเนื่องมาจากลักษณะการดำเนินงานของกิจการเป็นการดำเนินงานในลักษณะธุรกิจครอบครัว ไม่สะดวกที่จะรับแรงงานจากภายนอกเพื่อทำหน้าที่ควบคุมในบางส่วนของการผลิต นอกจากนี้กิจการยังขาดข้อมูลข่าวสารด้านการผลิต เช่น แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ซึ่งหากกิจการมีข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตที่สำคัญเพิ่มขึ้นจะทำให้การผลิตของกิจการมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ในส่วนของเทคโนโลยีการผลิต กิจการยังขาดเทคโนโลยีหรือกรรมวิธีการผลิตบางอย่าง เช่น กรรมวิธีหรือเทคโนโลยีที่จะรักษาคุณภาพของสีเส้นของดอกไม้ หรือยืดอายุของสีเส้นของดอกไม้ที่ใช้ในการผลิตของกิจการ และในกระบวนการผลิตบางอย่าง กิจการไม่ได้ตระหนักถึงผลกระทบต่อระยะยาวทางด้านสุขภาพของผู้ผลิตจากบางกระบวนการผลิต เช่น การไม่ใส่ถุงมือยางในขณะแต้มสีกระดาศาบาติก ทำให้สีดูดซึมเข้าสู่ผิวหนัง

แต่จุดแข็งด้านการผลิตของกิจการมีหลายประการด้วยกัน คือ กิจการมีการผลิตที่ครบวงจร สามารถนำผลิตภัณฑ์จากกระบวนการผลิตหนึ่งเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตอีกกระบวนการผลิตอีกชนิดหนึ่งได้ เช่น การนำกระดาศาบาติกไปเป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา ในบางกระบวนการผลิตมีผลต่อการเอื้อต่อการลดต้นทุนการผลิต เช่น การใช้สีย้อมผ้าผสมกับสีเคมีเพื่อให้ได้สีที่มีความใกล้เคียงกับการใช้สีเคมีเพียงอย่างเดียว หรือการผลิตกระดาศาซ้อนบางซึ่งใช้เศษกระดาศาผสมกับเยื่อสา แทนที่จะใช้เยื่อสาในการผลิตทั้งหมด นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์หลายตัวของกิจการมีศักยภาพสูง เมื่อพิจารณาจากอัตรากำไรต่อยอดขาย อัตรากำไรต่อต้นทุน หรืออัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมทั้งหมดของกิจการ

อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการผลิตของกิจการที่สำคัญ คือ ฤดูกาลและสภาพอากาศ เนื่องจากการผลิตกระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา กระดาศาประทับดอก และกระดาศาบาติกต้องใช้แสงแดดและความร้อนในการทำให้กระดาศาแห้ง ซึ่งในฤดูฝนกิจการจะมีการผลิตที่ลดลงเนื่องจากสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย นอกจากนี้เนื่องจากหมู่บ้านต้นเปามีการผลิตกระดาศาเป็นหลัก การแข่งขันในการผลิตกระดาศาสสูง ทำให้มีการกีดกันข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิต เช่น แหล่งวัตถุดิบราคาถูก เป็นต้น

แต่โอกาสทางการผลิตของกิจการ ได้แก่ กิจการมีทำเลที่ตั้งติดอยู่กับถนนเส้นหลักของหมู่บ้าน อีกทั้งอยู่ไม่ไกลจากถนนสายหลักของตำบลต้นเปา ทำให้การจัดหาปัจจัยการผลิต และการเข้าหาของลูกค้าไปยังกิจการทำได้โดยง่าย อีกทั้งบ้านต้นเปามีชื่อเสียงทางด้านการผลิตกระดาศาของจังหวัดเชียงใหม่ทำให้เป็นการดึงดูดนักท่องเที่ยว และทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าได้โดยง่าย

ตารางที่ 4.56 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)		ต้นทุนรวม (บาท)		กำไรจากราคาขายปลีกต่อหน่วย (บาท)		กำไรจากราคาขายส่งต่อหน่วย (บาท)		กำไรรวม (บาท)	
	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจาก การคำนวณ	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจาก การคำนวณ	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจาก การคำนวณ	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจาก การคำนวณ	ต้นทุนกิจการ	ต้นทุนจากการ คำนวณ
กระดาดสาข้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.3	0.2127	28,350	20,096.093	-	-	0.2	0.2873	9,450	27,153.91
กระดาดสาข้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.7	0.6035	47,250	40,738.105	-	-	0.4	0.4965	29,700	33,511.89
กระดาดสาข้อมบางท่อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.4	0.2379	37,800	22,477.494	-	-	0.2	0.3621	11,340	34,222.51
กระดาดสาข้อมบางขอบ ขนาด 48x55 เซนติเมตร	4	2.1842	12,000	6,552.5822	-	-	2	3.8158	36,000	11,447.42
กระดาดสาข้อมบางขอบ ขนาด 60x80 เซนติเมตร	6	3.6658	410,400	250,742.23	4	6.3342	3	5.3342	1,855.692	365,541.77
เพรชกระดาดสาข้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	35	38.2621	10,500	11,478.632	-	-	15	11.7379	225,000	3,521.37
เพรชกระดาดสาข้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	50	66.3891	-	-	-	-	30	13.6109	-	-
เพรชในการผลิตกระดาดสาข้อมแบบตะมื่อ	60	82.5149	-	-	-	-	40	17.4851	-	-
กระดาดสาข้อมบาง ที่กิจการผลิตเอง	8	7.1339	280,800	250,400.64	12	12.8661	5	5.8661	2,342,925.00	208,356.36
อัลบั้มภาพถ่าย	65	65	32,500	32,500	15	15	10	10	377,250.00	377,250.00
สมุดโน้ต	65	65	45,500	45,500	15	15	10	10	528,150.00	528,150.00
ถุงกระดาด	23	23	-	-	7	7	2	2	-	-
พัดกระดาด	7	7	140,000	140,000	3	3	1	1	164,400.00	164,400.00
กระดาดสาข้อมแบบตะมื่อ	4	4	40,000	40,000	6	6	3	3	213,900.00	213,900.00
บัตรอวยพรกระดาดสา	6	6	18,000	18,000	6	6	2	2	49,680.00	49,680.00

ตารางที่ 4.56 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	อัตรากำไรต่อต้นทุนกรณีราคาขายปลีก (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อต้นทุนกรณีราคาขายส่ง (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)	
	ต้นทุนจากการขายปลีก	ต้นทุนจากการขายส่ง	ต้นทุนจากการขายปลีก	ต้นทุนจากการขายส่ง	ต้นทุนจากการขายปลีก	ต้นทุนจากการขายส่ง	ต้นทุนจากการขายปลีก	ต้นทุนจากการขายส่ง
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	66.67	135.12	-	-	40.00	57.47
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	57.14	82.26	-	-	36.36	45.13
กระดาษสาแบบข้อหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	50.00	152.25	-	-	33.33	60.36
กระดาษสาประกอบดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	50.00	174.70	-	-	33.33	63.60
กระดาษสาประกอบดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	66.67	172.79	50.00	145.51	40.00	63.34	33.33	59.27
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	42.86	30.68	-	-	30.00	23.48
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	60.00	20.50	-	-	37.50	17.01
เฟรมในการผลิตกระดาษสาแบบตะมื่อ	-	-	66.67	21.19	-	-	40.00	17.49
กระดาษสาบดก ที่กิจการผลิตเอง	150.00	180.35	62.50	82.23	60.00	64.33	38.46	45.12
อัลบั้มภาพถ่าย	23.08	23.08	15.38	15.38	18.75	18.75	13.33	13.33
สมุดโน้ต	23.08	23.08	15.38	15.38	18.75	18.75	13.33	13.33
ถุงกระดาษ	30.43	30.43	8.70	8.70	23.33	23.33	8.00	8.00
พัดกระดาษ	42.86	42.86	14.29	14.29	30.00	30.00	12.50	12.50
กระดาษสาสี่แบบตะมื่อ	150.00	150.00	75.00	75.00	60.00	60.00	42.86	42.86
บัตรอวยพรกระดาษสา	100.00	100.00	33.33	33.33	50.00	50.00	25.00	25.00

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดตามประเภทของกิจกรรมการผลิตในกิจการสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาศา ในระยะเริ่มแรกของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศามีการบริหารการตลาดโดยการผลิตกระดาศาแบบชิ้นบางเพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ซึ่งขณะนั้นนางบัวจันทร์และนายศรีทนเป็นผู้ดำเนินการจัดหาตลาดและลูกค้าด้วยตนเอง ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าภายในหมู่บ้านโดยจะนำผลิตภัณฑ์กระดาศาไปเสนอขายร้านค้าในหมู่บ้านหลังจากนั้นให้ลูกค้ามารับซื้อเองในครั้งต่อไป อีกส่วนหนึ่งนำไปขายที่หมู่บ้านบ่อสร้าง ต่อมาได้ทำการผลิตกระดาศาแบบตะและแบบประกบดอกเพิ่มขึ้นมา เมื่อปี 2530 ลูกชายนางบัวจันทร์และนายศรีทน คือ นายอนุเรศแต่งงานกับนางอารีย์ จึงได้นางอารีย์มาช่วยกิจการด้านการตลาด การติดต่อและรับคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยในขณะนั้นนางอารีย์ทำงานประจำที่บริษัทส่งออกและช่วยกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศาไปด้วย ทำให้มีโอกาสในการรับคำสั่งซื้อของลูกค้าจากต่างประเทศ ต่อมาเมื่อนางอารีย์ออกจากบริษัทส่งออก จึงได้มาช่วยกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศาอย่างจริงจังซึ่งรับผิดชอบด้านการบริหารการตลาดของทั้งในส่วนนางบัวจันทร์ที่ทำกระดาศาชิ้นบางและแบบประกบดอก ดังนั้นนางบัวจันทร์จึงทำการผลิตแต่เพียงอย่างเดียวส่วนการบริหารงานการตลาดจะให้นางอารีย์รับหน้าที่ดูแลแทนซึ่งหน้าที่ในการบริหารการตลาดของนางอารีย์ ได้แก่ หาตลาด รับคำสั่งซื้อ ส่งมอบสินค้า จัดจำหน่าย ส่งเสริมการขาย โดยมีนางบัวจันทร์และครอบครัวช่วยดูแลเกี่ยวกับการส่งมอบสินค้า จัดจำหน่าย และส่งเสริมการขาย ในช่วงที่ม้งงานเข้ามามาก

ผลิตภัณฑ์เฟรมชิ้นกระดาศา นายศรีทนเป็นผู้ดำเนินการบริหารการตลาดทั้งหมด ในระยะแรกนั้นนายศรีทนผลิตเฟรมชิ้นมาเพื่อใช้ภายในกิจการเท่านั้น ต่อมาเมื่อผู้สนใจสั่งซื้อจากนายศรีทนตั้งแต่นั้นเป็นต้นมานายศรีทนก็ทำการผลิตเฟรมชิ้นกระดาศาจำหน่ายให้ลูกค้าที่มาสั่งทำ โดยส่วนมากลูกค้าจะสอบถามแหล่งผลิตกันเองว่ามีใครผลิตเฟรมแล้วก็นำมาต่อกันมา ดังนั้นนายศรีทนจึงไม่ได้มีการหาลูกค้าและตลาดจำหน่ายเอง นอกจากลูกค้าเดินทางมาสั่งทำด้วยตนเองหรือโทรศัพท์มาสั่งทำล่วงหน้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายย่อยและทำการสั่งซื้อในจำนวนไม่มากเฉลี่ยรายละ 50 – 200 อัน ทำให้การส่งมอบสินค้าไม่มีความยุ่งยากโดยลูกค้าจะโทรเช็คจากนายศรีทนแล้วเมื่อกำหนดวันส่งมอบลูกค้าจะมารับสินค้าด้วยตนเอง นอกจากนี้นายศรีทนยังทำหน้าที่ในการบริหารการตลาด คือ การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย

ผลิตภัณฑ์กระดาศาบาติก การบริหารการตลาดนางอารีย์เป็นผู้รับผิดชอบโดยเริ่มแรกนั้นการผลิตกระดาศาบาติกมีการจัดหาปัจจัยการผลิตได้จากจังหวัดแพร่ซึ่งส่งกระดาศาแบบตะมาส่งให้ เมื่อได้เห็นนางอารีย์กำลังผลิตกระดาศาบาติกอยู่ จึงเกิดสนใจรับไปจำหน่ายและตั้งแต่นั้นมานำกระดาศามาส่งให้ก็จะส่งกระดาศาบาติกทุกครั้งถือเป็นลูกค้าส่งรายแรกที่รับกระดาศาบาติกไปจำหน่าย ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

นางอารีย์จึงทำการผลิตให้แก่ลูกค้ารายนี้มาตลอด และมีการผลิตเพื่อจำหน่ายภายในหมู่บ้านบางส่วน ต่อมาญาติของนางอารีย์นำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปมาฝากจำหน่ายและขายได้ดีทำให้นางอารีย์เกิดความสนใจทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปขึ้น โดยส่วนมากผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปจะนิยมใช้กระดาษสาबाटिकाเนื่องจากกระดาษมีความสดใสเหมาะแก่การนำมาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป นางอารีย์จึงเพิ่มการผลิตกระดาษबाटिकाมากขึ้นเพื่อนำไปผลิตกระดาษสาแปรรูป โดยกระจายงานไปให้แก่เครือข่ายซึ่งเป็นชาวบ้านบริเวณหมู่บ้านที่รับทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป จะมาเบิกกระดาษจากนางอารีย์ไปทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ทำให้นางอารีย์ได้ทำการขยายตลาดจากที่จำหน่ายกระดาษबाटिकाไปสู่การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปเพิ่มขึ้นด้วย

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป เมื่อนางอารีย์ขยายตลาดผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปเพิ่มขึ้นนางอารีย์ไม่ได้ทำการผลิตเองแต่รับงานมาจากลูกค้าและกระจายไปให้เครือข่ายทำการผลิตต่อ ซึ่งเครือข่ายของนางอารีย์มีนายธีรณัย ลูกชายคนโตของนางบัวจันทร์รวมอยู่ด้วยนางอารีย์ได้กระจายงานไปให้นายธีรณัยทำการผลิตโดยผลิตภายในบ้าน งานส่วนใหญ่ของนายธีรณัยจะรับมาจากนางอารีย์โดยนางอารีย์เป็นผู้ทำการตลาดให้ โดยรับงานจากลูกค้ามากระจายให้ผลิต และมีลูกค้าบางส่วนที่มาสั่งนายธีรณัยผลิตซึ่งมักจะเป็นลูกค้าในหมู่บ้าน โดยลูกค้าดังกล่าวนายธีรณัยจะเป็นผู้รับผิดชอบเอง แต่ส่วนใหญ่ลูกค้าของนายธีรณัยก็จะมาจากการแนะนำจากนางอารีย์ ดังนั้นนายธีรณัยจึงมีการบริหารการตลาดจากนางอารีย์อีกทอดหนึ่ง

สรุปกิจกรรมทั้งหมดที่กิจการดำเนินการอยู่ในขณะนี้ยกเว้นการทำเฟรมซ้อนกระดาษสา มีการบริหารการตลาดอยู่ในความควบคุมดูแลของนางอารีย์ทั้งหมด ซึ่งเป็นผู้ที่ติดต่อประสานงานกับลูกค้าของทุกกิจกรรมให้และรับงานให้ จากการสังเกตพบว่าการดำเนินงานของนางอารีย์ถือเป็นการวางแผนการตลาดให้แก่ทุกกิจกรรมในกิจการบัวจันทร์กระดาษสา

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กิจการมีการวางแผนการตลาดโดยแยกเป็นประเภทตามลักษณะกิจกรรมต่าง ๆ ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาษสา เริ่มแรกนางบัวจันทร์มีการวางแผนการตลาดจากการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และการประมาณการผลิต ในขณะนั้นได้ทำการผลิตกระดาษแบบซ้อนบางเพียงอย่างเดียว ต่อมาเมื่อนางอารีย์มาช่วยดูแลการวางแผนการตลาดของกิจการ โดยมีช่วงเวลากิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระดาษสาตลอดปียกเว้นผลิตภัณฑ์กระดาษสาประกอบดอกเล็กที่มีการจัดจำหน่ายเฉพาะเดือนกันยายนถึงเดือนพฤศจิกายนเนื่องจากเป็นคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำจากประเทศญี่ปุ่นจะสั่งซื้อในช่วงดังกล่าวทุกปี นางบัวจันทร์มีการวางแผนการตลาดในอนาคตที่จะลดกำลังการผลิตลงเปลี่ยนมารับซื้อผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายแทนเนื่องจากนางบัวจันทร์มีปัญหาด้านสุขภาพและมีอายุมาก กอปรกับไม่มีผู้สืบทอดในการผลิตดังนั้นนางบัวจันทร์จึงคิดที่จะรับซื้อผลิตภัณฑ์หรือจ้างผลิตแทน โดยนางบัวจันทร์จะทำหน้าที่ผลิตแต่เพียงอย่างเดียวและให้นางอารีย์รับผิดชอบแทน หากเกิดปัญหาที่ไม่สามารถตัดสินใจได้นางบัวจันทร์จะช่วยเป็นที่ปรึกษาในการตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ ให้แก่นางอารีย์

ปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนการตลาดของกิจการที่สำคัญคือ กิจการทำการประมาณการคำสั่งซื้อจากลูกค้าส่วนมากจะประมาณการต่ำกว่ายอดคำสั่งซื้อจริงส่งผลให้ไม่สามารถผลิตให้ทัน

กับความต้องการของลูกค้าได้จึงต้องเจรจาขอผ่อนผันวันส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ลูกค้ามักจะทำการสั่งซื้อเข้ามาพร้อมกันเป็นจำนวนมากทำให้กิจการต้องปฏิเสธลูกค้าส่วนหนึ่งไป ทำให้เสียโอกาสในการขยายตลาด

เฟรมซ้อนกระดาศา เริ่มแรกที่ผลิตนั้นยังไม่มีการผลิตเพื่อจำหน่ายจึงไม่มีการวางแผนการตลาด กระทั่งมีผู้มาถามสั่งทำเฟรมนายศรีทนจึงรับทำการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นต้นมา ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาหาที่บ้านหรือโทรศัพท์สั่งเอง นายศรีทนไม่ได้มีการวางแผนการตลาดแต่ลูกค้าจะติดต่อสั่งซื้อสินค้าเอง ส่วนมากตลาดจะอยู่ในพื้นที่และกระจายไปตามอำเภอต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มาสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่บ้านและได้เห็นการผลิตเฟรมซ้อนกระดาศาจึงสั่งทำและนำไปจำหน่ายต่อหรือลูกค้านำไปใช้เอง ช่วงเวลาการจัดจำหน่ายไม่แน่นอน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตเนื่องจากนายศรีทนเป็นผู้ทำการผลิตเพียงผู้เดียวจึงต้องรอให้ทำการผลิตเสร็จก่อนจึงจะสามารถจำหน่ายได้หากช่วงใดที่ทำการผลิตไว้มากพอและลูกค้าทำการสั่งซื้อก็สามารถจำหน่ายได้ทันที ส่วนยอดขายในแต่ละช่วงยังไม่มากนักและไม่สม่ำเสมอเนื่องจากเป็นช่วงที่เริ่มผลิตเพื่อจำหน่าย ปัจจุบันนายศรีทนมีการวางแผนการตลาดจากปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก หากยามว่างจากการผลิตให้ลูกค้า นายศรีทนจะทำการผลิตเฟรมซ้อนกระดาศาไปเรื่อย ๆ สำหรับปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนการตลาดคือ บางช่วงการผลิตจะขาดแคลนไม้ไม่สามารถผลิตได้ทำให้การผลิตขาดความต่อเนื่องส่งผลต่อการจัดจำหน่ายไม่สามารถส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนด

กระดาศาบาติก ในระยะแรกนั้นเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าส่งเพียงรายเดียว เนื่องจากเป็นผู้ส่งวัตถุดิบมาให้ทำการผลิต และผลิตเพื่อจำหน่ายแถวหมู่บ้านเท่านั้น ยังไม่มีการหาตลาดเพิ่ม ซึ่งมีช่วงเวลาการจัดจำหน่ายตลอดปีและมียอดขายในแต่ละช่วงแตกต่างกัน ซึ่งยอดขายส่วนมากจะขายดีในช่วงก่อนเทศกาลปีใหม่และวันพิเศษต่างๆ จะมีคำสั่งซื้อล่วงหน้าเข้ามาตลอดตั้งแต่ช่วงเดือนตุลาคม ต่อมาเมื่อลูกค้าสนใจสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้นนางอารีย์จึงขยายตลาดออกไปเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นลูกค้าต่างจังหวัด แต่ลูกค้าหลักคือเครือข่ายที่ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ซึ่งจะรับกระดาศาบาติกไปทำการผลิต ดังนั้นการวางแผนการตลาดกระดาศาบาติกจึงแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือจำหน่ายแก่ลูกค้าทั่วไป และจำหน่ายแก่ลูกค้าสำหรับนำไปทำการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปต่อไป จึงผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ผลิตเพื่อจำหน่ายเองหน้าร้าน และผลิตเพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ปัจจัยและข้อจำกัดในการวางแผนการตลาด คือ ผลิตภัณฑ์มีราคาจำหน่ายตามราคาตลาดในพื้นที่ซึ่งมีการกดราคาระหว่างผู้ผลิตในพื้นที่ที่เป็นผู้มีอำนาจผูกขาดการตั้งราคา ในขณะที่ต้นทุนในการผลิตมีราคาสูงซึ่งไม่คุ้มกับการลงทุนเนื่องจากในพื้นที่มีการแข่งขันที่รุนแรง ส่งผลต่อการวางแผนการตลาดโดยตรงทำให้กิจการไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ผูกขาดการตั้งราคาสินค้า

ผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป การวางแผนการตลาดในระยะแรกนั้นได้ทำการผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าแถวบ้านลูกค้าจากกรุงเทพฯบ้างเป็นส่วนน้อย ช่วงเวลาการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีตลอดปีและยอดขายในแต่ละช่วงการจัดจำหน่าย ต่อมาลูกค้าเริ่มสั่งซื้อเพิ่มขึ้นและผลิตภัณฑ์ก็มีความหลากหลายมากขึ้นทำให้นางอารีย์ต้องขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันลูกค้าของผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปมีทั้งลูกค้าในหมู่บ้าน ลูกค้าในทิวเขา ลูกค้าจากกรุงเทพฯ และลูกค้าจากต่างจังหวัด ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าจากกรุงเทพฯ ส่วนปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนการตลาดของกิจการเนื่องจากผลิตภัณฑ์มีการลอกเลียนแบบได้อย่างรวดเร็วดังนั้นกิจการจึงมักจะส่งผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบ

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ช่วงเวลาการจัดจำหน่าย											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป												
อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4 x 6 นิ้ว	●											→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว	●											→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว	●											→
ถุงกระดาด	●											→
พัดกระดาด	●											→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว	●											→
บัตรอวยพรกระดาด สา	●											→

หมายเหตุ: ลูกศรแทนช่วงที่เริ่มจำหน่ายเป็นต้นไปในปี 2544

ที่มา: จากการคำนวณ

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กิจการบัวจันทร์กระดาดได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์โดยจำแนกได้ตามกิจกรรมการผลิตของกิจการ ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาด

ในระยะแรกกิจการป่าบัวจันทร์กระดาดยังไม่มีแนวคิดค้นรูปแบบผลิตภัณฑ์ออกมาหลากหลาย แต่จะเป็นการผลิตกระดาดสาแบบแผ่นสีขาวล้วนหรือกระดาดสาซ้อนบาง ต่อมาเมื่อได้นางอารีย์มาช่วยงานก็ได้มีการผลิตกระดาดสาประกบดอกเพิ่มขึ้นมาในปี พ.ศ.2536 นายศรีทนและนางบัวจันทร์ได้ช่วยกันพัฒนารูปแบบกระดาดสาขึ้นมา โดยนำเอาดอกไม้ ใบไม้สด สีต่างๆ มาตกแต่งบนกระดาดสา จนกลายมาเป็นกระดาดสาประกบดอกดังเช่นในปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้าต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่น และต้องเพิ่มกำลังการผลิต โดยต้องจ้างลูกจ้างเพิ่มเพื่อทำการผลิตกระดาดสาประกบดอก จำนวน 5 คนโดยมีนายศรีทนช่วยในการจัดหาวัตถุดิบได้แก่ ใบไม้ ดอกไม้ต่างๆ ซึ่งนางบัวจันทร์และนายศรีทนได้ร่วมกับแรงงานในการคิดออกแบบลวดลายใหม่ ๆ ของกระดาดสาประกบดอกและพัฒนาอยู่ตลอดเวลาซึ่งพยายามหาวัสดุตามท้องถิ่นนำมาผสมผสานในผลิตภัณฑ์ตลอดเวลาและรักษาระดับมาตรฐานการผลิตให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ปัจจุบันการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของนางบัวจันทร์เป็นไปอย่างต่อเนื่องซึ่งขณะนี้มีความช่วยเหลืออยู่จำนวน 4 คน เนื่องจากลาออกไป 1 คน และนางบัวจันทร์เองก็มีอาการปวดบริเวณอุ้งเท้าเนื่องจากต้องยืนทำการผลิตเกือบตลอดทั้งวันทำให้เท้ารับน้ำหนักตัวอยู่ตลอดเวลาจึงมีอาการดังกล่าวหมอจึงแนะนำให้ลดการทำงาน ทำให้

ขณะนี้นางบัวจันทร์ทำการผลิตกระดาดสำหรับประกอบดอกไม้เพียงอย่างเดียว ส่วนกระดาดชนิดอื่นนั้น หากลูกค้าสั่งซื้อนางบัวจันทร์ก็จะซื้อมาขายต่อให้อีกต่อหนึ่ง

ด้านบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ของกิจการบัวจันทร์กระดาดนั้น ยังคง เป็นรูปแบบง่าย ๆ คือ การบรรจุด้วยถุงพลาสติกขนาดใหญ่ หรือการบรรจุกล่องกระดาด การบรรจุภัณฑ์ในส่วนของการกระดาดแบบแผ่นจะทำการบรรจุด้วยถุงพลาสติกสี่เหลี่ยมขาวขนาด 30 เซนติเมตร x 50 เซนติเมตร ซึ่งถุงพลาสติก 1 ใบ สามารถบรรจุกระดาดได้ 200 แผ่น โดยจะทำการมัดแผ่นกระดาดด้วยเชือกฟางมัดละ 100 แผ่น ก่อนบรรจุถุงพลาสติก แล้วมัดปากถุงพลาสติกด้วยเชือกฟางอีกทีหนึ่งจากนั้นติดเทปใสบริเวณปากถุงก่อนที่จะส่งให้ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในหมู่บ้าน ต่อมาหลังจากที่ได้นางอารีย์มาช่วยกิจการและหาตลาดให้นั้น เมื่อมีลูกค้าต่างประเทศและต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทำให้มีการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ใหม่โดยมีการปรับเปลี่ยนหากเป็นในลักษณะของการส่งออก กระดาดแบบแผ่นจะทำการห่อด้วยถุงกันกระแทกอีกทีหนึ่งหลังจากบรรจุถุงพลาสติกเรียบร้อยแล้วจะมีการห่อด้วยกระดาดลูกฟูกอีกครั้งแล้วใช้เทปกาวปิดทับเพื่อป้องกันการกระแทกและการเสียหายในระหว่างการขนส่ง และใช้วิธีดังกล่าวมาจนถึงปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์เฟรมซ้อนกระดาด

นายศรีทนเป็นผู้ทำการผลิตแต่เพียงผู้เดียวการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกนั้นทำการผลิตขึ้นมาเพื่อใช้ภายในกิจการของนางบัวจันทร์เท่านั้น ต่อมาได้ทำการผลิตเพื่อจำหน่ายร่วมด้วย ในส่วนของการผลิตเฟรมซ้อนกระดาดของนายศรีทน ในระยะแรกจะทำการผลิตด้วยตนเองทุกขั้นตอน เมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผลิตได้ไม่ทัน จึงต้องสั่งทำโครงของเฟรมซ้อนกระดาดจากโรงงาน แล้วจึงนำมาประกอบในขั้นตอนต่อไปด้วยตนเองที่หลัง โดยเริ่มแรกทำการผลิตเพื่อจำหน่ายนั้นนายศรีทนจะทำการผลิตเฟรมซ้อนกระดาดอยู่ 2 ขนาด คือ ขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ ต่อมาเมื่อมีการสั่งทำเฟรมกระดาดแบบตะแคงเพิ่มขึ้นจึงมีการผลิตเฟรมอยู่ 3 ชนิดด้วยกัน นอกจากนี้นายศรีทนยังเป็นผู้คิดค้นประดิษฐ์เฟรมซ้อนกระดาดแบบตะแคงที่มีลวดลายขึ้นเพื่อทำเป็นกระดาดแบบตะลวดลาย โดยเริ่มสานไม้ไผ่ให้เป็นลวดลายแล้วนำมาทำเป็นเฟรมกระดาดแบบตะแคง ซึ่งยังมีการพัฒนาลวดลายใหม่ ๆ สำหรับกระดาดแบบตะแคง ในส่วนของเฟรมกระดาดแบบตะแคงจะมีความแตกต่างจากเฟรมปกติที่ตะแกรงสำหรับตะแคงและขอบของเฟรมจะสูงกว่าขอบเฟรมปกติประมาณ 1 นิ้ว นายศรีทนได้พัฒนาคิดหาลายสานตะแกรงของเฟรมกระดาดแบบตะแคงใหม่ ๆ ออกมาอยู่ตลอดเวลาเพื่อต้องการพัฒนาให้ได้กระดาดแบบตะแคงที่มีลวดลายแปลกใหม่เพื่อหนีการลอกเลียนแบบจากคู่แข่งและเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

ในส่วนของการผลิตเฟรมซ้อนกระดาดไม่มีการบรรจุภัณฑ์เนื่องจากผลิตภัณฑ์ทำจากไม้สักจึงมีความคงทนและไม่มีปัญหาในระหว่างการขนส่งไปยังลูกค้าที่อยู่ไกลจากพื้นที่

ผลิตภัณฑ์กระดาดสาบาคิก

ในส่วนของการผลิตสาบาคิกของนางอารีย์ ได้เริ่มพัฒนาจากคำแนะนำจากร้านค้าในหมู่บ้านให้ทดลองทำการผลิต ซึ่งในระยะนั้นการทำกระดาดสาบาคิกยังไม่มีการผลิตในหมู่บ้านมากนัก โดยในระยะเริ่มแรกจะเป็นการลองผิดลองถูกในการทำการผลิต

กระดาดสาบาคิกมีการพัฒนาในช่วงแรกนั้นมีปัญหาเกี่ยวกับการผสมสีเนื่องจากไม่มีความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานของสัดส่วนในการผสมสีและไม่มีการบันทึกการผสมแต่ละครั้งไว้เมื่อเทียบสีกระดาดที่ลูกค้าสั่งทำจึง

ไม่ได้ทำตามที่ถูกคำต้องการ กอปรกับการผลิตในเวลานั้นยังขาดประสบการณ์และความชำนาญในการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์กระดาษสาบาติกไม่มีมาตรฐานเท่าใดนัก หลังจากที่นางบัวจันทร์จ้างแรงงานทำการผลิตกระดาษสาประกอบดอกได้มีแรงงานอยู่คนหนึ่งซึ่งมีประสบการณ์ในการทำกระดาษสาบาติกมาก่อน และได้นำเอาประสบการณ์นั้นมาสอนจนกระทั่งนางอารีย์เกิดความชำนาญในการทำบาติกจนถึงปัจจุบัน จึงเกิดการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการผลิตกระดาษสาบาติก มีการพัฒนาเทคนิคต่าง ๆ ได้แก่ การเลือกเนื้อกระดาษสา การผสมสี การปั๊มแบบพิมพ์ลงบนกระดาษสา การลงสีบนกระดาษสา และเทคนิคอื่น ๆ ที่นางอารีย์ได้จากการสังเกตในระหว่างการผลิตมาโดยตลอดโดยนางอารีย์จะเป็นผู้กำหนดและออกแบบทั้งในรูปแบบของแบบพิมพ์บาติกและสีส้นลวดลายกระดาษสาบาติก นอกจากนี้สำมีนางอารีย์ยังมีพรสวรรค์ในการเขียนลายสีเงินสีทองของกระดาษสาบาติกจึงได้มาช่วยนางอารีย์ในการออกแบบลวดลายกระดาษสาบาติกด้วย ปัจจุบันการพัฒนาผลิตภัณฑ์กระดาษสาบาติกมีการคิดค้นลวดลายแบบพิมพ์และเทคนิคต่างๆ ในการทำผลิตภัณฑ์ออกมาให้มีความหลากหลายมากขึ้นและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

ส่วนบรรพบุรุษของผลิตภัณฑ์กระดาษสาบาติกมีการพัฒนามาเช่นเดียวกันกับผลิตภัณฑ์กระดาษสาในระยะแรกเป็นการใช้เชือกฟางมัดเป็นมัด ๆ ละ 100 แผ่นแล้วนำไปบรรจุใส่ถุงพลาสติกขนาดใหญ่จากนั้นติดเทปใสบริเวณปากถุงก่อนที่จะส่งให้ลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าในหมู่บ้านและลูกค้าส่ง ต่อมาลูกค้าต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น ทำให้มีการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ใหม่โดยมีการปรับเพิ่มหลังจากบรรจุถุงพลาสติกเรียบร้อยแล้วจะมีการห่อด้วยกระดาษลูกฟูกอีกครั้งแล้วใช้เทปกาวปิดทับเพื่อป้องกันการกระแทกและการเสียหายในระหว่างการขนส่งและใช้วิธีดังกล่าวมาจนถึงปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

ในส่วนของการพัฒนาทางด้านการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาของ คุณอารีย์ เริ่มต้นมาจากการนำมาฝากขายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาของญาติของนางบัวจันทร์ เมื่อลูกค้าสนใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นนางอารีย์จึงหันมาทำการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาอย่างจริงจัง โดยจะกระจายการผลิตไปยังกลุ่มผู้รับทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาหลายๆ กลุ่มซึ่งเป็นเครือข่ายของนางบัวจันทร์ ด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสานั้นจะมีทั้งในรูปแบบของลูกค้าออกแบบมาเอง และนางอารีย์ออกแบบเสนอลูกค้า ซึ่งการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เสนอลูกค้าจะเป็นการระดมความคิดเห็นของสมาชิกในครอบครัว โดยหลักก็คือ นางอารีย์ นายอนุเรศและนายธีรณัย ซึ่งในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาของนายธีรณัยจะเป็นการผลิตในส่วนของสมุดและการ์ดอวยพรเป็นส่วนใหญ่

ส่วนบรรพบุรุษของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสานั้นหากลูกค้าเป็นผู้มารับสินค้าเองจะทำการบรรจุเพียงถุงพลาสติกเท่านั้น หากเป็นการจัดส่งระยะทางไกลๆ จะทำการบรรจุด้วยถุงพลาสติกเพื่อกันน้ำแล้วจึงห่อด้วยกระดาษลูกฟูกกันกระแทกหรือกล่องกระดาษอีกทีหนึ่งตามลักษณะรูปร่างของผลิตภัณฑ์นั้นๆ นอกจากนี้การบรรจุผลิตภัณฑ์ประเภทโคมไฟยังมีการบรรจุโดยนำมาบรรจุในกล่อง ส่วนเฟรมประดับด้วยดอกไม้สดที่อบแล้ว จะทำการบรรจุด้วยกระดาษลูกฟูกกันกระแทกแล้วพันด้วยเทปกาว

การเปรียบเทียบบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศของกิจการบัวจันทร์เพื่อจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ที่ส่งภายในประเทศ

การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่าย และการบรรจุเพื่อการขนส่งจะไม่มีเปลี่ยนแปลงรูปแบบบรรจุภัณฑ์มากนัก

ลักษณะความต้องการของลูกค้าภายในประเทศจะนำผลิตภัณฑ์เพื่อไปขายต่อ จึงไม่เน้นด้านการบรรจุภัณฑ์มากนัก

การบรรจุผลิตภัณฑ์เพื่อส่งลูกค้าจะไม่มีการบรรจุผลิตภัณฑ์เกินจำนวนที่ลูกค้าต้องการในการป้องกันความเสียหายของผลิตภัณฑ์บางส่วน

การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ที่ส่งต่างประเทศ

1. การบรรจุภัณฑ์ในทุกขั้นตอนจะมีการตรวจเช็คในทุกขั้นตอนการบรรจุ เนื่องจากต้องรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้ตามมาตรฐาน

2. ลูกค้าต่างประเทศเน้นการบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานเพื่อป้องกันความเสียหายจากการขนส่ง

3. การบรรจุผลิตภัณฑ์จะทำการบรรจุผลิตภัณฑ์เกินจำนวนเพื่อป้องกันความเสียหายของผลิตภัณฑ์ที่อาจเกิดขึ้นบางส่วน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกิจการบัวจันทร์กระดาศสามีวิวัฒนาการตามลำดับการผลิตผลิตภัณฑ์ของแต่ละช่วงปีโดยมีรายละเอียดในแต่ละช่วงการผลิต ดังต่อไปนี้

กระดาศสาข้อนางและกระดาศสาข้อหนา เริ่มดำเนินการผลิตตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา โดยช่วงแรกที่ทำกรผลิตจะมีการทำกระดาศสาข้อนางและกระดาศสาข้อหนาเพียงขนาดเดียว คือ ขนาด 48 X 55 เซนติเมตร โดยมีนางบัวจันทร์เป็นแรงงานในการผลิต ต่อมาในปี 2536 ได้มีการผลิตกระดาศสาข้อนางและกระดาศสาข้อหนาขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เพิ่มขึ้นมาอีกขนาดหนึ่ง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตั้งแต่เริ่มแรกนั้นไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดนัก เนื่องจากในกระบวนการผลิตต้องอาศัยทักษะความชำนาญในการผลิต และความอดทนเป็นสำคัญ ต่อมาประมาณปี 2537 กิจการบัวจันทร์กระดาศได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งชนิดคือ กระดาศสาประกบดอกโดยนางบัวจันทร์และนายศรีทนช่วยกันคิดออกแบบลวดลายใหม่ ๆ ขึ้นมาโดยตลอด จนกระทั่งปัจจุบันมีกระดาศสาประกบดอกหลากหลายแบบหลายลวดลาย บนกระดาศสา ได้แก่ กระดาศสามสมโยกล้วย กระดาศสาลายดอกไม้ต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งกระดาศสาประกบดอกนี้ได้ทำอยู่ 2 ขนาด คือ ขนาด 48 X 55 เซนติเมตร และ ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร

ในส่วนของการทำเฟรมข้อนางกระดาศของนายศรีทนนั้น มีการพัฒนาทางการผลิตเริ่มแรกในปี 2535 โดยระยะแรกจะผลิตเพื่อใช้ในกิจการของนางบัวจันทร์ก่อน ซึ่งมีขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ขนาดเดียวและมาผลิตขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ในช่วงถัดมา ต่อมาประมาณ ปี 2536 เป็นต้นมา นายศรีทนได้เริ่มทำการผลิตเฟรมทั้งสองขนาดขึ้นเพื่อจำหน่ายและหลังจากนั้นนายศรีทนได้ผลิตเฟรมและกระดาศสาขึ้นซึ่งเริ่มแรกนายศรีทนได้สานลายแข่งสำหรับเป็นตะแกรงตะกอนเป็นลายแรกโดยผลิตให้นางบัวจันทร์ ซึ่งการทำกระดาศสาและนางบัวจันทร์ไม่ได้ทำเองแต่จะกระจายไปให้เครือข่ายแถวบ้านทำการผลิตแทน ในปัจจุบันนายศรีทนได้ทำ

การผลิตผลิตภัณฑ์จำนวน 3 ชนิด คือ เฟรมชั้นกระดาศาขนาดเล็ก เฟรมชั้นกระดาศาขนาดใหญ่ และ เฟรมชั้นกระดาศาตะมื่อ

ส่วนของกระดาศาบาติกมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยเริ่มผลิตเมื่อปี 2543 จากการทดลองผลิตกระดาศาบาติกขึ้นมาจากการคำแนะนำของญาติที่อยู่บ้านต้นเปา ขณะนั้นได้ซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์จากบ้านบ่อสร้างมาทดลองจัดทำโดยมีนายอนุเรศ (สามี) คอยช่วยงาน ซึ่งกระดาศาบาติกที่ทำการผลิตมีขนาดเดียวคือ ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร กระดาศาบาติกที่ทำการผลิต

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่ายจะมีการพัฒนาแต่ละประเภทดังนี้ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่ายจะเพิ่มมาตั้งแต่ ปี 2543 ซึ่งเป็นการฝากขายก่อนส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสมุดโน้ต อัลบั้มรูป ต่อมานางอารีย์ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ามากขึ้นเรื่อย ๆ จึงกระจายงานไปให้กับเครือข่ายในหมู่บ้านซึ่งได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ ออกมาหลากหลายประเภท ได้แก่ กล้อง ถุง กระดาศา เชือก พัด โคมไฟ กรอบรูป โคมบาย เป็นต้น ซึ่งนางอารีย์ได้ทำการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกันกับลูกค้าและเครือข่าย บางครั้งลูกค้าก็ออกแบบมาให้ หรือไม่เครือข่ายก็ออกแบบมาเสนอให้พิจารณา นอกจากนี้ยังมีการรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้เกิดจากการผลิตมาจำหน่ายเองอีกด้วย ซึ่งเครือข่ายของนางอารีย์มีนายธีรน้อยซึ่งเป็นพี่สามีของนางอารีย์ได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปให้แก่นางอารีย์และทำการผลิตภายในบ้านด้วย โดยเริ่มผลิตในปี 2543 เป็นต้นมา จนกระทั่งปี 2545 ประมาณเดือนกุมภาพันธ์นายธีรน้อยได้เลิกทำการผลิตและไปทำงานที่กรุงเทพฯ เนื่องจาก นายธีรน้อยได้ทำงานค้างไว้โดยมีลูกค้าจากประเทศซาอุดีอาระเบียเป็นผู้รับซื้อ ทำให้นางอารีย์ต้องรับงานไปกระจายให้ที่อื่นแทน (ปัจจุบันนายธีรน้อยจึงไม่ได้ทำการผลิตแล้ว)

เกี่ยวกับรายละเอียดของช่วงเวลาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้แสดงไว้ในตารางที่ 5.2 ดังนี้

ตารางที่ 5.2 ช่วงปีที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ชนิดของผลิตภัณฑ์ แต่ละประเภท	ช่วงปีที่มีการพัฒนา (ปี)									
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
ผลิตภัณฑ์กระดาศา										
กระดาศาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร	●									→
กระดาศาชั้นบางขนาด 60x 80 เซนติเมตร		●								→
กระดาศาชั้นหนาขนาด 60x80 เซนติเมตร		●								→
กระดาศาประเภทดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร			●							→
กระดาศาประเภทดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร.			●							→
กระดาศาแบบตะมื่อ	●	●								→

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ชนิดของผลิตภัณฑ์ แต่ละประเภท	ช่วงปีที่มีการพัฒนา (ปี)									
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
เฟรมชั้นกระดาษสา										
เฟรมชั้นกระดาษสา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	● ●.....●									→
เฟรมชั้นกระดาษสา ขนาด 60x80 เซนติเมตร	● ●.....●									→
เฟรมชั้นกระดาษสาแบบ ตะมือนขนาด 60x80 เซนติเมตร	● ●.....●									→
กระดาษสาบาติก								● ●.....●	→	→
ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปร รูป										
อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4 x 6 นิ้ว								● ●.....●	→	→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว								● ●.....●	→	→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว								● ●.....●	→	→
ถุงกระดาษ								● ●.....●	→	→
พัดกระดาษสา								● ●.....●	→	→
สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว								● ●.....●	→	→
บัตรอวยพรกระดาษสา								● ●.....●	→	→

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นางอารีย์ ใจนะเปียง ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2544.

ในส่วนของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของแต่ละผลิตภัณฑ์ในแต่ละช่วงปีที่ผ่านมา สามารถพิจารณาได้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

กระดาษสาชั้นบาง การดาษสาชั้นหนา และกระดาษสาประกบดอก มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เหมือนกันโดยเริ่มแรกในปี 2535 จะนำผลิตภัณฑ์ที่ได้บรรจุลงในถุงพลาสติกและใช้เทปใสปิดปากถุงให้เรียบร้อยก่อนส่งให้แก่ลูกค้า ต่อมาเมื่อลูกค้าสั่งจำนวนมาก ๆ นางอารีย์จึงได้พัฒนารูปแบบการบรรจุภัณฑ์โดยเพิ่มการหุ้มกระดาษลูกฟูกเข้าไปแล้วปิดด้วยเทปกาวเพื่อป้องกันการกระแทกทำให้สินค้าเสียหายได้ในผลิตภัณฑ์กระดาษทุกชนิดเมื่อต้องส่งไปให้ลูกค้าต่างประเทศหรือลูกค้าที่อยู่ไกล

เฟรมซ้อนกระดาศา ตั้งแต่เริ่มทำการผลิตเมื่อปี 2535 จนถึงปัจจุบันยังไม่มีการบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากลูกค้าจะนำไปใส่รถกระบะไปเองและผลิตภัณฑ์ทำจากไม้สักจึงมีความคงทนและไม่เสียหายง่ายจึงไม่จำเป็นต้องมีการบรรจุภัณฑ์

กระดาศาบาติก การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ในระยะแรก ปี 2543 คือ นำผลิตภัณฑ์มัดด้วยเชือกฟางแล้วจึงบรรจุลงในถุงพลาสติกและปิดผนึกด้วยเทปใส จนกระทั่งปัจจุบันก็ยังคงทำอยู่เช่นเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา มีการผลิตออกมาหลากหลายชนิดซึ่งบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดไม่แตกต่างกันนัก ส่วนใหญ่ถ้าผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็ก เช่น กล่องใส่รูป พัดจิ๋ว จะบรรจุลงในถุงพลาสติกขนาดใหญ่และมัดปากถุงด้วยเชือกฟางก่อนการขนส่ง ส่วนผลิตภัณฑ์จำพวก สมุดโน้ต อัลบั้มโน้ต จะบรรจุใส่กล่องกระดาศาปิดด้วยเทปกาวหรือใส่ถุงพลาสติกขนาดใหญ่และปิดผนึกด้วยเทปใสก่อนส่งถึงมือลูกค้า ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทโคมไฟ เฟรมแต่งลวดลายดอกไม้ หรือผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่ จะทำการห่อด้วยกระดาษลูกฟูก ปิดทับด้วยเทปกาวอีกครั้ง ซึ่งตารางที่ 5.3 จะแสดงให้เห็นร่ายไปถึงช่วงปีที่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ดังนี้

ตารางที่ 5.3 ชนิดบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของ ผลิตภัณฑ์	ช่วงปีที่มีการพัฒนา (ปี)									
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
ถุงพลาสติก	●-----●									
เทปใส	●-----●									
เทปกาว	●-----●									
กล่องกระดาศา	●-----●									
กระดาศาลูกฟูก					●-----	-----	-----	-----	-----	-----➔

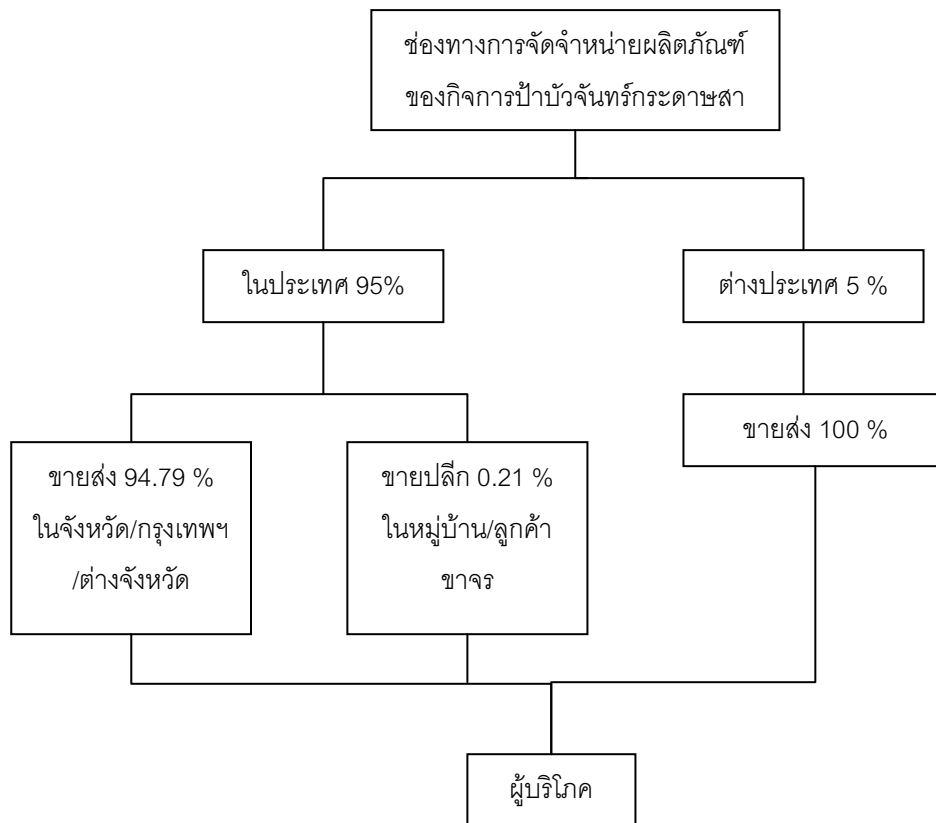
ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศา มูลค่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งปี เท่ากับ 1,799,596 บาท มีทั้งการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่งโดยผ่านพ่อค้าคนกลางมีบางส่วนเป็นการจัดจำหน่ายไปถึงมือผู้บริโภค การจัดจำหน่ายบางส่วนจะจัดแสดงไว้ที่ส่วนแสดงสินค้าหน้าร้านของกิจการ บางส่วนนำไปฝากจำหน่ายที่ศูนย์กระดาศาและร่วมซึ่งจะเป็นลูกค้าทั้งในและต่างประเทศที่มาท่องเที่ยว ผลิตภัณฑ์ของกิจการบัวจันทร์กระดาศาแบ่งออกเป็น 6 ประเภทตามลักษณะการผลิต คือ กระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา เฟรมซ้อนกระดาศา กระดาศาบาติก และผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา กระดาศาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทสามารถจำแนกช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

สัดส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการบัวจันทร์กระดาษสา สามารถจำแนกออกได้ 2 ทาง คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95 และ ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 ดังแสดงในแผนภาพที่ 5.1



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ใจนะเบียง,2545

แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการฯ

จากแผนภาพที่ 5.1 สัดส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศและต่างประเทศ เมื่อเปรียบเทียบกัน พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศมีสัดส่วนมากกว่าช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างประเทศ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95 ของช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดซึ่งเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แก่พ่อค้าจากกรุงเทพฯ จากต่างจังหวัด และลูกค้าในหมู่บ้านแสดงให้เห็นว่า กิจการมีการพึ่งพาดตลาดภายในประเทศมากกว่าตลาดต่างประเทศเนื่องจากมีผลิตภัณฑ์จำหน่ายมากกว่าและช่องทางการตลาดกว้างขวาง

จากการสอบถามกิจการและจากการสังเกตพบว่า คู่แข่งทางการค้าของกิจการส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่เดียวกันเนื่องจากทั้งหมู่บ้านทำกระดาษสาเป็นอาชีพ อย่างไรก็ตามมีคู่แข่งรายใหญ่คือบ้านอนุรักษ์กระดาษสาเป็นคู่แข่งทางการค้าที่มีอิทธิพลและมีอำนาจในการกีดกันช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ของคู่แข่งรายอื่น เช่น กรณีที่รถทัวร์นำนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชมกิจการภายในหมู่บ้าน รถทัวร์จะไปจอดที่บ้าน

อนุรักษ์กระดาศาเพียงแห่งเดียวไม่จอตดมกิจการอื่นๆ ทำให้ลูกค้าเข้าใจผิดคิดว่ากิจการของบ้านอนุรักษ์กระดาศาเป็นแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยกระจายงานไปให้ทั้งหมดบ้าน

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

กิจการมีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยแยกย่อยผลิตภัณฑ์ของกิจการได้ 6 ประเภท นั้นสามารถแยกย่อยได้ตามชนิดของผลิตภัณฑ์ คือ กระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา กระดาศาประกบดอก เฟรมซ้อนกระดาศา กระดาศาบาติก และผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา กระดาศาที่จ้างทำการผลิต และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย โดยมีรายละเอียดดังนี้

ช่องทางการจัดจำหน่ายกระดาศาซ้อนบาง

กระดาศาซ้อนบางแยกผลิตภัณฑ์ย่อยได้ 2 ชนิด คือกระดาศาซ้อนบางขนาด 48 x 55 ซม. และกระดาศาซ้อนหนาขนาด 60 x 80 ซม. ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์มีช่องทางการจัดจำหน่าย คือ

การจัดจำหน่ายกระดาศาซ้อนบาง แบ่งเป็นขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 95 และขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 5 มีช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

ขายส่ง

ช่องทางที่ 1 ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีสัดส่วนมากที่สุด คือ ร้านจันทนากระดาศา โดยมีสัดส่วนร้อยละ 50 เนื่องจากเป็นร้านค้าของญาติของนางบัวจันทร์ซึ่งนำไปเป็นส่วนประกอบผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาต่าง ๆ

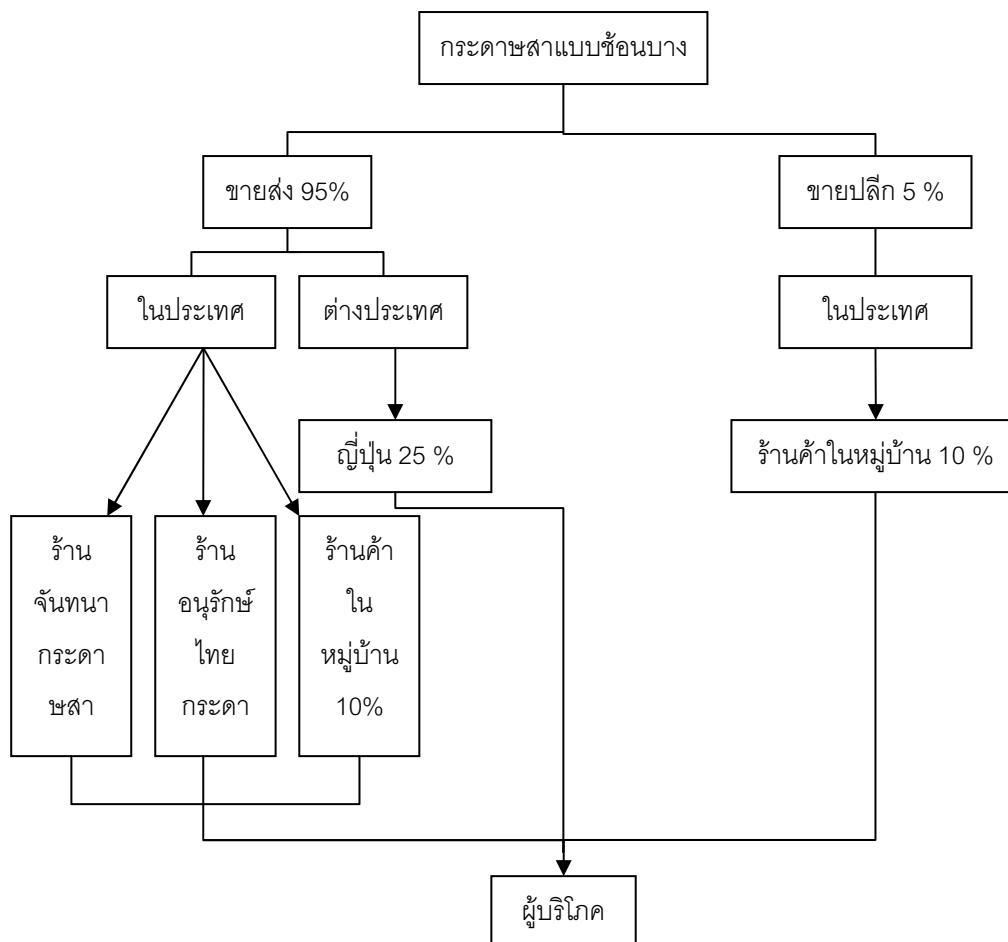
ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง คือ ร้านอนุรักษ์ไทยกระดาศา มีสัดส่วนร้อยละ 5

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อยในหมู่บ้าน โดยมีสัดส่วนร้อยละ 10

ช่องทางที่ 4 และยังมีลูกค้าต่างประเทศ คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยจะจัดส่งสินค้าผ่านบริษัทเอเซียแอ็คไคซึ่งเป็นบริษัทจัดส่งสินค้าทั้งในและต่างประเทศ มีสัดส่วนร้อยละ 25 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาซ้อนบางทั้งหมด

ขายปลีก

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อยในหมู่บ้าน เป็นสัดส่วนร้อยละ 10 (แผนภาพที่ 5.2)



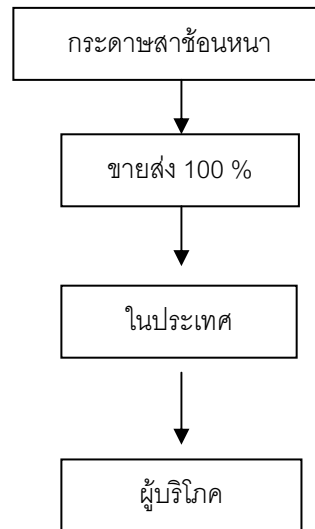
ที่มา : จากการประมาณการ, 2545.

แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระดาศาซ้อนบาง

จากแผนภาพสามารถอธิบายได้ว่า กลุ่มลูกค้าปลายทางของผลิตภัณฑ์ส่วนมากจะนำไปแปรรูปอีกทอดหนึ่ง แล้วจึงนำไปจำหน่ายต่อยังผู้บริโภค ซึ่งส่วนน้อยที่ผู้บริโภคจะซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้เองโดยตรง

กระดาศาซ้อนหนา

มีขนาดเดียวคือ 48 x 55 ซม. มีช่องทางการจัดจำหน่ายช่องทางเดียวคือ ขายส่งโดยส่วนมากจะขายให้แก่เครื่องเขยนำไปผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพร และอัลบั้มรูป ดังแผนภาพที่ 5.3



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ใจระเปียง ,2545.

แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระดาศาซ้อนหนา

กระดาศาประเภทดอก มี 2 ชนิด คือ กระดาศาประเภทดอกขนาด 48 x 55 เซนติเมตร และขนาด 60 x 80 เซนติเมตร.

การจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอก แบ่งเป็นขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 90 และขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 10 มีช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้

ขายส่ง มีช่องทางการจัดจำหน่าย 5 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จัดจำหน่ายให้บริษัทท็อปโปร ในกรุงเทพฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอกทั้งหมด

ช่องทางที่ 2 ในส่วนที่เหลือจะทำการจัดจำหน่ายในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ร้านค้ากลุ่มแม่บ้าน มีสัดส่วนร้อยละ 10 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอกทั้งหมด

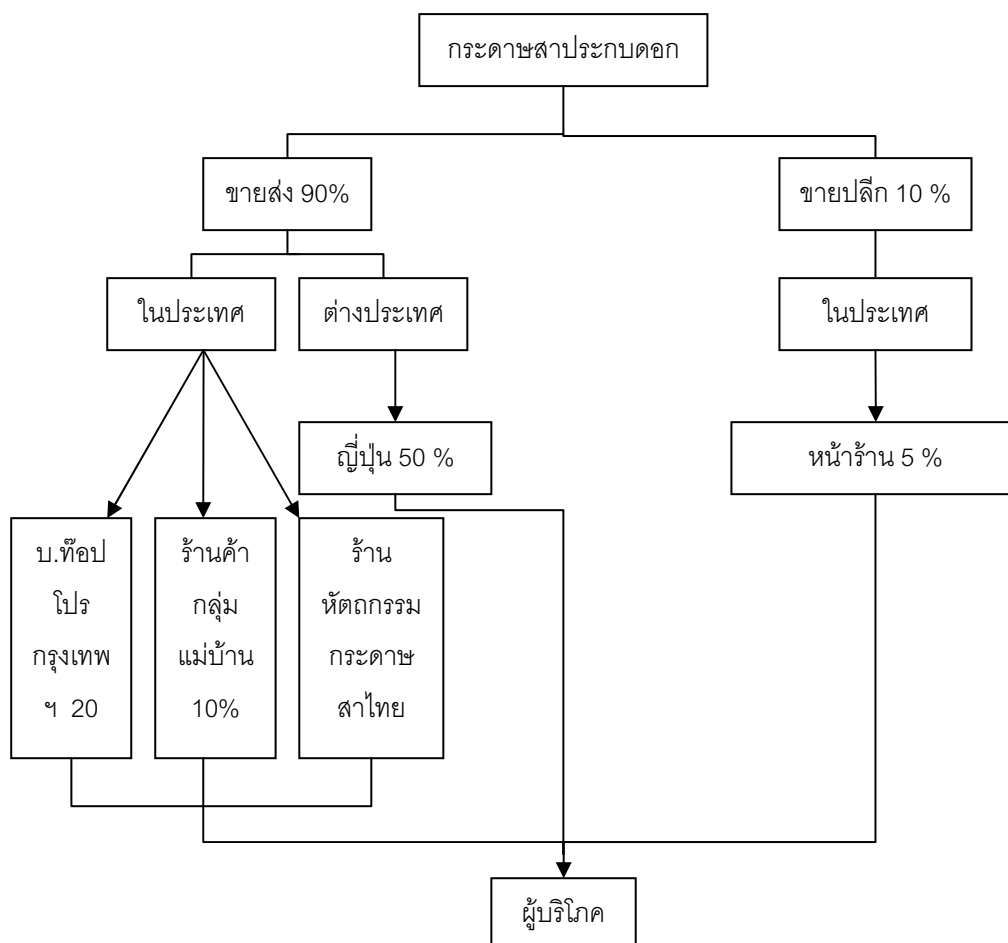
ช่องทางที่ 3 ร้านหัตถกรรมกระดาศาไทย มีสัดส่วนร้อยละ 10 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอกทั้งหมด

ช่องทางที่ 4 จำหน่ายหน้าร้าน มีสัดส่วนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอกทั้งหมด

ช่องทางที่ 5 การจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอก ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยจะจัดส่งสินค้าผ่านบริษัทเอเซียแอ็คโคซึ่งเป็นบริษัทจัดส่งสินค้าทั้งในและต่างประเทศ มีสัดส่วนร้อยละ 50 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาประเภทดอกทั้งหมด

ขายปลีก มีช่องทางการจัดจำหน่ายเดียว คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายหน้าร้าน มีสัดส่วนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาสาประกอบดอกทั้งหมด (แผนภาพที่ 5.4)



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ใจระเปียง, 2544.

แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระดาสาประกอบดอก

เฟรมชั้นกระดาสา แยกย่อยได้ 3 ชนิด คือ เฟรมชั้นกระดาสาแบบชั้นบางและแบบประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เฟรมชั้นกระดาสาแบบชั้นบางและแบบประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร. เฟรมชั้นกระดาสาแบบตะมือนีขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เนื่องจากในปี 2544 มีการจำหน่ายเฉพาะเฟรมชั้นกระดาสาแบบชั้นบาง ขนาด 45 x 55 เซนติเมตร เพียงอย่างเดียวส่วนอีก 2 ชนิด ทำให้ภายในกิจการยังไม่มีจำหน่าย สำหรับเฟรมชั้นกระดาสาแบบชั้นบาง ขนาด 45 x 55 เซนติเมตร มีการจำหน่ายแบบขายส่งเพียงอย่างเดียว โดยช่องทางการจัดจำหน่ายมี 6 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 การจัดจำหน่ายเฟรมช้อนกระดาษสา ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับลูกค้าในภาคเหนือทั้งหมด โดยเป็นลูกค้าในจังหวัดเชียงใหม่ คือ ลูกค้าในหมู่บ้าน มีสัดส่วนร้อยละ 10

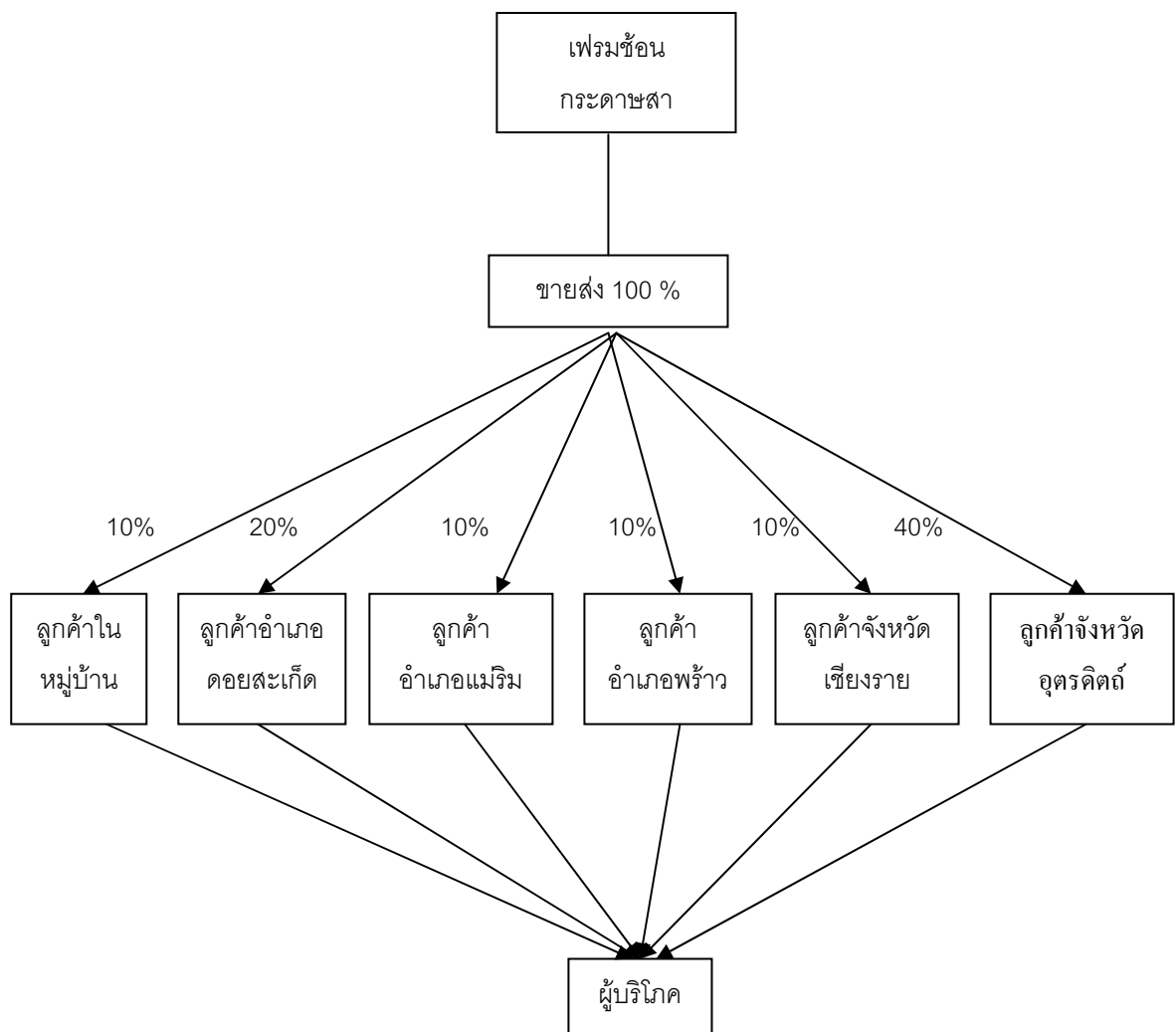
ช่องทางที่ 2 ลูกค้าในอำเภอดอยสะเก็ด มีสัดส่วนร้อยละ 20

ช่องทางที่ 3 ลูกค้าในอำเภอพร้าว มีสัดส่วนร้อยละ 10

ช่องทางที่ 4 ลูกค้าในอำเภอแมริม มีสัดส่วนร้อยละ 10

ช่องทางที่ 5 ลูกค้าต่างจังหวัด ได้แก่ ลูกค้าจังหวัดเชียงราย มีสัดส่วนร้อยละ 10

ช่องทางที่ 6 ลูกค้าจังหวัดอุดรดิตถ์ มีสัดส่วนร้อยละ 40 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายเฟรมช้อนกระดาษสาทั้งหมด (แผนภาพที่ 5.5)



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ใจนะเปียง, 2544.

แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางการจัดจำหน่ายเฟรมช้อนกระดาษสา

กระดาศาบาติก มีขนาดเดียว คือ ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร แบ่งเป็นขายส่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 และขายปลีก คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 40 โดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง จำแนกตามสัดส่วนได้ดังนี้

ขายส่ง

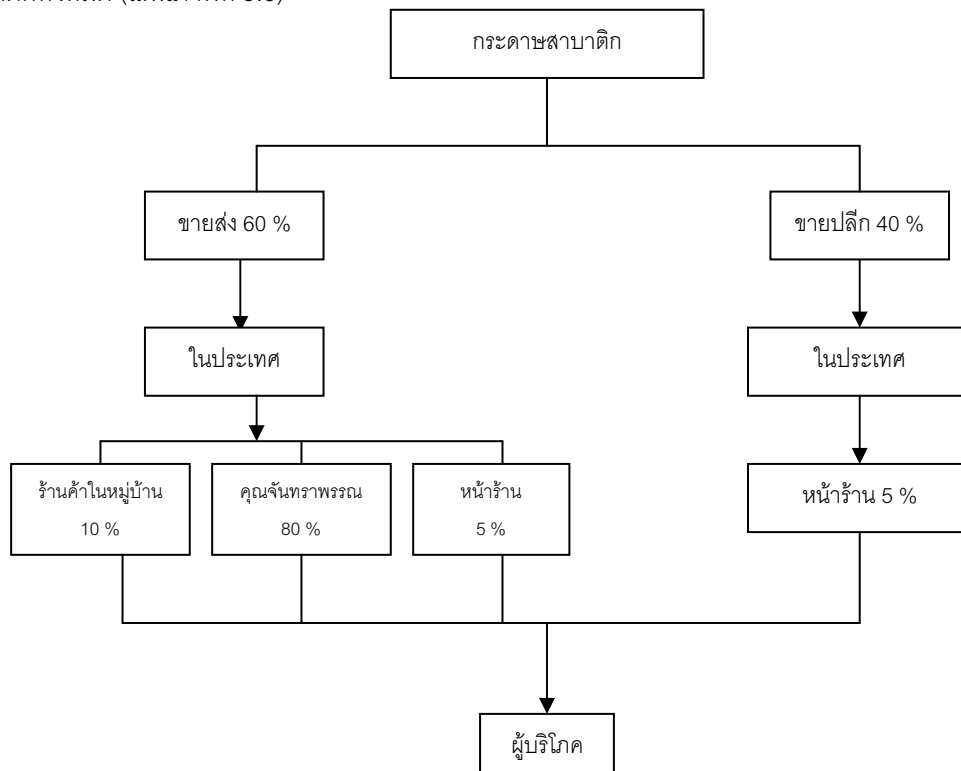
ช่องทางที่ 1 การจัดจำหน่ายกระดาศาบาติก ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับลูกค้าประจำ คือ คุณจันทร์พรพรรณ มีสัดส่วนร้อยละ 80 โดยคุณจันทร์พรพรรณจะเป็นผู้รับซื้อกระดาศาบาติกด้วยตนเองแล้วนำไปจัดจำหน่ายให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาบาติกที่ใช้กระดาศาบาติกในหมู่บ้านบ่อสร้างอีกทอดหนึ่ง โดยคุณจันทร์พรพรรณจะออกต้นทุนในด้านของวัตถุดิบการผลิต คือ กระดาศาบาติก แล้วรับซื้อกระดาศาบาติกในราคาแผ่นละ 4.50 บาท โดยลักษณะการชำระเงินจะชำระเป็นเงินสดในลักษณะการจ่ายเงินในการสั่งซื้อกระดาศาบาติกในงวดการสั่งซื้อรายการก่อน

ช่องทางที่ 2 จัดจำหน่ายให้กับร้านค้าในหมู่บ้าน ซึ่งจะมารับซื้อด้วยตนเองมีสัดส่วนร้อยละ 10 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาบาติกทั้งหมด โดยจะจัดจำหน่ายในราคาแผ่นละ 13 – 20 บาท

ช่องทางที่ 3 จัดจำหน่ายหน้าร้าน มีสัดส่วนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาบาติกทั้งหมด

ขายปลีก มีการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว คือ

ช่องทางที่ 1 จัดจำหน่ายหน้าร้าน มีสัดส่วนร้อยละ 5 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายกระดาศาบาติกทั้งหมด (แผนภาพที่ 5.6)



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ใจนะเพียง, 2544.

แผนภาพที่ 5.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระดาศาบาติก

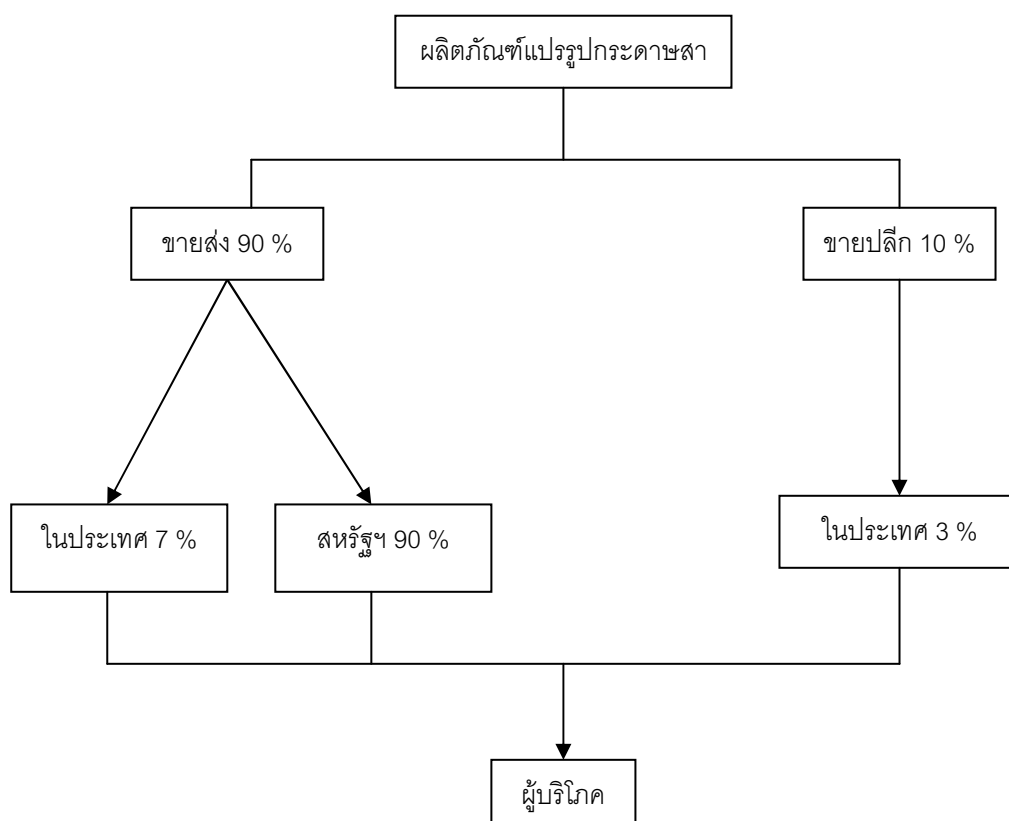
ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา กระดาษสาที่จ้างทำการผลิต และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย

จะแยกย่อยผลิตภัณฑ์ได้เป็น 3 ชนิด คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา เช่น สมุดกระดาษสา อัลบั้มกระดาษสา พัดกระดาษสา ฯลฯ กระดาษสาที่จ้างทำการผลิต เช่น กระดาษสาบาติก กระดาษสาแบบแต๊ะมือ และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่ายหรือฝากขาย เช่น โคมไฟ เทียนสี ผลิตภัณฑ์ทั้งสามชนิดมีสัดส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา มีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ คือ ประเทศสหรัฐฯ โดยจะทำการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าทางเครื่องบินไปยังต่างประเทศโดยตรง ซึ่งลูกค้าจะทำการชำระเงินมาก่อนล่วงหน้า หากจำนวนเงินไม่ครบจะจัดส่งมาอีก หากจำนวนเงินเหลือจะให้นำไปสมทบเป็นค่าสินค้าในครั้งต่อไป โดยมีสัดส่วนร้อยละ 90 ของสัดส่วนการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

ช่องทางที่ 2 ลูกค้าร้อยละ 10 เป็นการจัดจำหน่ายในประเทศ ซึ่งโดยมากจะเป็นลูกค้าจากกรุงเทพฯ (แผนภาพที่ 5.7)



ที่มา : ข้อมูลการประมาณการจาก นางอารีย์ ไฉนเปียง, 2544.

แผนภาพที่ 5.7 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

จากการวิเคราะห์พบว่าแต่ละผลิตภัณฑ์มีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและตลาดของแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน ดังนี้

2. กระดาษสาแบบซ้อนบางขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ราคาขายเท่ากับ 1.10 บาทต่อแผ่น ส่วนต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 0.7 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 0.60 บาทต่อแผ่น และต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.02 บาท จากข้อมูลทวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 0.48 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายเท่ากับ ร้อยละ 36.36

4. กระดาษสาประกบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ราคาขายเท่ากับ 6 บาทต่อแผ่น ส่วนต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 4 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 2.18 บาทต่อแผ่น และต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.03 บาท จากข้อมูลทวิวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 3.79 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายเท่ากับ ร้อยละ 33.33

6. **เฟรมชั้นกระดาษสา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร** ราคาขายส่งเท่ากับ 50 บาทต่ออัน ส่วนต้นทุนการผลิตของกิจการเท่ากับ 35 บาทต่ออัน ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 38.26 บาทต่ออัน และต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.บาท จากข้อมูลที่ว่าวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุน

12. **ถุงกระดาษ ขนาดกลาง** ราคาขายปลีกเท่ากับ 30 บาทต่อเล่ม ส่วนราคาขายส่งเท่ากับ 25 บาทต่อเล่ม ต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 23 บาทต่อเล่ม ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 23 บาทต่อเล่ม และต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.27 บาท จากข้อมูลที่ว่าวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 1.73 และส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ

ต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 6.73 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายส่งเท่ากับ ร้อยละ 8 และอัตราผลกำไรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ ร้อยละ 23.33

13. พัดกระดาษสา ราคาขายปลีกเท่ากับ 10 บาทต่อเล่ม ส่วนราคาขายส่งเท่ากับ 8 บาทต่อเล่ม ต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 7 บาทต่อเล่ม ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 7 บาทต่อเล่มและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.02 บาท จากข้อมูลที่ว่าวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 0.98 และส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 2.98 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายส่งเท่ากับ ร้อยละ 12.50 และอัตราผลกำไรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ ร้อยละ 30.00

14. กระดาษสาตะมื่อ ราคาขายปลีกเท่ากับ 10 บาทต่อแผ่น ส่วนราคาขายส่งเท่ากับ 7 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 4 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 4 บาทต่อแผ่นและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.03 บาท จากข้อมูลที่ว่าวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 2.97 และส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 5.97 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายส่งเท่ากับ ร้อยละ 42.86 และอัตราผลกำไรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ ร้อยละ 60

15. บัตรอวยพรกระดาษสา ราคาขายปลีกเท่ากับ 12 บาทต่อแผ่น ส่วนราคาขายส่งเท่ากับ 8 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตของกิจการ เท่ากับ 6 บาทต่อแผ่น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 6 บาทต่อแผ่นและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.41 บาท จากข้อมูลที่ว่าวิเคราะห์ข้างต้น ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 1.59 และส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและตลาดจากการวิเคราะห์ของกิจการ เท่ากับ 5.59 จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย คือ อัตราผลกำไรต่อราคาขายส่งเท่ากับ ร้อยละ 25 และอัตราผลกำไรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ ร้อยละ 50

จากการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนการผลิตของกิจการกับราคาขายส่งและราคาขายปลีกของผลิตภัณฑ์ทั้ง 15 ชนิด (ตารางที่ 5.3)พบว่า ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดมีต้นทุนการผลิตของกิจการต่ำกว่าราคาขายส่งและราคาขายปลีก โดยผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำที่สุดเมื่อทำการเปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายปลีก/ราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตของกิจการ คือผลิตภัณฑ์กระดาษสาแบบซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร รองลงมาคือกระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร และกระดาษสาแบบซ้อนบาง ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร โดยมีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต เท่ากับ 0.27 0.35 และ 0.98 ตามลำดับ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตสูงสุด คือ ผลิตภัณฑ์เฟรมซ้อนกระดาษสาแบบตะมื่อ ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร โดยมีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต เท่ากับ 17.49

ตารางที่ 5.3 ตัวอย่างการเปรียบเทียบราคาขายส่งสินค้าในประเทศกับต่างประเทศ

รายการ	ราคาขายส่งในประเทศ (บาท)	ราคาขายส่งต่างประเทศ (บาท)
กระดาศาประกอบดอก	8-9	10-15
บัตรอวยพรกระดาศา	7-10	12-15
ถุงกระดาศา	5	6
อัลบั้ม ขนาด 4 x 6 นิ้ว	75	80

ที่มา : จากการสำรวจ

5.4.1 การเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า

กิจการมีการเปลี่ยนแปลงทางราคาสินค้าบางชนิดเนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นและเนื่องจากราคาตลาดมีการเปลี่ยนแปลง ดังนั้นกิจการจึงมีการปรับระดับราคาให้สอดคล้องกับราคาตลาดในปัจจุบัน ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงราคา มีดังนี้

ตารางที่ 5.4 รายการสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงในช่วงระยะเวลาแต่ละปี(เฉพาะในประเทศ)

รายการ	ปี 2535-2542		ปี 2543		ปี 2544	
	ราคา ขายปลีก	ราคา ขายส่ง	ราคา ขายปลีก	ราคา ขายส่ง	ราคา ขายปลีก	ราคา ขายส่ง
กระดาศาชิ้นบางเล็ก	-	0.20	-	0.40	-	0.50
กระดาศาประกอบดอก	8	8	10	8	10	8
สมุดโน้ตจิ๋ว 3x4 นิ้ว	10	7	12	10	12	10
การ์ดขนาดใหญ่	12	9	15	10	15	10

ที่มา : จากการสำรวจ

5.4.2 วิธีการตั้งราคา

การกำหนดราคากระดาศาและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศาในผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท จะใช้วิธีการกำหนดจากต้นทุนรวมในการผลิตและราคาสินค้าของคู่แข่งชั้น โดยสามารถแบ่งตามลักษณะผู้ที่ตั้งราคาสินค้าได้ดังนี้ คือ

1. เจ้าของกิจการเป็นผู้ตั้งราคาสินค้า
2. ผู้ที่รับช่วงการผลิตไปทำเป็นผู้ตั้งราคาสินค้า
3. ลูกค้าเป็นผู้กำหนดราคา

ส่วนของวิธีการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกิจการพบว่า มีการตั้งราคาสองแบบคือ การตั้งราคาแบบ mark-up และการตั้งราคาแบบ mark-on โดยมีรายละเอียดดังนี้

การตั้งราคาแบบราคาตลาด (mark-up)

การตั้งราคาแบบ mark-up เป็นการตั้งราคาผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากภาวะของราคาตลาดเป็นเกณฑ์ ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่กิจการทำการผลิตเองจะมีการตั้งราคาแบบ mark-up ได้แก่ ผลิตภัณฑ์กระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร กระดาสาซ้อนหนา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร และกระดาสาบาคิก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร

การตั้งราคาแบบบวกเพิ่มกำไร (mark-on)

การตั้งราคาแบบ mark-on เป็นการตั้งราคาผลิตภัณฑ์จากการที่ กิจการรับซื้อผลิตภัณฑ์มาจากผู้รับช่วงการผลิตอีกทอดหนึ่งแล้วตั้งราคาจำหน่ายโดยบวกกำไรเพิ่มเติม ผลิตภัณฑ์ที่กิจการรับซื้อจากผู้รับช่วงการผลิตมีการตั้งราคาแบบ mark-on โดยรวมต้นทุนตลาดได้แก่ เฟรมซ้อนกระดาสา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เฟรมซ้อนกระดาสา ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เฟรมซ้อนกระดาสาแบบตะมื่อ ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ผลิตภัณฑ์กระดาสาแปรรูปอัลบั้ม ขนาด 4 x 6 นิ้ว สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว กระจกกระดาสาขนาดกลาง พัดกระดาสา กระดาสาตะมื่อ และบัตรอวยพรกระดาสา

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของกิจการและต้นทุนการตลาดของกิจการพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนกิจการสูงกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ คือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาแบบประกอบดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร กระดาสาแบบประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาบาคิก กระดาสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร และกระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เท่ากับ 2.33 1.82 0.87 0.16 0.1 และ 0.09 ตามลำดับ เนื่องจากส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์กระดาสาจะมีต้นทุนแรงงานที่สูง ยกเว้นกระดาสาบาคิกซึ่งมีต้นทุนวัตถุดิบหลักสูง

ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนกิจการต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ คือ เฟรมซ้อนกระดาสา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เฟรมซ้อนกระดาสา ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร และเฟรมซ้อนกระดาสาแบบตะมื่อ ขนาด 60 x 55 เซนติเมตร เท่ากับ 22.51 16.39 และ 3.26 ตามลำดับ เนื่องจากกิจการไม่ได้ผลิตเองทุกขั้นตอน เพียงแต่นำมาประกอบเป็นชิ้นงานจึงเสียต้นทุนถูกลง และผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนกิจการเท่ากับต้นทุนจากการวิเคราะห์ คือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาแปรรูปต่าง ๆ อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4 x 6 นิ้ว สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว กระจกกระดาสา พัดกระดาสา กระดาสาแบบตะมื่อ และบัตรอวยพรกระดาสา เนื่องจากกิจการซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสามาจำหน่ายต่อจึงมีเพียงต้นทุนที่ซื้อผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายต่อ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนดังกล่าวสามารถนำมาพิจารณาประกอบเกณฑ์ในการตั้งราคาสินค้า และการจัดการด้านการตลาดของกิจการในการจัดการการตลาดของกิจการที่ก่อให้เกิดต้นทุนการตลาด คือ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะการจำหน่าย และขนาดของผลิตภัณฑ์ โดยค่าขนส่งนั้น กิจการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด ซึ่งในส่วนของต้นทุนการตลาดจะรวมอยู่ในการตั้งราคาแบบ mark-on ด้วย

ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบการตั้งราคาแบบ mark-up กับ mark-on พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาแบบ mark-up มีสัดส่วนสูงกว่าผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาแบบ mark-on โดยผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาแบบ mark-up ที่มีสัดส่วนสูงสุด คือ กระดาสาประกอบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร กระดาสาประกอบดอก ขนาด 60 x

80 เซนติเมตร และกระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร มีสัดส่วนเท่ากับ คือ 63.15 58.91 และ 57.55 สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ตั้งราคาแบบ mark-on ที่มีสัดส่วนสูงสุด คือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแบบตะมื่อรองลงมาคือ เฟรมซ้อนกระดาษสา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร และบัตรอวยพรกระดาษสา มีสัดส่วนเท่ากับ 73.77 30.68 และ 24.72 ตามลำดับ(ตารางที่ 5.5)

เกณฑ์การตั้งราคาสินค้า

ผู้ประกอบการมีเกณฑ์ในการตั้งราคาสินค้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. พิจารณาจากลักษณะของสินค้า ซึ่งพิจารณาถึงความละเอียดในชิ้นงาน ความประณีตของชิ้นงาน ซึ่งบ่งบอกถึงคุณภาพของชิ้นงาน หากสินค้ามีความละเอียดและความประณีตมากก็สามารถตั้งราคาสูงได้
2. พิจารณาจากต้นทุนรวมในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด รวมค่าแรงของผู้ผลิตและบวกเพิ่มในส่วนของผลกำไร โดยจะเป็นการพิจารณาด้านต้นทุนรวมแบบหยาบๆ
3. พิจารณาลักษณะการเข้าสู่ตลาดของผลิตภัณฑ์ หากเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ซึ่งยังไม่มีการผลิตหรือเลียนแบบจากแหล่งอื่น ก็สามารถตั้งราคาในอัตราที่สูงได้ โดยคิดเป็นต้นทุนในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
4. พิจารณาช่องทางการจัดจำหน่าย หากเป็นสินค้าที่ทำการจัดจำหน่ายในประเทศราคาจะต่ำกว่าสินค้าที่ทำการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ เนื่องจากลักษณะคุณภาพในการผลิตสินค้ามีความแตกต่างกัน โดยสินค้าที่ทำการจัดจำหน่ายไปยังต่างประเทศจะมีคุณภาพดีกว่าในประเทศ
5. พิจารณาจากเครือข่ายกำหนดต้นทุนในการผลิตมาให้แล้วจะบวกราคาขายเพิ่มจากราคาทุนร้อยละ 10

ตารางที่ 5.5 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์

รายการ	กระดาษสาแบบข้อบาง ขนาด 48x 55 เซนติเมตร		กระดาษสาแบบข้อบาง ขนาด 60x 80 เซนติเมตร		กระดาษสาแบบข้อหนา ขนาด 48x 55 เซนติเมตร	
	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	0.3	0.2127	0.7	0.6035	0.4	0.2379
2. ต้นทุนการตลาด		0.0166		0.0177		0.0168
3. ราคาขายส่ง		0.5		1.1		0.6
4. ราคาขายปลีก		-		-		-
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)		0.2293		0.6212		0.2547
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)		0.2707		0.4788		0.3453
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)		-		-		-
8. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายส่ง		54.14		43.53		57.55
9. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายปลีก		-		-		-

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	กระดาศาประกบคอก ขนาด 48x 55 เซนติเมตร		กระดาศาประกบคอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร		กระดาศาปติก	
	ต้นทุน กิกการ	ต้นทุนจากกการ วิเคราะห	ต้นทุน กิกการ	ต้นทุนจากกการ วิเคราะห	ต้นทุน กิกการ	ต้นทุนจากกการ วิเคราะห
1. ต้นทุนการผลิต	4	2.18	6	3.67	8	7.13
2. ต้นทุนการตลาด		0.03		0.03		0.04
3. ราคาขายส่ง		6		9		13
4. ราคาขายปลีก		-		10		20
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)		2.21		3.70		7.17
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(5)		3.79		5.30		5.83
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและการตลาด (4)-(5)		-		6.30		12.83
8. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายส่ง		63.15		58.91		44.82
9. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายปลีก		-		63.02		98.66

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	เฟรมซื้อกระดาษขนาด 48x 55 เซนติเมตร		เฟรมซื้อกระดาษขนาด 60x 80 เซนติเมตร		เฟรมซื้อกระดาษแบบแต่ละมือ ขนาด 60x 80 เซนติเมตร	
	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	35	38.26	50	66.39	60	82.51
2. ต้นทุนการตลาด		0		0		0
3. ราคาขายส่ง		50		80		100
4. ราคาขายปลีก		0		0		0
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)		38.26		66.39		82.51
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)		11.74		13.61		17.49
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)		-		-		-
8. การตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายส่ง		30.68		20.50		21.19
9. การตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายปลีก		-		-		-

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว		สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว		ต้นทุนจากการวิเคราะห์		ต้นทุนจากการวิเคราะห์		ต้นทุนจากการวิเคราะห์
	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	
1. ต้นทุนการผลิต	65	65	65	65	23	23			23
2. ต้นทุนการตลาด		6.92		6.92					0.27
3. ราคาขายส่ง		75		75					25
4. ราคาขายปลีก		80		80					30
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)		71.92		71.92					23.27
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)		3.08		3.08					1.73
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)		8.08		8.08					6.73
8. การตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายส่ง		4.28		4.28					7.43
9. การตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายปลีก		11.23		11.23					28.92

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

รายการ	พัฒนาระดาศา		กระดาศาสาแบบแต่ะมือ		บ้ตรอวยพรกระดาศา	
	ต้ันทุน กัการ	ต้ันทุนจากการวิเคราะห้	ต้ันทุน กัการ	ต้ันทุนจากการวิเคราะห้	ต้ันทุน กัการ	ต้ันทุนจากการวิเคราะห้
1. ต้ันทุนการผลิต	7	7	4	4	6	6
2. ต้ันทุนการตลาด		0.02		0.03		0.41
3. ราคาขายส่ง		8		7		8
4. ราคาขายปลีก		10		10		12
5. ต้ันทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)		7.02		4.03		6.41
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้ันทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)		0.98		2.97		1.59
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้ันทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)		2.98		5.97		5.59
8. การต้ังราคาจากต้ันทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายส่ง		13.92		73.77		24.72
9. การต้ังราคาจากต้ันทุนการผลิตและการตลาด (Mark - On) กรณีราคาขายปลีก		42.40		148.24		87.08

ที่มา : จากการคำนวณ, 2545

5.5 การส่งเสริมการขาย

ในระยะเริ่มแรกของกิจการยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการขายมากนัก เนื่องจากในระยะแรกมี การทำผลิตภัณฑ์ออกมาเพียงอย่างเดียว คือ กระดาษสาชั้นบาง ซึ่งส่วนใหญ่ทำส่งลูกค้าในหมู่บ้าน จนกระทั่งนางอารีย์ได้เข้ามาช่วยงานป่าบัวจันทร์กระดาดในส่วนของการตลาด โดยการส่งเสริมการขายของ กิจการจะเป็นไปในลักษณะของการเสนอสินค้าตัวใหม่แนบไปกับสินค้าที่ส่งไปถึงมือลูกค้า และการให้ส่วนลดใน ผลิตภัณฑ์บางชนิดของกิจการแก่ลูกค้าประจำ ซึ่งสามารถแยกอธิบายการส่งเสริมการขายตามประเภทของ ผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กิจการมีวิธีการรักษาลูกค้าเก่าโดยเน้นคุณภาพและตรงตามกำหนดส่งมอบสินค้าได้ทันเวลา และนอกจากนี้กิจการยังให้เครดิตแก่ลูกค้าเป็นระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน ซึ่งหากลูกค้ารายใดเกิดมีปัญหาไม่ สามารถชำระหนี้ได้ครบตามกำหนดหรือไม่ทันตามกำหนดกิจการก็ผ่อนผันให้ นอกจากนี้ในการตรวจสอบ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกกระบวนการผลิตซึ่งนางอารีย์ และนางบัวจันทร์จะเป็นผู้ทำเอง การรักษาลูกค้าเก่า ของกิจการมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นบาง 2. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นหนา 3. ผลิตภัณฑ์กระดาษสา ประคบดอก 4. กระดาษสาบาติก และ 5. ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา กระดาษสาที่จ้างทำการผลิตและ ผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย มีรายละเอียดเหมือนกันคือ

1. มีการให้เครดิตแก่ลูกค้าโดยมีระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน ในกรณีของลูกค้าในประเทศ ส่วน ลูกค้าต่างประเทศนั้น ลูกค้าจะต้องโอนเงินเข้าบัญชีของกิจการก่อนโดยกิจการจะส่งโทรสาร แจ้งยอดราคาสินค้า ให้แก่ลูกค้าได้ทราบ ถ้าหากลูกค้าผิดนัดชำระจะทำการโทรศัพท์สอบถามและให้ลูกค้าโอนเงินมาชำระ

2. มีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตลอดทุกขั้นตอนการผลิตทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจ และเชื่อใจ ซึ่งลูกค้าต่างประเทศจะสั่งสินค้าจากตัวอย่างที่ส่งแนบไปให้ตอนที่ส่งสินค้าไปให้และจะสั่งสินค้าจาก ตัวอย่างมาทุกครั้ง

3. หากลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ ตั้งแต่ 100 ขึ้นขึ้นไปจะมีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้า

4. มีการแถมสินค้าให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ ตั้งแต่ 100 ขึ้นขึ้นไป

5. มีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้า

6. เฟรมช้อนกระดาษสา มีรายละเอียดดังนี้

1) มีการรักษาลูกค้าเก่าโดยทำผลิตภัณฑ์ส่งให้ลูกค้าครบตามที่ตกลงกัน

2) กรณีลูกค้าประจำจะได้รับเครดิตเป็นระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน

3) ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสาแทนการชำระด้วยเงินสดได้

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ของกิจการจะไม่ค่อยได้ทำการหาเองเนื่องจากสมาชิกทุกคนจะเป็นผู้ผลิตด้วย ทำให้ไม่มีเวลาออกไปหาลูกค้าด้วยตนเอง นอกจากการจำหน่ายสินค้าหน้าร้านและลูกค้าสนใจเข้ามาชมแล้วส่งสินค้าไปเท่านั้น ซึ่งโดยส่วนมากจะได้ลูกค้าจากการจำหน่ายหน้าร้านและลูกค้าต่างประเทศได้จากเพื่อนของนางอารีย์ติดต่อให้ ซึ่งรายละเอียดในการหาลูกค้าใหม่ของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีดังนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นอบาง

ส่วนมากจะได้ลูกค้าจากในพื้นที่เนื่องจากนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปมากที่สุด และมีลูกค้าประจำจากประเทศญี่ปุ่นทำการสั่งซื้อโดยเข้ามาดูผลิตภัณฑ์และสนใจจึงทำการสั่งซื้อมาโดยตลอด วิธีการหาลูกค้าใหม่ไม่มียังคงเป็นลูกค้ารายเดิมเนื่องจากกำลังการผลิตขณะนี้เพียงพอกับความต้องการของตลาดแล้วจึงไม่มีการหาลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น นอกจากลูกค้าที่เข้ามาชมภายในร้านและสนใจติดต่อสั่งซื้อสินค้าเองต่อมาก็คงจะกลายเป็นลูกค้าประจำไปด้วย

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นหนา

ผลิตภัณฑ์จะทำส่งเครือข่ายเช่นกัน ลูกค้าก็จะเป็นรายเดิมไม่ค่อยมีการหาลูกค้าใหม่เกิดขึ้น และขณะนี้กำลังจะเปลี่ยนจากการผลิตเองมาเป็นการรับซื้อผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายต่อ เนื่องจากนางบัวจันทร์ซึ่งเป็นผู้ผลิตร่างกายไม่ค่อยแข็งแรงและราคาผลิตภัณฑ์ก็ไม่มากนัก แต่ใช้การขายครั้งละมาก ๆ เช่น 500 แผ่น ถึง 1,000 แผ่น ส่วนมากจะขายให้กับผู้ผลิตเพื่อนำไปผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น สมุดโน้ต อัลบั้มรูป เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาประกอบดอก

วิธีการหาลูกค้าใหม่ของผลิตภัณฑ์จะมากจากการที่มีลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมกิจการและหน้าร้านเกิดความสนใจในผลิตภัณฑ์และกรรมวิธีการผลิตที่กิจการสามารถแสดงให้ลูกค้าได้ชมและอธิบายขั้นตอนในการผลิตให้ลูกค้าได้มีความเข้าใจในการผลิตเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดทางหนึ่งที่กิจการใช้ในการทำตลาดได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีลูกค้าต่างประเทศที่เพื่อนของนางอารีย์ซึ่งทำงานอยู่ที่บริษัทนำเข้าและส่งออกสินค้าได้ช่วยหาให้อีกทางหนึ่ง ซึ่งขณะนี้ลูกค้าต่างประเทศของตลาดผลิตภัณฑ์กระดาษสาประกอบดอกขยายออกไปกว้างขวางมากขึ้น และเป็นผลิตภัณฑ์กระดาษที่สร้างรายได้ให้แก่กิจการได้มาก

เฟรมชั้นกระดาษสา

กิจการเฟรมชั้นกระดาษสาของนายศรีทนไม่มีการหาตลาดใหม่เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ นายศรีทนไม่ได้มีการหาเอง แต่มีการบอกต่อกันมาระหว่างลูกค้าโดยเริ่มแรกลูกค้าแถวบ้านดันปากก่อนต่อมามีลูกค้าที่มาสั่งผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นสนใจจึงสั่งทำ ตั้งแต่นั้นมามีกลุ่มลูกค้าที่ใช้เฟรมในการผลิตกระดาษสาจะติดต่อสั่งซื้อจากนายศรีทนเพิ่มขึ้นทั้งจากในพื้นที่ เช่น พรวัว ดอยสะเก็ด สันกำแพง ส่วนลูกค้าต่างจังหวัด เช่น สุโขทัย ลำปาง ซึ่งลูกค้าจะติดต่อผ่านโทรศัพท์และมาด้วยตัวเอง

กระดาษสาบาติก

นางอารีย์เป็นผู้ดูแลด้านการผลิตและบางกระบวนการผลิตจะทำเอง ลูกค้าของผลิตภัณฑ์กระดาษสาบาติกจะมีทั้งในหมู่บ้าน ไนท์บาซาร์ ในเมือง กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งมักจะนิยมนำกระดาษสา

บาติกไปใช้ทำผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ หรือนำกระดาดฯ ไปห่อของขวัญต่างๆ ปกติจะวางขายอยู่หน้าร้าน และนำไปฝากที่ศูนย์รวมและกระดาดฯจำหน่ายให้ ส่วนการหาลูกค้าใหม่นั้นมักจะได้จากลูกค้าที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมภายในกิจการเป็นส่วนใหญ่และสนใจผลิตภัณฑ์จึงซื้อกลับไปจำหน่ายและติดต่อสั่งซื้อสินค้าในเวลาต่อมา

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดฯ กระดาดฯที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย

การหาลูกค้าใหม่ของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดฯ จะได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หน้าร้าน และได้จากลูกค้าที่ขายกระดาดฯซึ่งเป็นวัตถุดิบให้แก่งานอาร์ตและรับกระดาดฯบาติกไปจำหน่ายด้วย นอกจากนี้ก็เป็นลูกค้าที่แวะมาเยี่ยมชมกิจการและซื้อผลิตภัณฑ์กลับไปเกิดสนใจติดต่อสั่งซื้อสินค้าอีกในเวลาต่อมา

วิธีการส่งเสริมการหาลูกค้าใหม่ที่ดีที่สุดสำหรับกิจการในปัจจุบันคือ การวางสินค้าจำหน่ายหน้าร้าน ซึ่งโดยส่วนมากกิจการฯ จะได้ลูกค้าจากการจำหน่ายหน้าร้านซึ่งมีทำเลที่ดีติดถนนสังเกตได้ง่ายและลูกค้าสามารถจอดรถได้สะดวก

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

สามารถแยกย่อยอธิบายรายละเอียดของปัญหาผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทได้ดังนี้

1. **ผลิตภัณฑ์กระดาดฯซ้อนบาง** 2. **ผลิตภัณฑ์กระดาดฯซ้อนหนา** 3. **ผลิตภัณฑ์กระดาดฯประกบดอก** ผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ประเภทนั้นมีสภาพปัญหาที่เหมือนกัน ซึ่งแยกประเด็นปัญหาเป็นปัญหาจากการสัมภาษณ์และปัญหาจากการวิเคราะห์ คือ

ปัญหาจากการสัมภาษณ์

1. การไม่ทราบแหล่งตลาดใหม่ ๆ ทำให้การขยายการตลาดเป็นไปได้ค่อนข้างช้า
2. ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจากต่างประเทศส่งผลให้เกิดการชะลอการสั่งซื้อสินค้า
3. การแข่งขันจากคู่แข่งรายอื่น ทั้งในรูปแบบของการตัดราคาสินค้าและการลอกเลียนแบบสินค้า

ปัญหาจากการวิเคราะห์

1. เกิดความเสี่ยงทางการตลาดเนื่องจากไม่มีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างกิจการป่าบัวจันทร์กับลูกค้าทำให้ผู้ผลิตต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทางการค้าที่เกิดขึ้น
2. การขาดอำนาจต่อรองทางการค้ากับลูกค้า ทำให้ถูกเอาเปรียบจากลูกค้าได้ง่าย เช่น การกดราคารับซื้อสินค้า
3. การขาดความสนใจในการรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนากิจการ
4. การขาดความรู้ ความเข้าใจในการตั้งราคาอย่างเหมาะสม ซึ่งทำให้เกิดการตั้งราคาที่ต่ำ
5. การขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการทำห่อสินค้า
6. การขาดการเข้าถึงหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนทางการตลาด

4. **เฟรมชั่นกระดาษสา** ไม่มีปัญหาจากการสัมภาษณ์เนื่องจากผู้ผลิตไม่มีปัญหาในการตลาดลูกค้าจะติดต่อสั่งซื้อเองโดยตรง ทำให้ผู้ผลิตไม่เคยหาตลาดเอง

ปัญหาจากการวิเคราะห์

1. ขาดการทำตลาดเพื่อขยายตลาดออกไปให้กว้างขึ้น
2. ขาดการจัดทำระบบบัญชีของผลิตภัณฑ์และการลงใบเสร็จทางการเงิน ทำให้ไม่มีหลักฐานทางการบัญชีสำหรับตรวจสอบกรณีเกิดปัญหากับลูกค้าเพื่อใช้เป็นหลักฐาน

5. กระดาษสาบดิก

ปัญหาจากการสัมภาษณ์

การแข่งขันขายตัดราคา เป็นการแข่งกันตั้งราคาขายให้ต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อให้ขายได้ส่งผลให้ราคาตลาดยิ่งตกต่ำลงทำให้ราคาสินค้าของกิจการถูกบีบให้ขึ้นไปตามราคาตลาด ทำให้กำไรลดลงหรือขายเท่าทุนในบางครั้งเพื่อให้ได้ปริมาณขายมาก ๆ

ปัญหาจากการวิเคราะห์

1. ขาดการทำกลยุทธ์ทางการตลาดทำให้ขาดโอกาสในการหาลูกค้าเพิ่มขึ้น
2. การแทรกแซงราคาจากพ่อค้าคนกลางที่กดราคาผู้ผลิตถือเป็นการเอาเปรียบผู้ผลิตและผู้บริโภค
3. ขาดการรวมกลุ่มกันเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลางไม่ให้เอาเปรียบได้

6. ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา กระดาษสาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมา

จำหน่าย

ปัญหาจากการสัมภาษณ์

การส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าไม่ตรงตามกำหนดเนื่องมาจากผู้รับช่วงการผลิตผลิตให้ไม่ทันตามกำหนด ส่งผลให้ลูกค้าได้รับความเสียหายและอาจต้องเสียค่าปรับให้แก่ลูกค้าบางรายนั้นด้วย

ปัญหาจากการวิเคราะห์

การขาดการทำตัวอย่างสินค้าทำให้เสียโอกาสในการขยายช่องทางการตลาด

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการ

1. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นบาง 2. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นหนา และ 3. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาประดับดอก

1. มีความต้องการที่จะพัฒนาทางด้านภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารธุรกิจกับลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งอาจติดต่อเรียนจากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนหรือสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ

2. ต้องการทำการลากหรือยี่ห้อสินค้าเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าและเพิ่มช่องทางการตลาดของกิจการให้มากขึ้น โดยสามารถติดต่อรับคำแนะนำได้จากกระทรวงพาณิชย์ หรือศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่

3. ต้องการที่จะขยายตลาดภายในประเทศ เพื่อรองรับการขยายการผลิตในอนาคต และเป็นการเปิดตลาดภายในประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ซึ่งสามารถขอรับคำแนะนำได้จากกระทรวงพาณิชย์จังหวัด หรือศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่
4. ต้องการที่จะปรับปรุงพื้นที่โรงเรือน และสถานประกอบการ โดยจะขยายในส่วนของห้องจัดแสดงสินค้าให้มีขนาดใหญ่ขึ้น
5. ต้องการพัฒนาลักษณะทำให้มีความโดดเด่นแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งเพื่อหนีจากคู่แข่งที่พยายามลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทั้งรูปแบบ การตกแต่งต่าง ๆ บนตัวผลิตภัณฑ์
6. ต้องการความช่วยเหลือเกี่ยวกับการจัดหาตลาดเพื่อรองรับกำลังการผลิตที่กิจการได้ทำการผลิตขึ้นมา โดยมีหลายหน่วยงานที่สามารถให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่
7. ให้หน่วยงานได้แก่ กระทรวงพาณิชย์ หรือศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ไปให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำหือสินค้าของกิจการ เพื่อทำความเข้าใจในความสำคัญของการจัดทำหือสินค้า

4. เฟรมชั่นกระดาศา

สำหรับเฟรมชั่นกระดาศานี้ผู้ผลิตไม่ต้องการรับความช่วยเหลือแต่อย่างใด เนื่องจากไม่มีปัญหาในการตลาด

5. กระดาศาบาติก

1. ต้องการให้มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาให้ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคในการผสมสีย้อมกระดาศาบาติก ซึ่งศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ หรือคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหามาตรการป้องกันการแทรกแซงราคาจากพ่อค้าคนกลาง ไม่ให้กดราคาสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดไม่ให้เป็นภาระเอาเปรียบผู้บริโภค
3. ต้องการให้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง

6. ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา

กระดาศาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย

1. ต้องการให้มีการทำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไว้เสนอแก่ลูกค้าให้พิจารณาเพื่อให้เห็นภาพจริงว่ามีลักษณะการดำเนินกิจการอย่างไร
2. ต้องการเทคนิคในการจัดการการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยมีการกำหนดระยะเวลาในการส่งมอบงานในกรณีที่มอบหมายงานให้แก่เครือข่ายรับไปทำการผลิต หากเครือข่ายไม่สามารถส่งได้ทันตามกำหนด หน่วยงานที่สามารถให้คำแนะนำได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด

5.7.1 ผลิตภัณฑ์

1. ผลิตภัณฑ์กระดาศาซ้อนบาง 2. ผลิตภัณฑ์กระดาศาซ้อนหนา 3. ผลิตภัณฑ์กระดาศาประกบดอก และ 4. ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา กระดาศาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย มีรายละเอียดเหมือนกันคือ

1. มีการตรวจสอบคุณภาพตั้งแต่ขั้นตอนในการเตรียมวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบถึงมือลูกค้า
2. ลักษณะการผลิตเป็นการผลิตด้วยมือ สะท้อนถึงคุณค่าในตัวสินค้าผลิตภัณฑ์กระดาศา ซึ่งสามารถนำจุดเด่นในด้านนี้มาเป็นจุดขายและเป็นที่น่าสนใจของลูกค้า
3. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ง่าย ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม
4. ตัวผลิตภัณฑ์สามารถพัฒนาทางด้านรูปแบบ บรรจุภัณฑ์และประโยชน์ใช้สอยเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าได้หากได้รับการพัฒนาเพียงพอ
5. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ง่าย ไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม
6. ผลิตภัณฑ์ของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศา มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวหลายด้าน เช่น ด้านการออกแบบลวดลายกระดาศาที่แปลกใหม่ ออกมาเสมอ ๆ เพื่อหนีคู่แข่งทางการตลาด
7. เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคนิยมสินค้าที่ทำจากวัสดุธรรมชาติทำให้ตลาดของผลิตภัณฑ์เติบโตไปได้อีกนาน

เฟรมซ้อนกระดาศา

1. ผลิตภัณฑ์ของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศา มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวหลายด้าน เช่น ด้านการออกแบบลวดลายกระดาศาแบบแต่ละลายตะแกรง
2. เฟรมซ้อนกระดาศาในส่วนของโครงเฟรมทำจากไม้สักล้วน จึงทำให้เฟรมซ้อนสาของกิจการมีความแข็งแรงทนทาน และมีอายุการใช้งานยาวนานถึง 3 ปี

กระดาศาบาติก

1. มีผู้ออกแบบและคิดค้นลวดลายใหม่ ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่องและได้รับความสนใจจากลูกค้ามากมาย
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง
3. กิจการเน้นการรักษาระดับมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์จนได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นต่อไป

5.7.2 ราคา

ราคาของผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งจะขึ้นอยู่กับพิจารณาถึงความละเอียดของชิ้นงานและความประณีตของชิ้นงานที่กิจการให้ความสำคัญมาโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าของผลงานที่กิจการฯ ได้ผลิตขึ้น จากราคาของผลิตภัณฑ์ซึ่งลูกค้าส่วนมากสามารถยอมรับในราคาที่กิจการกำหนดขึ้น

การตั้งราคาสินค้าของกิจการฯ จากการเปรียบเทียบการตั้งราคาทั้งแบบ mark-up และ mark-on พบว่าระดับราคาของกิจการฯ ทั้งราคาขายส่งและราคาขายปลีกมีความเหมาะสมและเป็นที่พอใจของลูกค้าเนื่องจากราคาไม่แพง

กิจการมีกลยุทธ์ทางด้านการตั้งราคา คือ มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นชุด ได้แก่ ชุดอัลบั้มสมุดโน้ต เป็นต้น โดยจำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าจำหน่ายเป็นชิ้น ประมาณ 3 – 5 บาท ทำให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้จำนวนเพิ่มขึ้น

5.7.3 สถานที่

1. กิจการมีทำเลที่ตั้งเอื้อต่อการประกอบธุรกิจบัวจันทร์กระดาดสาเนื่องจากที่ตั้งกิจการอยู่ติดกับถนนเข้าหมู่บ้านซึ่งเป็นเส้นทางคมนาคมที่สำคัญของหมู่บ้านและเป็นเส้นทางที่นักท่องเที่ยวใช้สัญจรไปมาช่วยส่งเสริมให้ช่องทางการตลาดของกิจการขยายได้กว้างขึ้น

2. กิจการมีพื้นที่ในการประกอบการเป็นของตนเองจึงไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ในการดำเนินงานและยังสามารถใช้พื้นที่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

5.7.4 การโฆษณาประชาสัมพันธ์

1. มีบุคคลที่สามารถสร้างเครือข่ายในการหาตลาดใหม่ให้ความช่วยเหลือกิจการ ได้แก่ เพื่อนของนางอารีย์ และแหล่งลูกค้าจากที่ทำงานของนางอารีย์ที่เคยทำที่บริษัทส่งออกและนำเข้าในประเทศ

2. กิจการมีการจัดแสดงผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายบริเวณหน้าร้านเมื่อมีลูกค้าเข้ามาแวะชมสินค้าและเนื่องจากการผลิตภายในกิจการด้วยจึงทำการสาธิตกรรมวิธีการผลิตทุกขั้นตอนให้แก่ลูกค้าได้เข้าใจ ซึ่งเป็นที่ดึงดูดความสนใจแก่ลูกค้าและเป็นการประชาสัมพันธ์ได้ทางหนึ่ง

3. ลูกค้าสามารถสอบถามข้อสงสัยต่างๆ ได้จากกิจการ และยังอธิบายขั้นตอนการผลิตตลอดจนไปที่มาของการผลิตกระดาดสาโดยไม่ปิดบัง ลูกค้าจึงเกิดความไว้วางใจและมั่นใจในกิจการที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี

4. กิจการมีการทดลองตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยจะทำการส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แนบไปกับการส่งสินค้าให้ลูกค้าเกือบทุกครั้ง

5. การทำกิจการมีกระบวนการผลิตภายในกิจการเองจึงสามารถแสดงให้แก่ลูกค้าได้ชมทุกขั้นตอนการผลิต ทำให้ลูกค้ามีความเข้าใจในความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ และเกิดความประทับใจในคุณค่าของผลิตภัณฑ์จากกระดาดสา

5.7.5 ศักยภาพทางการตลาดของกิจการ

1. ลักษณะการประกอบการเป็นลักษณะกิจการภายในครอบครัว ซึ่งมีความเกี่ยวพันกันระหว่างการดำเนินงานด้านการตลาด ทำให้การดูแลจัดการง่ายขึ้น
2. ประสบการณ์ทางด้านการตลาดของนางอารีย์มีส่วนช่วยเหลือกิจการอย่างมากในการนำมาใช้บริหารจัดการภายในกิจการ
3. กิจการไม่มีสินค้าคงคลังไว้ ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระต้นทุนในการจัดเก็บเนื่องจากผลิตภัณฑ์จะมีการคิดค้นออกแบบตลอดเวลา และผลิตภัณฑ์มีอายุสั้นต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบอยู่ตลอดเวลาเพื่อหนีการลอกเลียนแบบซึ่งมีอยู่มาก

สำหรับแหล่งจัดจำหน่ายของกิจการ ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ของกิจการ ได้แก่ ตลาดระดับท้องถิ่น ตลาดต่างจังหวัด และตลาดในระดับบนได้แก่พ่อค้าที่ซื้อสินค้าไปจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้า ร้านในโรงแรม หรือแหล่งการค้าที่มีชื่อ ซึ่งเป็นตลาดสุดท้ายที่จัดจำหน่ายไปยังผู้บริโภค ส่วนมากลูกค้าของกิจการมักจะเป็นพ่อค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง

จากที่กล่าวมาข้างต้น พบว่าจุดเด่นของกิจการ ซึ่งเป็นศักยภาพการตลาดคือ กิจการมีทำเลที่ตั้งติดถนนสะดวกแก่การสัญจรไปมาและเป็นโอกาสของกิจการสำหรับสร้างช่องทางการตลาดของกิจการสามารถขยายออกไปได้กว้างขึ้น และมีแนวโน้มที่กิจการจะทำตลาดในประเทศให้ขยายตัวได้เพิ่มขึ้นจากเดิมที่ส่วนใหญ่คำสั่งซื้อจะมาจากตลาดต่างประเทศ ในส่วนของจุดอ่อนทางการตลาดของกิจการที่เป็นอุปสรรคต่อความก้าวหน้าของกิจการ คือ การขาดการบริหารจัดการทางการตลาดที่เป็นระบบเนื่องจากนางอารีย์ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบด้านการตลาดไม่มีการจัดสรรงานแต่ละส่วนอย่างชัดเจนทำให้ต้องรับภาระในการบริหารงานทั้งหมด จึงไม่มีเวลาไปหาแหล่งตลาดทำให้เสียโอกาสในการหาลูกค้าเพิ่มขึ้นและนอกจากนี้กิจการ ยังขาดโอกาสรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งราชการและเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อกิจการ เช่น ข่าวสารของหน่วยงานที่มาให้การแนะนำส่งเสริมการตลาด การหาแหล่งตลาด การเชิญไปออกร้านแสดงสินค้าที่ต่าง ๆ ซึ่งกิจการฯ ยังขาดประสบการณ์ในการออกร้านแสดงสินค้า ทำให้ไม่เห็นความสำคัญของประโยชน์จากการออกร้านแสดงสินค้า ปัญหาสำคัญอีกประการคือ การขาดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการธุรกิจกระดาษเพื่อร่วมมือกันกำหนดราคากลางขึ้นมาจัดปัญหาการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในการกดราคาสินค้าให้ต่ำลงเพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ในปริมาณมากและการแย่งลูกค้ากันเอง นอกจากนี้ยังป้องกันผู้ประกอบการบางรายไม่ให้มีอำนาจในการผูกขาดราคา

ในภาพรวมของกิจการ จากการวิเคราะห์ด้านศักยภาพทางการตลาดพบว่า กิจการ มีศักยภาพทางการตลาด โดยกิจการมีช่องทางการตลาดในต่างประเทศทั้งในเอเชียและอเมริกา กอปรกับกิจการ มีทำเลที่ตั้งที่เอื้ออำนวยต่อการส่งเสริมการขายของกิจการ หากได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานต่าง ๆ อาทิ เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ กรมส่งเสริมการค้าส่งออก เป็นต้น จะสามารถช่วยให้กิจการขยายช่องทางการตลาดภายในประเทศเพิ่มเติมในอนาคต

บทที่ 6

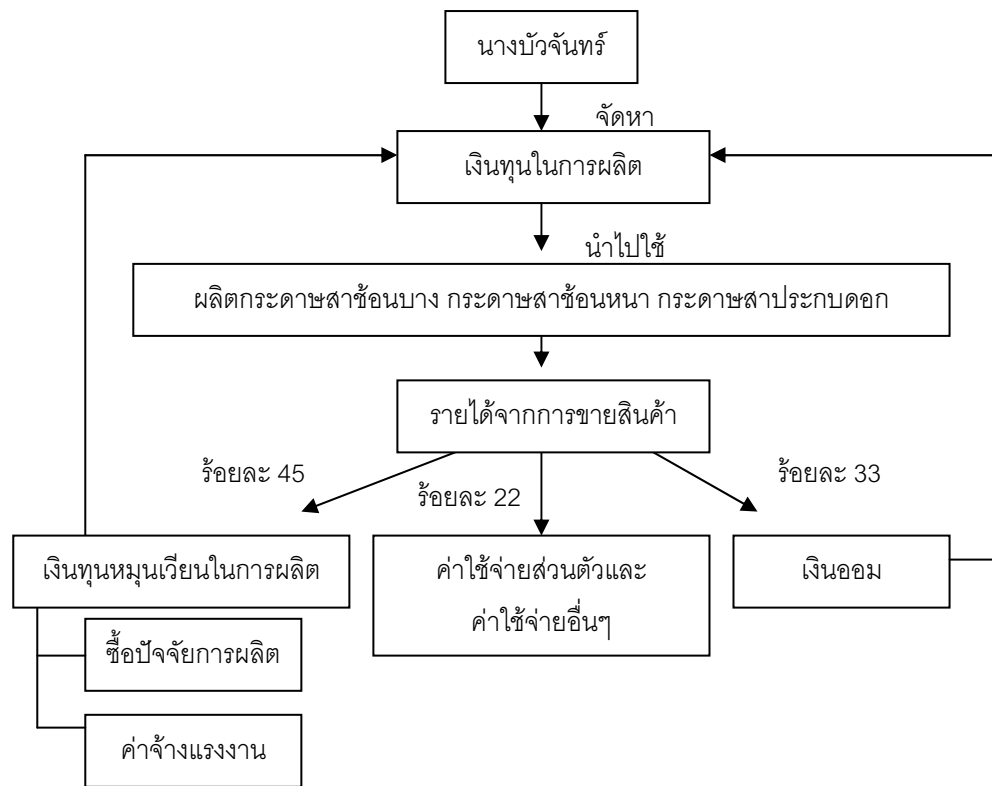
การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

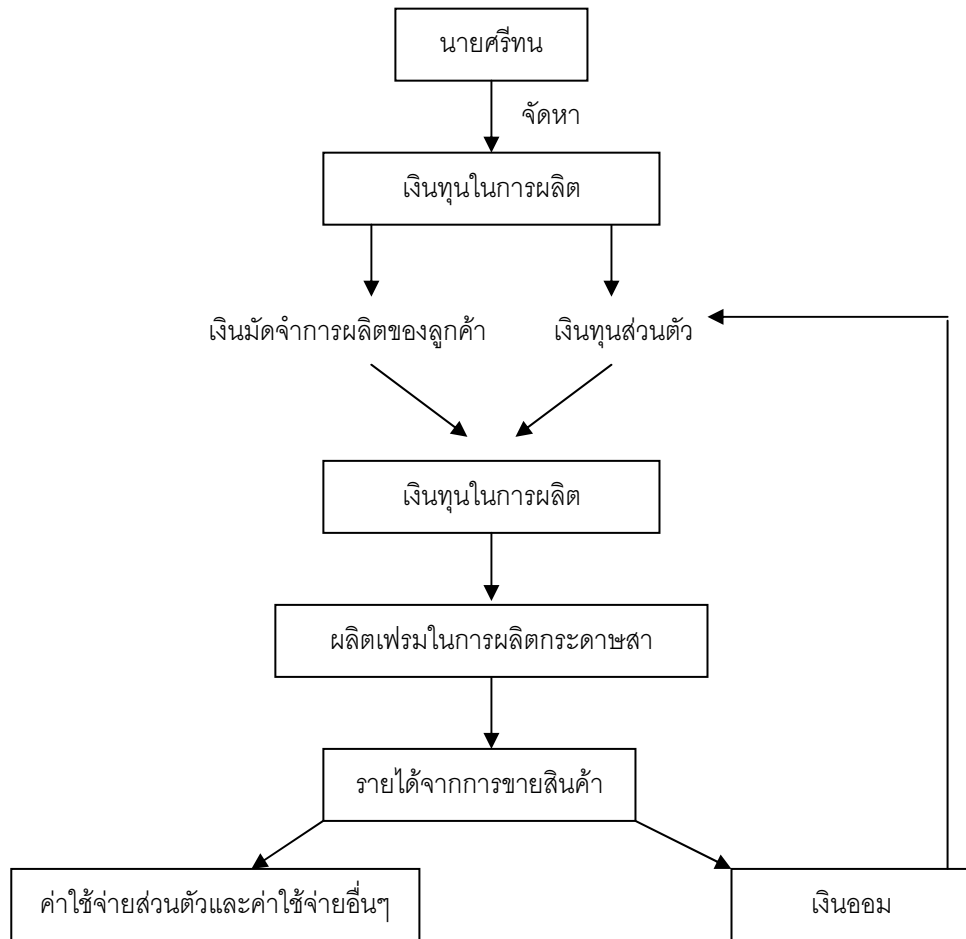
กิจการมีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละส่วนการผลิตอย่างชัดเจน หน้าที่ในการบริหารงานด้านการเงินจึงขึ้นอยู่กับผู้รับผิดชอบในการบริหารการผลิตแต่ละส่วน ซึ่งในส่วนของการบริหารการเงินสามารถแยกตามลักษณะการผลิตของกิจการ ดังนี้

การบริหารการเงินในส่วนของการผลิตกระดาศาซ้อนบาง กระดาศาซ้อนหนา และกระดาศาสาประกอบดอก นางบัวจันทร์จะเป็นผู้บริหารการเงินในส่วนนี้ทั้งหมด ตั้งแต่การจัดหาเงินทุนในการผลิต ซึ่งเป็นเงินทุนส่วนตัวของนางบัวจันทร์เองทั้งหมด จากนั้นจะนำเงินทุนเหล่านั้นไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ และเป็นค่าแรงงานในส่วนของการผลิตกระดาศาประกอบดอก เมื่อลูกค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์นางบัวจันทร์จะเป็นผู้เก็บเงินจากการขายสินค้า เนื่องจากลูกค้ามารับซื้อถึงกิจการจึงไม่ต้องการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร จากนั้นจะจัดสรรเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตในส่วนของการนำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตเพิ่มเติม และค่าจ้างแรงงานประมาณ 20,000 บาท ส่วนที่สองนำไปเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน และอีกส่วนจะนำไปฝากธนาคารในชื่อบัญชีของนางบัวจันทร์เอง ประมาณเดือนละ 15,000 บาท (แผนภาพที่ 6.1)



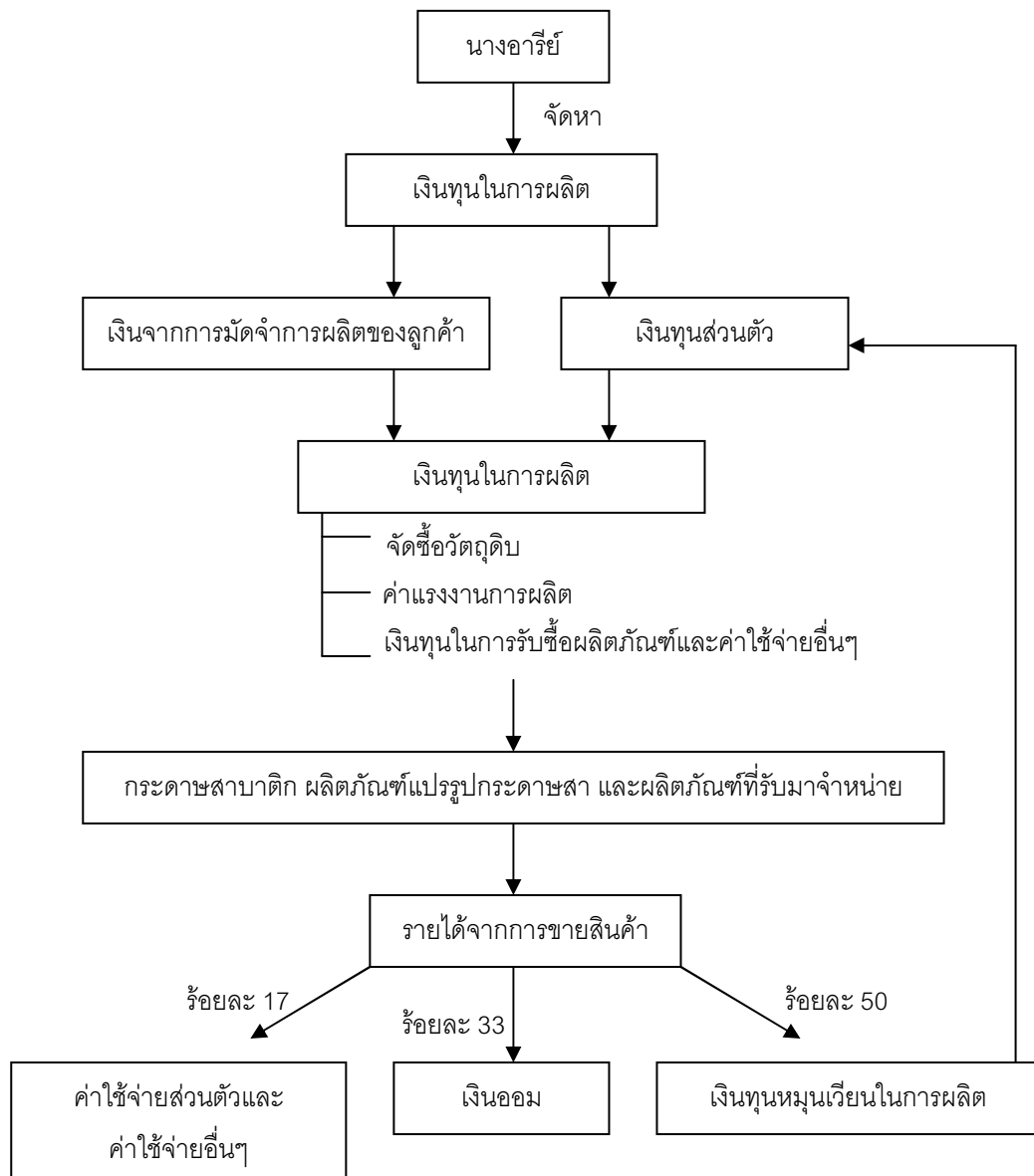
แผนภาพที่ 6.1 การบริหารการเงินในส่วนการผลิตกระดาศาซ้ออนบาง กระดาศาซ้ออนหนา และกระดาศาประกบดอก

ในส่วนของการบริหารการเงินในส่วนของการผลิตเฟรมในการผลิตกระดาศาซ้ออนบาง และแบบตะมื่อ นายศรีทนจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด โดยจะเป็นผู้จัดหาเงินทุนในการผลิต ซึ่งเป็นเงินทุนส่วนตัวของนายศรีทน และเงินทุนในการผลิตบางส่วนได้จากเงินทุนจากเงินมัดจำการผลิตของลูกค้าที่สั่งทำการผลิตร้อยละ 30 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด เมื่อได้เงินทุนในการผลิตจะนำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ และเมื่อทำการผลิตเสร็จ ลูกค้าจ่ายเงินที่เหลือให้กับนายศรีทน จากนั้นนายศรีทนจะนำเงินที่ได้ไปฝากธนาคารในชื่อบัญชีของนางบัวจันทร์ ซึ่งจะมีเงินออมทรัพย์ประมาณ เดือนละ 6,000 บาท และส่วนอื่นๆ จัดสรรเป็นเงินทุนหมุนเวียนการผลิต ประมาณเดือนละ 20,000 บาท นอกจากนี้ยังจัดสรรเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวและค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีกประมาณเดือนละ 5,000 บาท (แผนภาพที่ 6.2)



แผนภาพที่ 6.2 การบริหารการเงินในส่วนการผลิตเฟรมในการผลิตกระดาด

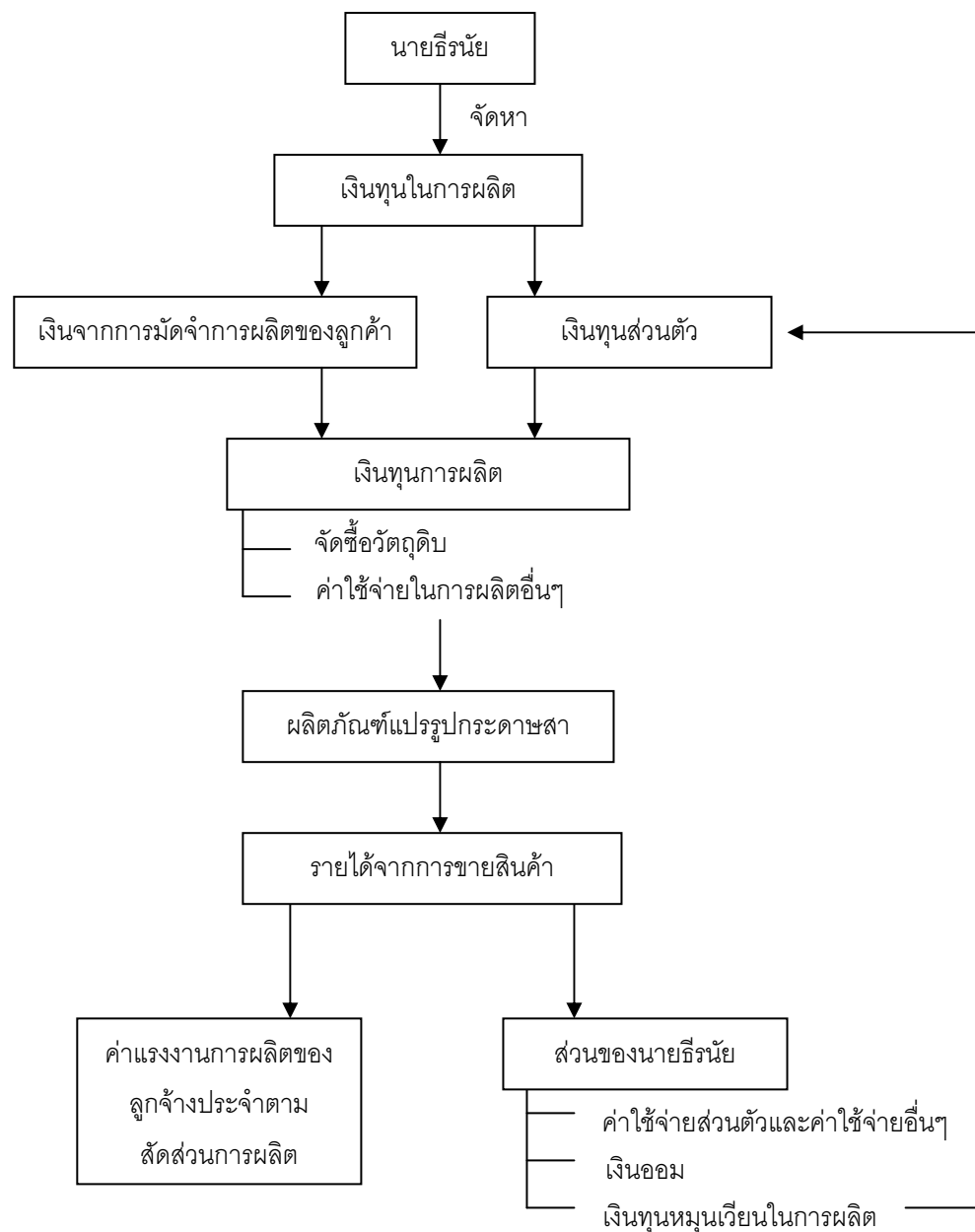
นางอารีย์ จะเป็นผู้บริหารการเงินในส่วนของการผลิตกระดาดบาติก ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่จ้างทำการผลิต และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย โดยจะเป็นผู้จัดหาเงินทุนในการผลิต ซึ่งบางส่วนเป็นเงินทุนส่วนตัวของ และอีกส่วนหนึ่งเป็นเงินทุนในการผลิตที่ได้จากเงินทุนจากเงินมัดจำการผลิตของลูกค้าที่สั่งทำการผลิต ร้อยละ 30 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด เมื่อได้เงินทุนในการผลิตจะจัดสรรเพื่อนำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ จัดสรรเป็นค่าแรงงานการผลิตในส่วนของการผลิตกระดาดบาติก และจัดสรรเป็นค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ผู้ผลิตบางรายอาจมีการเบิกเงินล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการผลิตเป็นต้น เมื่อทำการผลิตเสร็จ ลูกค้าจ่ายเงินที่เหลือโดยโอนเงินผ่านบัญชีธนาคารในชื่อของนางอารีย์ภายใน 1 อาทิตย์หลังจากรับสินค้า เมื่อได้รายได้จากการจำหน่ายสินค้า นางอารีย์จะจัดสรรเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวประมาณเดือนละ 10,000 บาท เป็นเงินออม เดือนละ 20,000 บาท และสำรองเงินเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณเดือนละ 30,000 บาท (แผนภาพที่ 6.3)



แผนภาพที่ 6.3 การบริหารการเงินในส่วนการผลิตกระดาศสาบาติก ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศสา และผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย

การบริหารการเงินในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปของนายธีรณัย นายธีรณัยจะให้ลูกค้าวางเงินมัดจำในการผลิต ร้อยละ 30 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการผลิต และเงินทุนบางส่วนเป็นเงินทุนส่วนตัวของนายธีรณัยเอง เมื่อได้เงินทุนในการผลิตจะนำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิต และบางส่วนจะเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิต เช่น ค่าแรงในการจ้างผลิตบางขั้นตอน เป็นต้น เมื่อทำการผลิตเสร็จลูกค้าจะจ่ายเงินค่าสินค้าในส่วนที่เหลือ ซึ่งส่วนมากลูกค้าจะโอนเงินผ่านบัญชีธนาคารของนางอารีย์ บางส่วนจะ

นำมาจ่ายที่นายธีรน้อยเอง เมื่อได้รายได้จากการขายสินค้า นายธีรน้อยจะจัดสรรเป็นค่าแรงงานการผลิตของลูกจ้างประจำ 1 ราย ตามสัดส่วนการผลิต และรายได้ส่วนที่เหลือจะเป็นส่วนของนายธีรน้อย ซึ่งจะจัดสรรเป็นเงินออมเดือนละ 9,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวเดือนละ 5,000 บาท และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตครั้งต่อไปประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน (แผนภาพที่ 6.4)



แผนภาพที่ 6.4 การบริหารการเงินในส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาของนายธีรน้อย

การจัดทำบัญชีของกิจการ ในแต่ละส่วนการผลิตไม่มีการจัดทำบัญชีรับจ่าย หรือบัญชีสินค้าแต่อย่างใด มีเพียงนางอารีย์ที่ทำบัญชีสั่งซื้อสินค้าในส่วนของการผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาเท่านั้น ซึ่งการจดบันทึกในบัญชีจะมีรายการของประเภทสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ จำนวนที่สั่งซื้อ ราคา มูลค่ารวมในการสั่งซื้อ ชื่อลูกค้า ที่อยู่ และวันกำหนดส่งสินค้า แต่การจัดทำบัญชียังไม่ครบถ้วน เนื่องจากไม่ได้ทำการบันทึกทุกครั้งของลูกค้าทำการสั่งซื้อ และการจดบันทึกไม่ได้จดบันทึกไว้ในสมุดเพียงเล่มเดียว

6.1.2 การวางแผนการเงิน

เนื่องจากกิจการมีการใช้เงินทุนส่วนตัวในการผลิตเป็นส่วนใหญ่ มีการกู้ยืมเงินเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตและใช้จ่ายอื่นๆ เพียงครั้งเดียวในปี พ.ศ. 2540 ทำให้การผลิตบางส่วนของกิจการไม่จำเป็นต้องวางแผนกู้ยืมเงินเพื่อการผลิต เช่น ในส่วนของการผลิตกระดาศาชั้นอบาง กระดาศาชั้นอบาง กระดาศาประเภทดอกและเฟรมในการผลิตกระดาศา แต่การผลิตในส่วนของการผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา ซึ่งมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น นางอารีย์ซึ่งรับผิดชอบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา มีความต้องการที่จะกู้ยืมเงินทุนดอกเบี้ยต่ำประมาณ 200,000 บาท เพื่อขยายในส่วนของการจัดแสดงสินค้า โดยจะเพิ่มปริมาณสินค้าในส่วนของการจัดแสดงสินค้าของกิจการให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะรองรับนักท่องเที่ยว และลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าที่กิจการ

6.2 แหล่งเงินทุน

กิจการเริ่มก่อตั้งในปี พ.ศ. 2535 ด้วยเงินทุนส่วนตัวของนางบัวจันทร์และนายศรีทน เป็นเงิน 50,000 บาท กิจการนำไปจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์การผลิต ได้แก่ เครื่องโม่สา บ่อชั้นอบางกระดาศา เฟรมชั้นอบางกระดาศา และอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ หลังจากนั้นกิจการนำรายได้จากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2540 กิจการได้ทำการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สาขาสันกำแพง จำนวน 300,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อปี ระยะเวลาการชำระคืนภายใน 4 ปี กิจการได้นำเงินดังกล่าวไปซื้อที่ดิน จำนวน 150,000 บาท จัดทำห้องแสดงสินค้า 100,000 บาท และอีก 50,000 บาท เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยกิจการต้องชำระเงินคืนปีละ 79,500 บาท ซึ่งระยะเวลาชำระคืนเงินกู้งวดสุดท้ายในปี พ.ศ. 2544

ในปีเดียวกัน กิจการได้ใช้เงินทุนส่วนตัวอีก 200,000 บาท เพื่อปรับปรุงกิจการ โดยทำการปรับพื้นที่ของกิจการเพื่อทำเป็นลานตากกระดาศา มีค่าใช้จ่ายในการปรับพื้นที่ประมาณ 30,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการทำลานตากกระดาศาอีก 10,000 บาท เงินส่วนที่เหลือใช้ต่อเติมโรงเรือนที่อยู่อาศัย และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ แหล่งเงินทุนของกิจการแสดงดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกิจการ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ ได้มา	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	ระยะเวลา ในการกู้ยืม	เงื่อนไข ในการกู้ยืม
1. เงินทุนส่วนตัวของ กิจการ	2535	50,000	- จัดซื้อเครื่องจักรและ อุปกรณ์ในการผลิต	-	-
	2540	200,000	- ใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียนของกิจการ - ปรับปรุงกิจการ - ใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียนของกิจการ	-	-
2. จากการกู้ยืม - ธนาคารเพื่อ การเกษตรและ สหกรณ์การเกษตร	2540	300,000	- นำไปซื้อที่ดิน - จัดทำห้องแสดง สินค้า - ใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียนของกิจการ	4 ปี	อัตรา ดอกเบี้ย ร้อยละ 1.5 ต่อปี

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ นางอารีย์ ไฉนเปียง, 2545.

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี พ.ศ. 2544 กิจการมีการผลิตกระดาดสา เฟรมในการผลิตกระดาดสา ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสา และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่รับมาจำหน่าย ทำให้กิจการมีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ทั้งสิ้น 1,799,881 บาท ซึ่งเป็นรายได้จากการผลิตภายในกิจการเอง ได้แก่ กระดาดสาชั้นอบบาง กระดาดสาชั้นหนา กระดาดสาประเภทดอก เฟรมในการผลิตกระดาดสา กระดาดสาบาติก และผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาในส่วนของนายธีรน้อย รวมเป็นเงิน 1,298,716 บาท นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการรับซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาจำหน่ายที่กิจการ โดยว่าจ้างกลุ่มฯ ผู้รับจ้างทำการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาและผลิตภัณฑ์อื่นๆ อีก 476,880 บาท รายได้จากผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย 24,000 บาท และรายได้จากการจำหน่ายเชื้อสาที่ไม่แล้ว 285 บาท ต้นทุนการผลิตสินค้าจากการคำนวณโดยรวมของกิจการมีค่าเท่ากับ 957,370.54 บาท ทำให้กิจการได้กำไรจากการขายสินค้าในปี พ.ศ. 2544 เท่ากับ 842,510.46 บาท

ในส่วนของผลิตภัณฑ์หลักที่ทำการผลิตภายในกิจการ ผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กิจการสูงสุดเป็นอันดับที่หนึ่ง คือ กระดาดสาประเภทดอก ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร คิดเป็นยอดขายรวม 616,284 บาท เมื่อหักต้นทุนการผลิต จะได้กำไรจากการขายเท่ากับ 365,541.77 บาท รองลงมาได้แก่ กระดาดสาบาติก มียอดขายรวม 458,757 บาท เมื่อหักต้นทุนการผลิต กิจการได้กำไรจากการขายเท่ากับ 208,356.36 บาท มีเพียงเฟรมในการผลิตกระดาดสาชั้นอบบาง ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร จำนวน 250 เฟรม และเฟรมในการผลิตกระดาดสา

แบบตะมื่อ จำนวน 70 เฟรม ที่ไม่มีการผลิตเพื่อจำหน่าย แต่ทำการผลิตเพื่อนำไปใช้ในกิจการ ในส่วนของ
ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา มีเพียงถุงกระดาษสา จำนวน 300 ใบ ที่ไม่มีการจำหน่าย เนื่องจากไม่มีลูกค้า
สั่งซื้อ ผลการดำเนินงานของกิจการในปี พ.ศ. 2544 แสดงดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงานของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณขายต่อปี		ยอดขาย/ปี (บาท)			ต้นทุนรวม (บาท)		กำไรรวม (บาท)	
	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	รวม	ต้นทุนกิจการ	ต้นทุนจากการคำนวณ	ต้นทุนกิจการ	ต้นทุนจากการคำนวณ
กระดาดสาขาย้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	94,500	-	47,250	47,250	28,350	20,096.09	9,450	27,153.91
กระดาดสาขาย้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	67,500	-	74,250	74,250	47,250	40,738.11	29,700	33,511.89
กระดาดสาแบบร้อยหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	94,500	-	56,700	56,700	37,800	22,477.49	11,340	34,222.51
กระดาดสาประกอบดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	3,000	-	18,000	18,000	12,000	6,552.58	36,000	11,447.42
กระดาดสาประกอบดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	684	67,716	6,840	609,444	616,284	410,400	250,742.23	1,855,692	365,541.77
เฟรมกระดาดสาข้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	300	-	15,000	15,000	10,500	11,478.63	225,000	3,521.37
เฟรมกระดาดสาข้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาดสาแบบแต่ละมือ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาปกติ	351	34,749	7,020	451,737	458,757	280,800	250,400.64	2,342,925	208,356.36
อัลบั้มภาพถ่าย	5	495	400	37,125	37,525	32,500	32,500.00	377,250	5,025.00
สมุดโน้ต	7	693	560	51,975	52,535	45,500	45,500.00	528,150	7,035.00
ถุงกระดาด	-	-	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาด	200	19,800	2,000	158,400	160,400	140,000	140,000.00	164,400	20,400.00

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณขายต่อปี		ยอดขาย/ปี (บาท)			ต้นทุนรวม (บาท)		กำไรรวม (บาท)	
	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	รวม	ต้นทุนกิจการ	ต้นทุนจากการคำนวณ	ต้นทุนกิจการ	ต้นทุนจากการคำนวณ
กระดาดสาสี่แบบแต่ละมีด	100	9,900	1,000	69,300	70,300	40,000	40,000.00	213,900	30,300.00
บัตรอวยพรกระดาดสา	30	2,970	360	23,760	24,120	18,000	18,000.00	49,680	6,120.00
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	-	-	-	-	168,475	-	78,884.76	-	89,590.24
รายได้อื่นๆ (ขายเยื่อสาที่ไม่แล้ว)	-	-	-	-	285	-	-	-	285
รวม					1,799,881		957,370.54		842,510.46

ที่มา : จากการคำนวณ

จากผลการดำเนินงานของกิจการในปี พ.ศ. 2544 สามารถแสดงงบกำไรขาดทุนของกิจการ ดังนี้ กิจการมียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 1,799,596 บาท เมื่อหักต้นทุนสินค้าที่กิจการทำการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2544 ทั้งสิ้น 957,370.54 บาท กิจการจะมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 842,510.46 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.82 ของยอดขายสินค้าของกิจการ เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 27,058.38 บาท ซึ่งจำแนกเป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาด 18,984.27 บาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป 6,050.98 บาท และค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน 2,023.13 บาท ทำให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 815,452.08 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.31 ของยอดขายสินค้าทั้งหมด แต่กิจการต้องหักดอกเบี้ยเงินกู้ยืมงวดสุดท้ายจำนวน 4,500 บาท ทำให้กิจการมีกำไรสุทธิทั้งสิ้น 810,952.08 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.06 ของยอดขายสินค้าทั้งหมดของกิจการ

กิจการป่าบัวจันทร์กระดาดสา

งบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้		
ยอดขายสินค้า	1,799,596.00	100.00
<u>หัก</u> ต้นทุนสินค้าขาย	957,370.54	53.20
<u>บวก</u> รายได้อื่นๆ (ขายเชื้อสาที่ไม่แล้ว)	285.00	0.02
กำไรขั้นต้น	842,510.46	46.82
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	18,984.27	1.05
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	6,050.98	0.34
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	2,023.13	0.11
รวม ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	27,058.38	1.50
กำไรจากการดำเนินงาน	815,452.08	45.31
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย(ในการกู้ยืมเงิน ร้อยละ 15 ต่อปี)	4,500.00	0.25
กำไรก่อนหักภาษี	810,952.08	45.06
<u>หัก</u> ภาษี	-	-
กำไรหลังหักภาษี	810,952.08	45.06
<u>หัก</u> เงินปันผล	-	-
กำไรสุทธิ	810,952.08	45.06

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากผลการดำเนินงาน และงบกำไรขาดทุน สามารถนำไปวิเคราะห์ห้วงบดของกิจการ ซึ่งแสดงถึงสถานภาพทางการเงินของกิจการ ดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน

กิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 567,743.38 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.88 ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ซึ่งกิจการมีเงินสดและเงินฝากธนาคารมากที่สุดในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด คิดเป็นมูลค่า 265,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.68 รองลงมาเป็นสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือในกิจการ 257,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.38 กิจการมีวัตถุดิบคงเหลือรวม 27,989.38 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.13 และมีลูกหนี้การค้าเพียง 5 ราย มีมูลค่ารวม 17,089 บาท

สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรของกิจการมีมูลค่ารวมทั้งหมดเท่ากับ 1,914,008.70 บาท คิดเป็นร้อยละ 77.12 ของมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ซึ่งจำแนกเป็นที่ดิน 1,650,000 บาท ซึ่งมีมูลค่าสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์ทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 66.49 รองลงมาเป็นสินทรัพย์ถาวรในส่วนของยานพาหนะ คิดเป็นมูลค่า 397,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกิจการ

หนี้สิน

กิจการมีหนี้สินโดยรวม ณ สิ้นปี พ.ศ. 2544 เท่ากับ 80,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.26 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น กิจการมีการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ในปี พ.ศ.2540 จำนวน 300,000 บาท กิจการได้ชำระเงินกู้งวดสุดท้ายในปี พ.ศ.2544 กิจการไม่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น ทำให้กิจการไม่มีหนี้สินระยะยาว มีเพียงหนี้สินระยะยาวที่กำหนดชำระในหนึ่งปีจากเงินกู้ยืมของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ คิดเป็นมูลค่า 79,500 บาท ซึ่งถือเป็นหนี้สินหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 3.2 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น นอกจากนี้กิจการยังมีเจ้าหนี้การค้าอีก 1 ราย คิดเป็นมูลค่า 1,300 บาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

จากการดำเนินงานของกิจการ กิจการมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 2,400,952.08 บาท คิดเป็นร้อยละ 96.74 ของมูลค่ารวมในส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น จำแนกเป็นส่วนทุนซึ่งเป็นทุนส่วนตัวของกิจการเอง ถึง 1,590,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 64.07 เป็นกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในปี พ.ศ. 2544 มูลค่า 810,952.08 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.68

กิจการป่าบัวจันทร์กระดาดสา

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์		
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	265,000.00	10.68
ลูกหนี้การค้า	17,089.00	0.69
สินค้าสำเร็จรูป	257,500.00	10.38
งานระหว่างทำ	-	-
วัตถุดิบคงเหลือ	27,989.38	1.13
วัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือ	165.00	0.01
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	<u>567,743.38</u>	<u>22.88</u>
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>		
ที่ดิน	1,650,000.00	66.49
โรงเรือน	181,500.00	7.31
เครื่องจักร/อุปกรณ์	75,629.02	3.05
ยานพาหนะ	397,000.00	16.00
เครื่องใช้สำนักงาน	20,210.00	0.81
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	-	-
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	410,330.32	16.53
รวมสินทรัพย์ถาวร	<u>1,914,008.70</u>	<u>77.12</u>
<u>สินทรัพย์อื่น</u>		
รายการจ่ายในการเตรียมการ	-	-
สิทธิการใช้สินทรัพย์	-	-
รวมสินทรัพย์อื่น	-	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	<u>2,481,752.08</u>	<u>100.00</u>

กิจการป่าไม้จังหวัดกระบี่

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544 (ต่อ)

	จำนวนเงิน	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สิน		
หนี้สินหมุนเวียน		
เงินกู้ระยะสั้น	-	-
เจ้าหนี้การค้า	1,300.00	0.05
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่กำหนดชำระภายในหนึ่งปี	79,500.00	3.20
รวมหนี้สินหมุนเวียน	80,800.00	3.26
หนี้สินระยะยาว		-
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-
หนี้สินอื่นๆ	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-
รวมหนี้สิน	80,800.00	3.26
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ส่วนทุน		
การระดมทุน	-	-
อื่นๆ	1,590,000.00	64.07
กำไรสะสม	-	-
กำไรสุทธิ	810,952.08	32.68
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,400,952.08	96.74
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,481,752.08	100.00

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. กิจการไม่มีการจัดทำบัญชีอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งไม่มีการจัดทำบัญชีแยกรายผลิตภัณฑ์ ทำให้ไม่สามารถทราบผลการดำเนินงานของกิจการที่ชัดเจน ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากลักษณะลูกค้าของกิจการเป็นซึ่งเป็นลูกค้าที่อยู่ในหมู่บ้านทำให้ไม่ต้องออกไปเสิร์ฟรับเงิน หรือไปส่งซื้อสินค้า ซึ่งทำให้ขาดหลักฐานข้อมูลเพื่อที่จะนำไปจัดทำบัญชีของกิจการ ทำให้ไม่มีข้อมูลผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกิจการ

2. กิจการไม่มีการทำสัญญาการค้า ทำให้มีลูกหนี้การค้าเกิดขึ้น ซึ่งทำให้กิจการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตสำรองเพิ่มขึ้น เนื่องจากกิจการยังไม่สามารถนำเงินรายได้จากการผลิตสินค้าที่ลูกค้ายังไม่ได้ชำระมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตได้

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

เนื่องจากกิจการมีความต้องการที่จะขยายการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา กิจการวางแผนที่จะขยายพื้นที่ในส่วนการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ภายในกิจการเพิ่มมากขึ้น และมีการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จำหน่ายที่กิจการเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวและลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่กิจการ กิจการวางแผนในการกู้ยืมเงินประมาณ 200,000 บาท อัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 5 ต่อปี ซึ่งกิจการยังไม่ได้ระบุแหล่งเงินกู้ยืมที่แน่นอน

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

กิจการมีการดำเนินงานโดยแบ่งส่วนการผลิตอย่างชัดเจน การบริหารการเงินขึ้นอยู่กับผู้รับผิดชอบการผลิตแต่ละส่วน ทำให้มีความคล่องตัวในการตัดสินใจในการใช้จ่ายเงินในการผลิต การใช้เงินทุนในการผลิตของกิจการเป็นการใช้เงินทุนส่วนตัวเป็นส่วนใหญ่ มีการกู้ยืมเพียง 1 ครั้ง ด้านการจัดทำระบบบัญชี กิจการมีจัดการบัญชีง่าย ๆ ในลักษณะการรับคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น แต่การจัดทำยังไม่มีความสะดวก ทำให้ข้อมูลที่ได้ไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ เอกสารที่สามารถนำมาตรวจสอบทางด้านบัญชี เช่น ใบเสร็จรับเงิน มีการจัดเก็บไม่ครบถ้วน เนื่องจากบางครั้ง การจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าภายในหมู่บ้าน กิจการไม่มีการออกไปเสิร์ฟรับเงินให้ลูกค้า นอกจากนี้การทำให้บัญชีรับคำสั่งซื้อของลูกค้ามีเพียงการจดบันทึกในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา มีเพียงส่วนน้อยที่มีการจัดทำบัญชีของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ซึ่งจะเป็นการสั่งซื้อของลูกค้ารายใหญ่เท่านั้น ทำให้ข้อมูลที่แสดงผลการดำเนินงานที่แท้จริงไม่ครบถ้วน ซึ่งจากผลการดำเนินงานของกิจการ งบกำไรขาดทุน และงบดุลของกิจการ ในปี พ.ศ.2544 ที่ผ่านมา สามารถนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงศักยภาพทางการเงินได้ (ตารางที่ 6.3) ดังนี้

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

กิจการมีอัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน เท่ากับ 7.0265 ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่แสดงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของกิจการ โดยหนี้สินระยะสั้นทุก 1 บาท ในปี พ.ศ.2544 กิจการจะมีสินทรัพย์หมุนเวียนมูลค่า 7.0265 บาท ที่อาจใช้ชำระหนี้ได้ ซึ่งถือได้ว่าเป็นอัตราส่วนที่สูงเป็นผลเนื่องมาจากกิจการก่อหนี้ระยะสั้นในอัตราที่ต่ำ โดยหนี้สินหมุนเวียนของกิจการคิดเป็นร้อยละ 3.26 ของ

มูลค่ารวมของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ ซึ่งทำให้อัตราการทำกำไรจากสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการค่อนข้างต่ำ

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนที่หักสินค้าคงคลังต่อหนี้สินหมุนเวียน พบว่ามีค่าเท่ากับ 3.8396 ซึ่งเมื่อหักสินค้าคงคลังซึ่งมีสภาพคล่องน้อยมาก เพราะสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ช้า จะทำให้ได้อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องทางการเงินของกิจการได้ดีกว่าอัตราส่วนทุนหมุนเวียน ซึ่งเมื่อหักส่วนสินค้าคงคลังออก จะมีอัตราส่วนต่างกับอัตราส่วนทุนหมุนเวียนอย่างมากเนื่องจากมูลค่าสินค้าคงคลังมีประมาณครึ่งหนึ่งของสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด ซึ่งเมื่อพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นของกิจการ สำหรับหนี้สินทุก 1 บาท กิจการจะมีสินทรัพย์ซึ่งสามารถชำระหนี้ได้โดยเร็วถึง 3.8396 บาท ถือว่าเป็นอัตราส่วนที่ค่อนข้างสูง หากอัตราส่วนมีค่าเท่ากับ 1 : 1 นั่นคือกิจการสามารถชำระหนี้ได้ทันที แต่กิจการมีอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นที่สูงถึง 3.8396 แสดงว่ากิจการมีการใช้สินทรัพย์หมุนเวียนยังไม่มีประสิทธิภาพหรือยังมีความสามารถในการทำกำไรจากใช้สินทรัพย์สภาพคล่องของกิจการค่อนข้างต่ำ ซึ่งเมื่อพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด หรืออัตราส่วนระหว่างเงินสดหรือกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของกิจการต่อหนี้สินหมุนเวียน มีค่าเท่ากับ 3.2797 ซึ่งมีอัตราใกล้เคียงกับอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น นั่นคือ กิจการมีความสามารถในการทำกำไรจากเงินสดหรือกระแสเงินสดของกิจการต่ำ เมื่อพิจารณาทุนหมุนเวียนสุทธิของกิจการในปี พ.ศ. 2544 มีมูลค่าถึง 486,943.38 บาท ซึ่งกิจการเสียโอกาสในการทำกำไรจากทุนหมุนเวียนสุทธิจำนวนนี้

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

เมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า พบว่ามีค่าเท่ากับ 210.61 ซึ่งแสดงว่ากิจการสามารถที่จะเปลี่ยนลูกหนี้การค้าให้เป็นเงินสดได้อย่างรวดเร็ว และมีระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ เท่ากับ 1.73 วัน แสดงว่าในการขายเชื่อของกิจการแต่ละครั้ง กิจการสามารถเก็บหนี้จากลูกหนี้การค้าได้อย่างรวดเร็ว ภายใน 1.73 วัน เมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า พบว่ามีค่าเท่ากับ 2.00 และระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้ มีค่าเท่ากับ 182.50 วัน ซึ่งแสดงว่ากิจการสามารถยืดระยะเวลาการชำระหนี้ได้ถึง 182 วัน นั่นคือกิจการมีเครดิตในการซื้อเชื่อสินค้ากับทางเจ้าหนี้สูง เมื่อเปรียบเทียบความสามารถในการเก็บหนี้ของกิจการและการชำระหนี้ของกิจการ พบว่ากิจการมีความสามารถในการการเก็บหนี้จากลูกหนี้เร็วกว่าการชำระหนี้มาก ซึ่งแสดงว่ากิจการมีเครดิตสามารถยืดระยะเวลาการชำระหนี้ให้ยาวนานได้ ทำให้กิจการมีเงินสดหมุนเวียนมาก เป็นการเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินของกิจการให้สูงขึ้น

จากอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 7.4359 รอบ แสดงว่าสินค้าคงคลังของกิจการสามารถเปลี่ยนเป็นยอดขาย หรือกิจการผลิตสินค้าเข้ามาทดแทนสินค้าที่ขายออกไปเฉลี่ย 7.4359 รอบ และอายุสินค้า หรือระยะเวลาการเก็บสินค้าไว้ก่อนขาย มีค่าเท่ากับ 49.0863 วัน นั่นคือ เมื่อกิจการผลิตสินค้าแล้วเก็บไว้ประมาณ 49.0863 วันจึงสามารถขายได้

เมื่อพิจารณาถึง 1 รอบธุรกิจ หรือผลรวมของระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้กับอายุสินค้า พบว่ามีค่าเท่ากับ 50.8193 วัน นั่นคือ กิจการจะได้รับผลตอบแทนจากการขายสินค้าและลูกหนี้การค้าภายหลังจากทำการผลิตหรือรับซื้อสินค้ามาจำหน่าย 50.8193 วัน และจากอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.7251 นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 0.7251 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.7251 ของ

สินทรัพย์ทั้งหมด ซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงว่ากิจการมีความสามารถในการใช้สินทรัพย์ในการทำกำไรหรือทำให้เกิดยอดขายที่ต่ำ และเมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร มีค่าเท่ากับ 0.9402 นั่นคือ สินทรัพย์ถาวรของกิจการก่อให้เกิดยอดขายเพียง 0.9402 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.9402 เท่าของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากกิจการมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากกว่าการทำกำไรจากการขายสินค้า ซึ่งเมื่อพิจารณางบดุลของกิจการพบว่า มูลค่าสินทรัพย์ถาวรมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 77.12 ของมูลค่าสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกิจการ

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

จากอัตราส่วนหนี้สินของกิจการมีค่าเท่ากับ 3.2558 หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด กิจการมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 3.2558 บาท ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินของกิจการมีค่าต่ำ ทำให้กิจการมีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ ซึ่งกิจการมีความสามารถหนี้ได้อีกในอนาคต เนื่องจากยังมีสินทรัพย์ที่สามารถชำระหนี้ได้ในอัตราส่วนที่สูง เมื่อพิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการ พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.0337 หมายความว่า ทุกๆ 1 บาทของส่วนของผู้ถือหุ้น กิจการมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.0337 บาท ซึ่งมีค่าที่ต่ำ หรือกิจการใช้เงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าจากเจ้าหนี้

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของกิจการมีค่าเท่ากับ 181.2116 นั่นคือ ทุกๆ 1 บาท ของดอกเบี้ยจ่ายธุรกิจมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อชำระดอกเบี้ยถึง 181.2116 บาท หรือกำไรจากการดำเนินงานของกิจการมีค่าเป็น 181.2116 เท่าของดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมากิจการมีกำไรมากพอที่จะจ่ายดอกเบี้ย ในส่วนของ Degree of Financial Leverage ของกิจการมีค่าเท่ากับ 1.0055 ซึ่งหมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1.0055

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

จากอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายของกิจการมีค่าเท่ากับ 45.063 แสดงถึง กิจการมีผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการสูงถึงร้อยละ 45.063 หรือยอดขายของกิจการ 100 บาท กิจการจะได้กำไรจากการขายสุทธิถึง 45.063 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขายมีค่าเท่ากับ 46.8166 ซึ่งเนื่องมาจากกิจการมีต้นทุนสินค้าขายมากถึงร้อยละ 53.1834 ทำให้กำไรเบี่ยงตันต่อยอดขายมีค่าเท่ากับ 46.8166 ซึ่งหากกิจการสามารถลดต้นทุนสินค้าดังกล่าวลง กิจการจะได้กำไรเบี่ยงตันจากการขายเพิ่มขึ้น และอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของกิจการมีค่าเท่ากับ 32.6766 นั่นคือ การลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกิจการ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ถึง 32.6766 เท่าของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวมซึ่งอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูง

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investment)

จากอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของกิจการมีค่าเท่ากับ 32.8579 หมายความว่า กิจการลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกิจการจะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 32.8579 หรือกิจการลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กิจการจะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 32.8579 บาท และเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการซึ่งมีค่าเท่ากับ 33.7763 นั่นคือ ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 33.7763 บาท

การวิเคราะห์

จากผลการดำเนินงาน งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงินของกิจการ สามารถวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินของกิจการได้ดังนี้

เมื่อพิจารณาสภาพคล่องของกิจการจากอัตราส่วนหมุนเวียน และอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นมีค่าสูง อีกทั้งระยะเวลาการเก็บหนี้ของกิจการมีค่าต่ำ ระยะเวลาการชำระหนี้มีค่าสูง ซึ่งให้เห็นว่ากิจการมีสภาพคล่องทางการเงินสูง ทำให้ระยะเวลาการชำระหนี้ของกิจการสั้น ถึงแม้ว่ากิจการจะมีสภาพคล่องทางการเงินสูง แต่ในทางกลับกันกิจการมีการทำกำไรจากสินทรัพย์ของกิจการค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกิจการเก็บสินทรัพย์หมุนเวียนสุทธิไว้มากทำให้กิจการเสียโอกาสในการทำกำไรจากสินทรัพย์สภาพคล่องเหล่านั้น

ในส่วนของหนี้ของกิจการ เนื่องจากกิจการมีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนภายนอกเพียงครั้งเดียว เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน และอัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของกิจการ พบว่ากิจการมีความสามารถในการชำระหนี้สูง กิจการมีความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยภายในระยะเวลาที่กำหนด ทำให้กิจการสามารถกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้

ประสิทธิภาพการดำเนินงานของกิจการอยู่ในระดับที่ดี เนื่องจากอัตรากาไรหมุนเวียนของสินค้าคงคลังค่อนข้างสูง แสดงว่าสินค้าของกิจการสามารถจำหน่ายออกได้อย่างรวดเร็ว อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของกิจการมีค่าค่อนข้างสูง อีกทั้งอัตรากาไรหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าค่อนข้างสูง จึงพิจารณาได้ว่ากิจการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานสูง ในส่วนของความสามารถในการทำกำไรของกิจการ เมื่อพิจารณาจากอัตรากาไรขั้นต้น อัตรากำไรสุทธิ และผลตอบแทนจากการลงทุน อยู่ในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง ซึ่งหมายถึงกิจการมีความสามารถในการทำกำไรค่อนข้างสูง

โดยสรุป กิจการยังสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำกำไรต่อสินทรัพย์ของกิจการที่มีอยู่ เนื่องจากปัจจุบันความสามารถในการใช้สินทรัพย์ของกิจการในการทำกำไรค่อนข้างต่ำ แต่โดยรวมถือได้ว่ากิจการมีศักยภาพทางด้านการเงินค่อนข้างสูง ทั้งด้านสภาพคล่อง ผลตอบแทนจากการลงทุน และความสามารถในการทำกำไรของกิจการ

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	กิจการ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	7.0265
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพล้น (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	3.8396
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	3.2797
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	486,943.38
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	210.6145
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	2.00
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	182.50
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	0.1318
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	7.4359
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	49.0863
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	50.8193
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.7251
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	0.9402
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	3.2558
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.0337
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	-
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	181.2116
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	181.2116
6) Degree of Financial Leverage	1.0055
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จก่อนหักภาษี (Gross Profit Margin)	46.8166
2) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	45.0630
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	32.6766

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กิจการ
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	32.8579
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	33.7763
3) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
4) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-
5) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	-

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกิจการ

7.1 จุดแข็ง

จากการศึกษาโครงสร้างของกิจการด้านการผลิต การตลาด การเงิน และผลการดำเนินงาน สามารถวิเคราะห์ทางด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของกิจการได้ดังนี้

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. กิจการเป็นการประกอบธุรกิจรายเดี่ยว ในลักษณะของธุรกิจครอบครัว มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบตามลักษณะการผลิตอย่างชัดเจน และตรงตามความถนัดและความชำนาญของแรงงานแต่ละคน
2. นางอารีย์ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบด้านการจัดการองค์กรมีความรู้และความสามารถในการบริหารกิจการฯ ทำให้องค์กรมีความเข้มแข็ง
3. สมาชิกของกิจการทุกคนมีความสามัคคีกันมีการปรึกษาหารือกันเวลามีปัญหาและเมื่อต้องมีการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ของกิจการจะรับฟังความคิดเห็นเป็นของสมาชิกทุกคนที่ให้คำแนะนำและช่วยกันตัดสินใจ
4. สมาชิกทุกคนในกิจการมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเองอย่างเต็มที่ และเจ้าของกิจการมีการจัดสวัสดิการให้แก่ลูกจ้างเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน เช่น มีการจัดอาหารกลางวันทานร่วมกันทำให้สัมพันธ์ภาพระหว่างนายจ้างและลูกจ้างเป็นไปด้วยดี

7.1.2 การผลิต

1. กิจการมีการจัดแบ่งการผลิตอย่างชัดเจน ตามความสามารถและความถนัดของสมาชิกในครอบครัว เช่น ในการผลิตกระดาศาซ้ออนบาง กระดาศาซ้ออนหนา และกระดาศาประกบดอก เป็นหน้าที่รับผิดชอบของนางบัวจันทร์ ซึ่งมีประสบการณ์ในการผลิตกระดาศา นายศรีทนมีความสามารถในการเชิงช่างทำหน้าที่ในการผลิตเฟรมในการผลิตกระดาศา เป็นต้น
2. แรงงานในการผลิตของกิจการ ทั้งเจ้าของกิจการที่เป็นแรงงานในการผลิตและแรงงานประจำมีประสบการณ์การทำงาน ทำให้สามารถทำการผลิตได้อย่างมีคุณภาพ ทำให้ลดความเสียหายของผลิตภัณฑ์ในระหว่างการผลิตได้ นอกจากนี้ในการผลิตในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปที่จ้างทำการผลิต กิจการไม่ต้องรับผิดชอบต่อส่วนของการผลิตแต่อย่างใด
3. การผลิตของกิจการเป็นลักษณะการผลิตที่ครบวงจร คือ มีการผลิตตั้งแต่กระดาศาแผ่นเฟรมซ้ออนกระดาศา ตลอดจนผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา อีกทั้งการผลิตในแต่ละส่วนของกิจการสามารถสนับสนุนการผลิตในส่วนอื่นๆ ของกิจการได้ เช่น การผลิตเฟรมซ้ออนกระดาศาในส่วนของนายศรีทน สามารถทำการผลิตเฟรมเพื่อใช้ในการผลิตกระดาศาซ้ออนบาง กระดาศาซ้ออนหนา และกระดาศาประกบดอกในส่วนของนางบัวจันทร์ได้

4. กิจการมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะการพัฒนาลักษณะ ลวดลาย รูปแบบใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ เช่น กระดาษสาประกอบดอก นางบัวจันทร์เป็นผู้คิดลวดลายของกระดาษสาประกอบดอกให้มีความหลากหลายลวดลาย หรือการผลิตเฟรมชั้นกระดาษสาแบบตะมื่อ นายศรีทนจะเป็นผู้ทำการทดลองสานลวดลายของตะแกรงไม้ไผ่ในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อให้ได้กระดาษสาแบบตะมื่อที่มีลวดลายตามลายจักสานของไม้ไผ่ หรือในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาของนายธีรณัย จะมีการสำรวจรูปแบบผลิตภัณฑ์จากท้องตลาด โดยจะเป็นผู้ไปสำรวจรูปแบบผลิตภัณฑ์จากแหล่งขายผลิตภัณฑ์ต่างๆ ด้วยตนเอง เช่น ตลาดไนท์บาร์ช และนำมาประยุกต์เป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์กระดาษสาตามที่ต้องการ

5. วัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตต่างๆ ของกิจการสามารถจัดหาได้ง่าย กิจการไม่จำเป็นต้องกักตุนวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตจำนวนมาก

7.1.3 การตลาด

7.1.3.1 ราคา

1. ราคาของผลิตภัณฑ์หลักๆ ของกิจการ ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา กระดาษสาประกอบดอก เฟรมในการผลิตกระดาษสา และกระดาษบาติก จะจำหน่ายในราคาตามท้องตลาด ซึ่งการตั้งราคาส่วนหนึ่งพิจารณาจากความละเอียดของชิ้นงานและความประณีต สะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าของงานที่กิจการฯ ได้สร้างสรรค์ขึ้น

2. กลยุทธ์ในการตั้งราคาสินค้าของกิจการ มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นชุด โดยกำหนดราคาสินค้าในราคาที่ต่ำกว่าการจำหน่ายเป็นชิ้น ประมาณ 3 – 5 บาท ซึ่งผู้บริโภคนิยมซื้อเป็นของที่ระลึก ทำให้สามารถขายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น

3. การตั้งราคาสินค้าจากการเปรียบเทียบการตั้งราคาของกิจการฯ ทั้งแบบ mark-up และ mark-on พบว่าราคาสินค้าของกิจการ มีความสอดคล้องและใกล้เคียงกับราคาตลาด ซึ่งกิจการฯ ได้ทำการศึกษาราคาจากผู้ผลิตรายอื่นร่วมด้วย ทำให้กิจการฯ สามารถกำหนดราคาสินค้าได้ตามการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดส่วนใหญ่สินค้าใหม่ ๆ ที่กิจการฯ ได้ทำการผลิตขึ้นจะสามารถตั้งราคาไว้สูงๆ ได้

7.1.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

1. กิจการตั้งอยู่ในเขตเทศบาลตำบลต้นเปา ซึ่งติดกับเส้นทางคมนาคมสายหลัก ทำให้การคมนาคมขนส่งระหว่างลูกค้ากับกิจการสะดวก

2. กิจการมีห้องจัดแสดงสินค้า ซึ่งจำหน่ายสินค้าของกิจการ ซึ่งมีการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบ ลูกค้าสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ได้ตามต้องการ

3. นางอารีย์เคยมีทำงานในบริษัทส่งออกสินค้า และเคยประสานงานการซื้อขายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสากับทางบริษัทส่งออก ทำให้มีเครือข่ายในด้านการตลาดผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับกระดาษสา ซึ่งช่วยในการจัดหาคำสั่งซื้อจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

4. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกิจการ มีทั้งลูกค้าในหมู่บ้าน ในจังหวัดและต่างจังหวัด ซึ่งกิจการดำเนินกิจการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 ทำให้มีลูกค้าประจำหลายราย ทำให้กิจการมีสั่งซื้อจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังมีลูกค้าต่างประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น มาเลเซีย อเมริกา เป็นต้น

7.1.3.3 ผลิตภัณฑ์

1. กิจการมีการผลิตผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบ ทำให้สามารถสนองความต้องการได้ทั้งผู้ผลิต พ่อค้ารับซื้อเพื่อนำไปจำหน่าย และผู้บริโภค
2. ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมีความหลากหลายตามสายผลิตภัณฑ์ ทั้งความหลากหลายของรูปแบบ ลวดลาย สีล้น และขนาดของผลิตภัณฑ์ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ
3. นอกจากนี้กิจการมีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ทั้งในระหว่างการผลิต และก่อนส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ
4. กิจการมีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอเป็นการสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ของกิจการ ตรงที่รูปแบบแปลกใหม่ไม่ซ้ำกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจในสินค้าของกิจการฯ เป็นการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่เข้มแข็งของกิจการ

7.1.3.4 การส่งเสริมการขาย

1. กิจการมีการให้ส่วนลดทางการค้า ทั้งในเชิงปริมาณ คือ การแถมสินค้าให้ และในเชิงเงินสด คือ จะลดราคาให้หากลูกค้าทำการซื้อในปริมาณมาก ซึ่งเป็นแรงจูงใจให้ลูกค้ามีการสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น
2. กิจการมีการแนบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ใหม่ไปกับสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า ทำให้มีการสั่งซื้อในผลิตภัณฑ์ใหม่จากลูกค้า
3. การบริการลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่กิจการ เป็นหน้าที่ของนางอารีย์ซึ่งจะเป็นผู้อธิบายลักษณะต่างๆ กรรมวิธีการผลิต และข้อมูลต่างๆ ของสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการให้บริการ
4. กิจการมีบุคคลที่สามารถสร้างเครือข่ายในการหาตลาดได้ จากการที่นางอารีย์เคยทำงานในบริษัทส่งออกจึงมีความกว้างขวางจึงมีบุคคลที่รู้จักที่เอื้อประโยชน์ในการจัดหาตลาดให้ ได้แก่ เพื่อนที่ทำงาน ลูกค้าต่างประเทศจากบริษัทเดิม เป็นต้น

7.1.4 การเงิน

1. เงินทุนในการผลิตส่วนใหญ่ของกิจการมาจากเงินทุนส่วนตัว ซึ่งจากการวิเคราะห์ทางการเงิน ถือได้ว่ากิจการมีศักยภาพทางการเงิน ทั้งในด้านสภาพคล่องทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ ผลตอบแทนในการลงทุน และความสามารถในการทำกำไรของกิจการค่อนข้างสูง
2. กิจการมีการวางแผนทางการเงินล่วงหน้า จึงสามารถประมาณการค่าใช้จ่ายภายในกิจการและจัดสรรไปใช้ในการผลิตของแต่ละส่วนได้อย่างทั่วถึง
3. การผลิตส่วนใหญ่ของกิจการมีการให้ลูกค้าวางเงินมัดจำการผลิตขั้นต่ำร้อยละ 30 กิจการสามารถนำเงินมัดจำที่ได้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต ทำให้ไม่ต้องรับภาระในการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการผลิต
4. ในกรณีของลูกค้าต่างประเทศต้องมีการชำระเงินค่าสินค้าในส่วนที่เหลือก่อนได้รับสินค้า โดยเมื่อทำการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ กิจการจะโทรศัพท์ไปแจ้งลูกค้าให้โอนเงินค่าการผลิตในส่วนที่เหลือ เมื่อได้รับเงินกิจการจึงจะส่งสินค้าให้ ซึ่งเป็นการป้องกันความผิดพลาด

5. เนื่องจากเป็นการประกอบธุรกิจในลักษณะธุรกิจครอบครัว เมื่อส่วนการผลิตได้มีความต้องการเงินเพื่อการผลิต สามารถยืมเงินจากส่วนการผลิตอื่นๆ ของกิจการ ก่อนที่จะหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอก

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. เนื่องจากกิจการดำเนินงานในลักษณะธุรกิจครอบครัว ทำให้ระบบการดำเนินงานขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของเจ้าของกิจการ ทำให้ขาดความรัดกุมในการดำเนินงานเมื่อเทียบกับการดำเนินธุรกิจในรูปแบบอื่นๆ

2. เนื่องจากนางอารีย์จะเป็นผู้รับหน้าที่ในการติดต่อกับลูกค้าของกิจการ อีกทั้งยังต้องควบคุมการผลิตในส่วนของการผลิตกระดาษสาबाटิกและผลิตภัณฑ์กระดาษที่ทำการผลิต ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบในส่วนการจัดการองค์กรได้อย่างเต็มที่

7.2.2 การผลิต

1. การผลิตที่เกิดจากแรงงานการผลิตของเจ้าของกิจการ กำลังการผลิต หรือประสิทธิภาพการผลิต ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของเจ้าของกิจการเอง ไม่สามารถควบคุมการผลิตให้ทำการผลิตอย่างสม่ำเสมอเหมือนกับลูกค้าประจำ

2. แรงงานการผลิตในส่วนการผลิตกระดาษสาซ้อนบาง กระดาษสาซ้อนหนา และเฟรมในการผลิตกระดาษสา เป็นแรงงานที่เกิดจากเจ้าของกิจการ คือ นางบัวจันทร์ และนายศรีทน ซึ่งเป็นแรงงานเพียงแรงงานเดียวที่ทำการผลิตในส่วนการผลิตทั้งสองส่วน ซึ่งหากประสบปัญหาไม่สามารถทำการผลิตได้ ทำให้การผลิตในแต่ละส่วนไม่สามารถทำการผลิตได้ เนื่องจากไม่มีการสร้างตัวแทนหรือผู้สืบทอดที่จะรับช่วงการผลิตต่อ อีกทั้งการมีแรงงานการผลิตในแต่ละส่วนการผลิตเพียงคนเดียวทำให้ไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ ซึ่งหากลูกค้ามีการสั่งซื้อในปริมาณมากหลายราย กิจการจำเป็นต้องปฏิเสธลูกค้าเนื่องจากไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้อย่างเพียงพอ

3. ในส่วนของการจ้างการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาไปยังกลุ่มผู้รับจ้างผลิต เนื่องจากกลุ่มผู้รับจ้างผลิตไม่ได้รับการผลิตจากกิจการเพียงแห่งเดียว ทำให้ในบางครั้งกิจการประสบปัญหาผู้รับจ้างผลิตให้กิจการไม่ทันตามกำหนด หรือกลุ่มผู้รับจ้างผลิตรีบทำการผลิตให้ทันตามกำหนดของกิจการ ทำให้คุณภาพสินค้าที่ทำการผลิตมีคุณภาพลดลงหรือไม่ได้ตามคุณภาพตามที่ต้องการ

4. วัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตบางชนิด มีแนวโน้มที่จะมีราคาสูงขึ้นในอนาคต เช่น โครงไม้สักที่ใช้ทำเฟรม ซึ่งในอนาคตไม้สักจะมีปริมาณลดลง และหายาก ทำให้ราคามีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น ทำให้ในการผลิตเฟรมอาจต้องเพิ่มราคาขาย หรือหาปัจจัยการผลิตอื่นทดแทน และในส่วนการผลิตกระดาษबाटิก วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ กระดาษสาแบบตะมื่อ ในพื้นที่มีราคาสูง จึงต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัด เช่น แพร่ น่าน นอกจากนี้คุณภาพของกระดาษยังมีคุณภาพลดลงเนื่องจากการใช้เศษกระดาษเป็นส่วนผสม

7.2.3 การตลาด

1. กิจการยังขาดบุคลากรที่รับผิดชอบทางด้านการตลาด กิจการมีเพียงนางอารีย์ทำหน้าที่รับผิดชอบในการติดต่อกับลูกค้าของกิจการ ทำให้ไม่สามารถจัดสรรเวลาในการออกร้านจำหน่ายสินค้าได้ เนื่องจากไม่มีตัวแทนที่จะรับผิดชอบหน้าที่ในส่วนนี้

2. ผลผลิตของกิจการยังไม่มีตราหือสินค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของกิจการจะเป็นผู้ผลิต หรือพ่อค้ารับซื้อเพื่อนำไปจำหน่าย โดยจะติดตราหือของตนเอง ทำให้กิจการไม่มีการจัดทำตราหือสินค้า

3. การไม่มีการทำสัญญาทางการค้า ทำให้กิจการต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงทางการค้าทั้งหมด ซึ่งในบางครั้งทำให้กิจการมีลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระเงินนานถึง 1 เดือน ซึ่งทำให้ทุนในการผลิตของกิจการในส่วนนั้นไม่สามารถนำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตอย่างอื่นได้

4. กิจการยังมีการส่งเสริมในการหาลูกค้ารายใหม่น้อยมาก ส่วนใหญ่กิจการจะมีการพึ่งพาลูกค้าประจำ ทำให้ขาดอำนาจต่อรองทางการค้าและเพิ่มความเสี่ยงทางการตลาด เช่น ในกรณีของการผลิตกระดาษสาบาติกร้อยละ 90 ของการผลิตทั้งหมดของกิจการจัดส่งให้ลูกค้าเพียงรายเดียว ซึ่งเมื่อลูกค้ารายนั้นประสบปัญหาส่งเงินล่าช้า ทำให้ต้องรับภาระความเสี่ยงทางด้านต้นทุนและปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียน

7.2.4 การเงิน

1. แม้ว่ากิจการมีการจัดทำบัญชีคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า แต่ไม่มีการจดบันทึกอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งมีการจดบันทึกเฉพาะในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา ทำให้ขาดข้อมูลที่แท้จริง ซึ่งทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แท้จริงของกิจการได้

2. จากการวิเคราะห์ทางการเงินของกิจการกิจการยังมีประสิทธิภาพในการทำกำไรจากการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ค่อนข้างต่ำ ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากกิจการมีการสำรองเงินและสินทรัพย์เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตมากเกินไป ซึ่งกิจการจะเสียโอกาสจากการใช้สินทรัพย์เหล่านั้นเพื่อการผลิตหรือทำกำไร

3. ในบางการผลิตมีการจำหน่ายให้ลูกค้าเพียงไม่กี่รายทำให้เมื่อลูกค้าดังกล่าวจ่ายเงินค่าสินล้าล่าช้า ทำให้กิจการไม่สามารถนำเงินส่วนดังกล่าวนำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตได้

7.3 โอกาส

1. หมู่บ้านต้นเปาเป็นหมู่บ้านในการทำกระดาษสาที่มีประวัติการทำกระดาษสายาวนานซึ่งเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปว่าเป็นแหล่งผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่ง เป็นการสร้างแรงจูงใจและมีจุดเด่นที่หมู่บ้านมีการทำกระดาษสาทั้งหมู่บ้านจึงเป็นที่รู้จักของลูกค้าได้ง่าย

2. ท่าเลที่ตั้งของกิจการฯ ได้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจเนื่องจากติดเส้นทางคมนาคม ทำให้การสัญจรมีความสะดวกสบายมากขึ้นเนื่องจากด้านหน้าของกิจการติดกับถนนสายหลักของหมู่บ้านทำให้เป็นจุดสังเกตเห็นได้ง่ายของลูกค้า

3. หน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐและเอกชนมีโครงการที่จะส่งเสริมและสนับสนุนโครงการเกี่ยวกับด้านการผลิตหัตถกรรมของชุมชน ซึ่งกระดาษสาและผลิตภัณฑ์กระดาษสาเป็นอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่

ได้รับการส่งเสริม นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมทางการตลาด เช่น มีการจัดการออกร้านแสดงสินค้าในงาน ถนนคนเดิน หรืองานตลาดคนเมือง ซึ่งจะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน และผลิตภัณฑ์กระดาษสาต่างๆ

7.4 ข้อจำกัด

1. การผลิตยังมีข้อจำกัดในเรื่องของฤดูกาล ในช่วงฤดูฝนอากาศมีความชื้นสูงทำให้การผลิตกระดาษสา ช้อนบาง กระดาษสาช้อนหนา กระดาษสาประภคดอก และกระดาษสาบาติกทำการผลิตได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากต้องใช้แสงอาทิตย์ในการทำให้กระดาษแห้ง นอกจากนี้ในการผลิตกระดาษสาแบบประภคดอกที่ต้องใช้ดอกไม้สดเป็นวัตถุดิบ ในบางฤดูกาลไม่มีดอกไม้สดตามที่ต้องการ ทำให้ไม่สามารถทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้
2. กิจการขาดข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาดอย่างเพียงพอ โดยเฉพาะแหล่งข้อมูลทางด้านด้านแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ราคาสินค้าและแหล่งจำหน่าย
3. เนื่องจากหมู่บ้านต้นเปาเป็นหมู่บ้านในการผลิตกระดาษสาเป็นอาชีพหลัก ลักษณะการผลิตมีความคล้ายคลึงกันจนลูกค้าไม่สามารถจำแนกออกได้ถึงคุณภาพที่แตกต่างของสินค้า ทำให้ไม่สามารถเพิ่มระดับราคาของสินค้าตามความแตกต่างของคุณภาพได้
4. ขาดแหล่งให้การสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อนำมาทำการปรับปรุงขยายกิจการฯ ในการเพิ่มเงินทุนสำหรับรับซื้อผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปมาจำหน่าย

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กิจการป่าบัวจันทร์กระดาศา เป็นกิจการลักษณะผู้ผลิตรายเดียว เริ่มดำเนินการ ในปี พ.ศ. 2535 ในระยะแรกทำการผลิตเพียงกระดาศาประเภทกระดาศาซ้อนบางและกระดาศาซ้อนหนาเพียงอย่างเดียว ซึ่งมีนางบัวจันทร์เพียงคนเดียวทำหน้าที่บริหารการผลิต ส่วนนายศรีทนจะเป็นผู้ผลิตเฟรมซ้อนกระดาศาเพื่อใช้ในการผลิตในกิจการฯ ของนางบัวจันทร์ และบางส่วนผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่แหล่งผลิตกระดาศาที่สนใจ ต่อมาในปี พ.ศ. 2536 ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น คือ กระดาศาแบบประกบดอก ซึ่งเป็นสินค้าที่ต้องการของตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ทำให้ต้องมีการจ้างลูกจ้างในการผลิตกระดาศาประกบดอก ซึ่งนางบัวจันทร์จะเป็นผู้บริหารทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด ในปี พ.ศ. 2543 นางอารีย์ ลูกสะใภ้ ได้เข้ามาช่วยในกิจการฯ โดยเริ่มจากการผลิตกระดาศาบาติกและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาในลักษณะการกระจายการผลิตไปยังกลุ่มผู้ผลิตรายย่อยและเข้ามาบริหารงานทางด้านการตลาดของกิจการฯ ในปี พ.ศ. 2543 นายธีรน้อย บุตรชายคนโตของนางบัวจันทร์ได้เข้าร่วมกิจการฯ ในส่วนของการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา

ลักษณะการดำเนินงานและการบริหารจัดการในแต่ละส่วนการผลิตจะมีการแยกการบริหารอย่างชัดเจน แต่ในเรื่องของการตลาด และการเงินจะเป็นหน้าที่ของนางอารีย์ การตัดสินใจโดยรวมของกิจการจะมีการปรึกษากันเนื่องจากเป็นลักษณะการประกอบการในรูปของธุรกิจครอบครัว ซึ่งจากการศึกษาพบว่าสภาพของกิจการฯ ในปัจจุบันเจ้าของกิจการได้ลดบทบาทของตนเองลงในด้านแรงงานในการผลิต และไปบริหารจัดการกิจการเองมากขึ้น เนื่องจากนางบัวจันทร์ไม่ต้องทำการผลิตเอง แต่เป็นผู้ดูแลควบคุมการดำเนินการของแรงงานที่ว่าจ้างมา และทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายเพิ่มขึ้นแทน

8.1.2 การผลิต

ด้านการผลิตของกิจการ จะแบ่งการผลิตตามลักษณะของผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน ซึ่งการผลิตของกิจการ มีจุดเด่นในเรื่องของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากในแต่ละขั้นตอนการผลิตจะทำการตรวจสอบคุณภาพด้วยตนเอง ถึงแม้ในส่วนของกระจายการผลิตในการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา กิจการฯ ไม่ได้ทำการผลิตเองแต่จะตรวจสอบและควบคุมการผลิตถึงแหล่งผลิตอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งกิจการมีความใส่ใจในเรื่องของการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพนำมาใช้ในการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนจัดส่งถึงมือลูกค้า ทำให้ลูกค้าหลายรายเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกิจการป่าบัวจันทร์กระดาศา

ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เริ่มแรกของกิจการมีเพียงกระดาศาซ้อนบางแบบแผ่นเท่านั้น ต่อมา มีการพัฒนาในด้านผลิตภัณฑ์โดยเพิ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแบบประกบดอก กระดาศาบาติกและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาเพิ่มเข้ามา นอกจากนี้ยังรับสินค้าบางชนิด เช่น เทียน ดินสอ มาจำหน่ายที่กิจการด้วย

การบริหารการผลิต ถึงแม้ว่ากิจการจะมีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว แต่มีการบริหารจัดการการผลิตในแต่ละส่วนอย่างชัดเจนตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต โดยแบ่งแยกให้แต่ละบุคคลรับผิดชอบการผลิต และมีอำนาจตัดสินใจในการบริหารจัดการการผลิตในแต่ละส่วนการผลิตอย่างชัดเจน แต่ยังมีบทปรึกษาหารือกันในสมาชิกครอบครัวเกี่ยวกับการผลิตในแต่ละส่วนอย่างต่อเนื่อง

การจัดหาปัจจัยการผลิต พบว่าการจัดหาปัจจัยการผลิตโดยรวมจะทำการสั่งซื้อโดยผ่านทางนางอารีย์ ซึ่งจะเป็นผู้ที่ทำการจัดหาปัจจัยการผลิตเพื่อสนับสนุนการผลิตในแต่ละส่วนของกิจการที่ไม่สามารถจัดหาปัจจัยการผลิตได้จากร้านค้าหรือแหล่งผลิตที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับกิจการ หากเป็นปัจจัยการผลิตที่สามารถจัดหาได้ในบริเวณใกล้เคียงกับกิจการผู้ที่ทำการผลิตในแต่ละส่วนจะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง

อุปกรณ์การผลิต อุปกรณ์การผลิตในแต่ละส่วน ผู้รับผิดชอบการผลิตในแต่ละส่วนจะเป็นผู้จัดหาเอง

แรงงานในการผลิต ในแต่ละการผลิตแต่ละส่วนของกิจการ ผู้บริหารการผลิตแต่ละส่วนจะเป็นผู้บริหารจัดการในแรงงานในแต่ละส่วนการผลิตด้วยตนเอง ทั้งการจ้างงานและการจ่ายค่าแรงงานการผลิต โดยจะจ่ายค่าแรงเป็นค่าแรงต่อชิ้นงาน

การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ตั้งแต่เริ่มตั้งกิจการได้มีการนำเอาเครื่องจักรมาช่วยในกระบวนการผลิต เช่น เครื่องโม่ส่า ซึ่งทำให้เกิดความสะดวกในการผลิตเพิ่มมากขึ้น และในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศสา มีการนำอุปกรณ์ต่างๆ มาพัฒนาการผลิต เช่น ปืนยิงกาวแท่ง ซึ่งเดิมใช้ในงานเกี่ยวกับงานพลาสติก

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นหน้าที่รับผิดชอบของเจ้าของการผลิตในแต่ละส่วนการผลิต ซึ่งจะทำการควบคุมและตรวจสอบตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การเก็บรักษาวัตถุดิบ การตรวจสอบในระหว่างกระบวนการผลิต และการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนทำการส่งมอบให้ลูกค้า

ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือของกิจการฯ ด้านการผลิต ปัญหาทางด้านการผลิตส่วนใหญ่เป็นปัญหาทางด้านการผลิตที่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล เนื่องจากการผลิตกระดาศสาชั้นบน กระดาศสาชั้นบน กระดาศสาประดับดอก และกระดาศสาบาติคต้องอาศัยแสงอาทิตย์ในการทำให้กระดาศแห้ง ทำให้กำลังการผลิตในช่วงฤดูฝนมีปริมาณลดลง นอกจากนี้วัตถุดิบในส่วนการผลิตกระดาศประดับดอก คือ ดอกไม้ ไม้ไม้สดหายากขึ้น ทำให้กิจการต้องมีการซื้อวัตถุดิบในส่วนนี้เพื่อนำมาทำการผลิต ในส่วนของการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศสามีความต้องการเทคโนโลยีในการทำดอกไม้ ไม้ไม้แห้ง โดยยังคงรักษาสีสนให้มีความสดใสเช่นเดิม

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาด การบริหารการตลาดของกิจการจะแยกการบริหารงานด้านการตลาดตามความรับผิดชอบของแต่ละส่วนการผลิต แต่จะมีผู้ประสานงานทางการตลาดในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าติดต่อลูกค้าของทุกส่วนของกิจการ คือ นางอารีย์

ผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กิจการที่มีมูลค่ามากที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา และทางกิจการมีความต้องการที่จะพัฒนาในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาให้เพิ่มขึ้น ทั้งในเรื่องการปรับปรุงหน้าร้านที่จัดแสดงสินค้าให้มีความกว้างขวางขึ้น และเพิ่มในส่วนของการสินค้าคงคลังให้มากขึ้นเพื่อรองรับการขายตัวและพัฒนากิจการในอนาคต

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการปัจจุบันมีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ โดยช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะอยู่ภายในประเทศซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนมากจะเป็นพ่อค้าส่งที่ซื้อสินค้าจากกิจการไปทำการจำหน่ายแก่ผู้บริโภคต่อไป โดยขณะนี้กิจการมีความต้องการที่จะขยายตลาดภายในประเทศเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับการขายการผลิตของกิจการในอนาคต

การส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายโดยทั่วไปของกิจการจะเป็นการทดลองนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ของกิจการแนบไปกับสินค้าที่ส่งไปให้ลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการนำสินค้าไปฝากขายตามแหล่งต่างๆ แต่ไม่มากนัก กิจการยังเน้นด้านการบริการและการเอาใจใส่ลูกค้าทั้งทางด้านการผลิตสินค้าและการบริการเกี่ยวกับการต้อนรับหน้าร้าน ด้านการส่งเสริมการขายวิธีอื่นๆ กิจการฯ ไม่มีแนวคิดที่จะทำ เนื่องจากคิดว่าต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายวิธีใหม่ๆ จำนวนมาก

ลักษณะบรรจุภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ของกิจการยังเป็นการบรรจุภัณฑ์อย่างง่าย ๆ คือ การบรรจุด้วยถุงพลาสติกหรือกล่องกระดาษ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตขั้นต่อไป หรือในบางผลิตภัณฑ์ลูกค้าจะเป็นผู้จัดการด้านบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์อีกครั้งหนึ่งก่อนทำการขายปลีก

ในด้านการจัดทำฉลาก หรือยี่ห้อของกิจการที่ติดบนผลิตภัณฑ์ยังไม่มีเนื่องจาก คิดว่าต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการจะจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี และมียอดขายสูงสุดในช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคม เนื่องจากเป็นช่วงเทศกาล

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกิจการ จะแยกการบริหารทางการเงินในแต่ละส่วนการผลิต โดยจะเป็นหน้าที่รับผิดชอบของผู้ควบคุมการผลิตในแต่ละส่วนการผลิต แหล่งเงินทุนที่กิจการเคยกู้ยืมได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) ซึ่งในปัจจุบันกิจการได้ชำระเงินกู้ยืมจนหมดแล้ว เงินทุนส่วนใหญ่ที่ใช้ในการลงทุนของกิจการเป็นเงินทุนส่วนตัวของกิจการเองในแต่ละส่วนการผลิต

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

จุดเด่นของกิจการ

1. ผลิตภัณฑ์ของกิจการมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ทั้งทางด้านคุณภาพและรูปแบบของผลิตภัณฑ์
2. การผลิตในกิจการมีลักษณะที่เกื้อหนุนกัน เช่น นายศรีทนจะเป็นผู้ผลิตและซ่อมเฟอร์นิเจอร์กระดาศา เพื่อใช้ในการผลิตของในส่วนของนางบัวจันทร์
3. เจ้าของกิจการและสมาชิกในครอบครัวมีความสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ
4. มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเกิดจากกิจการทำการผลิตสินค้าด้วยตัวเองทำให้สามารถควบคุมคุณภาพในแต่ละขั้นตอนการผลิตได้ ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

จุดด้อยของกิจการ

1. การขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการตั้งราคาสินค้า ทำให้ตั้งราคาสินค้าตามราคาคู่แข่งซึ่งไม่สอดคล้องกับคุณภาพสินค้าที่กิจการทำการผลิต
2. การขาดความรู้ความเข้าใจทางการผลิตและการตลาดในการที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ของกิจการไม่มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นและแตกต่างจากสินค้าตามท้องตลาดอย่างชัดเจน
3. กิจการฯ ยังต้องพึ่งลูกค้าประจำเนื่องจากการแข่งขันที่สูง ทำให้กิจการกลัวเสียลูกค้าและทำให้กิจการขาดอำนาจต่อรอง
4. กิจการฯ ยังขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการเกี่ยวกับโครงสร้างขององค์กร โดยยังมีการบริหารจัดการที่รวมหน้าที่ไว้ที่บุคคลเพียงคนเดียว ซึ่งทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตัวของกิจการในอนาคต

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

ควรมีการกระจายอำนาจและหน้าที่รับผิดชอบด้านต่างๆ คือ ด้านการเงินและการตลาดให้มากยิ่งขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของกิจการในอนาคตโดยอาจสร้างตัวแทนเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละส่วน

8.3.2 การผลิต

1. ส่งเสริมการพัฒนาด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกิจการให้เป็นประโยชน์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด
2. จัดหาหน่วยงานให้ความสนับสนุนในด้านการเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการผลิต ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ คณะวิศวกรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นต้น
3. ส่งเสริมให้มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ทั้งในด้านรูปแบบของบรรจุภัณฑ์และประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย
4. ส่งเสริมให้มีการพัฒนาทางด้านบรรจุภัณฑ์เพื่อลดความเสียหายในการส่งมอบสินค้า ทำให้ไม่ต้องส่งสินค้าเกินจำนวนเพื่อป้องกันความเสียหายจากการขนส่ง

8.3.3 การตลาด

1. ควรมีการจัดฝึกอบรมเพื่อให้ความรู้ในการตั้งราคาสินค้า
2. การจัดทำสัญญาทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงทางการตลาด
3. ส่งเสริมให้ความรู้ความเข้าใจและสนับสนุนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางการตลาด
4. สนับสนุนให้มีการจัดตั้งชมรมกลางเพื่อเกิดการพัฒนาทางด้านการผลิต และการตลาด

8.3.4 การเงิน

1. การให้ความสนับสนุนแหล่งเงินทุนระยะสั้นถึงปานกลาง ดอกเบี้ยต่ำ ในการพัฒนาการผลิตในอนาคต
2. ส่งเสริมให้เกิดการตระหนักถึงความสำคัญของการทำบัญชีที่ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาแผนธุรกิจในอนาคต

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมจากการพิจารณาโดยรวมของกิจการ

กิจการป่าบัวจันทร์กระดาษสา เป็นกิจการที่มีลักษณะการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ในระยะหลังรายได้หลักของกิจการจะเน้นหนักไปในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา ซึ่งมีมูลค่าสูงเมื่อเทียบกับการผลิตในผลิตภัณฑ์อื่นของกิจการฯ ทำให้กิจการฯ ต้องการเน้นที่จะพัฒนาในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

เอกสารอ้างอิง

กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย. เอกสารประกอบการฝึกอบรมเรื่องการออกแบบและขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จาก

กระดาษสา. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, ม.ป.พ.

กองอุตสาหกรรมในครอบครัว. **เครื่องตีเยื่อกระดาษ**. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2535.

งานบริการตลาด. **ข้อมูลผู้ประกอบการด้านธุรกิจเกี่ยวกับกระดาษสาไทย**. กรุงเทพฯ : ฝ่ายส่งเสริมตลาดและสินเชื่อ, กส. กสอ., 2539.

“ทำกระดาษสาที่บ้านต้นเปา.” **สกุลไทย**. 35(1912), 2534.

บุญทอง เจริญ ชัยนัต์ หิรัญพันธุ์ และถาวร รัตนรา. รายงานการวิจัยกระดาษสา. เชียงใหม่ : ศูนย์วิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยพายัพ มหาวิทยาลัยพายัพ, 2530.

“ผลิตภัณฑ์ ปอสางานฝีมือที่ทรงคุณค่า.” **เชียงใหม่นิวส์**. (1 กุมภาพันธ์), 2542 :5.

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

วลัยลักษณ์ ทรงศิริ. **สารานุกรมส่งเสริมอาชีพไทย ร่มกระดาษสา จากหัตถกรรมพื้นบ้านกลายเป็น**

อุตสาหกรรมร่มกระดาษใหญ่ที่สุดในประเทศไทย. พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพฯ : บริษัทเลิฟ แอนด์ ลิฟเพรส จำกัด, 2540.

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

ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่ และศูนย์ศิลปวัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่. **สรรพช่าง: ภูมิปัญญา**

ท้องถิ่นเชียงใหม่. เชียงใหม่ : สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่, 2539.

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1. **การทำกระดาษสา**. เชียงใหม่ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, ม.ป.พ.

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

สงคราม ธรรมมิญช และมะลิวัลย์ ธนะสมบัติ. “การผลิตและการตลาดของเปลือกสา”. เอกสารประกอบการสัมมนาทางวิชาการเรื่องการผลิตและการใช้ประโยชน์จากสา. วันที่ 10 มีนาคม 2542 อาคารสารนิเทศ 50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2542.

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

สมบัติ อัครปิยานนท์ สุเพ็ญ จงวัฒนา และนัยนา นิยมวัน. **รายงานการวิจัยการใช้ประโยชน์พืชเมืองร้อนในอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษและกระดาษ**. กรุงเทพฯ : โครงการวิจัยที่ ภ.22-04 การปรับปรุงกรรมวิธีการผลิตกระดาษสา, สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2526.

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัว. **รายงานการฝึกอบรมการทำกระดาษสาบ้านปางคอม ต.เชียงกลม อ.ปากชม จ.เลย ระหว่างวันที่7-20 พฤษภาคม 2542**. กรุงเทพฯ : โครงการสาเพื่อสังคมไทย, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2542.

สุวรรณ วุฒธยาคม. รายงานการศึกษาเรื่องการพัฒนาเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านให้
ได้เปรียบในเชิงแข่งขัน. กรุงเทพฯ : สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม, กรม
ส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2542.

อารยา ดำรงค์ดี. **สู่ทางการลงทุนอุตสาหกรรมกระดาษสา**. เชียงใหม่ : ศูนย์เศรษฐกิจอุตสาหกรรม
ภาคเหนือ กองเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม, 2531.

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางบัวจันทร์ ใจนะเปียง เจ้าของกิจการ
ป่าบัวจันทร์กระดาศา



รูปที่ ก.2 นายศรีทน ใจนะเปียง รับผิดชอบการ
ผลิตเฟรมซ้อนกระดาศา



รูปที่ ก.3 นางอารีย์ ใจนะเปียง รับผิดชอบ
การผลิตกระดาศาบาติกและ
ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา



รูปที่ ก.4 ผลิตภัณฑ์กระดาศาซ้อนบาง



รูปที่ ก.5 ผลิตภัณฑ์กระดาศาประทับดอก



รูปที่ ก.6 ผลิตภัณฑ์เฟรมซ้อนกระดาศา



รูปที่ ก.7 ผลิตภัณฑ์เฟรมชั้นกระดาสา
แบบตะมื่อลายตาราง



รูปที่ ก.8 ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสาประเภท
เฟรมตกแต่งด้วยดอกไม้



รูปที่ ก.9 ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสา
ประเภทบัตรอวยพร



รูปที่ ก.10 การทำกระดาสาบาคิก ขั้นตอน
การปั๊มพาราฟินกับแบบพิมพ์



รูปที่ ก.11 การทำกระดาสาบาคิก
ขั้นตอนการแต้มสี



รูปที่ ก.12 การทำกระดาสาลั้บม้กระดาสา
และสมุดโน้ตกระดาสา



รูปที่ ก.13 พาราฟิน



รูปที่ ก.14 แบบพิมพ์บาติก



รูปที่ ก.15 การทำกระดาษบาติก
ขั้นตอนการผสมสี



รูปที่ ก.16 สีที่ใช้ทำกระดาษบาติก



รูปที่ ก.17 อุปกรณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์
แปรรูปกระดาษ



รูปที่ ก.18 แบบพิมพ์ปกอัลบั้มและปกสมุดโน้ต

ภาคผนวก ข
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิตของกิจการมีการคำนวณต้นทุนในการผลิตในผลิตภัณฑ์จำแนกตามผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะคำนวณในส่วนของ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงานการผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ต้นทุนบรรจุภัณฑ์ และค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์การผลิต ดังนี้

I. ต้นทุนการใช้วัตถุดิบในการผลิต

1. กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสาประกบดอก

1) การใช้เยื่อเปลือกสา เศษกระดาษสาและคลอรีนในการทำกระดาษสา

ในการผลิตไม้สา 1 ครั้งเพื่อใช้ในการผลิตกระดาษสาของกิจการใช้ปัจจัยการผลิต ได้แก่ เยื่อสาแห้ง เยื่อสาเปียก เศษกระดาษสาและคลอรีน ซึ่งการไม่ 1 ครั้งจะใช้ในการผลิตกระดาษสาทั้งหมด 3 ชนิด คือ

- กระดาษสาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร
- กระดาษสาชั้นบางขนาด 60 x 80 เซนติเมตร
- กระดาษสาชั้นหนาขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

ตัวอย่างการคำนวณ กรณีกระดาษสาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

กระดาษสาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร มีพื้นที่ทั้งหมด เท่ากับ $48 \times 55 = 2,640$ ตารางเซนติเมตร การผลิตเฉลี่ยต่อครั้งเท่ากับ 300 แผ่น พื้นที่กระดาษรวมต่อการผลิต 1 ครั้ง เท่ากับ $2,640 \times 300 = 792,000$ ตารางเซนติเมตร ในการผลิตแต่ละครั้งจะใช้เยื่อสาเปียกครั้งละ 5 กิโลกรัม เยื่อสาแห้ง 3 กิโลกรัม เศษกระดาษสา 3 กิโลกรัม และคลอรีน 0.2 กิโลกรัม ซึ่งวัตถุดิบต่างๆ ใช้ทำการผลิตกระดาษสาทั้ง 3 ประเภท มีพื้นที่รวม 3,336,000 ตารางเซนติเมตร ซึ่งแสดงดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 พื้นที่กระดาษสาแต่ละประเภท

รายการ	พื้นที่ต่อแผ่น	จำนวนการผลิตเฉลี่ยต่อครั้ง	พื้นที่รวมต่อการขึ้นการผลิต
กระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	2,640	300	792,000
กระดาษสาชั้นบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	4,800	200	960,000
กระดาษสาชั้นหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	5,280	300	15,84,000
รวม			3,336,000

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ดังนั้นปริมาณเยื่อสาเปือกที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= (\text{พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาษสาชั้นบาง} \times \text{ปริมาณเยื่อสาเปือกที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง}) / (\text{พื้นที่รวม} \\ &\quad \text{ในการต่อการผลิตทั้งหมด} \times \text{จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาษสาชั้นบาง}) \\ &= (792,000 \times 5) / (3,336,000 \times 300) \\ &= 0.004 \text{ กิโลกรัม/แผ่น} \end{aligned}$$

ปริมาณเยื่อสาแห้งที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= (\text{พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาษสาชั้นบาง} \times \text{ปริมาณเยื่อสาแห้งที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง}) / (\text{พื้นที่รวม} \\ &\quad \text{ในการต่อการผลิตทั้งหมด} \times \text{จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาษสาชั้นบาง}) \\ &= (792,000 \times 3) / (3,336,000 \times 300) \\ &= 0.024 \text{ กิโลกรัม/แผ่น} \end{aligned}$$

ปริมาณเศษกระดาษที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= (\text{พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาษสาชั้นบาง} \times \text{ปริมาณเศษกระดาษที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง}) / (\text{พื้นที่} \\ &\quad \text{รวมในการต่อการผลิตทั้งหมด} \times \text{จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาษสาชั้นบาง}) \\ &= (792,000 \times 3) / (3,336,000 \times 300) \\ &= 0.024 \text{ กิโลกรัม/แผ่น} \end{aligned}$$

ปริมาณคลอรีนที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= (\text{พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาษสาชั้นบาง} \times \text{ปริมาณคลอรีนที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง}) / (\text{พื้นที่รวมใน} \\ &\quad \text{การต่อการผลิตทั้งหมด} \times \text{จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาษสาชั้นบาง}) \\ &= (792,000 \times 0.2) / (3,336,000 \times 300) \\ &= 0.0002 \text{ กิโลกรัม/แผ่น} \end{aligned}$$

การคำนวณปริมาณการใช้วัตถุดิบของกระดาษสาประเภทอื่นๆ มีวิธีคำนวณเหมือนกัน ซึ่งแสดงดังตารางที่ ข.2

ตารางที่ ข.2 ปริมาณการใช้เชื้อสา เศษกระดาศาและคลอรีนต่อแผ่นของการผลิตกระดาศา

วัตถุดิบ	ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต/ครั้ง (กิโลกรัม)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ต่อแผ่นของกระดาศา (กิโลกรัม)		
			กระดาศาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	กระดาศาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	กระดาศาซ้อน หนาขนาด 48x55 เซนติเมตร
เชื้อสาแห้ง	3	10	0.0040	0.0072	0.0079
เชื้อสาเปียก	5	6	0.0024	0.0043	0.0047
เศษกระดาศา	3	32.33	0.0024	0.0043	0.0047
คลอรีน	0.2	57	0.0002	0.0003	0.0003

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ในส่วนของการผลิตกระดาศาประกบดอกจะมีการใช้วัตถุดิบต่างๆ เป็น 2 เท่าของกระดาศาซ้อนบางขนาดเดียวกัน

2) การใช้ดอกไม้ ใบไม้สด ในการผลิตกระดาศาประกบดอก

การใช้ดอกไม้ ใบไม้สดในการผลิตกระดาศาประกบดอกของกิจการมีทั้งที่กิจการจัดหาเองและจัดซื้อจากตลาด ซึ่งจะทำให้การจัดซื้อจากตลาดวันละ 1 ถัง ราคาถังละ 10 บาท สามารถใช้ในการผลิตกระดาศาประกบดอก โดยแบ่งเป็นกระดาศาประกบดอก ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เท่ากับ 50 แผ่น และขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เท่ากับ 200 แผ่น

ปริมาณการใช้ดอกไม้ใบไม้สดในการผลิตกระดาศาประกบดอกขนาด 48 x 55 เซนติเมตร แต่ละแผ่น เท่ากับ = (ปริมาณการใช้ดอกไม้ต่อ 250 แผ่น x สัดส่วนของการผลิตในส่วนของกระดาศาประกบดอก)

$$= (1 / 250) \times (50 / 250) = 0.0008 \text{ ถัง}$$

$$\text{หรือคิดเป็นค่าดอกไม้ใบไม้สดในการผลิตแต่ละแผ่นเท่ากับ} = 0.0008 \times 10 = 0.008 \text{ บาท}$$

ปริมาณการใช้ดอกไม้ใบไม้สดในการผลิตกระดาศาประกบดอกขนาด 60 x 80 เซนติเมตร แต่ละแผ่น เท่ากับ = (ปริมาณการใช้ดอกไม้ต่อ 250 แผ่น x สัดส่วนของการผลิตในส่วนของกระดาศาประกบดอก)

$$= (1 / 250) \times (200 / 250) = 0.0032 \text{ ถัง}$$

$$\text{หรือคิดเป็นค่าดอกไม้ใบไม้สดในการผลิตแต่ละแผ่นเท่ากับ} = 0.0032 \times 10 = 0.032 \text{ บาท}$$

3) การใช้แป้งมันสำปะหลังในการผลิตกระดาศาประกบดอก

กิจการใช้แป้งมันสำปะหลัง เพื่อใช้ทำเป็นแป้งเปียกแทนการใช้กาวในการยึดติดกระดาศาประกบดอก โดยแป้งมันสำปะหลัง กิจการซื้อครั้งละ 30 กิโลกรัม ราคา 280 บาท หรือราคา กิโลกรัมละ 9.33 บาท ซึ่งกิจการใช้ในการผลิตกระดาศาประกบดอกได้ 45 วัน โดยการผลิตเฉลี่ยของกระดาศาประกบดอกขนาด 48 x

55 เซนติเมตร เท่ากับ 50 แผ่นต่อวัน และขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เท่ากับ 200 แผ่นต่อวัน รวมเป็น 250 แผ่นต่อวัน

ดังนั้น การผลิตกระดาษสาประเภทดอกขนาด 48 x 55 เซนติเมตร มีการใช้แป้งมันสำปะหลัง เท่ากับ
= (ปริมาณการใช้แป้งมันสำปะหลังต่อกระดาษสาประเภทดอก 1 แผ่น) x (สัดส่วนของการผลิตกระดาษสาประเภทดอก)

$$= (30) / (250 / 45) \times (50 / 250)$$

$$= 0.0005 \text{ กิโลกรัม}$$

หรือคิดเป็นค่าแป้งมันสำปะหลังในการผลิตแต่ละแผ่นเท่ากับ $= 0.0005 \times 9.33 = 0.005$ บาท

ดังนั้น การผลิตกระดาษสาประเภทดอกขนาด 60 x 80 เซนติเมตร มีการใช้แป้งมันสำปะหลัง เท่ากับ
= (ปริมาณการใช้แป้งมันสำปะหลังต่อกระดาษสาประเภทดอก 1 แผ่น) x (สัดส่วนของการผลิตกระดาษสาประเภทดอก)

$$= (30) / (250 / 45) \times (200 / 250)$$

$$= 0.0021 \text{ กิโลกรัม}$$

หรือคิดเป็นค่าแป้งมันสำปะหลังในการผลิตแต่ละแผ่นเท่ากับ $= 0.0021 \times 9.33 = 0.0199$ บาท

2. เพรมในการผลิตกระดาษสา

1) การใช้ตาข่ายในล่อนในการผลิตเฟรม

ตาข่ายในล่อน ขนาด 0.9 x 30 เมตร ราคาต้นทุนละ 180 บาท หรือตารางเมตรละ 6.67 บาท ใช้ในการผลิตเฟรม ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เพียงชนิดเดียว โดยวัดด้านยาว 30 เมตรกับเฟรมด้าน 0.48 เมตร ได้ประมาณ 62 ครั้ง และวัดด้าน 0.9 เมตรกับเฟรมด้าน 0.55 เมตร ได้ 1 ครั้ง ดังนั้น ตาข่ายในล่อน 1 ม้วนสามารถใช้ในการผลิตเฟรมขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ได้ประมาณ 62 เฟรม

ปริมาณตาข่ายในล่อนในการผลิตเฟรม ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร 1 เฟรม เท่ากับ

$$= (\text{ความยาวของตาข่ายในล่อน} / \text{จำนวนความกว้างของเฟรมที่วัดได้}) \times (\text{ความกว้างของตาข่ายในล่อน} / \text{จำนวนความยาวของเฟรมที่วัดได้})$$

$$= (30 / 62) \times (0.9 / 1)$$

$$= 0.4355 \text{ ตารางเมตร}$$

หรือคิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.4355 \times 6.67 = 2.9047$ บาท

ตาข่ายในล่อน ขนาด 1.2 x 30 เมตร ราคาต้นทุนละ 230 บาท หรือตารางเมตรละ 6.39 บาท ใช้ในการผลิตเฟรม ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร เพียงชนิดเดียว โดยวัดด้านยาว 30 เมตรกับเฟรมด้าน 0.60 เมตร ได้ประมาณ 50 ครั้ง และวัดด้าน 1.2 เมตรกับเฟรมด้าน 0.80 เมตร ได้ 1.5 ครั้ง ดังนั้น ตาข่ายในล่อน 1 ม้วนสามารถใช้ในการผลิตเฟรมขนาด 60 x 80 เซนติเมตร ได้ประมาณ 62 เฟรม

ปริมาณตาข่ายในล่อนในการผลิตเฟรม ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร 1 เฟรม เท่ากับ

$$= (\text{ความยาวของตาข่ายในล่อน} / \text{จำนวนความกว้างของเฟรมที่วัดได้}) \times (\text{ความกว้างของตาข่ายในล่อน} / \text{จำนวนความยาวของเฟรมที่วัดได้})$$

$$= (30 / 50) \times (1.2 / 1.5)$$

$$= 0.48 \text{ ตารางเมตร}$$

หรือคิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.48 \times 6.39 = 3.0672$ บาท

2) การใช้ไม้ไผ่ และตะปูในการผลิตเฟรม

ไม้ไผ่ 1 ลำ ราคา 20 บาท ใช้ในการผลิตเฟรมแต่ละชนิดได้ 25 เฟรมต่อ 1 ลำ ดังนั้น เฟรม 1 เฟรมใช้ไม้ไผ่ในการผลิต เท่ากับ $1/25 = 0.04$ ลำ หรือคิดเป็นมูลค่า $0.04 \times 20 = 0.8$ บาทต่อเฟรม

ตะปูที่ใช้ในการผลิตเฟรมมี 2 ชนิด คือ ตะปูขนาด 1 นิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 70 บาท และตะปูขนาด 6 หุน ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท โดยเฟรม 1 เฟรม จะใช้ตะปูทั้ง 2 ชนิดร่วมกัน ตะปูขนาด 1 นิ้ว ใช้ 8 ตัวต่อหนึ่งเฟรม คิดเป็น 0.02 กิโลกรัม และตะปูขนาด 6 หุน ใช้ 100 ตัวต่อหนึ่งเฟรม หรือคิดเป็น 0.02 กิโลกรัม

ดังนั้นการผลิตเฟรมหนึ่งเฟรม มีค่าตะปูขนาด 1 นิ้ว เท่ากับ $0.02 \times 70 = 1.4$ บาท และการผลิตเฟรมหนึ่งเฟรม มีค่าตะปูขนาด 6 หุน เท่ากับ $0.02 \times 50 = 1$ บาท

3. กระดาษสาบาคิก

1) การใช้พาราฟิน สีย้อมผ้า สีเคมี และสีผงในการผลิตกระดาษสาบาคิก

พาราฟิน 1 กิโลกรัม ราคา 35 บาท ใช้ในการผลิตกระดาษสาบาคิกได้ 100 แผ่น ดังนั้นกระดาษสาบาคิก 1 แผ่น ใช้พาราฟินในการผลิตเท่ากับ $1/100 = 0.01$ กิโลกรัม

สีย้อมผ้า สีฟ้า ราคาหลอดละ 38 บาท สีเหลือง สีแดง และสีชมพู ราคาหลอดละ 45 บาท ดังนั้นราคาสีย้อมผ้าเฉลี่ยหลอดละ $(38+45+45+45)/4 = 43.25$ บาท 1 หลอดบรรจุ $12 \times 0.015 = 0.18$ กิโลกรัม หรือคิดเป็นราคา กิโลกรัมละ $(1 \times 43.25) / 0.18$

สีเคมี สีฟ้า ราคา กิโลกรัมละ 130 บาท สีเหลือง ราคา กิโลกรัมละ 125 บาท สีแดง ราคา กิโลกรัมละ 240 บาท ดังนั้นราคาเฉลี่ย กิโลกรัมละ $(130+125+240)/3 = 165$ บาท

ในการผสมสีเพื่อทำการผลิตกระดาษสาบาคิกแต่ละครั้งจะผสมสีย้อมผ้าและสีเคมีเข้าด้วยกันในสัดส่วนของสีย้อมผ้า 4 ชองๆ ละ 15 กรัม หรือ $4 \times 15 = 0.06$ กิโลกรัม และสีเคมี 0.02 กิโลกรัม โดยการผสมสีแต่ละครั้งสามารถใช้ในการผลิตกระดาษสาบาคิกได้ 100 แผ่น

ดังนั้นกระดาษสาบาคิกใช้สีย้อมผ้าในการผลิตต่อแผ่นเท่ากับ $0.06 / 100 = 0.0006$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.0006 \times 240.82 = 0.1442$ บาทต่อแผ่น และใช้สีเคมีในการผลิตต่อแผ่นเท่ากับ $0.02 / 100 = 0.0002$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.0002 \times 165 = 0.0330$ บาทต่อแผ่น

การใช้สีผง ซึ่งมี 2 สี คือ สีเงินและสีทอง ซึ่งใช้ผสมกับพาราฟินเพื่อทาหรือปั๊มด้วยแบบพิมพ์ลงบนกระดาษสาบาคิก สีทองราคา กิโลกรัมละ 600 บาท สีเงินราคา กิโลกรัมละ 700 บาท ดังนั้นราคาเฉลี่ย คือ $(600 + 700) / 2 = 650$ บาทต่อกิโลกรัม ใช้สีผงในการผลิตครั้งละ 0.02 กิโลกรัม ซึ่งทำการผลิตได้ประมาณ 150 แผ่น ดังนั้น การผลิตกระดาษสาบาคิก 1 แผ่น ใช้สีผงในการผลิตเท่ากับ $0.02 / 150 = 0.00013$ กิโลกรัม หรือคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ $0.00013 \times 650 = 0.0867$ บาทต่อแผ่น

ในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา การใช้วัตถุดิบกิจการไม่ต้องรับผิดชอบในการจัดหา เนื่องจากเป็นหน้าที่ของผู้รับช่วงการผลิต ซึ่งได้คำนวณต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หลักของกิจการ 6 ชนิด คือ อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4 x 6 นิ้ว สมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว ถุงกระดาศาจากกระดาศา พัดกระดาศา กระดาศาแบบตะม้อ และบัตรอวยพรกระดาศา ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์มีการใช้วัตถุดิบในการผลิตแตกต่างกัน ดังนี้

1. อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4 x 6 นิ้ว และสมุดโน้ต ขนาด 4 x 6 นิ้ว

1) การใช้กระดาษแข็ง กระดาษสาสีขาวล้วน กระดาษสาช่อนาง เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว และ มุมกระดาศาในการผลิต

กระดาษแข็งใช้ในการทำปกของอัลบั้มหรือสมุดโน้ต ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 37 แผ่น สามารถทำปกอัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ตได้ 50 เล่ม ดังนั้น อัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กระดาษแข็ง เท่ากับ $37 / 50 = 0.74$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.74 \times 15 = 11.10$ บาทต่อเล่ม

กระดาษสาสีขาวล้วน ใช้ทำใส่ในของอัลบั้มและสมุดโน้ต ราคาแผ่นละ 5 บาท ใช้เล่มละ 3 แผ่น คิดเป็นมูลค่า $3 \times 5 = 15$ บาทต่อเล่ม

กระดาษสาช่อนางใช้เฉพาะการทำอัลบั้มภาพถ่ายเพื่อเป็นแผ่นกั้นหน้าระหว่างรูปถ่ายแต่ละหน้า ราคาแผ่นละ 0.50 บาท ใช้เล่มละ 4 แผ่น คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ $4 \times 0.50 = 2$ บาทต่อเล่ม

เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว ใช้ในการทำด้านนอกของปกอัลบั้มหรือสมุดโน้ต ราคา กิโลกรัมละ 200 บาท เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว 27 กิโลกรัมใช้ทำปกนอกได้ 405 เล่ม ดังนั้นอัลบั้มภาพถ่ายและสมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว เท่ากับ $27 / 405 = 0.067$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.067 \times 200 = 13.33$ บาทต่อเล่ม

มุมกระดาศา ใช้ในการผลิตอัลบั้มภาพถ่าย 200 อัน ราคา 15 บาท อัลบั้มภาพถ่าย 1 เล่ม มี 40 หน้า 1 หน้าใช้ 4 อัน ดังนั้น อัลบั้มภาพถ่าย 1 เล่มใช้มุมกระดาศา $40 \times 4 = 160$ อัน คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ $(160 \times (15 / 200)) = 12$ บาทต่อเล่ม

2) การใช้กาวลาเท็กซ์ และใส่ในที่เย็บกระดาศา

กาวลาเท็กซ์ ใช้ในการผลิตอัลบั้มภาพถ่ายและสมุดโน้ต ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท กาว 1 กิโลกรัม ใช้ในการผลิตอัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ต ได้ 500 เล่ม ดังนั้นอัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กาวลาเท็กซ์ ในการผลิต เท่ากับ $1 / 500 = 0.002$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ $0.002 \times 25 = 0.05$ บาทต่อเล่ม

ใส่ในที่เย็บกระดาศา ราคา กล่องละ 80 บาท 1 กล่องใช้ในการผลิตอัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ตได้ 1 เดือนหรือประมาณ 1,500 เล่ม ดังนั้นอัลบั้มภาพถ่ายหรือสมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้ใส่ในที่เย็บกระดาศาในการผลิต เท่ากับ $1 / 1,500 = 0.00067$ กล่อง คิดเป็นมูลค่า $0.00067 \times 80 = 0.05$ บาทต่อเล่ม

2. ถุงกระดาศา

1) การใช้กระดาษสาแบบตะม้อ กาวลาเท็กซ์ และกระดาษแข็งในการผลิต

กระดาษสาแบบตะม้อ ใช้ในการทำตัวถุงกระดาศา ราคาแผ่นละ 6 บาท ใช้ 2 แผ่นต่อการผลิตถุงกระดาศา 1 ถุง ดังนั้นถุงกระดาศา 1 ถุงมีต้นทุนค่ากระดาษสาแบบตะม้อเท่ากับ $6 \times 2 = 12$ บาท

กาวลาเท็กซ์ ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท กาวลาเท็กซ์ 10 กิโลกรัมใช้ในการผลิตถุงกระดาษสา ได้ประมาณ 500 ถุง ดังนั้นถุงกระดาษ 1 ถุง ใช้กาวลาเท็กซ์ในการผลิตเท่ากับ $10 / 500 = 0.02$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.02 \times 25 = 0.50$ บาทต่อถุง

กระดาษแข็งใช้เป็นส่วนประกอบเพื่อเพิ่มความแข็งแรงของถุงกระดาษในส่วนก้นถุงกระดาษและปากถุงกระดาษ ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น ใช้ในการผลิตถุงกระดาษได้ 12 ถุง หรือถุงกระดาษ 1 ถุง ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1 / 12 = 0.083$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า $0.083 \times 15 = 1.25$ บาทต่อถุง

3. พัดกระดาษสา

1) การใช้กระดาษสาบาติก โครงไม้ไผ่

กระดาษสาบาติก ราคาแผ่นละ 4 บาท 1 แผ่นสามารถตัดเพื่อทำพัดกระดาษสาได้ 4 ชุดๆ ละ 9 ชิ้น หรือพัดกระดาษสา 1 อันใช้กระดาษสาบาติกในการผลิตเท่ากับ $1 / 4 = 0.25$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า $0.25 \times 4 = 1$ บาทต่อแผ่น

โครงไม้ไผ่ หรือซี่ไม้ไผ่ที่ใช้เป็นแกนพัด 100 อัน ราคา 10 บาทหรือราคาอันละ $10 / 100 = 0.10$ บาท พัด 1 อัน ใช้โครงไม้ไผ่ 9 อัน คิดเป็นมูลค่า $9 \times 0.10 = 0.90$ บาทต่ออัน

2) การใช้หลอดเกลียว เส้นเอ็นไส ถุงพลาสติกไม่มีหูหิ้ว และลวดพลาสติกมัดปากถุงในการผลิต

หลอดเกลียว ถุงละ 140 ตัว ราคา 18 บาท หรือราคาตัวละ $18 / 140 = 0.1286$ บาท พัด 1 อันใช้ 1 ตัว คิดเป็นมูลค่า 0.1286 บาท

เส้นเอ็นไส ใช้ร้อยเชื่อมโครงไม้ไผ่ที่ทำเป็นแกนพัด ราคา ม้วนละ 25 บาท เส้นเอ็นไส 1 ม้วนใช้ทำพัดได้ 50 อัน ดังนั้นพัด 1 อันใช้เส้นเอ็นไส $1 / 50 = 0.02$ ม้วน คิดเป็นมูลค่า $0.02 \times 25 = 0.50$ บาทต่ออัน

ถุงพลาสติกไม่มีหูหิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท มี 250 ถุง ใช้ห่อพัดอันละ 1 ถุง ดังนั้นพัด 1 อันมีต้นทุนการใช้ถุงพลาสติกไม่มีหูหิ้วเท่ากับ $(1 \times (110 / 250)) = 0.44$ บาทต่ออัน

ลวดพลาสติกมัดปากถุง ราคาเมตรละ 10 บาท ใช้ในการมัดปากถุงพลาสติกโดยตัดเป็นชิ้นเล็กๆ ยาวขึ้นละ 0.05 เมตร ดังนั้นพัด 1 อันมีต้นทุนค่าลวดพลาสติกเท่ากับ $0.05 \times 10 = 0.50$ บาท

4. กระดาษสาแบบแต่มือ

1) การใช้เยื่อสา เศษกระดาษสา และสีในการผลิต

การผลิตกระดาษสาแบบแต่มือ ในการไม่ผสมเยื่อสา และเศษกระดาษสา ในอัตราส่วน เยื่อสา 21 กิโลกรัมและเศษกระดาษสา 9 กิโลกรัม เยื่อสาราคา กิโลกรัมละ 10 บาท และเศษกระดาษสาราคา กิโลกรัมละ 3.50 บาท ซึ่งในการไม่ 1 ครั้ง สามารถทำการผลิตกระดาษสาแบบแต่มือได้ 100 แผ่น นั่นคือ กระดาษสาแบบแต่มือ 1 แผ่นใช้เยื่อสาเท่ากับ $21 / 100 = 0.21$ กิโลกรัม และเศษกระดาษสา $9 / 100 = 0.09$ กิโลกรัม

สี ใช้ในการผสมให้กระดาศามีสีต่างๆ โดยเป็นสีย้อมผ้า ราคากล่องละ 45 บาท บรรจุ 12 ขອງๆ ละ 15 กรัม หรือกล่องละ 0.18 กิโลกรัม ใช้ผสมครั้งละ 1 ของต่อการไม่ 1 ครั้ง ดังนั้นกระดาศาแบบแตะมือมีการใช้สีในการผลิตเท่ากับ $0.015 / 100 = 0.0375$ กิโลกรัมต่อแผ่น

5. บัตรอวยพรกระดาศา

1. การใช้กระดาศา ดอกไม้ ใบไม้ กาวลาเท็กซ์ และกาวแท่งในการผลิต

กระดาศา ราคาแผ่นละ 6 บาท ใช้ในการผลิตบัตรอวยพรกระดาศาได้ประมาณ 10 อัน ดังนั้นบัตรอวยพรกระดาศา 1 อัน ใช้กระดาศาในการผลิตเท่ากับ $1 / 10 = 0.1$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า $0.1 \times 6 = 0.6$ บาท

ดอกไม้ ใบไม้ ราคาถุงละ 15 บาท ใช้ในการผลิตบัตรอวยพรกระดาศาได้ประมาณ 30 อัน ดังนั้นบัตรอวยพรกระดาศา 1 อัน ใช้ดอกไม้ ใบไม้ในการผลิตเท่ากับ $1 / 30 = 0.03$ ถุง คิดเป็นมูลค่า $0.03 \times 15 = 0.50$ บาท

กาวลาเท็กซ์ ราคา กิโลกรัมละ 24.50 บาท ใช้ในการผลิตบัตรอวยพรกระดาศาได้ประมาณ 2,000 อัน ดังนั้นบัตรอวยพรกระดาศา 1 อัน ใช้กาวลาเท็กซ์ในการผลิตเท่ากับ $1 / 2,000 = 0.0005$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.0005 \times 24.50 = 0.0123$ บาท

กาวแท่ง ราคา กิโลกรัมละ 170 บาท 1 กิโลกรัมมี 200 แท่ง ใช้ในการผลิตบัตรอวยพรได้ 1,000 อัน ดังนั้นบัตรอวยพร 1 แผ่น ใช้กาวแท่งในการผลิต $1 / 1,000 = 0.001$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า $0.001 \times 170 = 0.17$ บาท

II. ค่าแรงงานในการผลิต

1. การคิดค่าแรงงานจากค่าจ้างการผลิตในพื้นที่

เป็นการคิดค่าจ้างการผลิตจากการจ้างงานในการผลิตในพื้นที่ ได้แก่ ค่าแรงงานในการซื้อกระดาศา ข้อนาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร ราคาแผ่นละ 0.15 บาท และขนาด 60×80 เซนติเมตร ราคาแผ่นละ 0.50 บาท ค่าจ้างแรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในพื้นที่แสดงดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าแรงงานการผลิตในพื้นที่จำแนกตามผลิตภัณฑ์

ประเภท	ค่าจ้างในการผลิตในพื้นที่
ค่าจ้างซื้อกระดาศาข้อนาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร	0.15 บาท/แผ่น
ค่าจ้างซื้อกระดาศาข้อนาง ขนาด 60×80 เซนติเมตร	0.50 บาท/แผ่น
ค่าจ้างซื้อกระดาศาข้อนหนา ขนาด 48×55 เซนติเมตร	0.15 บาท/แผ่น
ค่าจ้างในการผลิตกระดาศาแบบแตะมือ ขนาด 48×55 เซนติเมตร	1.50 บาท/แผ่น
ค่าจ้างในการประดับลวดลายกระดาศาประเภทดอก ขนาด 48×55 เซนติเมตร	1.50 บาท/แผ่น
ค่าจ้างในการประดับลวดลายกระดาศาประเภทดอก ขนาด 60×80 เซนติเมตร	2.50 บาท/แผ่น
ค่าจ้างในการลงสีกระดาศาบาติก	1.50 บาท/แผ่น
ค่าจ้างในการปั๊มพาราฟินลงบนกระดาศาบาติก	0.50 บาท/แผ่น

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

ประเภท	ค่าจ้างในการผลิตในพื้นที่
ค่าจ้างตกแต่งปอกสมุนไพรหรืออัลบั้มด้วยดอกไม้	3 บาท/เล่ม
ค่าจ้างทำปอกสมุนไพรหรืออัลบั้มด้วยเยื่อปอสาไม่ฟอกขาว	3 บาท/เล่ม
ค่าแรงงานในการผลิตถุงกระดาษ	3 บาท/ถุง

ที่มา : จากการสำรวจ

2. การคิดค่าจ้างแรงงานจากกำลังการผลิต

เนื่องจากการจ่ายค่าจ้างการผลิตเป็นรายวัน หรือไม่ได้คิดค่าแรงงานในการผลิตของตนเอง ดังนั้นจึงต้องคำนวณค่าจ้างในการผลิตจากกำลังการผลิตต่อวันหรือต่อเดือน หรือคำนวณเปรียบเทียบค่าจ้างแรงงานในการรับจ้างทั่วไปในพื้นที่ ซึ่งมีค่าเท่ากับ 100 บาท เมื่อคิดการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน ค่าแรงในพื้นที่เท่ากับ $100 / 8 = 12.5$ บาทต่อชั่วโมง

ตัวอย่าง การผลิตเฟรมซ้อนกระดาษสา ขนาด 48×55 เซนติเมตร 1 วันสามารถทำการผลิตได้ 20 เฟรม ใช้เวลาในการผลิตทั้งหมด 8 ชั่วโมง ดังนั้นค่าแรงในการผลิตเฟรม 1 อัน เท่ากับ $(8 \times 12.5) / 20 = 5$ บาท ค่าแรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ แสดงดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าแรงงานการผลิตจากการคำนวณจากกำลังการผลิต

ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิต	จำนวนชั่วโมงในการผลิตต่อวัน	ค่าแรงงานในการผลิตในพื้นที่ต่อชั่วโมง (บาท)	ค่าแรงงานในการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์
เฟรมซ้อนกระดาษสา ขนาด 48×55 เซนติเมตร	20 เฟรม/วัน	8	12.5	5 บาท/เฟรม
เฟรมซ้อนกระดาษสา ขนาด 60×80 เซนติเมตร	15 เฟรม/วัน	8	12.5	6.67 บาท/เฟรม
เฟรมซ้อนกระดาษสา ขนาด 48×55 เซนติเมตร	20 เฟรม/วัน	8	12.5	5 บาท/เฟรม
อัลบั้มภาพถ่าย และสมุดโน้ต	50 เล่ม/วัน	8	12.5	2 บาท/เล่ม

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

นอกจากนี้ยังมีค่าจ้างอื่นๆ ที่ต้องว่าจ้างผลิตตามลักษณะการผลิต ได้แก่ ค่าจ้างพิมพ์ปก ซึ่งต้องจ้างโรงงานตัดกระดาษ 450 บาท ได้ 50 เล่ม หรือเล่มละ $450 / 50 = 9$ บาท ค่าจ้างในการตัดกระดาษในการผลิตพัดกระดาษสา 100 แผ่น ราคา 7 บาท หรือราคาแผ่นละ 0.07 บาท แต่พัดกระดาษสา 1 อันใช้กระดาษที่ตัดแล้ว 9 แผ่น ดังนั้นพัดกระดาษสา 1 อัน มีต้นทุนค่าตัดกระดาษเท่ากับ $0.07 \times 9 = 0.63$ บาทต่ออัน

ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ได้แก่ ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมันรถ ค่าน้ำดื่ม ซึ่งสามารถจำแนกตามผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ดังนี้

ค่าน้ำประปา เฉลี่ยเดือนละ 120 บาท ใน 1 ปี จะเสียค่าน้ำประปาประมาณปีละ 1,440 บาท ค่าไฟฟ้า โดยรวม เฉลี่ยเดือนละ 1,400 บาท ใน 1 ปี จะเสียค่าไฟฟ้าประมาณปีละ 16,800 บาท โดยในการผลิตของกิจการจะใช้ในกระบวนการไม่สาประมาณ 0.5 ชั่วโมง ซึ่งจะมีเพียงการผลิตกระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสาประกบดอกเท่านั้นที่มีค่าใช้จ่ายค่าน้ำประปา และค่าไฟฟ้า

ค่าน้ำมันรถ เป็นค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิตของกิจการซึ่งมีค่าใช้จ่ายในส่วนน้ำมันรถ เฉลี่ยเดือนละ 200 บาท หรือปีละ 2,400 บาท

ค่าน้ำดื่ม เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตอีกชนิดหนึ่ง มีค่าน้ำดื่มต่อเดือน 80 บาท หรือปีละ 960 บาท

ค่าแก๊สหุงต้ม เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตกระดาษสาबाटิก โดยใช้แก๊สหุงต้ม ขนาดบรรจุ 10.5 กิโลกรัม โดย 1 ถัง ใช้ในผลิตได้ประมาณ 2 เดือน เสียค่าใช้จ่ายในเรื่องแก๊สทั้งสิ้น 70 บาทต่อการเติมแก๊สในแต่ละครั้ง ดังนั้น 1 ปี เสียค่าใช้จ่ายในการเติมแก๊สหุงต้มเท่ากับ $70 \times 6 = 420$ บาท

ตัวอย่าง การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่นๆ ของผลิตภัณฑ์กระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร

กระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร มีการผลิตในปี 2544 ทั้งหมด 94,500 แผ่น จำหน่ายในราคาแผ่นละ 0.50 บาท มูลค่าการผลิตทั้งหมดเท่ากับ $94,500 \times 0.50 = 47,250$ บาท

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้น้ำประปาในการผลิต ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสาประกบดอก มีมูลค่าการผลิตทั้งหมดในปี 2544 เท่ากับ 811,800 บาท

ต้นทุนค่าน้ำประปาในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร

$$= (\text{ค่าน้ำประปาทั้งหมดต่อปี} \times \text{ราคาขายส่งของกระดาษสาชั้นบางขนาด } 48 \times 55 \text{ เซนติเมตร}) / \text{มูลค่าการผลิตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ใช้น้ำประปา}$$

$$= (960 \times 0.50) / 811,800$$

$$= 0.0009 \text{ บาทต่อแผ่น}$$

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไฟฟ้าในการผลิต ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสาประกบดอก มีมูลค่าการผลิตทั้งหมดในปี 2544 เท่ากับ 811,800 บาท

ต้นทุนค่าไฟฟ้าในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48×55 เซนติเมตร

$$= (\text{ค่าไฟฟ้าทั้งหมดต่อปี} \times \text{ราคาขายส่งของกระดาษสาชั้นบางขนาด } 48 \times 55 \text{ เซนติเมตร}) / \text{มูลค่าการผลิตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ใช้ไฟฟ้า}$$

$$= (16,800 \times 0.50) / 811,800$$

$$= 0.0103 \text{ บาทต่อแผ่น}$$

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้น้ำมันรถในการผลิต ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสา
ประกบดอก เฟรมในการผลิตกระดาษสา และกระดาษสาบดิก ซึ่งมีมูลค่าการผลิตทั้งหมดในปี 2544 เท่ากับ
1,310,100 บาท

$$\begin{aligned} & \text{ต้นทุนค่าน้ำมันรถในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร} \\ &= (\text{ค่าน้ำมันรถทั้งหมดต่อปี} \times \text{ราคาขายส่งของกระดาษสาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร}) / \text{มูลค่า} \\ & \quad \text{การผลิตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ใช้น้ำมันรถ} \\ &= (2,400 \times 0.50) / 1,310,100 \\ &= 0.0009 \text{ บาทต่อแผ่น} \end{aligned}$$

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้น้ำดื่มในการผลิต ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง กระดาษสาชั้นหนา และกระดาษสา
ประกบดอก เฟรมในการผลิตกระดาษสา และกระดาษสาบดิก ซึ่งมีมูลค่าการผลิตทั้งหมดในปี 2544 เท่ากับ
1,310,100 บาท

$$\begin{aligned} & \text{ต้นทุนค่าน้ำดื่มในการผลิตกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร} \\ &= (\text{ค่าน้ำดื่มทั้งหมดต่อปี} \times \text{ราคาขายส่งของกระดาษสาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร}) / \text{มูลค่า} \\ & \quad \text{การผลิตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ใช้น้ำดื่ม} \\ &= (960 \times 0.50) / 1,310,100 \\ &= 0.0004 \text{ บาทต่อแผ่น} \end{aligned}$$

ต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิตอื่นๆ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ของกิจการแสดงดังตารางที่ ข.5

ตารางที่ ข.5 ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการ ผลิตในปี	ราคาขายส่ง (บาท)	มูลค่าการ ผลิต (บาท)	ค่า น้ำประปา (บาท/ หน่วย)	ค่าไฟฟ้า (บาท/ หน่วย)	ค่าน้ำมัน (บาท/ หน่วย)	ค่าน้ำดื่ม (บาท/ หน่วย)	ค่าแก๊สหุง ต้ม (บาท)
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	94,500	0.5	47,250	0.0009	0.0103	0.0009	0.0004	-
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	แผ่น	67,500	1.1	74,250	0.0020	0.0228	0.0020	0.0008	-
กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	94,500	0.6	56,700	0.0011	0.0124	0.0011	0.0004	-
กระดาษสาประกบดก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	3,000	6	18,000	0.0106	0.1242	0.0110	0.0044	-
กระดาษสาประกบดก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	แผ่น	68,400	9	615,600	0.0160	0.1863	0.0165	0.0066	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	เฟรม	300	50	15,000	-	-	0.0916	0.0366	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	เฟรม	250	80	20,000	-	-	0.1466	0.0586	-
เฟรมในการผลิตกระดาษสาแบบแตะมือ	เฟรม	70	100	7,000	-	-	0.1832	0.0733	-
กระดาษสาบาติก	แผ่น	35,100	13	456,300	-	-	0.0238	0.0095	0.0120

ที่มา : จากการจัดซื้อและการคำนวณ

III. ค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือน

เนื่องจากวัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือน มีการใช้งานตามอายุการใช้งาน ดังนั้นจึงต้องมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาเพื่อแสดงต้นทุนการใช้งานของวัสดุ อุปกรณ์การผลิตต่างๆ ดังนี้

1. วัสดุการผลิต

วัสดุการผลิต เป็นวัสดุการผลิตที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี ซึ่งมีเฉพาะในการผลิตกระดาดสาบติก ได้แก่ ถังมือ และฟองน้ำ

2. อุปกรณ์การผลิต เป็นอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ในการผลิตกระดาดสาบ บ่อขึ้นกระดาดสาบ เครื่องไม้สาบ ชันตักเยื่อสาบ ฯลฯ

3. โรงเรือน เป็นสิ่งปลูกสร้างที่ต้องมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาเช่นเดียวกับวัสดุ และอุปกรณ์การผลิต

4. อุปกรณ์การตลาด ได้แก่ ชันแสดงสินค้า ซึ่งเป็นอุปกรณ์การตลาดซึ่งต้องนำมาคิดค่าเสื่อมเช่นเดียวกับอุปกรณ์การผลิต

การคำนวณค่าเสื่อมของวัสดุการผลิต

ถังมือยาง ราคาคู่ละ 25 มีทั้งหมด 2 คู่ มูลค่ารวมเท่ากับ 50 บาท

อายุการใช้งาน 1.5 เดือน หรืออายุการใช้งาน $1.5 / 12 = 0.125$ ปี

ดังนั้นค่าเสื่อมต่อปีเท่ากับ $50 / 0.125 = 400$ บาทต่อปี

การคำนวณค่าเสื่อมวัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน แสดงดังตารางที่ ข.6 – ข.8

ตารางที่ ข.6 ค่าเสื่อมราคาของวัสดุการผลิต

วัสดุการผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
ถังมือ	2	25	50	0.125	400.00
ฟองน้ำ	1	25	25	0.25	100.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
เฟรมชั้นกระดาศสา 45x55 เซนติเมตร	250	50	12,500	3	4,166.67
เฟรมชั้นกระดาศสา 60x80 เซนติเมตร	250	60	1,500	3	500.00
บ่อชั้นกระดาศสา	1	1,500	1,500	20	75.00
เครื่องโม่สา	1	15,000	15,000	20	750.00
ชั้นดักเยื่อสา	1	10	10	5	2.00
แกว้ดักคลอรีน	1	5	5	5	1.00
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	1	70	70	5	14.00
ไม้พายคนเยื่อสา	1	20	20	10	2.00
แปรงทาสี	1	25	25	3	8.33
ถ้วยใส่แบ่งเปียก	5	15	75	2	37.50
กะละมังแช่เยื่อสา	3	60	180	5	36.00
เลื่อย	1	30	30	10	3.00
ค้อน	1	30	30	5	6.00
คีมปากนกแก้ว	1	35	35	5	7.00
คีมปากจิ้งจก	1	35	35	5	7.00
ไม้บรรทัดวัดขนาด	1	25	25	5	5.00
แปรงทองเหลือง	1	19	19	5	3.80
เตาแก๊ส	1	950	950	5	190.00
ถังน้ำ	6	16.67	100.02	3	33.34
แบบพิมพ์บาติก	50	100	5,000	5	1,000.00
แปรงทาสี	2	25	50	2	25.00
ที่หนีบผ้า	150	0.33	49.5	0.25	198.00
ตะกร้าใส่แบบพิมพ์	1	15	15	3	5.00
กระป๋องสี	10	5	50	5	10.00
กระทะเล็กสำหรับละลายพาราฟิน	1	35	35	5	7.00

ตารางที่ ข.7 (ต่อ)

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
ข้อกดักสี	2	5	10	5	2.00
พู่กัน	12	25	300	2	150.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ค่าเสื่อมราคาของโรงเรือน และอุปกรณ์การตลาด

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ราคารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
โรงเรือนชั้นสา	1	10,000	10,000	30	333.33
โรงเรือนทำบาติก	1	5,000	5,000	30	166.67
โรงเรือนทำกระดาษสาประกบดอก	1	14,000	14,000	30	466.67
โรงเรือนทำเฟรม	1	12,500	12,500	30	416.67
ลานตากกระดาษ	1	10,000	10,000	30	333.33
ชั้นวางผลิตภัณฑ์แปรรูป	1	4,500	4,500	10	450
ห้องจัดแสดงสินค้า	1	100,000	100,000	30	3,333.33

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

นอกจากนี้ในการผลิตภัณฑ์แปรรูปที่กิจการจ้างทำการผลิต ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกิจการ 6 ชนิด ได้มีการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต โดยไปสัมภาษณ์ผู้รับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปให้กิจการ ดังตารางที่ ข.9

ตารางที่ ข.9 ค่าเสื่อมราคาต่อปีของวัสดุ อุปกรณ์การผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสาที่กิจการ
จ้างทำการผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัสดุ อุปกรณ์การ ผลิต	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)
อัลบั้มภาพถ่าย และ สมุดโน้ต	เครื่องเจาะสว่าน	1	2500	2500	10	250.00
	หัวสว่านเจาะ กระดาส	5	50	250	1	250.00
	คัทเตอร์	2	265	530	5	106.00
	กรรไกร	12	35	420	1	420.00
	ไม้บรรทัด	3	126.67	380	10	38.00
	ที่เย็บกระดาส	1	3400	3400	10	340.00
	ที่ฉีดย่น้ำรีดผ้า	5	15	75	5	15.00
	แผ่นพลาสติกกรอง ทากาว	7	15	105	2	52.50
	แบบพิมพ์ปก	4	600	2400	10	240.00
ถุงกระดาส	คัทเตอร์	1	50	50	1	50.00
	กรรไกร	2	35	70	1	70.00
	ไม้บรรทัด	2	80	160	5	32.00
พัดกระดาส	แบบพิมพ์	4	400	1600	10	160.00
	กรรไกร	5	35	175	1	175.00
กระดาสแบบตะ มือ	เฟรม	60	100	6000	3	2000.00
	เครื่องมือสา	1	15000	15000	20	750.00
	บ่อซ้อนสา	3	1500	4500	10	450.00
บัตรอวยพรกระดาส	กรรไกร	1	30	30	1	30.00
	ถุงมือผ้า	1	5	5	1	5.00
	ปืนยิงกาบแห้ง	1	85	85	1	85.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้

เมื่อทำการคำนวณค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือนต่อปี จะนำมาทำการคำนวณ
ค่าเสื่อมราคาจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้แต่ละชนิด ดังนี้

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้กรณีเฟรมชั้นกระดาศาขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

เฟรมชั้นกระดาศาขนาด 48x55 เซนติเมตร ผลิตภัณฑ์ที่ใช้อุปกรณ์เฟรมชั้นกระดาศาขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ได้แก่ กระดาศาชั้นบางขนาด 48x55 เซนติเมตร กระดาศาชั้นหนาขนาด 48 x 55 เซนติเมตร และกระดาศาประกอบดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร

การคำนวณค่าเสื่อมจำแนกผลิตภัณฑ์ของเฟรมชั้นกระดาศา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตรกรณี กระดาศาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

กระดาศาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร มีการผลิตทั้งหมดในปี 2544 เท่ากับ 94,500 แผ่น ณ ระดับราคาขายส่ง 0.50 บาทต่อแผ่น มีมูลค่าการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 47,250 บาท

เฟรมชั้นกระดาศาขนาด 48 x 55 เซนติเมตร มีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ 4,166.67 บาท

ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเฟรมชั้นกระดาศา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ในการผลิตกระดาศาชั้นบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

= (ค่าเสื่อมราคาต่อปีของเฟรมชั้นกระดาศา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร x ราคาขายส่งของ กระดาศาชั้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร) / (มูลค่าการผลิตต่อปีของทุกผลิตภัณฑ์ที่ใช้ เฟรมชั้นกระดาศา ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ในการผลิต)

= (4,166.67 x 0.50) / (206,550)

= 0.0101 บาทต่อแผ่น

ค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือนอื่นๆ มีวิธีการคำนวณคล้ายกัน ซึ่งค่าเสื่อมราคา วัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือนจำแนกตามผลิตภัณฑ์อื่นๆ แสดงดังตารางที่ ข.10

ตารางที่ ข.10 ค่าเสื่อมวัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	เฟรม ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร	เฟรม ขนาด 60 x 80 เซนติเมตร	บ่อซีเมนต์กระดาด เสา	เครื่องโม่เสา	ขี้ดักเห็บเสา	แก้วดักคอลลรีน	ถังใส่เห็บเสาที่ไม่ แล้ว
กระดาดเสาข้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0101	-	4.62E-05	0.0005	1.23E-06	6.16E-07	8.62E-06
กระดาดเสาข้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	0.0008	1.02E-04	0.0010	2.71E-06	1.36E-06	1.90E-05
กระดาดเสาแบบข้อมหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0121	-	5.54E-05	0.0006	1.48E-06	7.39E-07	1.03E-05
กระดาดเสาประเภทคอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.1210	-	0.0006	0.0055	1.48E-05	7.39E-06	1.03E-04
กระดาดเสาประเภทคอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	0.0065	0.0008	0.0083	2.22E-05	1.11E-05	1.55E-04
เฟรมกระดาดเสาข้อมบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาดเสาข้อมบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาดเสาแบบแต่ละมือ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดเสาบาติก	-	-	-	-	-	-	-
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	-
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	-
ถุงกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดเสาแบบแต่ละมือ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรอวยพรกระดาดเสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	ไม้พายนึ่งเยื่อสา	แปรงทาสี ¹	ถ้วยใส่แป้งเปียก	กะละมังแช่เยื่อสา	เสื่อ	ค้อน	คีมปากนกแก้ว
กระดาดสาข้อบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	1.23E-06	-	-	2.22E-05	-	-	-
กระดาดสาข้อบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	2.71E-06	-	-	4.88E-05	-	-	-
กระดาดสาแบบข้อหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	1.48E-06	-	-	2.66E-05	-	-	-
กระดาดสาประกอบคอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	1.48E-05	7.89E-05	3.55E-04	2.66E-04	-	-	-
กระดาดสาประกอบคอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	2.22E-05	1.18E-04	5.33E-04	3.99E-04	-	-	-
เฟรมกระดาดสาข้อบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	0.0036	0.0071	0.0083
เฟรมกระดาดสาข้อบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	0.0057	0.0114	0.0133
เฟรมในการผลิตกระดาดสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	0.0071	0.0143	0.0167
กระดาดสาปาดิก	-	-	-	-	-	-	-
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	-
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	-
ถุงกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรขายพรกระดาดสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	สัมปากจึงจก	ไม่บรรทัดวัด ขนาด	แบ่งของเหลือ	เตาแก๊ส	ถุงมือ	ถังน้ำ	แบบพิมพ์ปากติก
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกบคอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกบคอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0083	0.0060	0.0045	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0133	0.0095	0.0072	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาษแบบตะมื่อ	0.0167	0.0119	0.0090	-	-	-	-
กระดาษสาปากติก	-	-	-	0.0054	0.0114	0.0009	0.0285
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	-
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	-
ถุงกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรอวยพรกระดาษสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	แปลงทาสี ²	ที่หมื่นผ้า	ตะกร้าใส่แบบพิมพ์บาติก	กระป๋องสี	กระเพาะเล็ก	ช้อนตักสี	ฟองน้ำ
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกบคอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกบคอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาษแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาบาติก	0.0007	0.0056	0.0001	0.0003	0.0002	5.70E-05	0.0028
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	-
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	-
ถุงกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรอวยพรกระดาษสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	พื้นที่	เครื่องเจาะสว่าน	หัวสว่านเจาะ กระดาด	คัทเตอร์	กรรไกร	ไม้บรรทัด	ที่เย็บกระดาษ
กระดาดสาข้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาข้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาแบบข้อหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาประกอบนอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาประกอบนอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาดสาข้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาดสาข้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาดสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาบดิก	0.0043	-	-	-	-	-	-
อัลบั้มภาพถ่าย	-	0.2083	0.2083	0.0883	0.3500	0.0317	0.2833
สมุดโน้ต	-	0.2083	0.2083	0.0883	0.3500	0.0317	0.2833
ถุงกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาด	-	-	-	-	-	-	-
กระดาดสาแบบตะมื่อ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรอวยพรกระดาดสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	ชิ้นน้ำวัดผ้า	แผ่นพลาสติก รองทากาว	แบบพิมพ์ปัก	ที่นั่งกระดาษ	เฟรมในการผลิต กระดาษสาแบบ แตะมือ	เครื่องไม้	บ่อขึ้นสายใน การผลิต กระดาษสาแบบ แตะมือ
กระดาษสาข้อบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาข้อบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบข้อบนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประเภทคอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประเภทคอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาข้อบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาข้อบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาษสาแบบแตะมือ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาปกติ	-	-	-	-	-	-	-
อัลบั้มภาพถ่าย	0.0125	0.0438	0.2000	0.0667	-	-	-
สมุดโน้ต	0.0125	0.0438	0.2000	0.0667	-	-	-
ถุงกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
พัดกระดาษ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบแตะมือ	-	-	-	-	0.2000	0.0750	0.0450
บัตรอวยพรกระดาษสา	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)						
	กรรไกร	ถุงมือผ้า	ปืนยิงกาวแห้ง	คัทเตอร์	กรรไกร	ไม้บรรทัด	แบบพิมพ์ตัด
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกอบนอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาประกอบนอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาษสาแบบแต่ละมือ	-	-	-	-	-	-	-
กระดาษสาใบดก	-	-	-	-	-	-	-
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	-
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	-
ถุงกระดาษ	-	-	-	0.1667	0.2333	0.1067	-
พัดกระดาษ	-	-	-	-	-	-	0.0080
กระดาษสาแบบแต่ละมือ	-	-	-	-	-	-	-
บัตรอวยพรกระดาษสา	0.0100	0.0017	0.0283	-	-	-	-

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)							
	กรรไกร	โรงเรือนชั้นบน กระดาศสา	โรงเรือนในการผลิต กระดาศสาประกอบดอก	โรงเรือนในการ ผลิตเฟรม	โรงเรือนในการผลิต กระดาศสาบาติก	ลานตาก กระดาศ	ชั้นแสดง ผลิตภัณฑ์แปรรูป	ห้องแสดง ผลิตภัณฑ์แปรรูป
กระดาศสาชั้นบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	0.0002	-	-	-	0.0005	-	0.0009
กระดาศสาชั้นบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	0.0005	-	-	-	0.0012	-	0.0021
กระดาศสาแบบชั้นบนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	0.0002	-	-	-	0.0006	-	0.0011
กระดาศสาประกอบดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	0.0025	0.0044	-	-	0.0063	-	0.0113
กระดาศสาประกอบดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	0.0037	0.0066	-	-	0.0095	-	0.0169
เฟรมกระดาศสาชั้นบนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	-	-	-	0.4960	-	-	-	-
เฟรมกระดาศสาชั้นบนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	-	-	-	0.7937	-	-	-	-
เฟรมในการผลิตกระดาศสาแบบแตะมือ	-	-	-	0.9921	-	-	-	-
กระดาศสาบาติก	-	-	-	-	0.0047	0.0137	-	0.0245
อัลบั้มภาพถ่าย	-	-	-	-	-	-	0.0750	0.1366
สมุดโน้ต	-	-	-	-	-	-	0.0750	0.1366
ถุงกระดาศ	-	-	-	-	-	-	0.0250	0.0455
พัดกระดาศ	0.0088	-	-	-	-	-	0.0080	0.0146
กระดาศสาแบบแตะมือ	-	-	-	-	-	-	0.0000	0.0127
บัตรอวยพรกระดาศสา	-	-	-	-	-	-	0.0080	0.0146
ผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ	-	-	-	-	-	-	0.0562	0.1534

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

IV. ค่าบรรจุภัณฑ์

ค่าบรรจุภัณฑ์เป็นต้นทุนทางด้านการตลาดของกิจการ ซึ่งบรรจุภัณฑ์ที่กิจการใช้ ได้แก่ ถุงพลาสติก ขนาด กว้าง 30 นิ้ว ยาว 50 นิ้ว เชือกฟาง กระดาษลูกฟูกกันกระแทก และเทปกาว ซึ่งมีการคำนวณค่าบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดดังนี้

ถุงพลาสติก ขนาด กว้าง 30 นิ้ว ยาว 50 นิ้ว 1 กิโลกรัมราคา 55 บาท มี 12 ถุง สามารถใช้ในการบรรจุกระดาษสาในแต่ละประเภทได้ 500 แผ่นต่อถุง

เชือกฟาง ราคาต้นทุนละ 5 บาท ใช้มัดถุงได้ 20 ถุง

กระดาษลูกฟูกกันกระแทก ราคา กิโลกรัมละ 20 บาท โดยจะใช้ห่อคลุมถุงพลาสติกที่บรรจุกระดาษสาอีกทีหนึ่ง โดยจะห่อครั้งละ 2 ถุงพลาสติกหรือกระดาษสา 1,000 แผ่น กระดาษลูกฟูก 1 กิโลกรัมสามารถห่อถุงพลาสติกที่บรรจุกระดาษสาได้ประมาณ 5,000 แผ่น

เทปกาว ราคาต้นทุนละ 20 บาท เทปกาว 1 ม้วน ใช้เป็นวัสดุในการปิดทับกระดาษลูกฟูกกันกระแทกในการห่อกระดาษสาได้ประมาณ 10,000 แผ่น

ผลิตภัณฑ์ของกิจการที่มีการบรรจุหีบห่อด้วยถุงพลาสติก เชือกฟาง กระดาษลูกฟูก และเทปกาวมีเพียง กระดาษซ้อนบาง กระดาษซ้อนหนา กระดาษสาประกบดอก กระดาษสาบาติก และกระดาษสาแบบตะมือนเท่านั้น ซึ่งในการบรรจุด้วยกระดาษลูกฟูกกันกระแทกและเทปกาว จะใช้สำหรับการจัดส่งให้ลูกค้าต่างจังหวัดเท่านั้น

ตัวอย่างการคำนวณการใช้บรรจุภัณฑ์ กรณีกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร

ถุงพลาสติก 1 ถุง สามารถบรรจุกระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ได้ 500 แผ่น

ดังนั้น กระดาษสาซ้อนบาง 1 แผ่น ใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติก เท่ากับ $1 / 500 = 0.002$ ถุง

เชือกฟาง 1 ม้วน สามารถใช้มัดถุงได้ 20 ถุง ซึ่งบรรจุกระดาษสาถุงละ 500 แผ่น

ดังนั้น กระดาษสาซ้อนบาง 1 แผ่น ใช้เชือกฟาง เท่ากับ $1 / (20 \times 500) = 0.0001$ ม้วน

กระดาษลูกฟูก 1 กิโลกรัม สามารถบรรจุ กระดาษสาได้ 5,000 แผ่น

ดังนั้น กระดาษสาซ้อนบาง 1 แผ่น ใช้บรรจุภัณฑ์กระดาษลูกฟูก เท่ากับ $1 / 5,000 = 0.0002$

กิโลกรัม

เทปกาว 1 ม้วน สามารถบรรจุกระดาษสาได้ 10,000 แผ่น

ดังนั้นกระดาษสาซ้อนบาง 1 แผ่น ใช้เทปกาว เท่ากับ $1 / 10,000 = 0.0001$ ม้วน

การคำนวณค่าบรรจุภัณฑ์ของแต่ละผลิตภัณฑ์แสดงดังตารางที่ ข.11

ตารางที่ ข.11 ค่าบรรจุภัณฑ์จำแนกตามผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	การใช้บรรจุภัณฑ์ต่อหน่วย			
		ถุงพลาสติก (ถุง)	เชือกฟาง (ม้วน)	กระดาษ ลูกฟูก (กิโลกรัม)	เทปกา (ม้วน)
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาประกบดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาประกบดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาบาติก	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001
กระดาษสาตะมื่อ	แผ่น	0.002	0.0001	0.0002	0.0001

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

V. ต้นทุนการจัดการ

เนื่องจากกิจการมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งไม่อยู่ในส่วนของต้นทุนการผลิต และการตลาด ซึ่งจะรวมกันอยู่ในส่วนของค่าใช้จ่ายด้านการจัดการต่างๆ เช่น ค่าโทรศัพท์ ภาษีโรงเรือน อีกทั้งยังมีอุปกรณ์สำนักงานต่างๆ ซึ่งมีค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ต่อปี ดังนั้นจึงต้องมีการคำนวณในส่วนของต้นทุนการจัดการต่างๆ ของกิจการ ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในด้านการจัดการต่างๆ ของกิจการ เป็นค่าใช้จ่ายที่กิจการต้องจ่ายในการดำเนินงานของกิจการ ได้แก่

- ค่าโทรศัพท์ กิจการมีค่าโทรศัพท์ 1,400 บาทต่อปี
- ภาษีโรงเรือน 250 บาทต่อปี
- ภาษีที่ดินทำกิน 150 บาทต่อปี
- ภาษีป้าย 800 บาทต่อปี

เนื่องจากมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่กิจการทำการผลิตภายในกิจการในปี 2544 มีมูลค่าทั้งหมด เท่ากับ 1,310,100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.59 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด และมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิตในปี 2544 มีค่าเท่ากับ 519,975 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.41

ตัวอย่างการคำนวณค่าใช้จ่ายทางด้านการจัดการ ในกรณีของกระดาสาซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ดังนี้

ค่าโทรศัพท์ต่อปีของกิจการมีค่าเท่ากับ 1,400 บาท สามารถจำแนกเป็นสัดส่วนของค่าโทรศัพท์ตามสัดส่วนมูลค่าการผลิตของกิจการได้ เท่ากับ $(1,400 \times 71.59) / 100 = 1,002.22$ บาท และสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิตเท่ากับ $(1,400 \times 28.41) / 100 = 397.78$ บาท

กระดาสาซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตในกิจการ มีมูลค่าการผลิตในปี 2544 เท่ากับ (ปริมาณการผลิตในปี 2544 x ราคาขายส่ง) = $(94,500 \times 0.50) = 47,250$ บาท

ดังนั้น กระดาสาซ้อนบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร 1 แผ่น มีค่าใช้จ่ายค่าโทรศัพท์

= (สัดส่วนค่าโทรศัพท์ของผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตภายในกิจการ x ราคาขายส่งของกระดาสาซ้อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร) / มูลค่าการผลิตรวมของผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตภายในกิจการในปี 2544

= $(1,002.22 \times 0.50) / 1,310,100$

= 0.0004 บาทต่อแผ่น

การคำนวณค่าใช้จ่ายในการจัดการอื่นๆ แสดงดังตารางที่ ข.12

ตารางที่ ข.12 ต้นทุนการจัดการจำแนกรายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)			
	ค่าโทรศัพท์	ภาษีโรงเรือน	ภาษีที่ดินทำกิน	ภาษีป้าย
กระดาสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0004	0.0001	4.10E-05	0.0002
กระดาสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0008	0.0002	9.02E-05	0.0005
กระดาสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0005	0.0001	4.92E-05	0.0003
กระดาสาประเภทดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0046	0.0008	0.0005	0.0026
กระดาสาประเภทดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0069	0.0012	0.0007	0.0039
เฟรมกระดาสาซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0382	0.0068	0.0041	0.0219
เฟรมกระดาสาซ้อนบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0612	0.0109	0.0066	0.0350
เฟรมในการผลิตกระดาสาแบบตะมื่อ	0.0765	0.0137	0.0082	0.0437
กระดาสาบาคิก	0.0099	0.0018	0.0011	0.0057
อัลบั้มภาพถ่าย	0.0574	0.0102	0.0061	0.0328
สมุดโน้ต	0.0574	0.0102	0.0061	0.0328
ถุงกระดาส	0.0191	0.0034	0.0020	0.0109
พัดกระดาส	0.0061	0.0011	0.0007	0.0035

ตารางที่ ข.12 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)			
	ค่าโทรศัพท์	ภาษีโรงเรือน	ภาษีที่ดินทำกิน	ภาษีป้าย
กระดาษสาแบบตะมือน้อย	0.0054	0.0010	0.0006	0.0031
บัตรอวยพรกระดาษสา	0.0061	0.0011	0.0007	0.0035
ผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ	0.0430	0.0077	0.0046	0.0245

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. **ค่าเสื่อมอุปกรณ์สำนักงาน** เนื่องจากอุปกรณ์สำนักงานมีอายุการใช้งานของอุปกรณ์แต่ละชนิด ดังนั้นต้องคำนวณค่าเสื่อมอุปกรณ์สำนักงานเพื่อแสดงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้อุปกรณ์สำนักงานในแต่ละปี ดังนี้

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมอุปกรณ์สำนักงาน

อุปกรณ์สำนักงาน	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
โทรศัพท์	2	6,650	13,300	10	1,330
เครื่องแฟกซ์	1	5,000	5,000	10	500
โต๊ะสำนักงาน	1	1,500	1,500	10	150
เก้าอี้	4	40	160	5	32
เครื่องคิดเลข	1	250	250	5	50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตัวอย่างการคำนวณค่าใช้จ่ายทางด้านการจัดการในส่วน of ค่าเสื่อมอุปกรณ์สำนักงาน ในกรณีของกระดาษสาชิ้นบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร ดังนี้

เนื่องจากมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่กิจการทำการผลิตภายในกิจการในปี 2544 มีมูลค่าทั้งหมด เท่ากับ 1,310,100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.59 ของมูลค่าการผลิตทั้งหมด และมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิตในปี 2544 มีค่าเท่ากับ 519,975 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.41

ค่าเสื่อมเครื่องโทรศัพท์ต่อปีของกิจการมีค่าเท่ากับ 1,330 บาท สามารถจำแนกเป็นสัดส่วนของค่าโทรศัพท์ตามสัดส่วนมูลค่าการผลิตของกิจการได้ เท่ากับ $(1,330 \times 71.59) / 100 = 952.11$ บาท และสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ที่กิจการจ้างทำการผลิตเท่ากับ $(1,400 \times 28.41) / 100 = 377.89$ บาท

กระดาษสาชิ้นบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตในกิจการ มีมูลค่าการผลิตในปี 2544 เท่ากับ (ปริมาณการผลิตในปี 2544 x ราคาขายส่ง) = $(94,500 \times 0.50) = 47,250$ บาท

ดังนั้น กระดาษสาชิ้นบางขนาด 48 x 55 เซนติเมตร 1 แผ่น มีค่าใช้จ่ายค่าโทรศัพท์

= (สัดส่วนค่าเสื่อมเครื่องโทรศัพท์ของผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตภายในกิจการ x ราคาขายส่งของ
กระดาสาซ็อนบาง ขนาด 48 x 55 เซนติเมตร) / มูลค่าการผลิตรวมของผลิตภัณฑ์ที่ทำการ
ผลิตภายในกิจการในปี 2544

= $(952.11 \times 0.50) / 1,310,100$

= 0.0004 บาทต่อแผ่น

การคำนวณค่าใช้จ่ายในการจัดการในส่วน of ค่าเสื่อมอุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ แสดงดังตารางที่

ตารางที่ ข.14 ต้นทุนการจัดการในส่วนของการเชื่อมอุปกรณ์สำนักงานจ่ายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ค่าเชื่อมอุปกรณ์สำนักงานต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)				
	โทรศัพท์	เครื่องแฟกซ์	โต๊ะสำนักงาน	เก้าอี้	เครื่องคิดเลข
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0004	0.0001	4.10E-05	8.74E-06	1.37E-05
กระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0008	0.0003	0.0001	0.0000	0.0000
กระดาษสาแบบข้อหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0004	0.0002	0.0000	0.0000	0.0000
กระดาษสาประกบดอก ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0044	0.0016	0.0005	0.0001	0.0002
กระดาษสาประกบดอก ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0065	0.0025	0.0007	0.0002	0.0002
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร	0.0363	0.0137	0.0041	0.0009	0.0014
เฟรมกระดาษสาข้อบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร	0.0581	0.0219	0.0066	0.0014	0.0022
เฟรมในการผลิตกระดาษแบบแต่ละมือ	0.0727	0.0273	0.0082	0.0017	0.0027
กระดาษสาดิบ	0.0094	0.0036	0.0011	0.0002	0.0004
อัลบั้มภาพถ่าย	0.0545	0.0205	0.0061	0.0013	0.0020
สมุดโน้ต	0.0545	0.0205	0.0061	0.0013	0.0020
ถุงกระดาษ	0.0182	0.0068	0.0020	0.0004	0.0007
ฟั้ดกระดาษ	0.0058	0.0022	0.0007	0.0001	0.0002
กระดาษสาแบบแต่ละมือ	0.0051	0.0019	0.0006	0.0001	0.0002
บัตรอวยพรกระดาษสา	0.0058	0.0022	0.0007	0.0001	0.0002
ผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ	0.0408	0.0153	0.0046	0.0010	0.0015

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ &= 567,743.38 / 80,800 \\ &= 7.0265 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)

$$\begin{aligned} &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ &= (567,743.38 - 257,500) / 80,800 \\ &= 3.8396 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ &= (265,000 + 0 + 0) / 80,800 \\ &= 3.2797 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ &= 567,743.38 - 80,800 \\ &= 486,943.38 \text{ บาท} \end{aligned}$$

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \\ &= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{ลูกหนี้การค้า} / 2) \\ &= 1,799,595 / (17,089 / 2) \\ &= 210.6145 \text{ รอบ} \end{aligned}$$

หมายเหตุ : ในกรณีไม่ทราบยอดขายเชื่อให้ใช้ยอดขายสุทธิแทน

$$\text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} = (\text{ลูกหนี้การค้าต้นงวด} + \text{ลูกหนี้การค้าปลายงวด}) / 2$$

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้

$$\begin{aligned} &= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \\ &= 365 / 210.6145 \\ &= 1.7330 \text{ วัน} \end{aligned}$$

3. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}$$

$$= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{เจ้าหนี้การค้า} / 2)$$

$$= 1,300 / (1,300 / 2)$$

$$= 2.00 \text{ รอบ}$$

$$\text{หมายเหตุ : เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย} = (\text{เจ้าหนี้การค้าต้นงวด} + \text{เจ้าหนี้การค้าปลายงวด}) / 2$$

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า}$$

$$= 365 / 2$$

$$= 182.50 \text{ วัน}$$

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / ((\text{สินค้าคงคลังต้นงวด} + \text{สินค้าคงคลังปลายงวด}) / 2)$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลัง} / 2)$$

$$= 957,370.54 / (257,500 / 2)$$

$$= 7.4359 \text{ รอบ}$$

6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง}$$

$$= 365 / 7.4359$$

$$= 49.0863 \text{ วัน}$$

7. 1 รอบธุรกิจ

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า}$$

$$= 1.7330 + 49.0863$$

$$= 50.8193 \text{ วัน}$$

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}$$

$$= 1,799,596 / 2,481,752.08$$

$$= 0.7251 \text{ เท่า}$$

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ}$$

$$= \text{ยอดขาย} / (\text{สินทรัพย์ถาวร} - \text{ค่าเสื่อมราคาสะสม})$$

$$= 1,799,596 / 1,914,008.70$$

$$= 0.9402 \text{ เท่า}$$

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\ &= (80,800 / 2,481,752.08) \times 100\% \\ &= 3.2558 \end{aligned}$$

2. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \\ &= 80,800 / 2,400,952.08 \\ &= 0.0337 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้สินระยะยาว} / (\text{หนี้สินระยะยาว} - \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \\ &= - \end{aligned}$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \\ &= 815,452.08 / 4,500 \\ &= 181.2116 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} + \text{ค่าเช่า}) / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \\ &= (815,452.08 + 0) / 4,500 \\ &= 181.2116 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

6. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} - \text{ดอกเบี้ยจ่าย}) \\ &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{กำไรหลังหักภาษี} \\ &= 815,452.08 / 810,952.08 \\ &= 1.0055 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\% \\ &= (810,952.08 / 1,799,596) \times 100\% \\ &= 45.0630 \end{aligned}$$

2. อัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขาย

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

$$= (842,510.46 / 1,799,596) \times 100\%$$

$$= 46.8166$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล

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

$$= -$$

4. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน

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

$$= (810,952.08 / 2,481,752.08) \times 100\%$$

$$= 32.6766$$

V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม

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

$$= (815,452.08 / 2,481,752.08) \times 100\%$$

$$= 32.8579$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

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

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

$$= (810,952.08 / 2,400,952.08) \times 100\%$$

$$= 33.7763$$

3. กำไรต่อหุ้น

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}$$

$$= -$$

หมายเหตุ : เนื่องจากกิจการไม่มีการระดมหุ้น

4. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}$$

$$= -$$

หมายเหตุ : เนื่องจากกิจการไม่มีการระดมหุ้น

5. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

$$= -$$

หมายเหตุ : เนื่องจากกิจการไม่มีการระดมหุ้น

ภาคผนวก ค
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตาราง ค.1 ต้นทุนการผลิตกระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร

รายการ	กระดาสาแบบซ้อนบาง ขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					0.1861	0.0000	0.1861	87.4970
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					0.0122	0.0000	0.0122	5.7144
เยื่อสาเปียก	กิโลกรัม	0.0040	0.5		0.0020	0.0000	0.0020	
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	0.0024	1		0.0024	0.0000	0.0024	
เศษกระดาสา	กิโลกรัม	0.0024	3.23		0.0078	0.0000	0.0078	
- วัตถุดิบรอง					0.0114	0.0000	0.0114	5.3607
คลอรีน	กิโลกรัม	0.0002	57		0.0114	0.0000	0.0114	
2. แรงงาน					0.1500	0.0000	0.1500	70.5361
ค่าแรงในการซ้อนกระดาสา	บาท				0.1500	0.0000	0.1500	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0125	0.0000	0.0125	5.8858
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0009	0.0000	0.0009	
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.0103	0.0000	0.0103	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0009	0.0000	0.0009	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0004	0.0000	0.0004	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.0266	0.0266	12.5030
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.0266	0.0266	12.5030
เฟรมซ้อนกระดาสาขนาด 48x55 เซนติเมตร	บาท				0.0000	0.0101	0.0101	
บ่อซ้อนกระดาสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
เครื่องมือสา	บาท				0.0000	0.0005	0.0005	
ขันตักเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	

ตาราง ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบซ้อนบางขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
แก้วตักคลอรีน	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ไม้พายคนสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
กะละมังแช่เยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
โรงเรือนซ้อนกระดาษสา	บาท				0.0000	0.0002	0.0002	
ลานตากกระดาษ	บาท				0.0000	0.0005	0.0005	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0003	0.0003	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.0149	0.0149	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			0.3	0.1861	0.0266	0.2127	100.0000
ราคาขายส่ง(บาท)	0.5							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					0.2000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					0.3139			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					0.3139			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					0.2873			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					40.0000			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					62.7863			

ตาราง ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบขึ้นบางขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					62.7863			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					57.4686			
(2) ต้นทุนการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาษลูกฟูกกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปกาว ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0009	0.0009	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0009	0.0166	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				0.2017	0.0275	0.2293	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.2707			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี)					0.0004	0.0000	0.0004	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0001	0.0000	0.0001	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0002	0.0000	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	

ตาราง ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบขึ้นบางขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0007	0.0006	0.0013	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					0.2024	0.0281	0.2305	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนการผลิตกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร

รายการ	กระดาษสาแบบชั้นบาง ขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					0.5664	0.0000	0.5664	93.8525
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					0.0218	0.0000	0.0218	3.6103
เยื่อสาเปียก	กิโลกรัม	0.0072	0.5		0.0036	0.0000	0.0036	
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	0.0043	1		0.0043	0.0000	0.0043	
เศษกระดาษสา	กิโลกรัม	0.0043	3.23		0.0139	0.0000	0.0139	
- วัตถุดิบรอง					0.0171	0.0000	0.0171	2.8333
คลอรีน	กิโลกรัม	0.0003	57		0.0171	0.0000	0.0171	
2. แรงงาน					0.5000	0.0000	0.5000	82.8463
ค่าแรงในการขึ้นกระดาษสา	บาท				0.5000	0.0000	0.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0275	0.0000	0.0275	4.5626
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.0228	0.0000	0.0228	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0008	0.0000	0.0008	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.0371	0.0371	6.1475
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.0371	0.0371	6.1475
เฟรมขึ้นกระดาษสาขนาด 60x80 เซนติเมตร	บาท				0.0000	0.0008	0.0008	
บ่อขึ้นกระดาษสา	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
เครื่องไม้สา	บาท				0.0000	0.0010	0.0010	
ชั้นดักเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แก้วดักคลอรีน	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ไม้พายคนสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
กะละมังแช่เยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาสาแบบชั้นบางขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
โรงเรียนชั้นกระดาสา	บาท				0.0000	0.0005	0.0005	
ลานตากกระดาส	บาท				0.0000	0.0012	0.0012	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0002	0.0002	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0006	0.0006	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.0327	0.0327	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			0.7	0.5664	0.0371	0.6035	100.0000
ราคาขายส่ง(บาท)	1.1							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					0.4000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					0.5336			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					0.5336			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					0.4965			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					36.3636			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					48.5068			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					48.5068			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					45.1339			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบขึ้นบางขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาษลูกฟูกกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปกา ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0021	0.0021	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0021	0.0177	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				0.5821	0.0392	0.6213	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.4787			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี)					0.0008	0.0000	0.0008	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0002	0.0000	0.0002	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0001	0.0000	0.0001	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0005	0.0000	0.0005	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0008	0.0008	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0016	0.0012	0.0028	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					0.5837	0.0404	0.6241	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนการผลิตกระดาษสาช่อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร

รายการ	กระดาษสาแบบช่อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1)ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					0.2060	0.0000	0.2060	86.5860
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					0.0238	0.0000	0.0238	10.0190
เยื่อสาเปียก	กิโลกรัม	0.0079	0.5		0.0040	0.0000	0.0040	
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	0.0047	1		0.0047	0.0000	0.0047	
เศษกระดาษสา	กิโลกรัม	0.0047	3.23		0.0152	0.0000	0.0152	
- วัตถุดิบรอง					0.0171	0.0000	0.0171	7.1892
คลอรีน	กิโลกรัม	0.0003	57		0.0171	0.0000	0.0171	
2. แรงงาน					0.1500	0.0000	0.1500	63.0631
ค่าแรงในการช้อนกระดาษสา	บาท				0.1500	0.0000	0.1500	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0150	0.0000	0.0150	6.3147
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0011	0.0000	0.0011	
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.0124	0.0000	0.0124	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0011	0.0000	0.0011	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0004	0.0000	0.0004	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.0319	0.0319	13.4140
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.0319	0.0319	13.4140
เฟรมช้อนกระดาษสาขนาด 48x55 เซนติเมตร	บาท				0.0000	0.0121	0.0121	
บ่อช้อนกระดาษสา	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
เครื่องโม่สา	บาท				0.0000	0.0006	0.0006	
ขัณฑ์กเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แก้วตักคลอรีน	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ไม้พายคนสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
กะละมังแชเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
โรงเรือนซ้อนกระดาษสา	บาท				0.0000	0.0002	0.0002	
ลานตากกระดาษ	บาท				0.0000	0.0006	0.0006	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0003	0.0003	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.0179	0.0179	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			0.4	0.2060	0.0319	0.2379	100.0000
ราคาขายส่ง(บาท)	0.6							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					0.2000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					0.3940			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					0.3940			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					0.3621			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					33.3333			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					65.6748			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					65.6748			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					60.3572			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบซ้อนหนา ขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาษลูกฟูกกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปกา ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0011	0.0011	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0011	0.0168	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				0.2216	0.0330	0.2547	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.3453			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี)					0.0005	0.0000	0.0005	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0001	0.0000	0.0001	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0003	0.0000	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0004	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0000	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0009	0.0007	0.0015	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					0.2225	0.0337	0.2562	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนการผลิตกระดาศาประเภทดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร

รายการ	กระดาศาประเภทดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					1.8603	0.0000	1.8603	85.17
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					0.0243	0.0000	0.0243	1.11
เยื่อสาเปียก	กิโลกรัม	0.0080	0.5		0.0040	0.0000	0.0040	
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	0.0048	1		0.0048	0.0000	0.0048	
เศษกระดาศา	กิโลกรัม	0.0048	3.23		0.0155	0.0000	0.0155	
- วัตถุดิบรอง					0.0358	0.0000	0.0358	1.64
ดอกไม้ ใบไม้	ถุง	0.0008	10		0.0080	0.0000	0.0080	
คลอรีน	กิโลกรัม	0.0004	57		0.0228	0.0000	0.0228	
แป้งมันสำปะหลัง	กิโลกรัม	0.0005	9.33		0.0050	0.0000	0.0050	
2. แรงงาน					1.6500	0.0000	1.6500	75.54
ค่าแรงในการขึ้นกระดาศา	บาท				0.1500	0.0000	0.1500	
ค่าแรงในการประกอบดอก					1.5000	0.0000	1.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.1502	0.0000	0.1502	6.88
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0106	0.0000	0.0106	
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.1242	0.0000	0.1242	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0110	0.0000	0.0110	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0044	0.0000	0.0044	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.3239	0.3239	14.83
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.3239	0.3239	14.83
เฟรมขึ้นกระดาศา ขนาด 45x55 ซม.	บาท				0.0000	0.1210	0.1210	
บ่อขึ้นกระดาศา	บาท				0.0000	0.0006	0.0006	
เครื่องมือสา	บาท				0.0000	0.0055	0.0055	
ชั้นดักเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แก้วดักคลอรีน	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระดาศสาประกอบดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
ไม้พายคนสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แปรงทาสี	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
ถ้วยใส่แบ่งเปียก	บาท				0.0000	0.0004	0.0004	
กะละมังแช่เยื่อสา	บาท				0.0000	0.0003	0.0003	
โรงซ้อนกระดาศสา	บาท				0.0000	0.0025	0.0025	
โรงเรือนทำกระดาศสาประกอบดอก	บาท				0.0000	0.0044	0.0044	
ลานตากกระดาศ	บาท				0.0000	0.0063	0.0063	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0008	0.0008	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0033	0.0033	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.1786	0.1786	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			4	1.8603	0.3239	2.1842	100.00
ราคาขายส่ง (บาท)	6							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ (บาท/หน่วย)					2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร (บาท/หน่วย)					4.14			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด (บาท/หน่วย)					4.14			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					3.82			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					33.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					69.00			

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกอบดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							69.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)							63.60	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาษลูกฟูกกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปกาว ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0113	0.0113	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0113	0.0270	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				1.8759	0.3352	2.2112	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด							3.7888	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์เฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี)					0.0046	0.0000	0.0046	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0008	0.0000	0.0008	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0005	0.0000	0.0005	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0026	0.0000	0.0026	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0044	0.0044	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0016	0.0016	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0005	0.0005	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกบดอกขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0085	0.0068	0.0153	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					1.8845	0.3420	2.2264	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนการผลิตกระดาศาประเภทดอกขนาด 60x80 เซนติเมตร

รายการ	กระดาศาประเภทดอกขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					3.3550	0.0000	3.3550	91.52
1. บั๊จยการผลิต								
- วัดถุดิบหลัก					0.0436	0.0000	0.0436	1.19
เยื่อสาเปี้ยก	กิโลกรัม	0.0144	0.5		0.0072	0.0000	0.0072	
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	0.0086	1		0.0086	0.0000	0.0086	
เศษกระดาศา	กิโลกรัม	0.0086	3.23		0.0278	0.0000	0.0278	
- วัดถุดิบรอง					0.0861	0.0000	0.0861	2.35
ดอกไม้ ใบไม้	ถุง	0.0032	10		0.0320	0.0000	0.0320	
คลอรีน	กิโลกรัม	0.0006	57		0.0342	0.0000	0.0342	
แป้งมันสำปะหลัง	กิโลกรัม	0.0021	9.33		0.0199	0.0000	0.0199	
2. แรงงาน					3.0000	0.0000	3.0000	81.84
ค่าแรงในการซื้อกระดาศา	บาท				0.5000	0.0000	0.5000	
ค่าแรงในการประกบดอก					2.5000	0.0000	2.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.2253	0.0000	0.2253	6.15
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0160	0.0000	0.0160	
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.1863	0.0000	0.1863	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0165	0.0000	0.0165	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0066	0.0000	0.0066	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.3108	0.3108	8.48
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.3108	0.3108	8.48
เฟรมซื้อกระดาศา ขนาด 60x80 ซม.	บาท				0.0000	0.0065	0.0065	
บ่อซื้อกระดาศา	บาท				0.0000	0.0008	0.0008	
เครื่องมือสา	บาท				0.0000	0.0083	0.0083	
ขันตักเยื่อสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แก้วตักคลอรีน	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระดาศสาประกอบดอกขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				0.0000	0.0002	0.0002	
ไม้พายคนสา	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
แปรงทาสี	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
ถ้วยใส่แบ่งเปียก	บาท				0.0000	0.0005	0.0005	
กะละมังแช่เยื่อสา	บาท				0.0000	0.0004	0.0004	
โรงช้อนกระดาศสา	บาท				0.0000	0.0037	0.0037	
โรงเรือนทำกระดาศสาประกอบดอก	บาท				0.0000	0.0066	0.0066	
ลานตากกระดาศ	บาท				0.0000	0.0095	0.0095	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0012	0.0012	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0050	0.0050	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.2679	0.2679	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			6	3.3550	0.3108	3.6658	100.00
ราคาขายส่ง (บาท)	9							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ (บาท/หน่วย)					3.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร (บาท/หน่วย)					5.65			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด (บาท/หน่วย)					5.65			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					5.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					33.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					62.72			

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกอบดอกขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							62.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)							59.27	
ราคาขายปลีก(บาท)		10						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						4.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						6.65		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						6.65		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						6.33		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						40.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						66.45		
ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						66.45		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)						63.34		
(2) ต้นทุนการตลาด ค่าบรรจุภัณฑ์								

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระดาศาประกอบดอกขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาศาปลูกผักกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทพขาว ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0169	0.0169	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0169	0.0326	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				3.3706	0.3278	3.6984	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					5.3016			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					10.0000			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี)					0.0069	0.0000	0.0069	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0012	0.0000	0.0012	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0007	0.0000	0.0007	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0039	0.0000	0.0039	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0065	0.0065	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0025	0.0025	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0007	0.0007	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0128	0.0101	0.0229	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					3.3834	0.3379	3.7214	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนการผลิตเฟรมซ้อนกระดาษขนาด 48x55 เซนติเมตร

รายการ	เฟรมซ้อนกระดาษขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					36.2329	0.0000	36.2329	94.70
1. บัณฑิตการผลิต								
- วัสดุุดิบหลัก					27.9047	0.0000	27.9047	72.93
โครงไม้หลักสำหรับทำเฟรม	อัน	1.00	25		25.0000	0.0000	25.0000	
ตาข่ายไนลอนขนาด 0.9x30 เมตร	เมตร ²	0.4355	6.67		2.9047	0.0000	2.9047	
- วัสดุดิบรอง					3.2000	0.0000	3.2000	8.36
ไม้ไผ่	ลำ	0.04	20		0.8000	0.0000	0.8000	
ตะปู ขนาด 1 นิ้ว	กิโลกรัม	0.02	70		1.4000	0.0000	1.4000	
ตะปู ขนาด 6 หุน	กิโลกรัม	0.02	50		1.0000	0.0000	1.0000	
2. แรงงาน					5.0000	0.0000	5.0000	13.07
ค่าแรงการทำเฟรมซ้อนกระดาษ	บาท				5.0000	0.0000	5.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.1282	0.0000	0.1282	0.34
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0916	0.0000	0.0916	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0366	0.0000	0.0366	
ต้นทุนคงที่					0.0000	2.0292	2.0292	5.30
1. ค่าเสื่อม					0.0000	2.0292	2.0292	5.30
โรงเรือนทำเฟรมซ้อนกระดาษ	บาท				0.0000	0.4960	0.4960	
เลื่อย	บาท				0.0000	0.0036	0.00357	
ค้อน	บาท				0.0000	0.0071	0.00714	
คีมปากนกแก้ว	บาท				0.0000	0.0083	0.00833	
คีมปากจิ้งจก	บาท				0.0000	0.0083	0.00833	
ไม้บรรทัดวัดขนาด	บาท				0.0000	0.0060	0.00595	
แปรงทองเหลือง	บาท				0.0000	0.0045	0.00452	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0069	0.0069	
รถยนต์	บาท				0.0000	1.4884	1.4884	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			35	36.2329	2.0292	38.2621	100.00

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	แฟรมขึ้นกระดาษสาขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง(บาท)	50							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					13.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					13.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					11.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					30.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					27.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					27.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					23.48			
(2) ต้นทุนการตลาด ค่าบรรจุภัณฑ์	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				36.2329	2.0292	38.2621	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	เฟรมชั้นกระดาษสาขนาด 48x55 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					11.7379			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี(บาท/ปี) ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี) ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี) ภาษีป้าย(บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี) ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย				0.0382	0.0000	0.0382		
					0.0068	0.0000	0.0068	
					0.0041	0.0000	0.0041	
					0.0219	0.0000	0.0219	
					0.0000	0.0363	0.0363	
					0.0000	0.0137	0.0137	
					0.0000	4.10E-03	4.10E-03	
					0.0000	8.74E-04	8.74E-04	
					0.0000	1.37E-03	1.37E-03	
					0.0710	0.0563	0.1274	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					36.3039	2.0855	38.3895	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนการผลิตเฟรมซ้อนกระดาษสาขนาด 60x80 เซนติเมตร

รายการ	เฟรมซ้อนกระดาษสาขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					63.1424	0.0000	63.1424	95.11
1. บัณฑิตการผลิต								
- วัสดุดิบหลัก					53.0672	0.0000	53.0672	79.93
โครงไม้หลักสำหรับทำเฟรม	อัน	1.00	50		50.0000	0.0000	50.0000	
ตาข่ายไนลอนขนาด 1.2x30 เมตร	เมตร ²	0.48	6.39		3.0672	0.0000	3.0672	
- วัสดุดิบรอง					3.2000	0.0000	3.2000	4.82
ไม้ไผ่	ลำ	0.04	20		0.8000	0.0000	0.8000	
ตะปู ขนาด 1 นิ้ว	กิโลกรัม	0.02	70		1.4000	0.0000	1.4000	
ตะปู ขนาด 6 หุน	กิโลกรัม	0.02	50		1.0000	0.0000	1.0000	
2. แรงงาน					6.6700	0.0000	6.6700	10.05
ค่าแรงการทำเฟรมซ้อนกระดาษสา	บาท				6.6700	0.0000	6.6700	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.2052	0.0000	0.2052	0.31
ค่าน้ำมัน	บาท				0.1466	0.0000	0.1466	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0586	0.0000	0.0586	
ต้นทุนคงที่					0.0000	3.2467	3.2467	4.89
1. ค่าเสื่อม					0.0000	3.2467	3.2467	4.89
โรงเรือนทำเฟรมซ้อนกระดาษสา	บาท				0.0000	0.7937	0.7937	
เลื่อย	บาท				0.0000	0.0057	0.0057	
ค้อน	บาท				0.0000	0.0114	0.0114	
คีมปากนกแก้ว	บาท				0.0000	0.0133	0.0133	
คีมปากจิ้งจก	บาท				0.0000	0.0133	0.0133	
ไม้บรรทัดวัดขนาด	บาท				0.0000	0.0095	0.0095	
แปรงทองเหลือง	บาท				0.0000	0.0072	0.0072	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0110	0.0110	
รถยนต์	บาท				0.0000	2.3815	2.3815	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			50	63.1424	3.2467	66.3891	100.00

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เฟรมขึ้นกระดาษขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง(บาท)	80							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						30.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						16.86		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						16.86		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						13.61		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						37.50		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						21.07		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						21.07		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)						17.01		
(2) ต้นทุนการตลาด ค่าบรรจุภัณฑ์	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				63.1424	3.2467	66.3891	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เฟรมชั้นกระดาษสาขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					13.6109			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี(บาท/ปี) ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี) ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี) ภาษีป้าย(บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี) ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย				0.0612	0.0000	0.0612		
				0.0109	0.0000	0.0109		
				0.0066	0.0000	0.0066		
				0.0350	0.0000	0.0350		
				0.0000	0.0581	0.0581		
				0.0000	0.0219	0.0219		
				0.0000	6.56E-03	6.56E-03		
				0.0000	1.40E-03	1.40E-03		
				0.0000	2.19E-03	2.19E-03		
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย				0.1137	0.0901	0.2038		
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย				63.2560	3.3368	66.5929		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.8 ต้นทุนการผลิตเฟรมซ้อนกระดาษสาแบบตะมือนขนาด 60x80 เซนติเมตร

รายการ	เฟรมซ้อนกระดาษสาแบบตะมือนขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					78.4565	0.0000	78.4565	95.08
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					70.0000	0.0000	70.0000	84.83
โครงไม้สักสำหรับทำเฟรม	อัน	1.00	40		40.0000	0.0000	40.0000	
ไม้ไผ่สานลายตาราง	แผ่น	1.00	30		30.0000	0.0000	30.0000	
- วัตถุดิบรอง					3.2000	0.0000	3.2000	3.88
ไม้ไผ่	ลำ	0.04	20		0.8000	0.0000	0.8000	
ตะปู ขนาด 1 นิ้ว	กิโลกรัม	0.02	70		1.4000	0.0000	1.4000	
ตะปู ขนาด 6 หุน	กิโลกรัม	0.02	50		1.0000	0.0000	1.0000	
2. แรงงาน					5.0000	0.0000	5.0000	6.06
ค่าแรงการทำเฟรมซ้อนกระดาษสา	บาท				5.0000	0.0000	5.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.2565	0.0000	0.2565	0.31
ค่าน้ำมัน	บาท				0.1832	0.0000	0.1832	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0733	0.0000	0.0733	
ต้นทุนคงที่					0.0000	4.0584	4.0584	4.92
1. ค่าเสื่อม					0.0000	4.0584	4.0584	4.92
โรงเรือนทำเฟรมซ้อนกระดาษสา	บาท				0.0000	0.9921	0.9921	
เลื่อย	บาท				0.0000	0.0071	0.0071	
ค้อน	บาท				0.0000	0.0143	0.0143	
คีมปากนกแก้ว	บาท				0.0000	0.0167	0.0167	
คีมปากจิ้งจก	บาท				0.0000	0.0167	0.0167	
ไม้บรรทัดวัดขนาด	บาท				0.0000	0.0119	0.0119	
แปรงทองเหลือง	บาท				0.0000	0.0090	0.0090	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0137	0.0137	
รถยนต์	บาท				0.0000	2.9769	2.9769	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			60	78.4565	4.0584	82.5149	100.00

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	เฟรมชั้นกระดาษาแบบตะมื่อขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง(บาท)	100							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						40.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						21.54		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						21.54		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						17.49		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						40.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						21.54		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						21.54		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)						17.49		
(2) ต้นทุนการตลาด ค่าบรรจุภัณฑ์	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				78.4565	4.0584	82.5149	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					17.4851			

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	เฟรมชั้นกระดานสาแบบตะมือนขนาด 60x80 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี) ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี) ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี) ภาษีป้าย(บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี) ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					0.0765 0.0137 0.0082 0.0437 0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.1421 78.5985	0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.0727 0.0273 8.20E-03 1.75E-03 2.73E-03 0.1127 4.1711	0.0765 0.0137 0.0082 0.0437 0.0727 0.0273 8.20E-03 1.75E-03 2.73E-03 0.2547 82.7696	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.9 ต้นทุนการผลิตกระดาศสาบาติก

รายการ	กระดาศสาบาติก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					6.6734	0.0056	6.6790	93.62
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					4.0000	0.0000	4.0000	56.07
กระดาศสาแบบแตะสีขาว	แผ่น	1.00	4		4.0000	0.0000	4.0000	
- วัตถุดิบรอง					0.6138	0.0000	0.6138	8.60
พาราฟิน	กิโลกรัม	0.0100	35		0.3500	0.0000	0.3500	
สีย้อมผ้า	กิโลกรัม	0.0006	240.278		0.1442	0.0000	0.1442	
สีเคมี	กิโลกรัม	0.0002	165		0.0330	0.0000	0.0330	
สีผง	กิโลกรัม	0.0001	650		0.0867	0.0000	0.0867	
2. แรงงาน					2.0000	0.0000	2.0000	28.04
ค่าแรงงานในการตกแต่งสีบาติก	บาท				1.5000	0.0000	1.5000	
ค่าปั๊มพาราฟิน	บาท				0.5000	0.0000	0.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0453	0.0000	0.0453	0.64
ค่าแก๊สหุงต้ม	บาท				0.0120	0.0000	0.0120	
ค่าน้ำมัน	บาท				0.0238	0.0000	0.0238	
ค่าน้ำดื่ม	บาท				0.0095	0.0000	0.0095	
4. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง					0.0142	0.0056	0.0199	0.28
ถุงมือ	บาท				0.0114	0.0000	0.0114	
ฟองน้ำ	บาท				0.0028	0.0000	0.0028	
ที่หนีบผ้า	บาท				0.0000	0.0056	0.0056	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.4549	0.4549	6.38
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.4549	0.4549	6.38
โรงเรือนทำบาติก	บาท				0.0000	0.0047	0.0047	
ลานตากกระดาศ	บาท				0.0000	0.0137	0.0137	
เตาแก๊ส	บาท				0.0000	0.0054	0.0054	
ถังน้ำ	บาท				0.0000	0.0009	0.0009	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	กระดาศาบาติก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
แบบพิมพ์บาติก	บาท				0.0000	0.0285	0.0285	
แปรงทาสี	บาท				0.0000	0.0007	0.0007	
ตะกร้าใส่แบบพิมพ์	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
กระป๋องสี	บาท				0.0000	0.0003	0.0003	
กระทะเล็กสำหรับละลายพาราฟิน	บาท				0.0000	0.0002	0.0002	
ช้อนตักสี	บาท				0.0000	0.0001	0.0001	
ฟู่กั้น	บาท				0.0000	0.0043	0.0043	
เครื่องทำน้ำเย็น	บาท				0.0000	0.0018	0.0018	
รถจักรยานยนต์	บาท				0.0000	0.0072	0.0072	
รถยนต์	บาท				0.0000	0.3870	0.3870	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			8	6.6734	0.4605	7.1339	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	13							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					5.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					6.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					6.33			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					5.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					38.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					48.62			

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาบดัก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							48.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)							45.12	
ราคาขายปลีก(บาท)		20						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						12.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						13.32		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						13.33		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						12.87		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						60.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						66.60		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						66.63		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)						64.33		

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	กระดาศาบาติก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาศถูกฟูกกันกระแทก ¹	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปขาว ¹	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0245	0.0245	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0245	0.0401	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด								
ต่อหน่วย	บาท				6.6891	0.4850	7.1741	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ								
ต้นทุนการผลิตและการตลาด							5.8259	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ								
ต้นทุนการผลิตและการตลาด							12.8259	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย								
ต่อปี (บาท/ปี)					0.0099	0.0000	0.0099	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0018	0.0000	0.0018	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0011	0.0000	0.0011	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0057	0.0000	0.0057	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0094	0.0094	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0036	0.0036	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0011	0.0011	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0004	0.0004	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0185	0.0146	0.0331	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					6.7075	0.4996	7.2072	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10 ต้นทุนการผลิตอัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					73.3261	0.0000	73.3261	98.00
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					55.4333	0.0000	55.4333	74.09
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.74	15.00		11.1000	0.0000	11.1000	
กระดาษสาขาวล้วนเบอร์ 2	แผ่น	3.00	5.00		15.0000	0.0000	15.0000	
กระดาษสาชั้นบาง	แผ่น	4.00	0.50		2.0000	0.0000	2.0000	
เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว	กิโลกรัม	0.067	200.00		13.3333	0.0000	13.3333	
เชือกสาหรือเชือกกล้วย	เส้น	1.00	2.00		2.0000	0.0000	2.0000	
มุกกระดาษ	ชิ้น	160.00	0.08		12.0000	0.0000	12.0000	
- วัตถุดิบรอง					0.1033	0.0000	0.1033	0.14
กาวลาเท็กซ์	กิโลกรัม	0.002	25.00		0.0500	0.0000	0.0500	
ไส้ในที่เย็บกระดาษ	กล่อง	0.0007	80.00		0.0533	0.0000	0.0533	
2. แรงงาน					17.0000	0.0000	17.0000	22.72
ค่าแรงงานจ้างรายวัน	บาท				2.0000	0.0000	2.0000	
ค่าจ้างในการทำปก	บาท				3.0000	0.0000	3.0000	
ค่าจ้างตัดกระดาษ	บาท				9.0000	0.0000	9.0000	
ค่าจ้างตกแต่งด้วยดอกไม้	บาท				3.0000	0.0000	3.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.7895	0.0000	0.7895	1.06
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.7895	0.0000	0.7895	
ต้นทุนคงที่					0.0000	1.4929	1.4929	2.00
1. ค่าเสื่อม					0.0000	1.4929	1.4929	2.00
เครื่องเจาะสว่าน	บาท				0.0000	0.2083	0.2083	
หัวสว่านเจาะกระดาษ	บาท				0.0000	0.2083	0.2083	
คัทเตอร์	บาท				0.0000	0.0883	0.0883	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.3500	0.3500	
ไม้บรรทัด	บาท				0.0000	0.0317	0.0317	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ที่เย็บกระดาษ	บาท				0.0000	0.2833	0.2833	
ที่ฉีดยารีดผ้า	บาท				0.0000	0.0125	0.0125	
แผ่นพลาสติกกรองตากาว	บาท				0.0000	0.0438	0.0438	
แบบพิมพ์ปก	บาท				0.0000	0.2000	0.2000	
ที่หนีบกระดาษ	บาท				0.0000	0.0667	0.0667	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				73.3261	1.4929	74.8191	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			65	65.0000	0.0000	65.0000	
ราคาขายส่ง(บาท)	75							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					10.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
ราคาขายปลีก(บาท)	80							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					15.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					18.75			
(2) ต้นทุนการตลาด								
พลาสติกใส	กิโลกรัม	0.08	45		3.3750	0.0000	3.3750	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.33	10		3.3333	0.0000	3.3333	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0750	0.0750	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.1366	0.1366	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				6.7083	0.2116	6.9199	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				71.7083	0.2116	71.9199	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					3.0801			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					8.0801			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี)					0.0574	0.0000	0.0574	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0102	0.0000	0.0102	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0061	0.0000	0.0061	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0328	0.0000	0.0328	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0545	0.0545	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0205	0.0205	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0061	0.0061	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0013	0.0013	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0020	0.0020	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.1066	0.0845	0.1911	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					71.8149	0.2961	72.1110	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.11 ต้นทุนการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					60.3261	0.0000	60.3261	97.59
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					42.4333	0.0000	42.4333	68.64
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.74	15.00		11.1000	0.0000	11.1000	
กระดาษสาขาวล้วนเบอร์ 3	แผ่น	4.00	4.00		16.0000	0.0000	16.0000	
เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว	กิโลกรัม	0.067	200.00		13.3333	0.0000	13.3333	
เชือกสาหรือเชือกกล้วย	เส้น	1.00	2.00		2.0000	0.0000	2.0000	
- วัตถุดิบรอง					0.1033	0.0000	0.1033	0.17
กาวลาเท็กซ์	กิโลกรัม	0.002	25.00		0.0500	0.0000	0.0500	
ไส้ในที่เย็บกระดาษ	กล่อง	0.0007	80.00		0.0533	0.0000	0.0533	
2. แรงงาน					17.0000	0.0000	17.0000	27.50
ค่าแรงงานจ้างรายวัน	บาท				2.0000	0.0000	2.0000	
ค่าจ้างในการทำปก	บาท				3.0000	0.0000	3.0000	
ค่าจ้างตัดกระดาษ	บาท				9.0000	0.0000	9.0000	
ค่าจ้างตกแต่งด้วยดอกไม้	บาท				3.0000	0.0000	3.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.7895	0.00	0.7895	1.28
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.7895	0.00	0.7895	
ต้นทุนคงที่					0.0000	1.4929	1.4929	2.41
1. ค่าเสื่อม					0.0000	1.4929	1.4929	2.41
เครื่องเจาะสว่าน	บาท				0.0000	0.2083	0.2083	
หัวสว่านเจาะกระดาษ	บาท				0.0000	0.2083	0.2083	
คัทเตอร์	บาท				0.0000	0.0883	0.0883	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.3500	0.3500	
ไม้บรรทัด	บาท				0.0000	0.0317	0.0317	
ที่เย็บกระดาษ	บาท				0.0000	0.2833	0.2833	
ที่ฉีดยาฉีดผ้า	บาท				0.0000	0.0125	0.0125	

ตารางที่ ค.11 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
แผ่นพลาสติกรองตากาว	บาท				0.0000	0.0438	0.0438	
แบบพิมพ์ปก	บาท				0.0000	0.2000	0.2000	
ที่หนีบกระดาษ	บาท				0.0000	0.0667	0.0667	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				60.3261	1.4929	61.8191	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			65	65.0000	0.0000	65.0000	
ราคาขายส่ง(บาท)	75							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					10.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			

ตารางที่ ค.11 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายปลีก(บาท)	80							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						15.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						15.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						15.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						15.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						18.75		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						18.75		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						18.75		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)						18.75		
(2) ต้นทุนการตลาด								
พลาสติกใส	กิโลกรัม	0.075	45		3.3750	0.0000	3.3750	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.33	10		3.3333	0.0000	3.3333	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0750	0.0750	
ค่าเสื่อมราคาห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.1366	0.1366	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				6.7083	0.2116	6.9199	

ตารางที่ ค.11 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				71.7083	0.2116	71.9199	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					3.0801			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					8.0801			
(4) ต้นทุนการจัดการ ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี) ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี) ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี) ภาษีป้าย(บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี) ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี) ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0574 0.0102 0.0061 0.0328 0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.1066	0.0000 0.0000 0.0000 0.0000 0.0545 0.0205 0.0061 0.0013 0.0020 0.0845	0.0574 0.0102 0.0061 0.0328 0.0545 0.0205 0.0061 0.0013 0.0020 0.1911	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					71.8149	0.2961	72.1110	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.12 ต้นทุนการผลิตถุกระดาศ

รายการ	ถุกระดาศ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					19.7500	0.0000	19.7500	97.50
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					12.0000	0.0000	12.0000	59.24
กระดาศสาสีแบบแตะมือ	แผ่น	2.00	6		12.0000	0.0000	12.0000	
- วัตถุดิบรอง					4.7500	0.0000	4.7500	23.45
กิ่งไมยราบตัดเป็นท่อน	อัน	2.00	0.50		1.0000	0.0000	1.0000	
เชือกสา	เส้น	1.00	2		2.0000	0.0000	2.0000	
กาวลาเทกซ์	กิโลกรัม	0.02	25		0.5000	0.0000	0.5000	
กระดาศแข็ง	แผ่น	0.08	15		1.2500	0.0000	1.2500	
2. แรงงาน					3.0000	0.0000	3.0000	14.81
ค่าแรงงาน	บาท				3.0000	0.0000	3.0000	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.5067	0.5067	2.50
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.5067	0.5067	2.50
คัทเตอร์	บาท				0.0000	0.1667	0.1667	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.2333	0.2333	
ไม้บรรทัด	บาท				0.0000	0.1067	0.1067	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				19.75	0.51	20.26	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			23	23.00	0.00	23.00	
ราคาขายส่ง(บาท)	25							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					2.00			

ตารางที่ ค.12 (ต่อ)

รายการ	อุปกรณ์							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						2.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						8.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						8.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						8.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)						8.00		
ราคาขายปลีก(บาท)		30						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						7.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						7.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						7.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						7.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						23.33		

ตารางที่ ค.12 (ต่อ)

รายการ	อุปกรณ์							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							23.33	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							23.33	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)							23.33	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์	ใบ	0.02	10		0.2000	0.0000	0.2000	
กล่องกระดาษ	ใบ							
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0250	0.0250	
ค่าเสื่อมราคาห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0455	0.0455	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.2000	0.0705	0.2705	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				23.2000	0.0705	23.2705	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด							1.7295	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด							6.7295	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ย ต่อปี (บาท/ปี)					0.0191	0.0000	0.0191	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0034	0.0000	0.0034	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0020	0.0000	0.0020	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0109	0.0000	0.0109	

ตารางที่ ค.12 (ต่อ)

รายการ	อุปกรณ์							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0182	0.0182	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0068	0.0068	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0020	0.0020	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0007	0.0007	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0355	0.0282	0.0637	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					23.2355	0.0987	23.3342	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.13 ต้นทุนการผลิตผักกระดาศ

รายการ	ผักกระดาศ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					5.0986	0.0000	5.0986	99.67
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					1.9000	0.0000	1.9000	37.14
กระดาศสาบาติก	แผ่น	0.25	4		1.0000	0.0000	1.0000	
โครงไม้ไผ่	แท่ง	9.00	0.10		0.9000	0.0000	0.9000	
- วัตถุดิบรอง					1.5686	0.0000	1.5686	30.66
นื้อตเกลียว	ตัว	1.00	0.13		0.1286	0.0000	0.1286	
เส้นเอ็นไส	ม้วน	0.02	25		0.5000	0.0000	0.5000	
ถุงพลาสติกใสไม่มีหูหิ้ว	ถุง	1	0.44		0.4400	0.0000	0.4400	
ลวดพลาสติกมัดปากถุง	เมตร	0.05	10		0.5000	0.0000	0.5000	
2. แรงงาน					1.6300	0.0000	1.6300	31.87
ค่าแรงงาน	บาท				1.0000	0.0000	1.0000	
ค่าจ้างตัดกระดาศ	บาท				0.6300	0.0000	0.6300	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.0168	0.0168	0.33
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.0168	0.0168	0.33
แบบพิมพ์ตัดกระดาศ	บาท				0.0000	0.0080	0.0080	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.0088	0.0088	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				5.0986	0.0168	5.1153	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			7	7.0000	0.0000	7.0000	
ราคาขายส่ง(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					1.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					1.00			

ตารางที่ ค.13 (ต่อ)

รายการ	พัสดุกระดาด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)							1.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							1.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							12.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							12.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							12.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)							12.50	
ราคาขายปลีก(บาท)		10						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)							3.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)							3.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)							3.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							3.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							30.00	

ตารางที่ ค.13 (ต่อ)

รายการ	พัสดุกระดาด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							30.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							30.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							30.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0080	0.0080	
ค่าเสื่อมราคาห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0146	0.0146	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0226	0.0226	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				7.0000	0.0226	7.0226	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							0.9774	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							2.9774	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี)					0.0061	0.0000	0.0061	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0011	0.0000	0.0011	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0007	0.0000	0.0007	
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0035	0.0000	0.0035	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0058	0.0058	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0022	0.0022	

ตารางที่ ค.13 (ต่อ)

รายการ	พัสดุกระดาดษา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0007	0.0007	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0114	0.0090	0.0204	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					7.0114	0.0316	7.0430	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.14 ต้นทุนการผลิตกระดาษสาแบบแต๊ะมือ

รายการ	กระดาษสาแบบแต๊ะมือ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					3.9625	0.0000	3.9625	92.53
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					2.4150	0.0000	2.4150	56.39
เยื่อสา	กิโลกรัม	0.21	10.00		2.1000	0.0000	2.1000	
เศษกระดาษสา	กิโลกรัม	0.09	3.50		0.3150	0.0000	0.3150	
- วัตถุดิบรอง					0.0375	0.0000	0.0375	0.88
สี	กิโลกรัม	1.50E-04	250		0.0375	0.0000	0.0375	
2. แรงงาน					1.5000	0.0000	1.5000	35.03
ค่าแรงงาน	บาท				1.5000	0.0000	1.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0100	0.0000	0.0100	0.23
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.0100	0.0000	0.0100	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.3200	0.3200	7.47
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.3200	0.3200	7.47
เฟรมขึ้นกระดาษสา	บาท				0.0000	0.2000	0.2000	
เครื่องมือสา	บาท				0.0000	0.0750	0.0750	
บ่อขึ้นสา	บาท				0.0000	0.0450	0.0450	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				3.9625	0.3200	4.2825	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			4	4.0000	0.0000	4.0000	
ราคาขายส่ง(บาท)	7							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					3.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					3.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					3.00			

ตารางที่ ค.14 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบตะมื่อ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						3.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						42.86		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						42.86		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						42.86		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)						42.86		
ราคาขายปลีก(บาท)		10						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)						6.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)						6.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)						6.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)						6.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						60.00		

ตารางที่ ค.14 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบตะมื่อ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							60.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							60.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							60.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.002	4.58		0.0092	0.0000	0.0092	
เชือกฟาง	ม้วน	0.0001	5		0.0005	0.0000	0.0005	
กระดาษลูกฟูกกันกระแทก	กิโลกรัม	0.0002	20		0.0040	0.0000	0.0040	
เทปกาว	ม้วน	0.0001	20		0.0020	0.0000	0.0020	
ค่าเสื่อมห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0127	0.0127	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0157	0.0127	0.0284	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				4.0157	0.0127	4.0284	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							2.9716	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							5.9716	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี)					0.0054	0.0000	0.0054	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0010	0.0000	0.0010	

ตารางที่ ค.14 (ต่อ)

รายการ	กระดาสาแบบและมีือ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์		
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม
							อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0006	0.0000	0.0006
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0031	0.0000	0.0031
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0051	0.0051
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0019	0.0019
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0006	0.0006
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0099	0.0079	0.0178
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					4.0256	0.0206	4.0462

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.15 ต้นทุนการผลิตบัตรอวยพรกระดาษสา

รายการ	บัตรอวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					5.5265	0.0000	5.5265	99.28
1. ปัจจัยการผลิต								
- วัตถุดิบหลัก					1.2600	0.0000	1.2600	22.64
กระดาษสา	แผ่น	0.21	6.00		1.2600	0.0000	1.2600	
- วัตถุดิบรอง					0.1823	0.0000	0.1823	3.27
ดอกไม้ ใบไม้	ถุง	0.03	15.00		0.5000	0.0000	0.5000	
กาวลาเท็กซ์	กิโลกรัม	0.0005	24.5		0.0123	0.0000	0.0123	
กาวแท่ง	กิโลกรัม	0.001	170		0.1700	0.0000	0.1700	
2. แรงงาน					4.0000	0.0000	4.0000	71.86
ค่าแรงงาน	บาท				4.0000	0.0000	4.0000	
2. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ					0.0842	0.00	0.0842	1.51
ค่าไฟฟ้า	บาท				0.0842	0.00	0.0842	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.0400	0.0400	0.72
1. ค่าเสื่อม					0.0000	0.0400	0.0400	0.72
กรรไกร	บาท				0.0000	0.0100	0.0100	
ถุงมือผ้า	บาท				0.0000	0.0017	0.0017	
ปืนยิงกาวแท่ง	บาท				0.0000	0.0283	0.0283	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				5.5265	0.0400	5.5665	100.00
ต้นทุนการผลิตของกิจการ								
ต้นทุนค่ารับซื้อผลิตภัณฑ์	บาท			6	6.0000	0.0000	6.0000	
ราคาขายส่ง(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					2.00			

ตารางที่ ค.15 (ต่อ)

รายการ	บัตรอวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					2.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					25.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					25.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					25.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					25.00			
ราคาขายปลีก(บาท)		12						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					6.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					6.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					6.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					6.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					50.00			

ตารางที่ ค.15 (ต่อ)

รายการ	บัตรอยพระครุฑ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุนกิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							50.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							50.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							50.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์	ถุง	1	0.275		0.2750	0.0000	0.2750	
ถุงพลาสติกไม่มีหูหิ้วขนาด 5x7 นิ้ว	ม้วน	0.0033	35		0.1167	0.0000	0.1167	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0080	0.0080	
ค่าเสื่อมราคาห้องแสดงสินค้า	บาท				0.0000	0.0146	0.0146	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.3917	0.0226	0.4142	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				6.3917	0.0226	6.4142	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							1.5858	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							5.5858	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์รวมของทั้งกิจการเฉลี่ยต่อปี (บาท/ปี)					0.0061	0.0000	0.0061	
ภาษีโรงเรือน(บาท/ปี)					0.0011	0.0000	0.0011	
ภาษีที่ดินทำกิน(บาท/ปี)					0.0007	0.0000	0.0007	

ตารางที่ ค.15 (ต่อ)

รายการ	บัตรอวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ต้นทุน กิจการ (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ภาษีป้าย(บาท/ปี)					0.0035	0.0000	0.0035	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0058	0.0058	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์ (บาท/ปี)					0.0000	0.0022	0.0022	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงาน (บาท/ปี)					0.0000	0.0007	0.0007	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้ (บาท/ปี)					0.0000	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข (บาท/ปี)					0.0000	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0114	0.0090	0.0204	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					6.4030	0.0316	6.4346	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ