



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์ศิริพร กิริติการกุล⁽⁴⁾

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

จุฑามาศ ถนอมถิณ⁽³⁾

พิมลพรรณ สุระวาศรี⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(4) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์ คณะธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

รายงานฉบับนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของ กลุ่มแม่บ้านเยวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ระเบียบวิธีวิจัย	2
1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	2
1.4.3 วิวิธีวิเคราะห์	5
1.5 ทบทวนเอกสาร	10
1.5.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	10
1.5.2 กระจาดสาและผลิตภัณฑ์กระจาดสา	13
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	27
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	27
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	27
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	28
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	28
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	29
2.3.1 สภาพทางสังคม	29
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	34
2.4 ทุนทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	38
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	40
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	41
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	41
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	42
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	47
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	47
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	47
3.1.2 สถานที่ตั้ง	47
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	48
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	51
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	55
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	55
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	55
3.4.2 ปัญหาจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	72
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	73
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	75
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	76
4.1 ผลิตภัณฑ์	76
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	82
4.2.1 การบริหารการผลิต	82
4.2.2 การวางแผนการผลิต	83
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	88
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	119
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	119
4.4.2 การจ้างงาน	121
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	122
4.6 กรรมวิธีการผลิต	129
4.6.1 กระดาษสาแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร	129
4.6.2 กระดาษสาแตะดอกประกบหนา ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	132
4.6.3 กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	134
4.6.3 อัลบั้ม ขนาด 3½ x 5 นิ้ว	136
4.6.4 การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	138
4.6.5 ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว	139
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	141
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	142
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	148

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	148
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	148
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	148
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	149
4.12 ศักยภาพการผลิต	149
4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	149
4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	150
4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	150
บทที่ 5 การตลาด	152
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	152
5.1.1 การบริหารการตลาด	152
5.1.2 การวางแผนการตลาด	152
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	153
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	156
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	156
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	156
5.4 ราคาและการตั้งราคา	159
5.5 การส่งเสริมการขาย	165
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	165
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	165
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	166
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	166
5.6.2 ความต้องการทางการตลาด	166
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	167
บทที่ 6 การเงิน	168
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	168
6.1.1 การบริหารการเงิน	168
6.1.2 การวางแผนการเงิน	171
6.2 แหล่งเงินทุน	174
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	176
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	176
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	176

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	177
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	177
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	177
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	177
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	178
7.1 จุดแข็ง	178
7.1.1 การจัดการองค์กร	178
7.1.2 การผลิต	178
7.1.3 การตลาด	179
7.1.4 การเงิน	179
7.2 จุดอ่อน	180
7.2.1 การจัดการองค์กร	180
7.2.2 การผลิต	180
7.2.3 การตลาด	180
7.2.4 การเงิน	181
7.3 โอกาส	181
7.4 ข้อจำกัด	181
บทที่ 8 บทสรุป	182
8.1 สรุปผลการศึกษา	182
8.1.1 การจัดการองค์กร	182
8.1.2 การผลิต	182
8.1.3 การตลาด	184
8.1.4 การเงิน	185
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	186
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	187
8.3.1 การจัดการองค์กร	187
8.3.2 การผลิต	187
8.3.3 การตลาด	187
8.3.4 การเงิน	187

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

เอกสารอ้างอิง

189

ภาคผนวก ก. รูปภาพ

ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนการผลิต

ภาคผนวก ค. ต้นทุนการผลิต

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน	4
1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์	4
1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด	5
2.1 จำนวนประชากรของตำบลมะขุนหวาน	29
2.2 จำนวนประชากร บ้านดงป่าซาง หมู่ 6	30
2.3 ช่วงอายุจำนวนประชากร บ้านดงป่าซาง หมู่ 6 จำแนกตามช่วงอายุ	30
2.4 ระดับการศึกษาประชากรบ้านดงป่าซาง หมู่ 6	31
2.5 การรวมกลุ่มในบ้านดงป่าซาง หมู่ 6	32
2.6 การทำงานของประชากรบ้านดงป่าซาง	35
2.7 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ของหมู่ 6 บ้านดงป่าซาง	40
3.1 สมาชิกในครัวเรือนของประธานกลุ่มฯ	48
3.2 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มกิจกรรมผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศา	58
3.3 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มกิจกรรมผลิตภัณฑ์กระดาศา	61
3.4 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน	65
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	74
4.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประเภท	79
4.2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก	82
4.2.2 ช่วงเวลาในการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ	85
4.2.3 ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกิจการฯ	87
4.3.1 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกระดาศาเต้ดอก กระดาศาเต้ดอกประกบหนา และกระดาศาประกบดอก	89
4.3.2 อุปกรณ์การผลิตกระดาศาเต้ดอก กระดาศาเต้ดอกประกบหนา และกระดาศาประกบดอก	91
4.3.3 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว	93
4.3.4 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว	94
4.3.5 อุปกรณ์การผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว	95
4.3.6 บรรจุภัณฑ์อัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว	96
4.3.7 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตการ์ด (บัตรอวยพรกระดาศา) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	97
4.3.8 อุปกรณ์การผลิตการ์ด (บัตรอวยพรกระดาศา) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	98
4.3.9 บรรจุภัณฑ์การ์ด (บัตรอวยพรกระดาศา) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	99
4.3.10 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตถุงกระดาศา ขนาด 10 x 12 นิ้ว	101

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4.3.11 อุปกรณ์การผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว	102
4.3.12 บรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว	103
4.3.13 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว	104
4.3.14 อุปกรณ์การผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว	106
4.3.15 บรรจุภัณฑ์สมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว	107
4.3.16 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร	108
4.3.17 อุปกรณ์การผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร	109
4.3.18 บรรจุภัณฑ์กล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร	110
4.3.19 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตซองจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 x 8 เซนติเมตร	111
4.3.20 อุปกรณ์การผลิตซองจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 x 8 เซนติเมตร	112
4.3.21 บรรจุภัณฑ์ซองจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 x 8 เซนติเมตร	113
4.3.22 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกรอบรูป ขนาด 3½ x 5 นิ้ว	114
4.3.23 อุปกรณ์การผลิตกรอบรูป ขนาด 3½ x 5 นิ้ว	115
4.3.24 บรรจุภัณฑ์กรอบรูป ขนาด 3½ x 5 นิ้ว	116
4.3.25 อุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ในปี 2544	117
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ	120
4.6.1 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตกระดาษสาแต่ละดอก	129
4.6.2 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตกระดาษสาแต่ละดอก	132
ประกอบ	
4.6.3 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตกระดาษสาประกอบดอก	134
4.6.4 วัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 5 นิ้ว	136
4.6.5 วัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตการ์ด(บัตรอวยพร)	138
4.6.6 วัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตถุงกระดาษ	139
5.1 ช่วงปีที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์	155
5.2 ช่วงปีที่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์	155
5.3 ราคาและการตั้งราคา	160
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	175
6.2 สรุปผลการดำเนินงาน ในปี 2544	176

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
1.1 ขั้นตอนการทำกระดาษสาด้วยมือ	22
1.2 ขั้นตอนการผลิตกระดาษสาแบบญี่ปุ่น	23
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	47
3.2 โครงสร้างองค์กร	56
3.3 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป	57
3.4 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา	60
3.5 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน	63
3.6 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ	68
4.1 กระบวนการผลิตกระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	131
4.2 กระบวนการผลิตกระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	133
4.3 กระบวนการผลิตกระดาษสาประกบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	135
4.4 กระบวนการผลิตอัลบั้ม ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	137
4.5 กระบวนการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	139
4.6 กระบวนการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว	140
4.7 สภาพทั่วไปและแผนผังโรงเรือนของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนชนบทกรรมบ้านดงป่าซาง	142
4.8 โรงเรือนที่ 1 ผลิตกระดาษสา	143
4.9 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	144
4.10 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	145
4.11 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	146
4.12 โรงเรือนที่ 4 ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป เป็นสำนักงานและห้องแสดงสินค้าของกลุ่มฯ	147
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	156
5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 1	158
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 2 และ 3	159
6.1 การบริหารการเงินของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนชนบทกรรมบ้านดงป่าซาง	168
6.2 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา	172
6.3 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป	173
6.4 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มออมทรัพย์	174

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

หัตถกรรมนับเป็นการผลิตนอกการเกษตรที่มีความสำคัญของไทย เนื่องจากสามารถรองรับแรงงานได้ถึง 5.24 ล้านคน ในปี 2543 (สำรวจรอบที่ 1 (ก.พ.) โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.59 ของแรงงานนอกภาคเกษตรทั้งหมด และการจ้างงานในสาขาหัตถกรรมได้เพิ่มขึ้นจากปี 2541 ร้อยละ 14.46 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสาขาการผลิตดังกล่าวเป็นที่พึ่งพิงของกำลังแรงงานได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้สินค้าหัตถกรรมยังเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศและทำรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมาก และการพัฒนาอุตสาหกรรมหัตถกรรมในระดับชุมชนยังสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของธุรกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมอุตสาหกรรมหัตถกรรมในชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ

แม้อุตสาหกรรมหัตถกรรมในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาควิธีการดำเนินงานหัตถกรรมในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้งานหัตถกรรมทุกประเภทได้เกี่ยวเนื่องกับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตงานหัตถกรรมยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบในงานปั้น เทคโนโลยีเตาเผาของเครื่องปั้นดินเผา การย้อมสีในผ้าฝ้าย การกำหนดราคาในงานผลิตภัณฑ์กระดาษสา และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรม เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของงานหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะลึกถึงผู้ประกอบการแต่ละราย (รายเดี่ยวหรือรายกลุ่ม) ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน และศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาด รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย
2. เพื่อทำแผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมให้แก่ผู้ประกอบการเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อจัดทำ Website สำหรับใช้ในการส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน และเพื่อเป็นฐานข้อมูลให้กับผู้ประกอบการในด้านเทคโนโลยี สถาบันการเงิน และการตลาด

1.3 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาการปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านในรายงานนี้ เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายผู้ประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ทั้งนี้เพื่อทราบสภาพการผลิตและการตลาด รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของผู้ประกอบการแต่ละราย และผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้จะมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งจะได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหลายครั้ง (multiple visits)

1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา (ของโครงการหลัก)

พื้นที่ในการศึกษา

พื้นที่ที่เลือกทำการศึกษา ได้แก่ จังหวัดในภาคเหนือตอนบน ซึ่งมีจำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมรวมทั้งสิ้นถึง 1,403 ราย (ตารางที่ 1.1)

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน

เลือกผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านที่จะศึกษาโดยพิจารณาจากพื้นฐานของภูมิปัญญาชาวบ้านในท้องถิ่น และยึดรูปแบบการจัดประเภทตามแบบของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้น 5 ประเภท ได้แก่ :

- (1) เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค (2) ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า (3) กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา (4) ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช และ (5) ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้

จำนวนตัวอย่างของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้มีทั้งรายกลุ่มและรายเดี่ยว โดยจะให้น้ำหนักกับจำนวนของผู้ประกอบการรายกลุ่มมากกว่าโดยเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่ต้องการศึกษาธุรกิจชุมชน (ตารางที่ 1.2) สำหรับธุรกิจเซรามิคและเครื่องปั้นดินเผา และธุรกิจไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้นั้น ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยวซึ่งมีขนาดใหญ่ (ระดับโรงงาน) ดังนั้นสัดส่วนจำนวนตัวอย่างที่เลือกทำการศึกษาต่อจำนวนผู้ผลิตทั้งหมด จึงน้อยกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น ๆ

ผู้ประกอบการ

ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ถูกเลือกเพื่อศึกษาในเชิงกรณีศึกษานั้น มีทั้งสิ้น 40 ราย (ทั้งผู้ประกอบการรายกลุ่มและรายเดี่ยว) ซึ่งจะเน้นถึงผู้ประกอบการธุรกิจระดับชุมชนประเภทกลุ่มเป็นสำคัญ โดยตัวอย่างผู้ประกอบการรายกลุ่มมีจำนวน 35 ราย (ร้อยละ 87.5 ของตัวอย่างทั้งหมด) ส่วนตัวอย่างผู้ประกอบการรายเดี่ยวมีทั้งสิ้น 5 ราย (ตารางที่ 1.3) โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้

สำหรับการคัดเลือกตัวอย่างจะพิจารณาจาก

1. กรณีผู้ประกอบการรายกลุ่ม

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง หรือได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่น
2. เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม
3. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
4. กิจการของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ
5. กิจการของผู้ประกอบการ มีความต้องการความช่วยเหลือในการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการ

2. กรณีผู้ประกอบการรายเดี่ยว

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพ และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
2. กิจการของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ

ทั้งนี้อยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพที่จะพัฒนาได้ (ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น)

ตารางที่ 1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน

ประเภทผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ผลิตในภาคเหนือตอนบน (ราย)									
	แม่ฮ่องสอน	เชียงใหม่	เชียงราย	ลำพูน	ลำปาง	พะเยา	แพร่	น่าน	ตาก	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	-	9	82	1	163	7	1	2	1	266
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	18	55	212	67	18	25	65	32	6	498
กระดาสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	5	9	83	8	21	2	13	7	-	148
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	11	8	35	18	18	28	16	30	9	173
อัญมณี	2	16	41	1	-	1	-	7	1	69
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	-	3	103	22	5	1	15	2	-	151
เครื่องเงิน	-	-	22	-	-	-	-	-	-	22
อื่น ๆ	2	4	42	1	15	-	11	-	1	76
รวมรายจังหวัด (ราย)	38	104	620	118	240	64	121	80	18	1,403

ที่มา : สรุปจากข้อมูลของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1, 2542

ตารางที่ 1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์

ประเภท	จำนวนผู้ผลิต (ราย)	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	266	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	498	14	2	16
กระดาสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	148	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	173	11	1	12
ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้	151	2	0	2
รวม	1,236	35	5	40

ตารางที่ 1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด

ประเภทผลิตภัณฑ์	จังหวัด	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	ลำปาง	1	-	1
	เชียงราย	2	-	2
	เชียงใหม่	-	1	1
	รวม	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	เชียงราย	1	-	1
	พะเยา	2	-	2
	แพร่	2	-	2
	น่าน	2	-	2
	เชียงใหม่	5	2	7
	ลำพูน	2	-	2
	รวม	14	2	16
กระดาสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	ลำปาง	3	-	3
	เชียงใหม่	2	1	3
	รวม	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	เชียงใหม่	2	1	3
	ลำปาง	1	-	1
	ตาก	2	-	2
	พะเยา	6	-	6
	รวม	11	1	12
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	เชียงใหม่	2	0	2
รวมทั้งหมด		35	5	40

1.4.3 วิเคราะห์

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบนนี้ ครอบคลุมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และผู้ซื้อ โดยทางด้านผู้ประกอบการนั้นจะประกอบด้วยการศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานของผู้ประกอบการทั้งรายเดี่ยวและรายกลุ่ม โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของผู้ประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน จะใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละรายเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกิจการ วัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของธุรกิจ (รายกลุ่ม หรือรายเดี่ยว) และสำหรับธุรกิจประเภทกลุ่ม การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของธุรกิจโดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

1. ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
1. การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์จากผู้ประกอบการแต่ละราย ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่ชัดเจน
3. ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

 - 3.1 ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$
 - 3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$
 - 3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง}$$
 - 3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$
 - 3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$
4. ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่แน่ชัดในระดับอุตสาหกรรม

5. ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$

6. ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7. ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่มีศักยภาพมากที่สุดของผู้ประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7.2 อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม

$$\text{อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม}$$

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวมต่อปี}) \times 100$$

7.3 อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$\text{อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ}$$

$$= (\text{กำไรจากหัตถกรรมต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$

7.4 ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = (\text{ยอดขายรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ})$$

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

- 1.1 อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.4 ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)

2. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย:

- 2.1 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.2 ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.3 อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.4 ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.5 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.6 อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
- 2.7 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$

2.8 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

2.9 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

3.2 หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า})$$

3.3 อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$

3.4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

3.5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

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

3.6 Degree of Financial Leverage

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

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

$$= (EAT / S) \times 100\%$$

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (GP / S) \times 100\%$$

4.3 อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

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

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

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

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

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

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

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

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

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

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

5.4 กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$

5.5 ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$(\text{Price to Earning Ratio})$$

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

5.6 อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

โครงสร้างทางการตลาดของผู้ประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของผู้ประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ ยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผู้ประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็น แนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.5 ทบทวนเอกสาร

1.5.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้ให้ความหมายของ “ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน” ไว้ว่า หมายถึง ศิลปหัตถกรรมที่เกิดขึ้นจากฝีมือของช่างในท้องถิ่น การประดิษฐ์สร้างสรรค์เป็นไปตาม เทคนิควิธี และรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยมีการเรียนรู้เฉพาะภายในครอบครัว มิได้มีการ ถ่ายทอดให้บุคคลอื่น เพราะทำขึ้นใช้ภายในครอบครัวเป็นหลัก และการเรียนรู้จะถ่ายทอดในช่วงเวลาที่ว่างจากการ เกษตร ซึ่งแต่ละครอบครัวมีเวลาว่างไม่ตรงกัน จึงทำให้ไม่มีการถ่ายทอดให้ครอบครัวอื่น

การกำเนิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) และไทยล้านนา (2541) ได้กล่าวถึงสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านว่ามี 3 ประการ คือ

1. เกิดจากความจำเป็นในการดำรงชีวิตของคนในชุมชน
2. เกิดจากสภาพทางภูมิศาสตร์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น
3. เกิดจากวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ และการนับถือศาสนาของคนในชุมชน

ลักษณะเฉพาะของศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้านมีลักษณะเฉพาะตามที่ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1. สร้างขึ้นเพื่อประโยชน์ในการใช้สอย
2. สร้างขึ้นเป็นจำนวนมาก
3. ต้องมีราคาที่เหมาะสม
4. ต้องมีลักษณะเฉพาะถิ่น
5. เป็นผลผลิตของช่างฝีมือ (craftsman) ธรรมดา มิใช่จากฝีมือศิลปินชั้นเยี่ยม

ประเภทของงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านแบ่งออกได้เป็น 10 ประเภท (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. เครื่องเคลือบดินเผา (Ceramics)

เครื่องเคลือบดินเผามีอยู่เกือบทุกภาคของประเทศ ซึ่งจะมีกรรมวิธีการผลิตและเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นที่แตกต่างกันไป เช่น การปั้นโอ่ง อ่าง กระถางเคลือบลายมังกร ของ จ.ราชบุรี เครื่องปั้นดินเผาด่านเกวียน อ.โชคชัย จ.นครราชสีมา และเครื่องปั้นดินเผาของ จ.เชียงใหม่ เป็นต้น

2. การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย (Textile and Embroidery)

การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย ได้แก่ การทอผ้าในท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น การทอผ้าไหมของภาคเหนือ และภาคอีสาน การทอผ้าเกายอ ของ จ.สงขลา การทอผ้าพุมเรียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี รวมถึงการเย็บ ปัก ถัก ร้อย เพื่อการตกแต่ง เช่น การทอยกดอก การทอจก และการประดับตกแต่งด้วยลูกปัดและกระจก รวมถึงการทอธง หรือตุ๊ก ของภาคเหนือ และภาคอีสาน

3. การแกะสลัก (Carving)

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

4. หัตถกรรมโลหะ (Metal Works)

งานหัตถกรรมโลหะ ได้แก่ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยเหล็ก เช่น จอบ เสียม มีด พร้า อารู และการบินหล่อรูปเคารพ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยทองเหลือง ทองแดง สำริด ตะกั่ว รวมถึงการทำเครื่องประดับตกแต่งด้วย เงิน ทอง เป็นต้น การทำหัตถกรรมโลหะในปัจจุบันมีอยู่ทั่วไป เช่น การทำมีดอรัญญิกของ จ.อยุธยา การทำบาตร ที่บ้านบาตร กรุงเทพฯ และการทำเครื่องเงิน ของ จ.เชียงใหม่

5. เครื่องจักสาน (Basketry หรือ Mat)

เครื่องจักสาน ได้แก่ การสานและการถักภาชนะเครื่องใช้ต่าง ๆ ด้วย ไม้ไผ่ หวาย กก เชือก ป่าน ปอ กระจุ๊ด ไบลาน ไบลำเจียก ไบเตย ย่านลิเภา ฯลฯ การทำเครื่องจักสานเป็นหัตถกรรมที่ทำกันอย่างแพร่หลายที่สุด และกระจายอยู่ในท้องถิ่นต่าง ๆ ทั่วประเทศ

6. การก่อสร้าง (Architectures)

การก่อสร้าง ได้แก่ งานสถาปัตยกรรมพื้นบ้านทั่วไป เช่น เรือนเครื่องสับ หรือเรือนไทยของภาคกลาง เรือนกาแลของภาคเหนือ เรือนเสาลอยของภาคใต้ และเรือนพื้นบ้านของภาคอีสาน เป็นต้น รวมถึงที่พักอาศัยชั่วคราว เช่น เพิง กระต๊อบ กระต่อม เถิงนา ของภาคเหนือ เถียงไร่เถียงนาของภาคอีสาน และนาของภาคใต้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีงานศิลปกรรมทางพุทธศาสนา เช่น โบสถ์ หรือ สิม ของภาคอีสาน ซึ่งมีลักษณะของท้องถิ่นเด่นชัด

7. ภาพเขียน (Painting & Drawing)

หัตถกรรมประเภทภาพเขียน ได้แก่ งานจิตรกรรมหรือภาพเขียนระบายสี และภาพลายเส้นซึ่งมักเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนา เช่น การเขียนภาพจิตรกรรมฝาผนังตามโบสถ์และอุโบสถต่างๆ ที่แสดงให้เห็นลักษณะของฝีมือช่างพื้นบ้านอย่างเด่นชัด (เช่น ภาพเขียนภายนอกสิม หรือ โบสถ์ วัดไชยศรี อ.เมือง จ.ขอนแก่น) นอกจากนี้งานจิตรกรรมที่ถือว่าเป็นศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน คือ การตกแต่งเครื่องมือเครื่องใช้ของชาวชนบท เช่น การตกแต่งเกวียน หรือ กระทะ ของภาคเหนือ

8. การปั้นรูปและลวดลายประดับ (Sculpture and Decorating motive)

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

9. การทำเครื่องกระดาด

การทำเครื่องกระดาดพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาดสาของภาคเหนือ การทำกระดาดข่อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาดสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักดัดเป็นรูวง และรูปพวงมาลัยดอกไม้ นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หวีไชน และหน้ากาก

10. ประเภทเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาด การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เลื่อน กระทะ เป็นต้น

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภาคเหนือ

งานศิลปหัตถกรรมของภาคเหนือที่เกิดขึ้นตามลักษณะภูมิศาสตร์ของท้องถิ่นที่เห็นได้ชัด (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. แกะสลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่อุดมด้วยป่าไม้ ชาวเหนือจึงนิยมทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยไม้
2. จักสาน เนื่องจากการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะถิ่น ทำให้เกิดเครื่องมือเครื่องใช้ในการหุงหรือนึ่งข้าวเหนียว ได้แก่ หวดนึ่งข้าว ก่องข้าว และแอบข้าว นอกจากนี้เนื่องจากตามบ้านเรือนในภาคเหนือจะมีบ่อน้ำสำหรับใช้และดื่ม เป็นบ่อน้ำที่ขุดลึกลงไปใต้ดิน จึงต้องใช้น้ำฟุ้ง หรือน้ำถุ้ง ผูกเชือกหย่อนลงไปบ่อเพื่อตักน้ำ
3. เครื่องปั้นดินเผา เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมการบริโภค เช่น หม้อนึ่ง หม้อน้ำ เป็นต้น

1.5.2 กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา

กระดาษสา เป็นกระดาษพื้นเมืองทางภาคเหนือที่ผลิตด้วยมือ วิธีการทำกระดาษสาถูกเผยแพร่เข้ามาพร้อมกับพุทธศาสนาจากประเทศจีน เพื่อใช้ทำบันทึกคำสั่งสอน ดังนั้นการใช้กระดาษสาของชาวพื้นเมืองทางภาคเหนือจึงเกี่ยวข้องกับศิลปวัฒนธรรม ประเพณีและพิธีกรรมทางพุทธศาสนาอย่างมาก กล่าวคือ การตกแต่งถวายทานแทบทุกประเภทจะตกแต่งด้วยกระดาษสาทาสีต่าง ๆ ให้สวยงาม เพื่อใช้ในงานเทศกาลต่างๆ ของวัด และพิธีกรรมต่างๆ

การผลิตกระดาษสาในต่างประเทศ ประเทศจีนนับได้ว่าเป็นแหล่งกำเนิดของการผลิตกระดาษชนิดต่างๆ โดยชาวจีนได้ผลิตกระดาษขึ้นมาใช้ตั้งแต่ตอนต้นคริสต์ศตวรรษ นับเป็นเวลาสองพันปีมาแล้ว ชาวจีนได้ผลิตกระดาษจากวัสดุต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะกระดาษสาซึ่งนำมาใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ เช่น ในสมัยขงจื้อใช้ทำหมวก ทำเสื้อผ้า เกราะป้องกันอาวุธ ผ้าปูที่นอน ผ้า màn ฉากบังตา ปกหนังสือ และใช้เป็นกระดาษเขียนบันทึกเหตุการณ์ต่างๆ นอกจากนี้ชาวญี่ปุ่นรู้จักการทำกระดาษมาเป็นเวลาประมาณพันสี่ร้อยกว่าปีมาแล้ว และรู้จักการผลิตกระดาษก่อนชาวยุโรปมากกว่า 500 ปี กระดาษที่ญี่ปุ่นผลิตด้วยมือหรือกระดาษสาที่มีชื่อเรียกว่า "Washi" ใช้ในชีวิตประจำวันต่างๆ มานานหลายศตวรรษ เช่น ใช้ทำเสื้อผ้า ฝาครอบตะเกียง ฉากบังตา กระดาษเขียนบันทึกข้อความ ใช้ทำแบบ และใช้ในการวาดภาพต่าง ๆ

การผลิตกระดาษสา

วัตถุดิบที่ใช้ทำกระดาษสาซึ่งนำมาจากส่วนของต้นปอสาหรือปอกระดาษนั้นมีชื่อเรียกโดยทั่วไปว่า ปอกระสา (ภาคเหนือ) หมูพีหรือหมอพี (ภาคกลาง) ปอฝ้าย (ภาคใต้) ข้าสา (นครสวรรค์) หรือ จำปา (นครราชสีมา) โดยมีชื่อสามัญ คือ Paper Mulberry ชื่อวิทยาศาสตร์ คือ *Broussonetia papyrifera* (Linn). Vent. ชื่อวงศ์ MORACEAE (บุญทอง เจริญ และคณะ, 2530)

ชนิดของปอสา

ปอสาที่มีกำเนิดในเอเชียมี 2 ชนิด คือ

1. ปอสาไทย (*Broussonetia papyrifera*, Vent) ปัจจุบันมี 2 พันธุ์ คือ

- ปอสด้านสีม่วง มีกิ่งอ่อน และก้านใบมีสีม่วงแกมน้ำตาล ขึ้นได้ดีทั่วทุกภาคและให้ผลผลิตมากกว่าพันธุ์อื่นๆ
 - ปอสด้านสีเขียว ลักษณะกิ่งอ่อน มีก้านใบสีเขียว ไม่ค่อยแพร่หลาย เพราะปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมได้ไม่ดี
2. ปอสาญี่ปุ่น (*Broussonetia kazinoli*, Sieb) มีถิ่นกำเนิดอยู่ในประเทศญี่ปุ่น คุณภาพเส้นใยดีกว่าปอสาไทย แบ่งออกเป็น 4 ชนิด ได้แก่
- Aka Kozo มีลำต้นสีแดงใช้ผลิตกระดาษได้ดี
 - Kuro Kozo มีลำต้นสีดำ
 - Shiko Kozo มีลำต้นสีขาว
 - Yama Kozo เป็นปอเปลือกบาง ขึ้นในที่สูง

ปัจจุบันประเทศไทยมีการผลิตปอสาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตกระดาษถึงร้อยละ 68 ของปอสาที่ใช้ในประเทศทั้งหมด ส่วนอีกร้อยละ 32 ได้จากการนำเข้าจากประเทศลาวและพม่า โดยร้อยละ 50 ของปอสาที่ผลิตได้ในประเทศเป็นปอสาที่ขึ้นเองตามธรรมชาติ ร้อยละ 30 ได้จากการปลูก และร้อยละ 20 ได้จากปอสาที่ขึ้นในพื้นที่เกษตร ซึ่งเกษตรกรเข้าไปจัดการเพื่อเก็บเกี่ยวผลผลิต ปัจจุบันมีโรงงานอุตสาหกรรมผลิตกระดาษ 6 โรง ซึ่งนอกจากจะผลิตกระดาษสาด้วยมือแล้วยังมีการผลิตด้วยเครื่องจักร และยังรับซื้อเปลือกปอสาเพื่อนำมาคัดเกรดส่งขายยังต่างประเทศ ในปี พ.ศ. 2540 มีการนำเข้าเปลือกปอสาจากประเทศลาวผ่านจุดผ่านแดน 4 จุด คิดเป็นปริมาณเปลือกปอสา 453,800 กิโลกรัม ซึ่งมีมูลค่าถึง 3,174,400 บาท โดยผ่านจุดผ่านแดน อำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย จุดผ่านแดน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน จุดผ่านแดน อำเภอท่าลี่ จังหวัดเลย และจุดผ่านแดน อำเภอเชียงคาน จังหวัดเลย (สงคราม ธรรมิภูษ และ มะลิวัลย์ ธนะสมบัติ, 2542)

แหล่งผลิตปอสาที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตกระดาษสาที่สำคัญอยู่ในเขตภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง รวม 13 จังหวัด (งานบริการตลาด, 2539)

- ภาคเหนือ 11 จังหวัด ได้แก่ แพร่ น่าน สุโขทัย เชียงใหม่ เชียงราย ลำปาง พะเยา ลำพูน พิชณุโลก อุตรดิตถ์ และตาก
- ภาคกลาง 1 จังหวัด ได้แก่ อุทัยธานี
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 จังหวัด ได้แก่ เลย

ลักษณะของต้นปอสา

ต้นปอสา เป็นต้นไม้ประเภทไม่มีแก่น ลำต้นค่อนข้างเปราะ แตกกิ่งก้านออกรอบต้น เปลือกมีสีขาวปนเทาหรือสีเขียวอ่อน ใบมี 2 ชนิด ใบหยักและใบไม่หยัก ใบมีขนาดเล็กน้อย ต้นปอสาชอบขึ้นในพื้นที่ที่มีอากาศชื้น เช่น ตามหุบเขา ตามริมห้วยหรือพื้นที่ชุ่มชื้น โดยปกติจะพบในพื้นที่ภาคเหนือ เช่น จ.ลำปาง เชียงใหม่ และเชียงราย ใยจากเปลือกของต้นปอสามีคุณสมบัติพิเศษเหมาะสำหรับทำเป็นเชือกได้ แต่ส่วนมากมักจะถูกนำมาใช้ทำกระดาษ ปอสาที่นำมาใช้ทำกระดาษจะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลางของลำต้นประมาณ 7-10 ซม. หรือมีอายุประมาณ 3-4 ปี (สงคราม ธรรมิภูษ และ มะลิวัลย์ ธนะสมบัติ, 2542)

ต้นปอสาที่นำมาเป็นวัตถุดิบในการทำกระดาษสาแบ่งได้เป็น 4 ส่วน ตามที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ได้กล่าวถึงไว้ ดังนี้

1. เปลือกใน (inner bark หรือ white bark)
2. เปลือกนอก (outer bark หรือ black bark)
3. เปลือกนอกและเปลือกใน (outer bark และ inner bark)
4. แก่น (hart wood, duramen หรือ pith)

แหล่งผลิตกระดาษสา

แหล่งผลิตที่สำคัญของประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในเขตภาคเหนือ โดยจะตั้งอยู่ในเขต จ. เชียงใหม่ เชียงราย ลำปาง ลำพูน พะเยา เชียงราย ลำปาง พะเยา น่าน อุตรดิตถ์ และสุโขทัย (อารยา ดำรงค์ดี, 2531 และสงคราม ธรรมิณูช และมะลิวัลย์ ธนะสมบัติ, 2542) กระดาษสาที่ทำกันโดยทั่วไปในภาคเหนือของประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัวที่นับได้ว่าเป็นการสืบทอดศิลปวัฒนธรรมมาจากบรรพบุรุษ ส่วนใหญ่แล้วทำขึ้นเพื่อใช้เป็นกระดาษทำร่ม ทำวาว ทำกระดาษห่อของขวัญ และสำหรับห่อบรรจุของแตกง่าย กระดาษลอกลายฝานั่ง และกระดาษแบบเสื้อ (บุญทอง เจริญ และคณะ, 2530)

การผลิตกระดาษสาในลักษณะเชิงอุตสาหกรรมในปัจจุบันของไทย มีอยู่ประมาณ 6 โรงงาน (สงคราม ธรรมิณูช และมะลิวัลย์ ธนะสมบัติ, 2542) ได้แก่

- บริษัทก๊วงไถ สเปเชียล เปเปอร์ จำกัด จ.สุโขทัย
- บริษัทสยามพรหมประทาน จำกัด จ.เชียงใหม่
- บริษัทรอยัล คราฟท์ จำกัด จ.เชียงราย
- บริษัทสา เปเปอร์ จำกัด จ.ลำปาง
- บริษัทสยาม นอร์ทเทิร์น เปเปอร์ จำกัด จ.เชียงราย
- บริษัทคลาสสิก คราฟท์ จำกัด จ.น่าน

การผลิตกระดาษสาในลักษณะเป็นแผ่น ซึ่งอาศัยเครื่องมือและอุปกรณ์ง่าย ๆ แบบพื้นบ้านดั้งเดิม มีแหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่

- หมู่ 1 บ.ป่าหุง ต.ป่าหุง อ.พาน จ.เชียงราย
- หมู่ 1 บ.นาเหลืองใน ต.นาเหลือง อ.เวียงสา จ.น่าน
- หมู่ 4 บ.นาปลาจวด ต.ห้วยนา อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน
- หมู่ 4 บ.อุทธรณ์ ต.น้ำรัด อ.หนองม่วงไข่ จ.แพร่

แหล่งผลิตผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาในลักษณะเป็นโรงงานขนาดเล็ก มีคนงานจำนวนมาก รับจ้างผลิต มีมากใน จ.เชียงใหม่ ลำปาง และกรุงเทพฯ ในบางแหล่งผลิตที่ จ.แพร่ น่าน และเชียงราย จะมีการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาปะปนกับการผลิตแผ่นกระดาษด้วย แต่ไม่มากนัก (สุวรรณ วุฒธยาคม, 2542) แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่

- หมู่ 1 บ.ต้นเปา ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่
- หมู่ 9 บ.สันต้นม่วงใต้ ต.สันปูเลย อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่

- หมู่ 6 บ.ลองลือบุญ ต.บ้านหนอง อ.สอง จ.แพร่
- หมู่ 9 บ.ท่าล้อ ต.บ่อแฮ้ว อ.เมือง จ.ลำปาง
- หมู่ 5 บ.จำตาเหิน ต.ทาสบเส้า อ.แม่ทา จ.ลำพูน
- กรุงเทพมหานคร

พัฒนาการของผลิตภัณฑ์กระดาษสา

ประเทศไทยได้นำวิธีการทำกระดาษสาจากประเทศจีนและญี่ปุ่นซึ่งได้มีการพัฒนาเรื่อยมา จนถึงยุคปัจจุบัน (อารยา ดำรงค์ดี, 2531) การผลิตกระดาษสามีการทำกันมากในเขต จ.เชียงราย เชียงใหม่ ลำปาง พะเยา และน่าน ทั้งนี้สันนิษฐานว่าการทำกระดาษสาของไทยคงจะได้รับอิทธิพลมาจากประเทศจีน โดยแต่เดิมการผลิตกระดาษสาลักษณะการผลิตเพื่อใช้ในครัวเรือน เมื่อมีความต้องการและเห็นประโยชน์จากกระดาษสามากขึ้น จึงมีการปรับเปลี่ยนเป็นการทำหัตถอุตสาหกรรมขนาดย่อม และนอกจากจะประดิษฐ์เป็นของใช้แล้วยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นของที่ระลึกมากยิ่งขึ้น (วลัยลักษณ์ ทรงศิริ, 2540) ในปัจจุบันมีการนำพืชที่มีเส้นใยต่าง ๆ เช่น ปอแก้ว หน่อคา และกก มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์กระดาษด้วย (เชียงใหม่นิวส์, 2542)

พัฒนาการผลิตภัณฑ์กระดาษสาในจังหวัดเชียงใหม่

แหล่งผลิตภัณฑ์กระดาษสาแหล่งใหญ่ของเชียงใหม่ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อสร้าง โดยชาวบ้านบ่อสร้างนำกระดาษสาประดิษฐ์เป็นร่มในช่วงว่างจากการทำนา แล้วนำไปขายเป็นอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว ต่อมารายได้จากการทำร่มขายมีการพัฒนาจนกลายเป็นรายได้หลักของชาวบ้าน อาชีพทำร่มจากกระดาษสาจึงกลายเป็นอาชีพหลักของตำบลบ่อสร้าง นอกจากการทำร่มจากกระดาษสาจะสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านบ่อสร้างแล้วยังสร้างรายได้ให้แก่ตำบลใกล้เคียงอีกด้วย เนื่องจากตำบลบ่อสร้างไม่ได้ผลิตส่วนประกอบในการทำร่มทั้งหมด แต่จะกระจายการผลิตวัตถุดิบไปยังหมู่บ้านใกล้เคียงเพื่อทำวัสดุต่าง ๆ เช่น กระดาษสาทำที่หมู่บ้านต้นเปา ก้านร่มทำที่แม่ฮ้อยเงิน ซี่ร่มหรือโครงร่มทำที่บ้านต้นสนแหน แล้วสุดท้ายวัสดุอุปกรณ์ในการทำทุกชิ้นจะส่งมารวมกันที่บ้านบ่อสร้าง แล้วประกอบเป็นร่มจนสำเร็จขั้นสุดท้าย ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษสาได้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ไม่เพียงแต่ร่มกระดาษสา ยังมีของชำร่วยประเภทต่าง ๆ และของใช้ประจำวันอื่น ๆ อีกมากมาย (วลัยลักษณ์ ทรงศิริ, 2540) นอกจากนี้ จ.เชียงใหม่แล้วยังมีแหล่งผลิตร่มและผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษสาแหล่งใหญ่อีกแห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ที่บ้านสันต้นแหน ต.แม่คือ อ.ดอยสะเก็ด โดยมีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอาชีพทำร่มกระดาษสาขึ้นและมีสมาชิกกว่า 60 คน (ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่ และศูนย์ศิลปวัฒนธรรมสถาบันราชภัฏเชียงใหม่, 2539)

รูปแบบผลิตภัณฑ์

รูปแบบของผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาได้รับการพัฒนาให้มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์มากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด ประเภทของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากกระดาษสาแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่

ประเภทของใช้ประจำวัน เช่น กล้องใส่เครื่องประดับรูปทรงต่าง ๆ กล้องใส่กระดาษเช็ดมือทรงต่าง ๆ ที่ใส่ซองจดหมายแบบต่าง ๆ ภาชนะใส่ของ ตะกร้ารูปทรงต่าง ๆ กล้องใส่กระดาษบันทึก กล้องใส่นามบัตร แฟ้มเอกสาร กล้องบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ของชำร่วย ของที่ระลึกแผ่นบัตรอวยพร แผ่นนามบัตร ชุดเครื่องใช้สำนักงาน สมุดภาพ สมุดบันทึกหัตถกรรมเครื่องจักสานประเภทกระเป๋า ตะกร้า และเชือกผูกมัดห่อของ เป็นต้น

ประเภทของประดับตกแต่งและของที่ระลึก เช่น ภาพประดับผนัง โคมไฟแขวนและตั้งโต๊ะจากกันห้อง ปฏิทินแขวน พัด ว่าวรูปทรงต่าง ๆ โคมไฟแขวนแบบต่าง ๆ การ์ดสำหรับเทศกาลต่างๆ ของประดับตกแต่งต้นคริสต์มาส กรอบรูปแขวนและตั้งโต๊ะ เป็นต้น

ประเภทดอกไม้ประดิษฐ์ เช่น พุ่มบูชาประเภทต่างๆ ของชำร่วย (พุกกลิ่น และพู่ใจ) พวงอุบะแขวนกระทง ดอกไม้ประดิษฐ์เลียนแบบดอกไม้จริงและสร้างสรรค์ประเภทต่างๆ ดอกไม้และต้นไม้ประดิษฐ์ เป็นต้น

นอกจากจะใช้เส้นใยที่ได้จากเปลือกลำต้นปอสาในการทำกระดาษเพื่อทำผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาข้างต้น ปัจจุบันยังมีการนำไปใช้ทางด้านการแพทย์ เช่น กระดาษสาสำหรับห่ออุปกรณ์และวัสดุทางการแพทย์ เสื้อคลุมผ่าตัด กระดาษสำหรับเช็ดทำความสะอาดสิ่งสกปรก เป็นต้น

ลักษณะของกระดาษสาที่จำหน่ายอยู่ตามท้องตลาดในปัจจุบัน สามารถแบ่งได้เป็น

1. **กระดาษสาสีธรรมชาติ** มีสีขาวขุ่นหรือน้ำตาลคล้ำ ค่อนข้างดำ เพราะไม่ได้ฟอกสี เนื้อกระดาษไม่ค่อยสม่ำเสมอเพราะทำด้วยมือ ใช้สำหรับทำร่ม สายขบวนจุดพลุหรือบั้งไฟ และใช้ห่อเครื่องเงิน
2. **กระดาษสาฟอกขาว** เป็นกระดาษสาที่ได้รับการปรับปรุงวิธีการทำให้มีคุณภาพดีกว่าเดิม เนื้อบางสม่ำเสมอ เหนียว มีสีขาว เหมาะสำหรับนำไปเขียนภาพ ทำดอกไม้ ประดิษฐ์ทำการ์ด ทำสมุดข่อย ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย และทำผลิตภัณฑ์ที่ระลึกต่างๆ
3. **กระดาษส่าย้อมสี** เป็นการปรับปรุงการทำกระดาษสาให้มีสีอื่นต่างๆ โดยการผสมสีลงไปในน้ำเยื่อสา แล้วช้อนขึ้นตากแดด จะได้กระดาษสีต่างๆ ที่มี texture สลบลายสวยงาม อีกวิธีหนึ่งใช้ลูกกลิ้งๆ บนน้ำสีหมาดๆ แล้วนำไปกลิ้งบนกระดาษสาสีขาว จะได้กระดาษสีต่างๆ ที่สวยงามตามต้องการ

เทคนิคการตกแต่งลวดลายและสีบนกระดาษสา

กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย (ม.ป.พ.) ได้กล่าวถึงวิธีการตกแต่งลวดลายและสีบนกระดาษสา ซึ่งทำได้หลายวิธี ได้แก่

วิธี Stencil

หมายถึง การพิมพ์ลวดลายต่าง ๆ ลงบนวัตถุใด ๆ ก็ตามโดยวิธีการพ่น ทาระบายกดทับสีพ่นแม่แบบลายฉลุ เนื่องจากกระดาษสามีความโปร่งบาง เส้นใยไม่หนาแน่นเหมือนกระดาษทั่วไป การดูดซึมสีของเยื่อกระดาษจะมีมากกว่ากระดาษทั่วไป กระดาษสาที่มีลวดลายและสีโดยวิธีนี้สามารถที่จะนำไปพัฒนาทำ

ผลิตภัณฑ์รูปแบบอื่น ๆ ได้อีกมาก เช่น ใช้เป็นวัสดุในการกรุจากกัน กรูโคมไฟ กรอบโครงว่าว กรุลบพัด และใช้เป็นภาพสำหรับตกแต่งผนัง โดยอาจนำเอาลวดลายจุ่มมาวางบนกระดาษสาสีพื้นแล้วพ่นด้วยสี (spray) อาจใช้ใบไม้ กิ่งไม้ หรือวัสดุอื่นมาวางบนกระดาษสาแล้ว spray ด้วยสีสลับไปมา จะได้ลวดลายที่สวยงามแปลกยิ่งขึ้น

การเขียนเทียนบาติก (Batik)

เป็นการพัฒนาเทคนิคกรรมวิธีเขียนเทียนบาติกบนผ้ามาประยุกต์ใช้กับวัสดุตัวใหม่ คือ กระดาษสา โดยเรียกว่า “กระดาษสาบาติก” แต่จะแตกต่างกันในกรรมวิธีการทำ ซึ่งเดิมใช้วัสดุหลัก คือ ผ้าขาว (ผ้าฝ้ายหรือผ้าไหม) นำมาเขียนเทียนและย้อมหรือระบายสี และมีการนำลงต้มน้ำร้อนเพื่อการย้อมและละลายเทียนออกนั้น จะแตกต่างกับการทำลงบนกระดาษสาซึ่งไม่สามารถต้มหรือจุ่มย้อมสีในลักษณะเดียวกับผ้าได้ การทำลวดลายบาติกบนกระดาษสาใช้วิธีเขียนลวดลายด้วยขี้ผึ้งผสมพาราฟิน แล้วนำไปย้อมสีบริเวณที่เป็นลวดลายขี้ผึ้ง จะไม่ติดสีแต่จะมีสีซึมแทรกไปตามรอยแตกของเทียน หรือที่เรียกว่า "Crack" หลังจากสีแห้งแล้วจึงลอกเอาเทียนออก โดยใช้เตารีด เหมาะสำหรับทำภาพประดับผนัง

การมัดย้อม (Tie-Dye)

เป็นการดัดแปลงมาจากการทำผ้ามัดย้อม กล่าวคือ นำเอากระดาษมาขยี้ม้วนหรือพับ มัดด้วยเชือกฟางหรือหนีบด้วยคลิปแล้วจุ่มลงในสีย้อมหรือจะใช้สีย้อมหยดลงบนกระดาษสาก็ได้ บริเวณที่มัดด้วยเชือกฟางจะไม่ติดสีย้อม ทิ้งให้สีหมาด แล้วแกะเชือกฟางที่ผูกไว้ออก จะเกิดเป็นลวดลายต่างๆ สลับสีสวยงามมาก เหมาะสำหรับนำไปทำกระดาษห่อของขวัญของชำร่วยของที่ระลึก ฯลฯ

การพิมพ์ซิลค์สกรีน (Silk Screen)

คือ การพิมพ์ลวดลายและสีโดยผ่านแม่แบบที่ทำด้วยเส้นใยประดิษฐ์ในลอน และไปลิเอสเตอร์ การพิมพ์ซิลค์สกรีนสามารถพิมพ์ได้บนวัสดุหลายประเภท เช่น ผ้า กระดาษ ไม้ โลหะ พลาสติก แต่นำมาประยุกต์ใช้กับกระดาษสา โดยจะเป็นการพิมพ์ลวดลายบนกระดาษสา โดยใช้วิธีเดียวกับการพิมพ์ผ้า เหมาะสำหรับนำไปทำเป็นกระดาษห่อของขวัญ

วิธี Collage หรือวิธี Paper-Applique

คือ กรรมวิธีการฉีก การตัดกระดาษให้เป็นชิ้น แล้วนำไปปิดทับบนพื้นที่ที่ต้องการให้มีลวดลายประดับตกแต่ง ซึ่งอาจจะเป็นวัสดุต่างๆ เช่น กระดาษหรือชิ้นงานที่ยังไม่สำเร็จรูปเพื่อให้เกิดความสวยงาม

วิธี Marbling

เป็นการทำลวดลายและสีบนกระดาษสา โดยใช้หลักการง่ายๆ ของการที่น้ำกับน้ำมันไม่รวมตัวกัน และน้ำมันจะลอยตัวอยู่บนผิวน้ำ แล้ววางกระดาษสาทาบลงบนสีน้ำมันที่ลอยตัวอยู่ สีจะซึมเข้ากระดาษสา ทำให้ได้ชิ้นงานที่มีลวดลายและสีสันคล้ายหิน

นอกจากเทคนิคการตกแต่งลวดลายหรือสีบนกระดาษสาข้างต้นนี้ ซึ่งกองส่งเสริมหัตถกรรมไทยได้พัฒนาขึ้น ยังมีกรรมวิธีการตกแต่งลวดลายและสีบนกระดาษอีกลักษณะหนึ่ง คือ การใส่วัสดุต่างๆ ผสมลงในเนื้อกระดาษระหว่างขั้นตอนการทำกระดาษสาในช่วงการช้อน หรือการตะเยื่อปอสาบนตะแกรง วัสดุที่ใส่เข้าไปอาจจะเป็น เศษใบไม้ เปลือกไม้ เส้นด้าย เส้นไหม ใยต่างๆ ฯลฯ เมื่อกระดาษแห้งดีแล้ว วัสดุนี้จะฝังตัวอยู่ในเนื้อกระดาษเป็นลวดลายธรรมชาติ

เทคโนโลยีการผลิตกระดาษสา

ประเภทของกระดาษสา

กระดาษสาแบ่งตามกรรมวิธีการผลิตได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. **กระดาษสาทำด้วยมือตามแบบพื้นบ้าน** ลักษณะเนื้อกระดาษจะมีผิวขรุขระ สามารถทำหนาบางได้ตามต้องการ ซึ่งแสดงออกถึงงานหัตถกรรมทำด้วยมืออย่างแท้จริง ให้ความรู้สึกเป็นธรรมชาติ เนื้อกระดาษสาเดิมจะเป็นสีขาว หรือขาวตุ่นค่อนข้างเหลือง ขนาดของแผ่นกระดาษสา มีหลายขนาดขึ้นอยู่กับขนาดตะแกรงที่ใช้ ได้แก่ 18x22 นิ้ว 22x25 นิ้ว 22 x 37 นิ้ว 44 x 44 นิ้ว และ 40 x 120 นิ้ว (สมบัติ อัสวปิยานนท์ และคณะ, 2526) แต่โดยทั่วไปแล้วผู้ผลิตกระดาษสาจะใช้ตะแกรงขนาด 55 x 77 ซม. และขนาด 65 x 125 ซม. จึงทำให้กระดาษสาที่ซื้อขายทั่วไปมี 2 ขนาดตามขนาดของตะแกรง

2. **กระดาษสาทำด้วยเครื่องจักรในโรงงาน** ลักษณะเนื้อกระดาษบางเหนียว ผิวเรียบ ขนาดของกระดาษสาทำด้วยเครื่องจักรมีหลายขนาด แต่ที่นิยมนำมาใช้ในงานหัตถกรรม คือ เบอร์ความหนา 40-50 กรัม ขนาด 64 x 97 ซม. (กองอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2535)

ขั้นตอนการผลิต

การผลิตกระดาษสา ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน (สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2542)

1. **การเตรียมวัตถุดิบ** คือ การคัดเลือก การตัด การแช่ การต้ม และการล้าง
2. **การทำเป็นเยื่อ** คือ การทุบ การตีด้วยเครื่อง การฟอก การย้อมสี และการใส่สารอย่างอื่น ๆ
3. **การทำเป็นแผ่นกระดาษ** คือ การซ้อนแผ่น การตาก การลอก การรีด หรือการอัด
4. **การคัดเลือกและการบรรจุแผ่นกระดาษ** คือ การคัดเลือกกระดาษ การตัด การตกแต่ง และการบรรจุ

กระบวนการทำกระดาษสาเริ่มจากนำต้นสามาดัดเป็นท่อนยาวประมาณ 1 เมตร แล้วนำไปย่างไฟอ่อนๆ บนคานที่เตรียมไว้ ค่อยหมุนลำต้นสาให้ถูกความร้อนทั่วทั้งท่อน จนกระทั่งปอกสาหัดตัวเข้าหากันจนแลเห็นเนื้อไม้ จึงใช้มีดกรีดและเลาะเอาเปลือกออกตามความยาวของลำต้น ซึ่งการลอกปอกสาแต่ดั้งเดิมต้องมีการลอกสด โดยใช้มีด การเผาไฟ การนึ่งอบ แต่ปัจจุบันสามารถพัฒนาเครื่องมือสำหรับลอกเปลือก ซึ่งสามารถลดต้นทุนการผลิตไม่ต่ำกว่า 1,000 บาทต่อไร่ นอกจากนี้การลอกปอกสาแนวใหม่ไม่จำเป็นต้องลอกสด แต่สามารถลอกเปลือกปอกสาที่ได้จากการตัดปอกสาที่แห้งไว้เป็นเดือน โดยอาศัยเครื่องมือช่วยในการลอก เมื่อได้เปลือกปอกสาแล้วจึงนำไปล้างน้ำ ขณะเดียวกันช่างจะใช้มีดขูดผิวสีเขียวย่อยจนหมด และนำเปลือกสาไปล้างน้ำให้สะอาดก่อนที่จะนำไปผึ่งแดดให้แห้งสนิท เพราะเปลือกสาที่ลอกออกมานี้ หากยังไม่ขูดผิวทันทีควรเก็บไว้อย่าให้ถูกแดดเพราะเปลือกสาจะกลายเป็นสีดำการขูดผิวควรขูดให้เสร็จภายในเวลาวันเดียว หากทั้งค้างคืนเปลือกปอกสาก็จะเปลี่ยนเป็นสีดำเช่นกัน เมื่อได้เปลือกปอกสาที่แห้งสนิทแล้วก็พร้อมที่จะนำไปทำกระดาษได้

ถ้าหากนำปอกสามาต้มกับน้ำด่าง ในกรณีที่ปอกสาแก่มากจะต้องใส่ด่างมากตามสัดส่วน การต้มครั้งหนึ่งจะใส่ด่างโซดาไฟประมาณ 10 กรัม (แผนภาพที่ 1.1) การใช้โซดาไฟในการต้มปอกสาแต่ละครั้งจะต้อง

ประมาณสัดส่วนให้พอเหมาะสมพอดีกับต้นปอ ก่อนต้มให้นำเอาเปลือกปอมาแช่น้ำนานประมาณ 3 ชั่วโมง เพื่อให้ปอสาอ่อนตัวจะสะดวกในการต้มมาก การต้มใช้เวลา 3 ชั่วโมง และจะต้องคอยดูแลไฟให้มีความร้อนสม่ำเสมอด้วย เมื่อต้มปอสาได้ที่ดีแล้วทิ้งไว้ให้เย็น จากนั้นจึงนำมาล้างหลายๆ ครั้งเพื่อให้ปอสาสะอาดหมดน้ำต่าง จากนั้นนำปอสามาทุบซึ่งการทุบปอสานั้นแบ่งออกได้ 2 วิธี คือ

- **ทุบด้วยมือ** โดยนำเยื่อวางบนท่อนไม้แล้วทุบด้วยส้อมไม้ 2 มือสลับกัน การทุบนี้จะทำให้เยื่อสาไม่แตกละเอียดจนเกินไป ซึ่งเมื่อนำไปทำเป็นแผ่นกระดาษแล้วเยื่อจะประสานตัวกันเป็นอย่างดีทำให้ได้กระดาษที่มีความเหนียว
- **ทุบด้วยเครื่อง** โดยใช้เครื่องตีเยื่อซึ่งทางกองอุตสาหกรรมในครอบครัวค้นคว้าทดลองทำขึ้น การใช้เครื่องตีเยื่อทำให้การผลิตรวดเร็วขึ้น เพราะเครื่องสามารถปั่นปอสาจำนวน 2-3 กิโลกรัม ได้ในเวลาครึ่งชั่วโมงต่อครั้ง ปอสาที่ได้จากการตีด้วยเครื่องจะแตกละเอียดสม่ำเสมอ เมื่อไปทำแผ่นกระดาษจะได้กระดาษที่มีความหนาสม่ำเสมอ แต่การประสานตัวของเส้นใยจะไม่เหนียวเท่ากับการทุบด้วยมือ เนื่องจากความแรงของเครื่องสูง ดังนั้นควรปรับปรุงเครื่องตีเยื่อปอสา โดยให้ลดความเร็วรอบและไม่จำเป็นต้องตีแรง จนเส้นใยแตกละเอียด ซึ่งจะทำให้ลายความเหนียวของกระดาษสา

เมื่อนำเยื่อใส่ถังน้ำ ใช้มือหรือไม้ไผ่คนเยื่อให้กระจายออกจากกัน (ปัจจุบันได้มีการพัฒนาจากการใช้ถังน้ำหรืออ่างน้ำมาเป็น อ่างไฟเบอร์กลาสความจุ 50 ลิตร ใช้ในการกระจายเยื่อในน้ำ เครื่องมือดักและลอกแผ่นกระดาษ ใช้ดักแผ่นเยื่อกระดาษและลอกแผ่นขณะเปียกได้ โตะบุด้วยโฟมเก่า ใช้สำหรับเป็นที่วางลอกแผ่นเปียก เครื่องไฮโดรลิกเพรส ใช้รีดน้ำออกจากแผ่นกระดาษสาเปียก และ เครื่องอบแห้งด้วยไอน้ำใช้อบแห้งแผ่นกระดาษสา (วลัยลักษณ์ ทรงศิริ, 2540)) จากนั้นจะเป็นขั้นตอนการทำแผ่นกระดาษสาจากเยื่อสาที่ผ่านการทุบแล้ว

การทำแผ่นกระดาษสา มีด้วยกัน 3 วิธี ได้แก่

1. **การดักหรือการซ้อน** โดยการนำเยื่อที่ทุบแล้วมาละลายลงในบ่อน้ำลึกประมาณ 80 ซม. ใช้ไม้กวาดเพื่อให้เยื่อกระจายตัวสม่ำเสมอ แล้วใช้ตะแกรงซึ่งอาจเป็นได้ทั้งตะแกรงไนลอนและตะแกรงมุ้งลวดดักซ้อนเยื่อปอสาในบ่อขึ้นมา ตะแกรงที่ใช้ดักซ้อนเมื่อใช้ไประยะหนึ่งจะมีเศษเยื่อเกาะติดอยู่ ต้องนำมาขัดเอาเศษเยื่อออกโดยใช้แปรงลวดและเมื่อขัดแล้วจะทาตะแกรงด้วยน้ำมันหมูเพื่อให้ผิวตะแกรงลื่นเป็นมัน (สกุลไทย, 2534)

2. **การแตะ** โดยการนำเยื่อที่ทุบเป็นก้อนมาละลายลงในกระบอกล้างไม้ไผ่ โดยผสมกับน้ำเล็กน้อยใช้ไม้กระทุ้งเพื่อให้เยื่อแตกตัวสม่ำเสมอแล้วในตะแกรงกรุด้วยผ้ามุ้ง ซึ่งอยู่ในกระบะน้ำตื้น ใช้มือเกลี่ยตะให้เยื่อกระจายออกไปทั่วตะแกรงอย่างสม่ำเสมอแล้วยกขึ้นวางผึ่งให้สะเด็ดน้ำก่อนที่จะนำไปตากต่อไป สำหรับวิธีการแตะนี้ถ้าหากต้องการให้กระดาษที่มีความหนาแน่นมาก จะใช้วิธีตากกระดาษแผ่นหนึ่งให้แห้งเสียก่อนแล้วจึงนำไปประกบลงบนเยื่อสาของอีกแผ่นหนึ่งในขณะกำลังแตะ ซึ่งจะทำให้ได้กระดาษที่หนาสม่ำเสมอ และทุก ๆ แผ่นจะมีความหนาเท่า ๆ กัน โดยกำหนดจากก้อนเยื่อสาที่ใส่ลงในกระบอกล้างไม้ไผ่แต่ละครั้ง ซึ่งเยื่อสา 1 ก้อนจะทำกระดาษได้ 1 แผ่น เมื่อดักซ้อนหรือแตะแผ่นกระดาษเสร็จแล้วจะนำไปตากแดดหรือผึ่งไฟทั่วตะแกรง

จนแห้งสนิทดี

วิธีการทำแผ่นกระดาษด้วยการแตะจะเสียเวลามากกว่าการดักซอน กล่าวคือ ใช้วิธีแตะในวันหนึ่งๆ ผู้ผลิตจะทำแผ่นกระดาษได้ประมาณ 40-100 แผ่น แต่ถ้าใช้วิธีดักซอนจะทำได้ถึง 300-600 แผ่นต่อวัน (สกุลไทย, 2534)

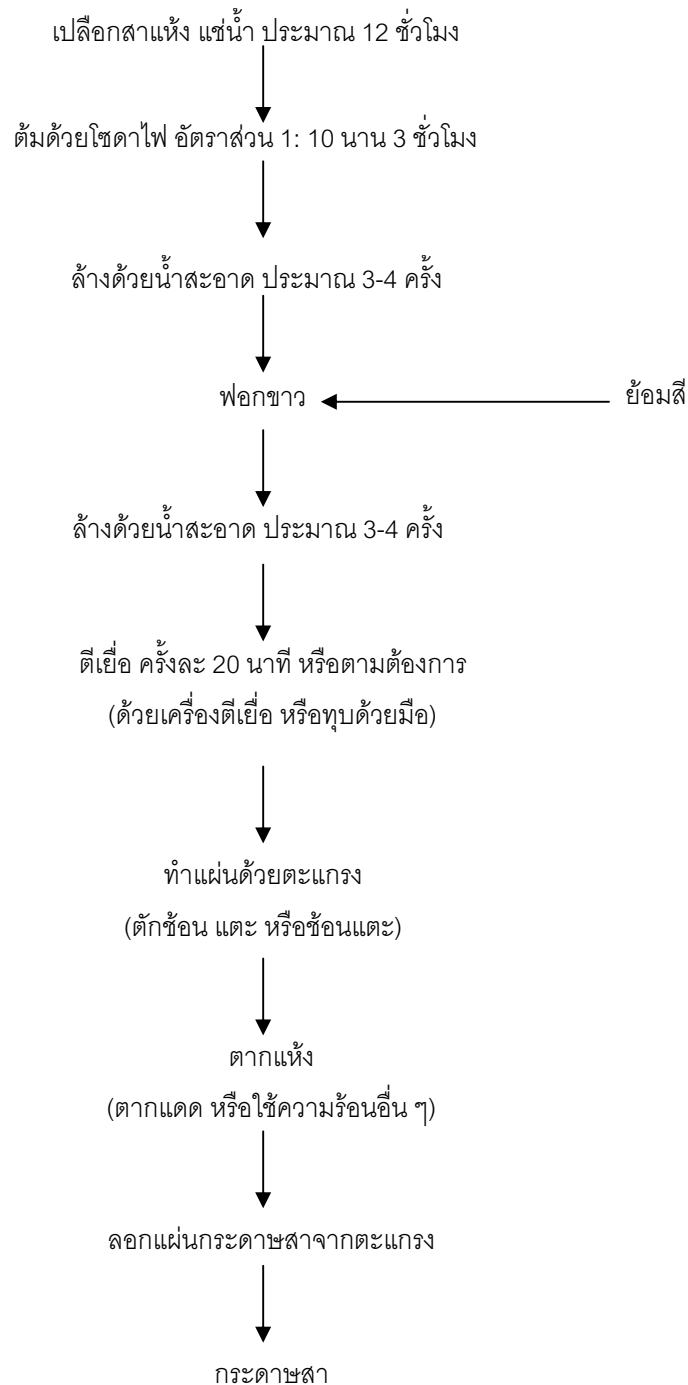
3. การซอนแตะ การทำกระดาษแบบนี้ประยุกต์ใช้วิธีการแบบซอนและแบบแตะเข้าด้วยกัน โดยนำเยื่อปอสาไปกระจายในบ่อสำหรับซอน การคำนวณเยื่อที่ใส่ลงไป เช่น เบอร์ 1.5 ถ้าหากซอนเยื่อหมดใน 10 ครั้ง ก็ใส่ลงไป 1.5 กิโลกรัม หรือ 1,500 กรัม กรรมวิธีการกระจายเหมือนแบบซอน และการซอนทำเช่นเดียวกัน แต่เมื่อซอนขึ้นมาให้ลอยไว้อยู่เหนือน้ำ แล้วใช้ฝ่ามือแตะด้านหน้าหรือด้านหลังแล้วแตะสะดวก ให้เยื่อกระจายสม่ำเสมอทั่วตะแกรงเหมือนวิธีแตะ แต่กระดาษจะมีมาตรฐานต่ำกว่าวิธีแตะ โดยเฉพาะเรื่องน้ำหนักของกระดาษแต่ละแผ่นมักไม่เท่ากัน

แนวคิดการทำกระดาษสาแบบญี่ปุ่น

ญี่ปุ่นถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีการผลิตกระดาษสาคุณภาพสูง เนื่องจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง และกรรมวิธีต่าง ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นการศึกษาขั้นตอนการทำกระดาษสาของญี่ปุ่นจะนำไปสู่การพัฒนาการผลิตกระดาษสาของไทยได้

การผลิตกระดาษสาของญี่ปุ่น มีขั้นตอนการผลิตที่ไม่แตกต่างกับของไทยมากนักแต่จะต่างกัน ในด้านการปฏิบัติ (ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1, ม.ป.พ.) คือ

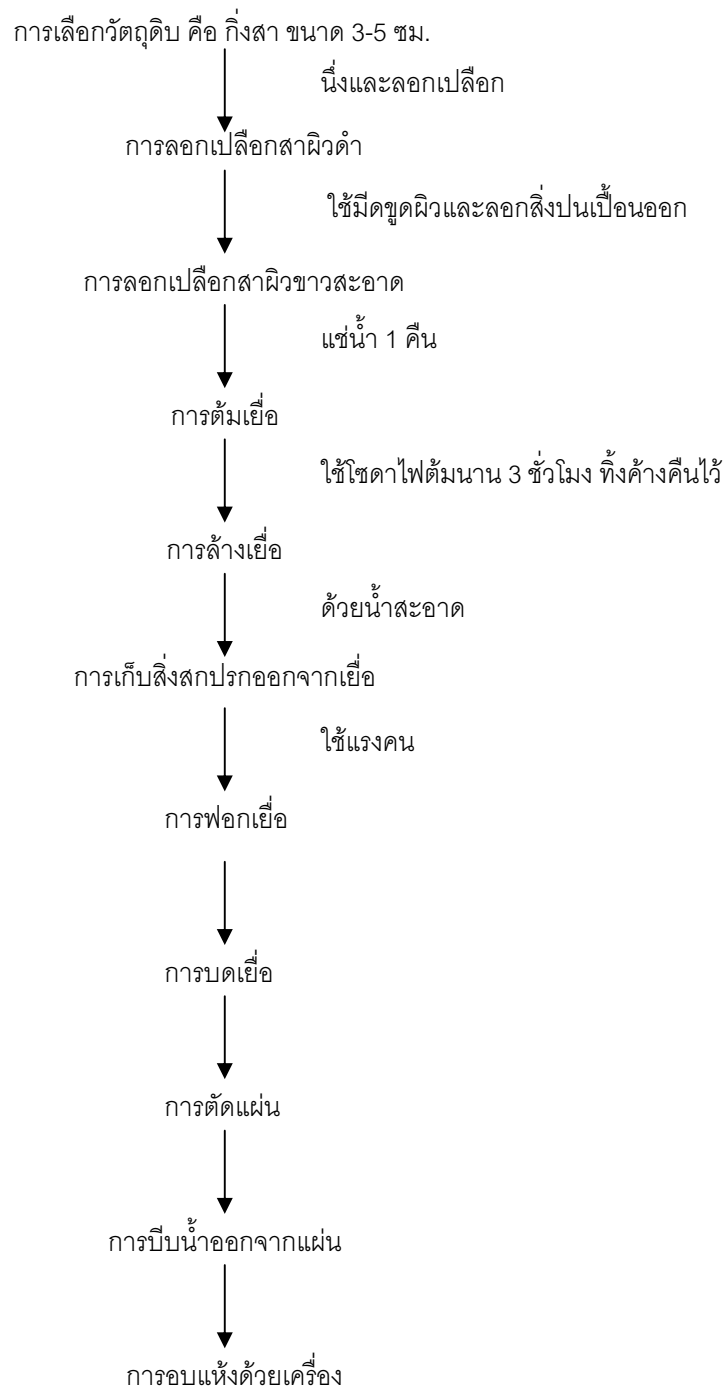
- การลอกเปลือก ญี่ปุ่นมักจะมีเครื่องนึ่งเปลือก (แผนภาพที่ 1.2) แต่ก็มีวิธีการลอกสดด้วยเช่นกัน ซึ่งในด้านคุณภาพไม่ต่างกัน จะมีการนึ่งเปลือกในฤดูที่ลอกสดไม่ได้ แต่ในประเทศไทยในฤดูที่ทำการลอกสดไม่ได้ โดยเฉพาะฤดูแล้ง เกษตรกรผู้ลอกเปลือกนิยมใช้วิธีการเผาหรือย่างด้วยไฟ ทำให้เปลือกที่ได้มีคุณภาพไม่ดี
- ชนิดของปอ การใช้เปลือกปอมาทำกระดาษสาในญี่ปุ่นส่วนใหญ่จะใช้ปอญี่ปุ่น คือ *Broussonetia kazinoli* แต่ปอสาไทย คือ *Broussonetia papyrifera* ปอญี่ปุ่นจะให้กระดาษที่มีคุณภาพดีกว่า แต่ในแง่ของผลผลิตปอสาไทยให้ผลผลิตสูงกว่า
- การเตรียมวัตถุดิบ คือ ในขั้นตอนการเตรียมเยื่อ เมื่อถึงขั้นตอนการเตรียมเยื่อเพื่อทำการดักเป็นแผ่น ในญี่ปุ่นนิยมใช้สารเมือกจากรากพืช เช่น พวก Tororo – aoi ผสมในเยื่อทำให้กระดาษมีคุณภาพดี สามารถลอกได้ขณะที่ยังเปียกอยู่ แต่ของไทยไม่นิยมปฏิบัติกัน



ที่มา : สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัว, 2542.

แผนภาพที่ 1.1 ขั้นตอนการทำกระดาษสาด้วยมือ

- กระบวนการทำกระดาษให้แห้ง ญี่ปุ่นมีการลอกกระดาษตอนเปียกแล้วนำมาบีบน้ำออกจากแผ่นครั้งละหลายๆ แผ่น แล้วจึงนำไปอบด้วยเครื่อง แต่ของไทยมีการทำกระดาษให้แห้งโดยใช้วิธีการตากแดดเท่านั้น



ที่มา : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1, ม.ป.พ.

แผนภาพที่ 1.2 ขั้นตอนการผลิตกระดาษสาแบบญี่ปุ่น

การตลาด

แหล่งจำหน่ายภายในประเทศส่วนใหญ่จะเป็นจังหวัดใหญ่ๆ เช่น กรุงเทพฯ เชียงใหม่ สงขลา และชลบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของประเทศ (อารยา ดำรงค์ศักดิ์, 2531)

ตลาดต่างประเทศจะมีการส่งออกในรูปแบบของเปลือกสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศา ปัจจุบันมีการส่งออกไปยังต่างประเทศ รวม 4 ทวีป ตามที่งานบริการตลาด (2539) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1. ทวีปอเมริกาเหนือ ได้แก่ สหรัฐอเมริกาและแคนาดา
2. ทวีปยุโรป ได้แก่ เยอรมันนี และสวีเดน
3. ทวีปออสเตรเลีย ได้แก่ ออสเตรเลีย
4. ทวีปเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลี และไต้หวัน

สภาวะการแข่งขัน

สำหรับตลาดภายในประเทศ ผู้ผลิตในแต่ละแหล่งผลิตจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเอง เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในแหล่งผลิตอื่น ๆ ส่วนตลาดต่างประเทศ ต้องพัฒนาสินค้าเพื่อให้มีคุณภาพดีขึ้น และลดต้นทุนให้ต่ำลง เพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับประเทศคู่แข่ง เช่น จีน และอินเดีย

สินค้าของคู่แข่งได้แก่ กระดาศาที่ผลิตด้วยเครื่องจักรในลักษณะโรงงาน ซึ่งผลิตได้รวดเร็ว และมีความเรียบ คุณภาพสม่ำเสมอ การที่จะได้เปรียบกระดาศาที่ผลิตด้วยเครื่องจักรได้นั้น จะต้องสร้างความ เป็นเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของการใช้มือทำ และรูปแบบที่แปลก มีความหลากหลาย และมีคุณภาพได้มาตรฐาน เทียบได้กับกระดาศาหรือผลิตภัณฑ์กระดาศาที่ผลิตด้วยเครื่องจักร (สุวรรณ วุฒธยาคม, 2542)

ปัญหาและอุปสรรค

ด้านการผลิต

1. ปัญหาความไม่สม่ำเสมอของแผ่นกระดาศา เช่น หนาหรือบางเกินไป การขาดเป็นรู และมีเส้นใยยาวๆ กระจายอยู่เป็นแห่ง ๆ เป็นต้น ซึ่งเกิดมาจากการกระจายตัวของเยื่อไม่ดีพอ เนื่องจากกระบวนการผลิตต่าง ๆ ยังไม่ได้มาตรฐานเพียงพอ ตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกเปลือกสาที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ก่อให้เกิดปัญหาในการต้มเยื่อสุกบ้างไม่สุกบ้าง การใช้ชี้เท้าต้มเยื่อแทนสารเคมีไม่อาจควบคุมปริมาณของด่างที่ต้องการในการย่อยเปลือกสาได้เหมาะสม การกระจายตัวของเยื่อที่ต้มแล้วโดยใช้แรงคน (ตีเยื่อ) ทำให้เกิดความไม่สม่ำเสมอ และสิ้นเปลืองแรงงานมาก
2. การเกิดรอยตะแกรงบนแผ่นกระดาศา การตัดเยื่อที่ต้มและตีแล้วให้เป็นแผ่นกระดาศา ผู้ผลิตกระดาศาใช้ตะแกรงมุ้งลวดซ้อนเยื่อที่ละลายอยู่ในบ่อซีเมนต์ กวนให้เข้ากันดีกับน้ำด้วยไม้ไผ่ แล้วนำไปตากแดดทั้งตะแกรงลวดจนแห้งดีแล้ว จึงจะลอกออกมาเป็นแผ่นทำให้มีรอยตะแกรงปรากฏอยู่บนแผ่นกระดาศา นอกจากนี้วิธีดังกล่าวต้องมีตะแกรงมุ้งลวดเป็นจำนวนมากจึงจะทำการผลิตได้พอกับความต้องการ

3. ความสกปรกของแผ่นกระดาษ เกิดขึ้นเนื่องจากการขาดแคลนน้ำล้างเยื่อภายหลังการต้มกับซี้้เถ้าจนสุกดีแล้ว การไม่เปลี่ยนน้ำในถังละลายเยื่อเพื่อตักแผ่น เกิดการหมักจนเน่าและมีสิ่งแปลกปลอมลงไปปะปนตลอดเวลา การตากตะแกรงไว้กลางแดดบนพื้นดินมีลมพัดฝุ่นปลิวมาติดตอนแผ่นยังไม่แห้งดีเหล่านี้เป็นต้น
4. วัตถุดิบมีคุณภาพไม่แน่นอน เนื่องจากต้นสาเกอบทั้งหมดเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งไม่สามารถคัดเลือกขนาดต้นที่เหมาะสมตามอายุและขนาดได้ อีกทั้งวัตถุดิบเริ่มขาดแคลนต้องซื้อจากต่างประเทศ เช่น ลาว และพม่า นอกจากนี้ผู้ผลิตมีการใช้วัตถุดิบโดยไม่ระมัดระวัง ทำให้เกิดการสูญเสียแบบสูญเสียเปล่าเป็นจำนวนมาก และราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี
5. การตีด้วยเครื่อง ทำให้เส้นใยของเปลือกสาถูกตีขาดจนแหลกละเอียด (ไม่เหมือนการทุบด้วยมือ ซึ่งเส้นใยยังคงยึดตัวกันอยู่) เมื่อทำเป็นกระดาษแล้วไม่เหนียวพอที่จะนำไปใช้เป็นกระดาษทำร่มได้
6. การขนส่งปอสาไม่คุ้มค่าเนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้พื้นที่ในการขนส่งมาก
7. การพัฒนาเทคนิคการผลิตเป็นไปอย่างล่าช้า รวมทั้งรูปแบบและคุณภาพที่ยังขาดการพัฒนาอีกมาก

ด้านการเงิน

ผู้ผลิตกระดาษสาขาดแหล่งเงินทุนหมุนเวียน

ด้านการตลาด

1. เนื่องจากมีผู้ผลิตน้อยรายประกอบกับคุณภาพกระดาษไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ตลาดกระดาษสาอยู่ในวงแคบ
2. การใช้กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษภายในประเทศมีปริมาณน้อย และตลาดยังมีจำกัด
3. ผู้ผลิตมีความต้องการที่จะทำการผลิตอย่างต่อเนื่องในลักษณะการรวมกลุ่มอาชีพ แต่ยังไม่ขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการจัดการการผลิตและเงินทุน ขาดอุปกรณ์บางอย่างที่ไม่สามารถหาซื้อได้ภายในจังหวัด เช่น ฝ้ามุ้งสำหรับการทำแผ่น สีและสารเคมีในการย้อมสีเป็นต้น และมีความต้องการที่จะให้มีการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะในการทำกระดาษลดรายและเทคนิคพิเศษ และการแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์แต่ยังไม่ได้รับการสนับสนุนเท่าที่ควร
4. ขาดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาให้มีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของตลาด
5. ผู้ผลิตขาดการรวมกลุ่มกันผลิตและขาย ทำให้เกิดการแข่งขัน และการตัดราคาซึ่งไม่เป็นผลดีต่อผู้ผลิตโดยรวม

แนวทางการพัฒนา

แนวทางในการพัฒนาเพื่อยกระดับกระดาษสาควรกระทำในหลาย ๆ ทาง ตามลักษณะของปัญหาที่เกิดขึ้น ทั้งทางด้านเทคนิคการผลิต รูปแบบ และวัตถุดิบ (สุวรรณ วุฒธยาคม, 2542) ซึ่งอาจสรุปได้ดังนี้

1. พัฒนาวัตถุดิบให้มีคุณภาพดีสม่ำเสมอและปริมาณมากเพียงพอในการใช้เพื่อการพาณิชย์
2. พัฒนารวมวิธีและเทคนิคการผลิตที่ทำให้ลดต้นทุนการผลิตลง ผลิตได้รวดเร็ว และผลิตภัณฑ์มีคุณภาพดีขึ้น
3. พัฒนารูปแบบให้หลากหลายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กระดาษสาตามความเหมาะสมของประโยชน์ใช้สอยและความนิยมของตลาด โดยให้มีแนวความคิดในการออกแบบผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อนำเสนอตลาด
4. พัฒนาจิตสำนึกของผู้ผลิตในการทำงานตามความชำนาญในลักษณะกลุ่ม

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

ที่ตั้ง บ้านดงป่าซาง หมู่ที่ 6 ตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบลมะขุนหวาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นตำบลในเขตการปกครองของอำเภอสันป่าตอง ตำบลมะขุนหวานมีหมู่บ้านทั้งหมด จำนวน 7 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านสันทราย บ้านขุนคง บ้านยังหวีด บ้านม่วงพื้ง่อง บ้านมะขุนหวาน บ้านดงป่าซาง และบ้านดงป่าจั่ว มี 2 หมู่บ้านที่อยู่ในเขตเทศบาลตำบลบ้านกลาง คือ บ้านยังหวีดและบ้านม่วงพื้ง่อง มีประชากรทั้งสิ้น 5,540 คน เป็นชาย 2,686 คน และหญิง 2,854 คน ที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบลมะขุนหวาน ตั้งอยู่เลขที่ 9 หมู่ 5 บ้านมะขุนหวาน ตำบลมะขุนหวาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เดิมตำบลมะขุนหวานอยู่ในเขตการปกครองของตำบลมะขามหลวง ต่อมาได้แยกตัวออกมาตั้งเป็นตำบลมะขุนหวานในปี พ.ศ. 2538 มาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน

อาณาเขตติดต่อ เส้นทางการคมนาคมเข้าสู่ตำบล จากตัวจังหวัดเชียงใหม่เดินทางสู่ อำเภอสันป่าตอง โดยใช้เส้นทางหลวงหมายเลข 107 (แผนภาพที่ 2.1) มีอาณาเขตติดต่อกับพื้นที่โดยรอบดังต่อไปนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ ตำบลมะขามหลวง อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่
ทิศใต้	ติดต่อกับ ตำบลแม็กกา อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ ตำบลแม็กกา อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ ตำบลบ้านกลาง อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่

อาณาเขตที่ตั้งของ หมู่ 6 บ้านดงป่าซาง อยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอประมาณ 8 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 30 กิโลเมตร นอกจากนี้ภายในหมู่บ้านมีเส้นทางคมนาคมหลัก 1 เส้นทาง ซึ่งสามารถติดต่อกับชุมชนอื่น ๆ ภายในตำบลเดียวกันได้ คือ ถนนสายสันป่าตองซึ่งมีระยะทาง 9 กิโลเมตร สภาพถนนเป็นลักษณะถนนคอนกรีต มีการลาดยางสลับกันบางส่วน ถือเป็นเส้นทางที่เดินทางสะดวกที่สุดในหมู่บ้าน นอกจากนี้มีเส้นทางลัดอีก 1 เส้นทาง แต่สภาพถนนไม่สะดวกเท่ากับเส้นทางคมนาคมหลัก

ลักษณะพื้นที่ และการใช้พื้นที่ สภาพทั่วไปของพื้นที่เป็นที่ราบลุ่ม หมู่บ้านมีพื้นที่รวมทั้งสิ้น 950 ไร่ โดยสัดส่วนของพื้นที่เพื่อประโยชน์ใช้สอยต่าง ๆ แบ่งได้เป็น พื้นที่นา ร้อยละ 30 ที่สวน ร้อยละ 50 และที่พักอาศัย ร้อยละ 20 ประชากรส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพทางการเกษตร ซึ่งโดยมากเป็นการทำสวนลำไย รองลงมา ได้แก่ การทำนา และการทำสวนผัก ตามลำดับ

แหล่งน้ำ มีคลองชลประทานไหลผ่าน แหล่งน้ำของหมู่บ้านได้มาจาก บ่อน้ำต้นสวนตัว จำนวนทั้งสิ้น 150 บ่อ ซึ่งสามารถใช้งานได้ จำนวน 70 บ่อ และบ่อน้ำบาดาลส่วนตัว จำนวนทั้งสิ้น 200 บ่อ ซึ่งสามารถใช้งานได้ทุกบ่อ ส่วนบ่อน้ำสาธารณะมี 1 บ่อ และสามารถใช้งานได้ หมู่บ้านยังไม่มีน้ำประปาใช้ ส่วนน้ำ

ผิวดินยังไม่พบแหล่งที่มีคุณภาพและเหมาะสม ถือได้ว่าทุกครัวเรือนภายในหมู่บ้านมีแหล่งน้ำเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคที่อุดมสมบูรณ์เพียงพอต่อการใช้ตลอดปี และเพียงพอสำหรับใช้ในการเกษตร

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

ในรอบระยะเวลา 10 ปี ที่ผ่านมา หมู่บ้านมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาในหลายด้านดังนี้

การคมนาคม ภายในหมู่บ้านมีเส้นทางคมนาคมหลัก 1 เส้นทาง ซึ่งสามารถติดต่อกับชุมชนอื่น ๆ ภายในตำบลเดียวกันได้ คือ ถนนสายสันป่าตองซึ่งมีระยะทาง 9 กิโลเมตร สภาพถนนเป็นลักษณะถนนคอนกรีต มีการลาดยางสลับกันบางส่วน ถือเป็นเส้นทางที่เดินทางสะดวกที่สุดในหมู่บ้าน นอกจากนี้มีเส้นทางลัดอีก 1 เส้นทาง แต่สภาพถนนไม่สะดวกเท่ากับเส้นทางคมนาคมหลัก

น้ำกินน้ำใช้ ถือได้ว่าทุกครัวเรือนภายในหมู่บ้านมีแหล่งน้ำเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคที่อุดมสมบูรณ์เพียงพอต่อการใช้ตลอดปี และเพียงพอสำหรับใช้ในการเกษตร

ไฟฟ้า หมู่บ้านดงป่าขาวทุกหลังคาเรือนมีไฟฟ้าใช้ แต่ประชากรยังไม่มีน้ำประปาใช้ภายในหมู่บ้าน จึงใช้น้ำจากบ่อบาดาล

การโทรคมนาคม โทรศัพท์บ้านมีประชากรใช้ทั้งสิ้น จำนวน 100 ครัวเรือน ส่วนโทรศัพท์สาธารณะประจำหมู่บ้านมีจำนวน 2 ตู้

สถานพยาบาล ที่อยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด คือ สถานีอนามัยมะขามหวาน ตั้งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 2 กิโลเมตร และชาวบ้านนิยมไปใช้บริการกันมากที่สุด เกี่ยวกับการบริการสาธารณสุขในหมู่บ้านมีศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก/อนุบาล 1 แห่ง มีลาน/สนามกีฬา ของหมู่บ้าน

โรงเรียน ภายในหมู่บ้านไม่มีโรงเรียนเนื่องจากขาดแคลนบุคลากรผู้สอน ทำให้เยาวชนในหมู่บ้านต้องย้ายไปศึกษาต่อที่โรงเรียนบ้านดงป่าจั่ว ตั้งอยู่ที่หมู่ 7 ซึ่งหมู่บ้านอยู่ใกล้เคียงกัน มีกลุ่มผู้ผลิตกระดาษสาตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน จำนวนทั้งสิ้น 11 กลุ่ม ทำการผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

สถาบันการเงิน ธนาคารที่ตั้งอยู่ใกล้หมู่บ้านที่สุด คือธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสันป่าตอง ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าว่าการอำเภอสันป่าตอง ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้าน ประมาณ 8 กิโลเมตร นอกจากธนาคารแล้วยังมีแหล่งเงินกู้ที่สำคัญของประชาชนในหมู่บ้าน คือ เงินกองทุนหมู่บ้านที่ได้จัดตั้งกันขึ้นเองภายในหมู่บ้าน ซึ่งมีการให้กู้ยืมภายในวงเงินที่กำหนด ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกิน 6 เดือน

สถานที่ราชการ ไม่มีสถานที่ราชการ

ร้านค้า ปัจจุบันร้านค้าในหมู่บ้านมีจำนวนทั้งสิ้น 7 แห่ง สามารถแยกได้เป็น ร้านอาหาร 1 แห่ง และร้านขายของชำ จำนวน 6 แห่ง ซึ่งเป็นแหล่งที่ชาวบ้านนิยมไปจับจ่ายใช้สอย เนื่องจากระยะทางจากหมู่บ้านไปยังตัวอำเภอค่อนข้างไกล ทำให้การเดินทางไม่สะดวก ในหมู่บ้านมีโรงสี 1 แห่ง และมีสถานบริการน้ำมัน 3 แห่ง เป็นสถานบริการน้ำมันขนาดเล็ก

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

หมู่ 6 บ้านดงป่าซาง ตำบลมะขุนหวาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีประวัติศาสตร์ความเป็นมาที่ยาวนาน ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2304 รวมอายุประมาณ 241 ปี บ้านดงป่าซางมีประวัติความเป็นมาจากการที่กลุ่มชาวบ้านได้อพยพย้ายถิ่นฐานมาจากอำเภอป่าซาง เนื่องจากประสบปัญหาความอดอยากแล้งแค้น จึงพากันมาตั้งรกรากที่หมู่บ้านแห่งนี้เพราะเห็นว่าหมู่บ้านมีความอุดมสมบูรณ์ มีป่าไม้ และแหล่งน้ำ ที่เหมาะสมต่อการสร้างบ้านเรือนและสภาพพื้นที่ในสมัยนั้นเอื้อประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพเลี้ยงตนเอง ต่อมาผู้คนได้ขยายครอบครัวกันเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งถึงปัจจุบันประชากรในหมู่บ้าน มีจำนวนทั้งสิ้น 234 หลังคาเรือน

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากร สภาพโดยทั่วไปของประชากรบ้านดงป่าซาง หมู่ 6 มีจำนวนครัวเรือนในหมู่บ้านทั้งสิ้น 234 ครัวเรือน ซึ่งมีการกระจายตัวอยู่ทั่วไปในพื้นที่ จำนวนประชากร 837 คน คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 15.11 ของประชากรทั้งตำบล เป็นชาย 391 คน และหญิง 425 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนโดยเฉลี่ย 3 คน ต่อครัวเรือน (ตารางที่ 2.1 และ 2.2)

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรของตำบลมะขุนหวาน

หมู่บ้าน	ชาย	หญิง	รวม
บ้านสันทราย	268	302	570
บ้านขุนคง	259	249	508
บ้านยังหวัด	144	158	302
บ้านม่วงพี่น้อง	792	792	1,584
บ้านมะขุนหวาน	390	405	795
บ้านดงป่าซาง	391	446	837
บ้านดงป่าจิว	442	502	944
รวม	2,686	2,854	5,540

หมายเหตุ : ข้อมูลจากการสำรวจ ณ วันที่ 1 ก.พ. 2545

ที่มา : องค์การบริหารส่วนตำบลมะขุนหวาน, 2545

ประชากรทั้งหมดของตำบล	5,540 คน
ชาย	2,686 คน
หญิง	2,854 คน
(ไม่รวม ม.3 และ ม. 4 เนื่องจากอยู่ในเขตเทศบาล)	3,654 คน
รวมครัวเรือนทั้งหมด	1,169 ครัวเรือน

ตารางที่ 2.2 จำนวนประชากร บ้านดงป่าซาง หมู่ 6

ประชากรของบ้านดงป่าซาง	จำนวน
ประชากรทั้งหมดของบ้านดงป่าซาง	837 คน
ชาย	391 คน
หญิง	446 คน
ความหนาแน่นเฉลี่ย	3 คน/ครัวเรือน
รวมครัวเรือนทั้งหมด	234 ครัวเรือน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ กำนันตำบลมะขูนหวาน นายทวี สมถา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

อายุ ช่วงอายุของประชากรในหมู่บ้านมีการจำแนกออกเป็นช่วงอายุตามสัดส่วนของจำนวนประชากรทั้งหมด โดยได้จำแนกอายุออกเป็น 5 ช่วง เพื่อให้เห็นถึงช่วงวัยทำงานของประชากรในหมู่บ้าน (ตารางที่ 2.3)

ตารางที่ 2.3 ช่วงอายุจำนวนประชากร บ้านดงป่าซาง หมู่ 6 จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	สัดส่วน (ร้อยละ)
≤ 13 ปี	20
14 – 19 ปี	20
20 – 44 ปี	30
45 – 60 ปี	20
60 ปีขึ้นไป	10
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ กำนันตำบลมะขูนหวาน นายทวี สมถา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

จากข้อมูลในตารางพบว่า ประชากรส่วนใหญ่ (ร้อยละ 30) อยู่ในช่วงอายุ ระหว่าง 20 - 44 ปี ซึ่งเป็นช่วงอายุที่อยู่ในวัยแรงงาน รองลงมาจะอยู่ในช่วงอายุต่ำกว่า 14 ปี 14 – 19 ปี และ 45 – 60 ปี

ระดับการศึกษา ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านดงป่าซางส่วนใหญ่อยู่ในเกณฑ์ที่พออ่านออกเขียนได้ กล่าวคือ มีผู้ที่จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ถึงร้อยละ 50 ของประชากรทั้งหมด รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15 ของประชากรทั้งหมด ส่วนผู้ไม่รู้หนังสือมีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 3 ของประชากรทั้งหมด(ตารางที่ 2.4) เหตุที่ประชากรในหมู่บ้านมีระดับการศึกษาต่ำนั้น เนื่องมาจากต้องประกอบอาชีพทำการเกษตร ทำให้ไม่มีเวลาในการศึกษาต่อ ประกอบกับสถานศึกษาขาดแคลนบุคลากรในการสอน ทำให้ต้องเดินทางไปเรียนห่างไกลจากหมู่บ้าน ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายมากพอสมควร

ตารางที่ 2.4 ระดับการศึกษาประชากรบ้านดงป่าซาง หมู่ 6

ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากร	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	50
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1-ม.3)	15
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4-ม.6)	10
ปริญญาตรี	5
อื่นๆ	
- ป.ว.ช.	8
- ป.ว.ส.	8
- ไม่รู้หนังสือและพิการ	4
รวม	100

ที่มา : การสัมภาษณ์องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน,2545.

การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน หมู่บ้านดงป่าซางมีการรวมกลุ่มกันเพื่อประกอบกิจกรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดประโยชน์โดยรวมแก่ชุมชน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ทั้งสิ้นจำนวน 8 กลุ่ม คือ กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสา กลุ่มหนุ่มสาว กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มเลี้ยงวัว โดยแต่ละกลุ่มจะมีรายละเอียดเกี่ยวกับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนและบทบาทของกลุ่มต่อชุมชนในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องการพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านต่อไปในอนาคตดังนี้ (ตารางที่ 2.5)

1. กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ จัดตั้งปี พ.ศ. 2510 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกที่เสียชีวิต โดยมีการจัดสรรเงินให้ความช่วยเหลือแก่ครอบครัวของสมาชิกและร่วมงานต่าง ๆ ในหมู่บ้านตามโอกาส

2. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จัดตั้งปี พ.ศ. 2530 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้แม่บ้านได้มีอาชีพเสริม เช่นแปรรูปอาหาร เป็นต้น และยังมีการจัดกิจกรรมเพื่อการสร้างสรรค์ชุมชน เช่น การพัฒนาทัศนียภาพในชุมชนให้น่าอยู่

3. กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน จัดตั้งปี พ.ศ. 2533 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เงินกู้แก่ชาวบ้านในหมู่บ้านทำให้สมาชิกไม่ต้องกู้เงินนอกระบบและไม่ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงเกินไป และเข้าร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านตามช่วงเทศกาล

4. กลุ่มผู้สูงอายุ จัดตั้งปี พ.ศ. 2535 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีอาชีพเสริม เช่น ผลิตเครื่องจักรสาน ทำเชือกจากกระดาศสา เป็นต้น การทำกิจกรรมร่วมกันและให้ผู้สูงอายุได้มีโอกาสพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

5. กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสา จัดตั้งปี พ.ศ. 2537 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มฯ ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น มีส่วนทำให้ชุมชนได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้นจากการได้รับรางวัลหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล

6. กลุ่มหนุ่มสาว จัดตั้งปี พ.ศ. 2540 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นการรวมกลุ่มกันของเยาวชนในหมู่บ้านเพื่อร่วมกันใช้เวลาว่างประกอบกิจกรรมที่เป็นประโยชน์อาทิเช่น การจัดแข่งขันกีฬาเชื่อมความสามัคคีในหมู่บ้าน เป็นต้น

7. กลุ่มเกษตรกร จัดตั้งปี พ.ศ. 2540 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือในการจัดหาทุนให้แก่สมาชิกกู้ยืม และจัดสรรเงินของกลุ่มช่วยเหลือสังคมตามโอกาส

8. กลุ่มเลี้ยงวัว จัดตั้งปี พ.ศ. 2542 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ชาวบ้านในหมู่บ้านมีงานทำและมีรายได้เพิ่มขึ้น และช่วยเหลืองานของหมู่บ้านตามโอกาส

ตารางที่ 2.5 การรวมกลุ่มในบ้านดงป่าขาว หมู่ 6

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)	หน่วยงานให้การสนับสนุน	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
1.กลุ่มฌาปนกิจ ^{2/} สงเคราะห์	2510	-ความร่วมมือจากชาวบ้านในพื้นที่	-ให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกที่เสียชีวิต -มีการจัดสรรเงินให้ความช่วยเหลือแก่ครอบครัวของสมาชิก -ร่วมงานต่าง ๆ ในหมู่บ้านตามโอกาส
2.กลุ่มแม่บ้าน ^{1/} เกษตรกร	2530	-สำนักงานเกษตรอำเภอ -กรมพัฒนาชุมชน -สำนักงานเกษตรจังหวัด -องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน	-รวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้แม่บ้านได้มีอาชีพเสริม เช่น แปรรูปอาหาร เป็นต้น -มีการจัดกิจกรรมเพื่อการสร้างสรรค์ชุมชน เช่น การพัฒนาทัศนียภาพในชุมชนให้น่าอยู่
3.กลุ่มกองทุน ^{2/} หมู่บ้าน	2533	-ความร่วมมือจากชาวบ้านในพื้นที่	-ให้เงินกู้แก่ชาวบ้านในหมู่บ้านทำให้สมาชิกไม่ต้องกู้เงินนอกระบบและไม่ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงเกินไป -เข้าร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านตามช่วงเทศกาล

ตารางที่ 2.5 (ต่อ)

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)	หน่วยงานให้การสนับสนุน	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
4.กลุ่มผู้สูงอายุ ¹¹	2535	-กรมพัฒนาชุมชน -อนามัยตำบลมะขูนหวาน -องค์การบริหารส่วนตำบลมะขูนหวาน	-รวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีอาชีพเสริม เช่น ผลิตเครื่องจักสาน ทำเชื้อจากกระดาดสา เป็นต้น -มีการรวมกลุ่มกันเพื่อทำกิจกรรมร่วมกันและให้ผู้สูงอายุได้มีโอกาสพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน
5.กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาดสา ²¹	2537	-ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 -องค์การบริหารส่วนตำบลมะขูนหวาน -สำนักงานเกษตรตำบล -สำนักงานเกษตรอำเภอ -เจ้าหน้าที่โครงการพัฒนาชนบทสม- บูรณ์แบบ -กรมพัฒนาชุมชน -โครงการไทยตำบลดอทคอม -กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม -บริษัทอินเตอร์เนตประเทศไทย	-กลุ่มฯได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น -กลุ่มฯมีส่วนทำให้ชุมชนได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้นจากการได้รับรางวัลหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล -กลุ่มฯทำให้ชาวบ้านเกิดการรวมกลุ่มกันและก่อให้เกิดการทำงานร่วมกันเป็นทีม -กลุ่มฯได้เข้าร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านตามช่วงเทศกาล -ได้จัดสรรเงินสวัสดิการของกลุ่มฯเพื่อใช้สำหรับให้ความสนับสนุนช่วยเหลือแก่ชุมชนตามโอกาสต่างๆ
6.กลุ่มหนุ่มสาว ^{2/}	2540	-องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง -กรมพัฒนาชุมชน	-เป็นการรวมกลุ่มกันของเยาวชนในหมู่บ้านเพื่อร่วมกันใช้เวลาว่างประกอบกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ อาทิเช่น การจัดแข่งกีฬาเชื่อมความสามัคคีในหมู่บ้าน เป็นต้น

ตารางที่ 2.5 (ต่อ)

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง (พ.ศ.)	หน่วยงานให้การสนับสนุน	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
7.กลุ่มเกษตรกร ^{1/}	2540	-สำนักงานเกษตรตำบล/ ผู้อำนวยการศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี ตำบลมะขามหวาน -กรมส่งเสริมการเกษตร -สำนักงานเกษตรตำบล -สำนักงานเกษตรอำเภอ	-ช่วยเหลือในการจัดหาทุนให้แก่ สมาชิกกู้ยืม -จัดสรรเงินของกลุ่มช่วยเหลือ สังคมตามโอกาส
8. กลุ่มเลี้ยงวัว ^{2/}	2542	-สำนักงานเกษตรตำบล -สำนักงานเกษตรอำเภอ	-ทำให้ชาวบ้านในหมู่บ้านมีงาน ทำและมีรายได้เพิ่มขึ้น -ช่วยเหลืองานของหมู่บ้านตรม โอกาส

ที่มา : ^{1/} องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน,2545^{2/} การสัมภาษณ์องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

การประกอบอาชีพ การมีงานทำของประชากรในหมู่บ้านนั้น จำนวนประชากรที่มีงานทำทั้งสิ้น ประมาณ ร้อยละ 70 ของจำนวนประชากรทั้งหมู่บ้าน และประชากรที่ว่างงานมีจำนวนทั้งสิ้น ร้อยละ 30 ของจำนวนประชากรทั้งหมู่บ้าน ประชากรที่ทำงานส่วนใหญ่มีอาชีพทำการเกษตร เนื่องจากมีการทำสืบทอดกันมานาน ได้แก่ ทำสวนผลไม้ ทำนา ทำไร่ และทำสวนผัก อาชีพเสริมคือ หัตถกรรมผลิตภัณฑ์จากสา รับจ้างทั่วไป เลี้ยงสัตว์ ค้าขาย และงานหัตถกรรมผลิตภัณฑ์ตุ๊กตา และงานหัตถกรรมผลิตภัณฑ์จักรสาน (ตารางที่ 2.6)

ตารางที่ 2.6 การทำงานของประชากรบ้านดงป่าซาง

ชนิดงาน/อาชีพ	สัดส่วนผู้ ทำอาชีพนี้* (ร้อยละ)	ช่วงเดือนที่ ทำ	สาเหตุที่เลือกอาชีพนี้	หน่วยงานที่แนะนำ/ สนับสนุน	รายได้/ ครัวเรือน/ ปี (บาท)
อาชีพหลัก					
ทำนา ^{1/}	15	เม.ย.-พ.ค. และ ส.ค. - ธ.ค.	ทำสืบต่อกันมาตั้งแต่ สมัยบรรพบุรุษ	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -ศูนย์พัฒนา เทคโนโลยีทาง การเกษตรตำบล	6,000
ทำไร่ ^{1/}	6	ม.ค.- มี.ค.	ปลูกถั่วเหลือง เนื่องจากหน่วยงาน เข้ามาให้ความรู้และ ส่งเสริมให้ทำการ ปลูก	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -ศูนย์พัฒนา เทคโนโลยีทาง การเกษตรตำบล	3,000
ทำสวนผลไม้ ^{2/}	70	ตลอดปี	สวนลำไย เนื่องจาก ทำสืบต่อกันมาและมี สภาพพื้นที่อุดม สมบูรณ์เหมาะแก่ การทำสวนดังกล่าว	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -ศูนย์พัฒนา เทคโนโลยีทาง การเกษตรตำบล	80,000
ทำสวนผัก ^{2/}	9	ม.ค.-มี.ค.	ปลูกกระเทียม เนื่องจากเป็นพืชที่ หน่วยงานเข้ามาให้ ความรู้และสนับสนุน ให้ปลูก	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -ศูนย์พัฒนา เทคโนโลยีทาง การเกษตรตำบล	30,000

ตารางที่ 2.6 (ต่อ)

ชนิดงาน/อาชีพ	สัดส่วนผู้ ทำอาชีพนี้ ร้อยละ	ช่วงเดือนที่ ทำ	สาเหตุที่เลือกอาชีพนี้	หน่วยงานที่แนะนำ/ สนับสนุน	รายได้/ ครัวเรือน/ ปี (บาท)
อาชีพเสริม รับจ้างทั่วไป ^{2/}	5	เม.ย.- ก.ย.	เพื่อเป็นรายได้เสริมใน ยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-	30,000
ค้าขาย ^{2/}	1	ตลอดปี	เพื่อเป็นรายได้เสริมใน ยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-	5,000
เลี้ยงสัตว์ ^{2/}	2	ตลอดปี	เพื่อเป็นรายได้เสริมใน ยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -ศูนย์พัฒนาเทคโนโลยี ทางการเกษตรตำบล	5,000
งานหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์ จากสา ^{1/}	9	ตลอดปี	เพื่อเป็นรายได้เสริมใน ยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาคที่ 1 -องค์การบริหารส่วน ตำบลมะขุนหวาน -สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -เจ้าหน้าที่โครงการ พัฒนาชนบทสมบูรณ์ แบบ -กรมพัฒนาชุมชน -โครงการไทยตำบล ดอกคอม -กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม -บริษัทอินเทอร์เน็ต ประเทศไทย	18,000

ตารางที่ 2.6 (ต่อ)

ชนิดงาน/อาชีพ	สัดส่วนผู้ ทำอาชีพนี้ ร้อยละ	ช่วงเดือนที่ ทำ	สาเหตุที่เลือกอาชีพนี้	หน่วยงานที่แนะนำ/ สนับสนุน	รายได้/ ครุฑเรือน/ ปี (บาท)
งานหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตา ^{1/}	2	ตลอดปี	เพื่อเป็นรายได้เสริม ในยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-กรมพัฒนาชุมชน -องค์การบริหารส่วน ตำบลมะขามหวาน	3,000
งานหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์ จักสาน ^{1/}	1	ตลอดปี	เพื่อเป็นรายได้เสริม ในยามที่ว่างจากการ ทำงานหลัก	-สำนักงานเกษตร ตำบล -สำนักงานเกษตร อำเภอ -กรมพัฒนาชุมชน -องค์การบริหารส่วน ตำบลมะขามหวาน	3,000

ที่มา : ^{1/} องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน, 2545^{2/} การสัมภาษณ์องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน

รายได้เฉลี่ย ในหมู่บ้านดงป่าซางมีสภาพเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งส่วนมากประชากรในพื้นที่ประกอบอาชีพทางการเกษตร ทำสวนลำไยกันมากที่สุด รองมาทำนา และทำสวนผัก มีครัวเรือนที่ประกอบอาชีพเพาะปลูกทั้งสิ้น จำนวน 232 ครัวเรือน อีก 2 ครัวเรือนประกอบอาชีพทำนาและทำสวนผลไม้ ซึ่งแต่ละครัวเรือนประกอบอาชีพมากกว่า 1 อาชีพ รายได้ของประชากรในหมู่บ้านโดยเฉลี่ย ประมาณ 1,500 บาทต่อคนต่อเดือน หรือเฉลี่ยประมาณ 4,500 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือน โดยแยกแหล่งรายได้ออกเป็น 2 ส่วน คือ รายได้จากภาคการเกษตร เฉลี่ยประมาณ 1,000 บาทต่อคนต่อเดือน หรือเฉลี่ยประมาณ 3,000 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือน ส่วนที่เหลือเป็นรายได้จากนอกภาคการเกษตรเฉลี่ยประมาณ 500 บาทต่อคนต่อเดือน หรือเฉลี่ยประมาณ 1,500 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือน

อัตราค่าจ้างรายวัน ในส่วนของรายได้นอกภาคการเกษตรสามารถแบ่งออกเป็น 4 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นค่าจ้างงานฝีมือ/หัตถกรรมสามารถแบ่งตามชนิดของงานที่มีภายในหมู่บ้านได้ คือ งานผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา และงานผลิตตุ๊กตา เฉลี่ยค่าจ้างประมาณ 70 บาทต่อคนต่อวัน ซึ่งเท่ากันทั้งหญิงและชาย ส่วนที่สองเป็นการรับจ้างทั่วไป และส่วนที่สามเป็นการรับจ้างด้านการเกษตร ซึ่งงานทั้ง 2 ประเภทที่มีค่าจ้างโดยเฉลี่ยประมาณ 80 บาทต่อคนต่อวัน เท่ากันทั้งหญิงและชาย ส่วนที่สี่เป็นการค้าขาย เฉลี่ยรายได้ต่อเดือนประมาณ 5,000 บาท

ลักษณะการถือครองที่ดิน กรรมสิทธิ์ในที่ดินทำกิน หมู่บ้านมีพื้นที่รวมทั้งหมด 950 ไร่ โดยครัวเรือนที่มีที่ดินเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 80 เฉลี่ยครัวเรือนละ 4 ไร่ ซึ่งมีเอกสารสิทธิ์เป็นของตนเองเป็นโฉนดที่ดิน ชาวบ้านส่วนใหญ่จะมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองหรือเป็นของพ่อแม่ยกให้ มีเพียงบางส่วนที่ไม่มีที่ดิน

เป็นของตนเอง ซึ่งครัวเรือนที่มีที่ดินทำกินไม่เพียงพอ มีการแก้ปัญหาโดยการเช่าที่ดินเพิ่มจำนวน 42 ครัวเรือน และมีครัวเรือนที่ไม่มีที่ดินทำกินจะต้องเช่าจำนวน 40 ครัวเรือน

2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

วัฒนธรรม ประเพณี ภูมิปัญญาชาวบ้าน และความเชื่อ/ศรัทธา

หมู่บ้านมะขุมหวานมี วัฒนธรรม ประเพณี ภูมิปัญญาชาวบ้าน และความเชื่อ/ศรัทธา ที่ช่วยส่งเสริมให้หมู่บ้านสามารถพัฒนาท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้าและทำให้ประชากรในหมู่บ้านตระหนักถึงความสำคัญในการให้ความร่วมมือพัฒนาหมู่บ้านของตนเองให้ดีขึ้นต่อไป ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิต คนในชุมชน มีความสามัคคีเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในชุมชนอย่างเหนียวแน่น มีธรรมาศัยที่ดี และชาวบ้านมีความขยันในการทำงาน ซึ่งสังเกตจากการทำการเกษตรจะทำการตลอดทั้งปี โดยการปลูกพืชสลับสับเปลี่ยนหมุนเวียนกันไปตลอด

วัฒนธรรมประเพณีที่สืบทอดกันมายาวนาน และยังคงถ่ายทอดมาจากรุ่นสู่รุ่นหลานได้อนุรักษ์ประเพณีที่ดีงามนั้นไว้ต่อไป ซึ่งถือเป็นประเพณีที่ปฏิบัติสืบทอดกันมา โดยในรอบหนึ่งปีของหมู่บ้านมีการจัดงานประเพณีต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- เดือน มกราคม ทำบุญประเพณีปีใหม่ (ทำบุญ ตักบาตร)
เลี้ยงผีบ้านผีเรือน
- เดือน เมษายน ทำบุญประเพณีสงกรานต์ (ปีใหม่เมือง มีการรดน้ำดำหัวผู้ที่เป็นที่เคารพนับถือของคนในหมู่บ้าน)
- เดือน มิถุนายน ทำบุญประเพณีเข้าพรรษา
- เดือนพฤศจิกายน ทำบุญประเพณีลอยกระทง (ทำบุญเดือนยี่เป็ง)
- เดือนธันวาคม ทำบุญประเพณีสงฆ์พระธาตุคอกสุเทพ
และทำบุญประเพณีปอยหลวงของหมู่บ้าน

ความเชื่อ ในด้านความเชื่อและศรัทธาของคนในหมู่บ้าน จะมีประเพณีที่สืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ คือ การนับถือผีบ้านผีเรือน เป็นประเพณีการเลี้ยงผี ซึ่งจะจัดขึ้นปีละครั้ง ในช่วงต้นปีใหม่ เพราะเชื่อว่าผีบ้านผีเรือนเป็นผู้คุ้มครองดูแลบ้าน ดังนั้นจึงควรมีการบวงสรวงเพื่อเป็นการตอบแทน

ทัศนคติของคนในหมู่บ้าน จากการสอบถามผู้นำชุมชนเกี่ยวกับทัศนคติของคนในหมู่บ้านต่อโบราณสถาน โบราณวัตถุ และศิลปหัตถกรรม ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน พบว่าโดยภาพรวมชาวบ้านมีความเลื่อมใสศรัทธาและตระหนักถึงคุณค่าของโบราณสถานและโบราณวัตถุ เนื่องจากเป็นประวัติศาสตร์ที่มีมายาวนานซึ่งแสดงถึงความเป็นมาของหมู่บ้าน ทำให้ชาวบ้านรักและหวงแหนในมรดกของท้องถิ่นซึ่งบรรพบุรุษได้ส่งสมมาให้ ชาวบ้านในหมู่บ้านจึงได้ร่วมกันทำนุบำรุงโบราณสถานและโบราณวัตถุ โดยพยายามอนุรักษ์ให้แก่รุ่นสู่รุ่นหลานสืบต่อไป

เป็นหมู่บ้านที่มีประวัติความเป็นมาที่ยาวนานตั้งแต่ พ.ศ. 2304 อายุถึง 241 ปี เป็นชุมชนโบราณที่อนุรักษ์วิถีชีวิตความเป็นอยู่สมัยบรรพบุรุษไว้ให้ชนรุ่นหลังได้ศึกษา

โบราณสถาน โบราณวัตถุ มีโบราณสถานอันเก่าแก่หมู่บ้านอันเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจของชาวบ้าน และเป็นที่เคารพสักการะของคนในชุมชน คือ วัดดงป่าซาง ซึ่งเป็นวัดเก่าแก่ก่อตั้งขึ้นก่อนการตั้งหมู่บ้าน มีอายุกว่า 241 ปี

ปราชญ์บุคคล มีบุคคลที่ได้ทำประโยชน์ให้แก่หมู่บ้านและชาวบ้านให้ความเคารพนับถือ ดังนี้

- หลวงพ่อสุรินทร์ อายุ 27 ปี มีความสำคัญต่อหมู่บ้าน โดยเป็นผู้อบรมสั่งสอนชาวบ้านให้รู้เรื่องบาปบุญคุณโทษ และปลูกฝังให้เยาวชนอยู่ในศีลธรรมอันดีงาม ประพฤติปฏิบัติตนให้ถูกต้องตามประเพณี

- กำนันทวี สมถา อายุ 44 ปี เป็นบุคคลที่ชาวบ้านให้ความเคารพศรัทธา มีความสำคัญต่อหมู่บ้านทั้งในตำแหน่งกำนันตำบลมะขูนหวาน และการเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำแก่ชาวบ้านที่มีปัญหาต่าง ๆ ได้อุทิศตนเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม ทำหน้าที่ดูแลประสานงานกับหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการขอความร่วมมือช่วยเหลือกิจกรรมต่าง ๆ ของหมู่บ้าน ให้สามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่น และ

- มัคนายก อายุ 36 ปี มีความสำคัญต่อหมู่บ้านทำหน้าที่คอยช่วยเหลือกิจการงานต่างๆ ของวัดในส่วนรวมโดยทั่วไป ซึ่งเป็นบุคคลที่ชาวบ้านให้ความนับถือเชื่อถือ

ภูมิปัญญา มีช่างที่มีฝีมือและมีความสามารถอยู่ในท้องถิ่น ได้แก่ นายบุญเรือน บั่นแก้ว อายุ 49 ปี มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพมาประมาณ 30 ปี ช่างทำกระดาดสา ได้แก่ นายสิงห์คำ ตีมา อายุ 35 ปี ตำแหน่งประธานกลุ่มแม่บ้านและเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง ซึ่งล้วนแต่มีประสบการณ์ที่ได้ร่ำเรียนมาและผ่านการทำงานมาไม่น้อยกว่า 10 ปี และยังได้ถ่ายทอดความรู้ต่าง ๆ ให้แก่ชนรุ่นหลังได้สืบทอดต่อไป การประกอบอาชีพของคนในชุมชนได้มีการพัฒนามาเป็นลำดับจากการนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่น เช่น การนำไม้ไผ่จากในหมู่บ้านมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า เช่นการนำมาจักกรสานเป็นเครื่องใช้ต่างๆ ซึ่งถือเป็นการสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง และยังมีหน่วยงานราชการได้เข้าไปให้ความช่วยเหลือในด้านการส่งเสริมอาชีพให้แก่ชาวบ้าน ทำให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น เป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนให้ดีขึ้น ได้แก่ สำนักงานเกษตรตำบล องค์การบริหารส่วนตำบลมะขูนหวาน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 กรมพัฒนาชุมชน และศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ

ประวัติหัตถกรรม/เครื่องมือเครื่องใช้ ความเป็นมาของงานหัตถกรรมในสมัยก่อนชาวบ้านประกอบอาชีพทำการเกษตรเป็นอาชีพหลัก กอปรกับงานหัตถกรรมในหมู่บ้านในระยะแรกนั้นจะเป็นงานจักกรสาน มีการนำไม้ไผ่ซึ่งเป็นทรัพยากรในพื้นที่ที่หาได้ง่ายและมีอยู่มากมายมาใช้สาน ส่วนใหญ่จะสานผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องมือเครื่องใช้สำหรับใช้สอยต่าง ๆ ซึ่งจะทำขึ้นใช้กันภายในครัวเรือน ต่อมาคนในหมู่บ้านได้แต่งงานแยกออกไปมีครอบครัวและย้ายไปอยู่ต่างถิ่นซึ่งมีการทำกระดาดสาเป็นระยะเวลาหลายปี เมื่อย้ายกลับมาในหมู่บ้านก็ได้นำวิชาวรรณเกี่ยวกับการทำกระดาดสากลับมาประกอบอาชีพที่บ้าน ในปี พ.ศ. 2537 และได้ถ่ายทอดไปทั่วหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านในพื้นที่มีอาชีพเสริมและมีรายได้เพิ่มมากขึ้น และได้ขยายไปยังหมู่บ้านใกล้เคียงอีกด้วย จนกระทั่งในปัจจุบันมีกลุ่มที่ทำผลิตภัณฑ์กระดาดสาอยู่ด้วยกันทั้งหมด 11 กลุ่ม ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีเครือข่ายร่วมกัน ถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่กลุ่มหนึ่งในตำบลมะขูนหวาน และได้สร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้านและตำบลจนเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย อีกทั้งภายในหมู่บ้านมีการทำผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากสาเป็นอาชีพเสริมกันเกือบทุกหมู่บ้าน ในอนาคตอาจได้รับการพัฒนาต่อไปจนกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจได้ เพื่อเยี่ยมชมงานหรือจัดไว้สำหรับต้อนรับนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจที่อยากจะเข้ามาเยี่ยมชมงาน

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ในส่วนของหน่วยงานภาคเอกชนยังไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ส่วนของหน่วยงานภาครัฐนั้นมีหน่วยงานที่ได้ให้ความช่วยเหลือแก่หมู่บ้านในลักษณะของการให้ความสนับสนุนด้านต่าง ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สำนักงานเกษตรตำบล/ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีตำบล ให้ความช่วยเหลือในด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้แก่หมู่บ้านเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ดีขึ้น ช่วยส่งเสริมด้านเทคโนโลยีในการเลี้ยงสัตว์เพื่อเพิ่มผลผลิตและเป็นการลดต้นทุนให้แก่ชาวบ้านด้วย ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น และการให้คำปรึกษาแนะนำทางด้านเทคโนโลยีทางการเกษตร ซึ่งเป็นแหล่งให้ความช่วยเหลือทางการเกษตรแก่ชาวบ้าน ให้สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อตนเองได้
2. องค์การบริหารส่วนตำบลมะขูนหวาน ให้ความช่วยเหลือในการจัดสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ ทำให้หมู่บ้านมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีขึ้น มีการพัฒนาปรับปรุงท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้าโดยร่วมกับชาวบ้านในพื้นที่ เช่น การขุดลอกท่อระบายน้ำ การพัฒนาทัศนียภาพในบริเวณชุมชนให้น่าอยู่ เป็นต้น และให้การสนับสนุนในด้านการเงินแก่ชุมชน ทั้งเงินบริจาคและเงินกู้ยืม
3. สำนักงานเกษตรอำเภอ ให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งกลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลืองขึ้น โดยช่วยจัดหาเมล็ดพันธุ์ และหาตลาดให้ เพื่อขจัดปัญหาพ่อค้าคนกลางในระยะยาว ช่วยส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ของหมู่บ้าน ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น และให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับด้านการเกษตรแก่ชาวบ้าน
4. กรมพัฒนาชุมชน ให้ความช่วยเหลือในการถ่ายทอดความรู้และฝึกอาชีพเสริมให้แก่ชาวบ้านในชุมชน (ตารางที่ 2.7)

ตารางที่ 2.7 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ของหมู่ 6 บ้านดงป่าซาง

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวน ครั้ง/ปี
สำนักงานเกษตร ตำบล/ศูนย์ ถ่ายทอดเทคโนโลยี ตำบล	- ให้ความช่วยเหลือในด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้แก่หมู่บ้านเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ดีขึ้น - ช่วยส่งเสริมด้านเทคโนโลยีในการเลี้ยงสัตว์เพื่อเพิ่มผลผลิตและเป็นการลดต้นทุนให้แก่ชาวบ้านด้วย ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น - ให้คำปรึกษาแนะนำทางด้านเทคโนโลยีทางการเกษตร และเป็นแหล่งให้ความช่วยเหลือทางการเกษตรแก่ชาวบ้าน ให้สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อตนเองได้	12

ตารางที่ 2.7 (ต่อ)

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวน ครั้ง/ปี
องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน	- ได้จัดสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ ทำให้หมู่บ้านมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีขึ้น - ได้พัฒนาปรับปรุงท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้าโดยร่วมกับชาวบ้านในพื้นที่ เช่น การขุดลอกท่อระบายน้ำ การพัฒนาทัศนียภาพในบริเวณชุมชนให้น่าอยู่ เป็นต้น - ให้การสนับสนุนในด้านการเงินแก่ชุมชน ทั้งเงินบริจาคและเงินกู้ยืม	12
สำนักงานเกษตรอำเภอ	- ให้ความช่วยเหลือในด้านการจัดตั้งกลุ่มผู้ปลูกกล้วยหอมขึ้น โดยช่วยจัดหาเมล็ดพันธุ์ และหาตลาดให้ เพื่อขจัดปัญหาพ่อค้าคนกลางในระยะยาว - ช่วยส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ของหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น - ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับด้านการเกษตรแก่ชาวบ้าน	12
กรมพัฒนาชุมชน	- ถ่ายทอดความรู้และฝึกอาชีพเสริมให้แก่ชาวบ้านในชุมชน	6

ที่มา : จากการสัมภาษณ์องค์การบริหารส่วนตำบลมะขามหวาน อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่, 2545.

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ในสมัยก่อนชาวบ้านได้รับความเดือนร้อนมาก เนื่องจากในช่วงฤดูฝนถนนหนทางที่ใช้ในการสัญจรไปมาไม่สามารถใช้ได้ ทำให้การเดินทางเป็นไปด้วยความยากลำบาก ชาวบ้านไม่มีการไปมาหาสู่กัน และไม่มีการรวมกลุ่มกันเกิดขึ้น หลังจากทีหมู่บ้านได้รับการพัฒนาจากหน่วยงานต่างๆ ของรัฐ พบว่าหมู่บ้านมีการพัฒนาขึ้นในหลายด้าน ได้แก่ ด้านสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า ถนน เป็นต้น ทำให้ชาวบ้านได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น สามารถเดินทางได้ง่ายจึงมีการติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างคนในหมู่บ้านมากขึ้น และเกิดการรวมกลุ่มกัน ในด้านสังคมประชากรในหมู่บ้านมีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อคนในหมู่บ้านและคนต่างถิ่น มีความสามัคคีกันคอยช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างคนในหมู่บ้านดีขึ้น และในด้านเศรษฐกิจ หมู่บ้านได้รับการส่งเสริมพัฒนาด้านอาชีพจากกรมพัฒนาชุมชน เช่น การแปรรูปอาหาร การฝึกอบรมอาชีพอื่นๆ ตามความถนัด เป็นต้น ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

เนื่องจากในอดีตหมู่บ้านมีสภาพพื้นที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตัวเมืองทำให้การเดินทางไม่สะดวกสบายเหมือนในปัจจุบัน ส่งผลให้การพัฒนาของหมู่บ้านเป็นไปค่อนข้างล่าช้าและใช้ระยะเวลานาน จาก การสำรวจสภาพปัญหาต่าง ๆ ของหมู่บ้านตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันสามารถสรุปสภาพปัญหาในแต่ละด้าน ได้ ดังนี้

2.6.2.1. ปัญหาและการแก้ไขด้านเศรษฐกิจ

1. ราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ เนื่องจากผลผลิตทางการเกษตรมีปริมาณมาก จนล้นตลาดและพ่อค้าคนกลางกดราคา ซึ่งเป็นการเอารัดเอาเปรียบเกษตรกร ส่งผลกระทบให้เกษตรกรต้องประสบปัญหาการขาดทุนจากราคาผลผลิตที่ตกต่ำ จนไม่สามารถรับภาระต้นทุนได้
2. ขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ เนื่องจากเงินทุนไม่เพียงพอ ส่งผลให้การดำเนินงานขาดความต่อเนื่อง
3. ปัญหาด้านการตลาด เกษตรไม่ทราบแหล่งตลาดทำให้ถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิตทางการเกษตรโดยตรงจากเกษตรกร กอปรกับเกษตรกรไม่มีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ชุมชนยังขาดความสนใจและขาดความตื่นตัวในการรวมกลุ่มกันเพื่อจัดทำกิจกรรมของชุมชน
4. การว่างงานและรายได้น้อย เนื่องจากชาวบ้านขาดความรู้ในทักษะวิชาชีพทำให้การผลิตไม่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ชาวบ้านส่วนหนึ่งไม่ทราบว่าประกอบอาชีพใดเนื่องจากไม่มีโอกาสได้รับการศึกษาที่เพียงพอ และขาดหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเข้ามาให้ความช่วยเหลือ

การแก้ไข

1. ส่งเสริมและให้การสนับสนุนให้ประชาชนมีอาชีพและจัดหาหน่วยงานมาฝึกอบรมให้ความรู้แก่ประชาชน
2. ส่งเสริมและให้การสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มอาชีพเพื่อรองรับอาชีพเสริมที่จะเข้ามาในอนาคต รวมทั้งกลุ่มสัจจะออมทรัพย์เพื่อระดมเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มและขอกู้จากธนาคารออมสิน สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนนำมาช่วยเหลือในกลุ่มสมาชิกต่อไป
3. ให้ผู้สนใจในความรู้ด้านการเกษตรรวมกลุ่มกันในแต่ละเรื่อง แล้วจัดหาวิทยากรมาทำการอบรมให้
4. จัดตลาดกลางระดับตำบลและประสานงานกับเครือข่ายอื่นให้ช่วยเป็นตลาดรองรับผลผลิต
5. หามาตรการแก้ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบของพ่อค้าคนกลาง โดยอาจจัดตั้งหน่วยเฉพาะกิจขึ้นมาเพื่อให้ความคุ้มครองดูแลผลประโยชน์ให้แก่ชาวบ้าน
6. ส่งเสริมแนะนำให้ชาวบ้านที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจเดียวกัน มารวมกลุ่มกันเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง

2.6.2.2. ปัญหาและการแก้ไขด้านสังคม

1. ปัญหายาเสพติด เนื่องจากชุมชนอยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอมาก ดังนั้นมาตรการในการกวดขันและตรวจสอบบุคคลโดยทั่วไป จึงค่อนข้างกระทำได้ลำบาก อย่างไรก็ตามสัดส่วนของผู้ที่ติดยาเสพติดในหมู่บ้าน คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 1 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งถือว่าไม่มากนัก
2. ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานเกี่ยวกับแหล่งน้ำ ซึ่งขณะนี้หมู่บ้านยังไม่มีน้ำประปาไว้ใช้อุปโภคบริโภคแต่อย่างใด ต้องใช้เครื่องสูบน้ำบาดาลสูบน้ำขึ้นมาใช้ทั้งหมู่บ้าน นอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับด้านระยะทางในการเดินทางติดต่อกับงานหรือกรณีมีเหตุจำเป็นเร่งด่วน ซึ่งบางครั้งไม่สามารถติดต่อขอความช่วยเหลือได้ทัน
3. ผู้ติดเชื้อเอดส์ เนื่องจากประชาชนไม่ตระหนักในอันตรายจากโรคเอดส์ทำให้พบผู้ติดเชื้อเอดส์ในหมู่บ้าน คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 10 ของประชากรทั้งหมด และส่งผลกระทบต่อสมาชิกในครอบครัว ซึ่งถือเป็นภาระแก่สังคมในระยะยาว

การแก้ไข

1. ดำเนินการแก้ไขปัญหาเสพติดอย่างเป็นรูปธรรม โดยประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันแก้ไข ทั้งการป้องกันปราบปราม และบำบัด ซึ่งจะเน้นการป้องกันภายในแต่ละครอบครัวเป็นหลัก โดยการปลูกฝังให้ชาวบ้านได้ตระหนักถึงอันตรายจากยาเสพติดและผลกระทบที่มีต่อสังคมในอนาคต เริ่มจากผู้ปกครองเพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่เยาวชนของต่อไป
2. ประสานงานและประชาสัมพันธ์ข่าวสารการรับสมัครงาน การฝึกอบรมอาชีพต่าง ๆ ของประชาสัมพันธ์จังหวัด
3. ส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ในเรื่องสุขภาพอนามัย การกีฬาได้แก่การจัดบส่งเสริมการแข่งขันกีฬาระดับตำบล ปีละ 2 ครั้ง เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างชาวบ้านในหมู่บ้านและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ประสานงานและสนับสนุนให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเร่งให้การดำเนินการพัฒนาด้านกายภาพทุกด้าน เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์และอื่น ๆ ตามความจำเป็นเร่งด่วน

2.6.2.3. ปัญหาและการแก้ไขด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

1. สารเคมีในงานเกษตร การใช้อย่างไม่ถูกต้องทำให้เกิดสารพิษตกค้างซึ่งส่งผลกระทบต่อสุขภาพของผู้บริโภค ทำให้เกิดการสะสมสารพิษที่ตกค้างในผลผลิตทางการเกษตรได้
2. ป่าชุมชนประจำหมู่บ้านและตำบล ประชาชนไม่มีแหล่งป่าไม้ใช้ประโยชน์ประจำหมู่บ้าน
3. การกำจัดขยะ หมู่บ้านไม่มีการจัดเก็บขยะที่ถูกสุขลักษณะ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาด้านสาธารณสุขตามมา
4. ปัญหาเกี่ยวกับการจัดการของเสียจากการผลิตผลิตภัณฑ์สา จากการใช้ชาวบ้านใช้น้ำในการผลิตแล้วไม่มีการจัดการน้ำเสียก่อนปล่อยทิ้งในบริเวณสวนหรือแหล่งไปตามร่องน้ำหมู่บ้านซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อระบบนิเวศน์ของชุมชน

การแก้ไข

1. ส่งเสริมโครงการกำจัดขยะอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ
2. ฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกจิตสำนึกให้ประชาชนได้ตระหนักถึงความรับผิดชอบร่วมกันในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
3. ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอุตสาหกรรมที่ครบวงจรให้เป็นรูปธรรมอย่างแท้จริง ได้แก่ การเยี่ยมชมกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา เป็นต้น

2.6.2.4. ปัญหาและการแก้ไขด้านการเมืองการบริหาร

1. ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานราชการ เนื่องจากประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานราชการ ซึ่งเมื่อหน่วยงานเข้ามาให้การช่วยเหลือสนับสนุนจึงมักไม่ได้รับความร่วมมือจากประชาชนเท่าที่ควร
2. การมีส่วนร่วมของประชาชน ประชาชนยังไม่มีโอกาสเข้ามามีส่วนร่วมเกี่ยวกับกิจกรรมที่หน่วยงานได้จัดขึ้นอย่างจริงจัง
3. ศูนย์ข้อมูลและการประชาสัมพันธ์ ไม่มีแหล่งข้อมูลข่าวสารประจำหมู่บ้านทำให้ขาดโอกาสในการรับรู้เรื่องราวต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดประโยชน์จากภายนอก
4. ขาดบุคลากร เนื่องจากไม่มีบุคลากรที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้แก่ชาวบ้านประจำอยู่ในหมู่บ้าน เมื่อชาวบ้านมีปัญหาเกิดขึ้นจึงต้องแก้ไขปัญหาลเฉพาะหน้ากันเอง

การแก้ไข

1. จัดส่งข่าวสารจากทางราชการ ข่าวสารความรู้ต่าง ๆ เผยแพร่และติดประกาศให้ประชาชนรับทราบโดยทั่วกัน หรืออาจจัดเสียงตามสายเพื่อกระจายข้อมูลข่าวสารให้แก่ประชาชน
2. จัดโครงการอบรมแก่ประชาชนผู้นำชุมชนในเรื่องการเมืองการปกครอง เช่น การเลือกตั้ง
3. ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของหน่วยงานต่าง ๆ ในการเข้ามาช่วยส่งเสริมสนับสนุนแก่หมู่บ้าน ให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ

2.6.2.5. ปัญหาและการแก้ไขการศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม

ไม่มีสถานศึกษาอยู่ภายในหมู่บ้าน เนื่องจากขาดแคลนบุคลากรผู้สอนทำให้ต้องทำการปิดโรงเรียนไปกลายเป็นที่รกร้าง ส่งผลกระทบต่อเด็กที่กำลังศึกษาต่อเป็นอย่างมาก เพราะต้องย้ายไปเรียนในโรงเรียนอีกแห่งหนึ่ง ซึ่งมีระยะทางไกลจากหมู่บ้านทำให้เด็กต้องใช้เวลาเดินทางไปเรียนมากขึ้น เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพิ่มขึ้น และอาจเกิดอุบัติเหตุแก่เด็ก ๆ ระหว่างเดินทางไปเรียนได้

การแก้ไข

1. ประสานงานกับหน่วยงานที่รับผิดชอบเพื่อร่วมกันจัดหาบุคลากรให้เพียงพอและให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของคณะครูผู้สอนและให้มีความเหมาะสมแก่นักเรียนด้วย
2. จัดให้มีการอบรมด้านคุณธรรมและจริยธรรมแก่เยาวชนโดยปลูกฝังจิตสำนึกในสิ่งที่ถูกต้องเหมาะสมให้แก่เยาวชนได้ปฏิบัติ

3. ให้มีการจัดตั้งชมรมอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่นให้แก่หมู่บ้านได้ร่วมกันรักษาไว้ให้ลูกหลานได้สืบต่อไป

จากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้น พบว่าปัญหาที่สำคัญที่สุดที่ชาวบ้านกำลังประสบอยู่ คือ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ซึ่งถือเป็นปัญหาหลักที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อการพัฒนาในทุก ๆ ด้านเนื่องจากเป็นตัวชี้วัดถึงขีดความสามารถในการพัฒนาของหมู่บ้านได้อย่างชัดเจน ซึ่งแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวนี้จะได้กล่าวในหัวข้อต่อไป

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

บ้านดงป่าซาง หมู่ 6 ตำบลมะขามหวาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเด่นหลายประการ กล่าวคือ เป็นหมู่บ้านที่มีอายุเก่าแก่มานาน และมีความหลากหลายของประชากร ทั้งในด้านวัฒนธรรมประเพณี และวิถีชีวิตความเป็นอยู่ สภาพภูมิประเทศที่เป็นพื้นที่ราบ มีทรัพยากรทางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และมีคุณค่าต่อท้องถิ่น มีการคมนาคมขนส่งอย่างต่อเนื่อง ทั้งเป็นเส้นทางติดต่อและทางผ่านระหว่างจังหวัด ซึ่งเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจและการพัฒนาท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไปได้ในอนาคต ซึ่งสามารถสรุปศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านในแต่ละประเด็นได้ ดังต่อไปนี้

ด้านกายภาพ

1. หมู่บ้านเป็นแหล่งผลิตผลิตภัณฑ์จากกระดาศาที่มีความสวยงามและเป็นงานหัตถกรรมที่น่าสนใจ เหมาะแก่การท่องเที่ยวเพื่อศึกษาวิถีชีวิตและสภาพความเป็นอยู่ในการทำงานของชาวบ้านในหมู่บ้าน และเป็น การดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เดินทางมาเยี่ยมชมกระบวนการผลิตที่ครบวงจร นอกจากนี้นักท่องเที่ยวยังสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านกลับไปเป็นของฝากได้ด้วย

2. เป็นแหล่งปลูกลำไยแหล่งใหญ่ของจังหวัดมีผลผลิตออกมามากตลอดทั้งปี ถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้แก่หมู่บ้านเป็นจำนวนมาก

3. สภาพพื้นที่เป็นที่ราบเหมาะแก่การทำการเกษตรและเลี้ยงสัตว์ ซึ่งมีความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งน้ำ ในการทำการเกษตร และมีระบบชลประทาน ทำให้ชาวบ้านมีแหล่งน้ำใช้อย่างเพียงพอต่อการเกษตรตลอดปี

ด้านการพัฒนาและแผนพัฒนา

นโยบายกองทุนหมู่บ้าน หลังจากหมู่บ้านได้รับเงินกองทุนหมู่บ้าน จึงได้กระจายให้แก่ชาวบ้านเพื่อ กู้ยืมเงิน ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนในหมู่บ้านโดยที่ชาวบ้านมีเงินทุนในการประกอบอาชีพเพิ่มมากขึ้น และช่วย บรรเทาความเดือดร้อนของชาวบ้านในหมู่บ้านได้มาก ซึ่งชาวบ้านสามารถมีรายได้เลี้ยงชีพและก่อให้เกิดการ หมุนเวียนของเงินทุนอย่างทั่วถึง แต่เนื่องจากเงินกองทุนหมู่บ้านมีจำนวนไม่เพียงพอต่อความต้องการของ ชาวบ้านทำให้ชาวบ้านบางส่วนที่ไม่ได้รับเงินกองทุนดังกล่าวยังคงได้รับความเดือดร้อน ซึ่งกำนันได้พยายาม ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขอรับการช่วยเหลืออย่างเร่งด่วนต่อไป แผนในการจัดการบริหาร เงินทุน หมู่บ้านละ 1 ล้านบาท กำนันได้ทำการคัดเลือกคณะกรรมการขึ้นมา เพื่อทำหน้าที่ในการบริหารเงินทุน ของหมู่บ้าน โดยมีกำนันเป็นประธานที่ปรึกษากองทุนฯ โดยได้ให้ชาวบ้านเสนอวงเงินกู้ของแต่ละครัวเรือนเพื่อให้ คณะกรรมการพิจารณา จากนั้นคณะกรรมการจะทำการจัดสรรให้ไปตามความเหมาะสม โดยกำหนดระยะเวลา การกู้ยืมภายใน 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ซึ่งมีวงเงินไม่เกิน 20,000 บาทต่อครัวเรือน โดยมีสมาชิกที่

ได้รับการกู้ยืมทั้งสิ้นจำนวน 90 ครั้วเรือน แยกจำนวนเงินที่ต้องการกู้ โดยมีเกณฑ์ว่าผู้ที่มีสิทธิ์กู้ยืมจะต้องเป็นสมาชิกกลุ่มเงินกองทุนของหมู่บ้าน ไม่ต้องมีการค้ำประกันแต่อาศัยความไว้วางใจกัน โดยจะให้กู้เป็นครอบครัว ซึ่งมีข้อตกลงระหว่างสมาชิกร่วมกันว่าหากใครกู้เงินแล้วจะต้องชำระคืน หากไม่ชำระคืนจะมีบทลงโทษทางสังคมโดยชุมชนจะไม่ให้ความช่วยเหลือใด ๆ ทั้งสิ้น และไม่เกี่ยวข้องกับบุคคลผู้นั้นอีกต่อไป

หมู่บ้านมีนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน โดยมีการหาตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งในหมู่บ้านจะมีกลุ่มเครือข่ายที่ผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน หากกลุ่มใดได้การสั่งซื้อมามาก และไม่สามารถผลิตได้ตามคำสั่งซื้อจะกระจายไปยังกลุ่มอื่น เป็นการช่วยเหลือชาวบ้านในหมู่บ้านให้มีงานทำ นอกจากนี้แต่ละกลุ่มยังมีการพัฒนาระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานเดียวกัน พยายามให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และพยายามส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมเพิ่มขึ้นเพื่อให้ชาวบ้านมีงานทำ ซึ่งแผนในการพัฒนาหมู่บ้านก่อให้เกิดผลดีต่อชุมชน

โครงการ 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ขณะนี้ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาของหมู่บ้านได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล เนื่องจากกลุ่มฯ ที่ได้รับเลือกนั้นเป็นกลุ่มฯ ที่ตั้งขึ้นเองอย่างอิสระมาตั้งแต่เริ่มแรกจากสมาชิก 10 คน ค่อย ๆ พัฒนากลุ่มฯ ขึ้นมาเรื่อย ๆ จนกระทั่งในปัจจุบันกลุ่มมีจำนวนสมาชิกประมาณ 180 คน สามารถสร้างกลุ่มฯ จนมีความเข้มแข็งและมีการวางแผนงานที่เป็นระบบโดยมีประธานกลุ่มฯ เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนากลุ่มฯ และมีคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ อย่างใกล้ชิด มีความกระตือรือร้นในการเรียนรู้และปรับเปลี่ยนหาวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสมให้แก่กลุ่มฯ พยายามสร้างองค์กรให้เข้มแข็งและให้สมาชิกทุกคนได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มฯ ให้มีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันภายในกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีความเจริญก้าวหน้ามาเป็นลำดับอย่างต่อเนื่อง ถือเป็นกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการรวมกลุ่มเพื่อประกอบอาชีพและเป็นการสร้างงานให้แก่ชาวบ้าน

หลังจากที่ได้รับเลือกจากโครงการฯ ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อกกลุ่มฯ และหมู่บ้าน กล่าวคือทำให้ชาวบ้านมีรายได้และมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของหมู่บ้านให้กว้างขวางเป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป ทำให้หน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาให้การส่งเสริมสนับสนุนหมู่บ้านให้ได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้นต่อไป

ศักยภาพในการพัฒนาของหมู่ 6 บ้านดงป่าขาว คนในหมู่บ้านมีความสามัคคีกัน ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ยั่งยืน ทำให้หมู่บ้านมีความสงบเรียบร้อยการปกครองดูแลเป็นไปด้วยความราบรื่น เมื่อมีงานบุญหรือกิจกรรมต่างๆ ที่ต้องใช้เงิน หมู่บ้านจะไม่มีการเรียไ้เงินจากชาวบ้านแต่จะอาศัยจิตศรัทธาของชาวบ้านบริจาคตามสมควรแล้วแต่ศรัทธาของชาวบ้าน ในการดำเนินงานของหมู่บ้านจะใช้เงินกองกลางจากกองทุนของหมู่บ้านที่ได้จัดตั้งขึ้น ซึ่งปัจจุบันกองทุนของหมู่บ้านมีเงินกองทุนอยู่ทั้งหมด จำนวน 200,000 บาท จะมีการเรียกประชุมชาวบ้านทุกเดือน เดือนละ 1 ครั้ง เพื่อชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องทั่วไป ได้แก่ การรณรงค์ป้องกันยุงลาย การป้องกันปัญหาเสพติด เป็นต้น และมีการสรุปผลทุก ๆ 6 เดือน เมื่อถึงสิ้นปีจะมีการสรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้แก่สมาชิกได้รับทราบผลการดำเนินงานร่วมกัน

บทที่ 3

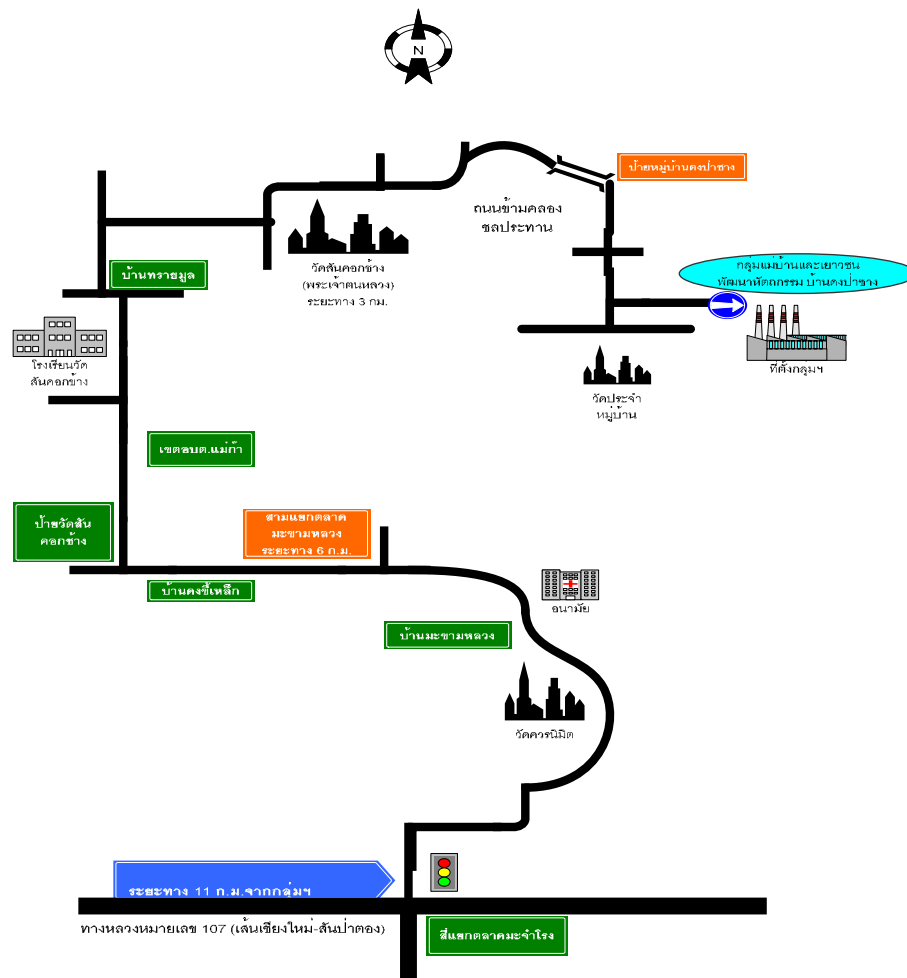
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าช้าง

3.1.2 สถานที่ตั้ง

26/1 หมู่ที่ 6 บ้านดงป่าช้าง ตำบลมะขูนหวาน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ 50120 เบอร์โทรศัพท์ (053) 837162 ,01-9808372,01-9618070 และ 01-9612046 โทรสาร 053-837162



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

ที่ทำการของกลุ่มฯ อยู่ในบริเวณบ้านพักอาศัยของนายสิงห์คำ ต๊ะมา ประธานกลุ่มฯ การเดินทางไปยังกลุ่มฯ สามารถทำได้โดยเดินทางไปยังอำเภอสันป่าตอง จากที่ว่าการอำเภอตรงมาจนกระทั่งถึงแยกสัญญาณจราจรที่ 2 เลี้ยวซ้ายตรงสี่แยกตลาดมะจำโรง แล้วเดินทางตรงมาประมาณ 6 กิโลเมตร ผ่านสามแยกตลาดมะขามหลวงตรงมาเรื่อย ๆ ประมาณ 3 กิโลเมตร จะพบป้ายบอกทางเข้าวัดสันคอกช้าง(พระเจ้าตนหลวง)ทางด้านขวามือ เลี้ยวขวาตรงมาตามทางประมาณ 2 กิโลเมตร ถึงปากทางเข้าหมู่บ้านดงป่าขาวข้ามถนนคลองชลประทานตรงมาสุดทางประมาณ 500 เมตร จะพบสามแยกหน้าวัดประจำหมู่บ้าน เลี้ยวซ้ายก่อนถึงหน้าวัดประมาณ 5 เมตรแล้วตรงเข้าไปประมาณ 500 เมตร จะพบที่ทำการของกลุ่มฯ อยู่ทางด้านขวามือ ซึ่งสามารถสังเกตได้ชัดเจนเนื่องจากมีป้ายกลุ่มฯ ติดอยู่ด้านหน้าทางเข้าที่ทำการกลุ่มฯ ดังได้แสดงไว้ในแผนภาพที่ 3.1

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

ประวัติส่วนตัว นายสิงห์คำ ต๊ะมา อายุ 35 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4. ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มแม่บ้านและเยวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว สมาชิกในครัวเรือนของประธานกลุ่มฯ มีจำนวน 6 คน ดังนี้(ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 สมาชิกในครัวเรือนของประธานกลุ่มฯ

ชื่อ-สกุล	ความสัมพันธ์	อายุ (ปี)	อาชีพ	การศึกษา	การมีส่วนร่วมในกลุ่มฯ	บทบาทในชุมชน
1.นายดวงจันทร์ ต๊ะมา	บิดา	62	ทำสวน	ป.4	ช่วยงานทั่วไปที่ทำได้	ประธานชมรมผู้สูงอายุ
2.นางทองสาย ต๊ะมา	มารดา	65	แม่บ้าน	ไม่ได้เรียน	ไม่มี	-
3.นางบัวจ๋า คำวัง	พี่สาว	37	ทำกระดาษสา	ป.4	ทำกระดาษสา	-
4.นายศรัณย์ คำวัง	พี่ชาย	37	ทำกระดาษสา	ป.4	ช่วยงานทั่วไป	กรรมการกองทุนเงินล้าน
5.ด.ช.ยุทธา คำวัง	หลายชาย	12	กำลังศึกษา	ม.1	ไม่มี	-
6.ด.ญ.กมลทิพย์ คำวัง	หลานสาว	7	กำลังศึกษา	ป.1	ไม่มี	-

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

นายสิงห์คำ ต๊ะมา เดิมประกอบอาชีพทางการเกษตร ต่อมาได้เข้าไปทำงานก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ กระทั่งปี พ.ศ. 2532 ได้ย้ายไปทำงานเป็นช่างเจียรระโนดพลอยอยู่ที่ บริษัทอินเตอร์เนชั่นแนล อำเภอสันกำแพง และได้แต่งงานกับคนในพื้นที่บ้านต้นเปา อำเภอสันกำแพง ในปี พ.ศ. 2535 ระหว่างที่ทำงานบริษัทฯ มีเวลาว่างในช่วงเย็น จึงรับงานเสริมโดยเป็นพนักงานโรงแรม ประมาณปลายปี ศ. 2535 จึงได้ลาออกจากบริษัทฯ มาทำงานประจำที่โรงแรมแทน ซึ่งช่วงเย็นจะมีเวลาว่างจึงหางานพิเศษเสริมรายได้ให้ครอบครัว โดยได้ทำการัดกระดาษสากับญาติของภรรยาที่บ้านอนุรักษ์กระดาษสา หมู่บ้านต้นเปา เมื่อทำงานเสริมไปได้สักระยะ นายสิงห์คำจึงเล็งเห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาสามารถสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวได้ดี จึงได้ปรึกษากับภรรยาและนำเงินออมที่เก็บไว้มาลงทุนซื้อร้านที่บ้านบ่อสร้างเปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษสาขึ้น ใน

ปลายปี พ.ศ. 2535 โดยได้ลงทุนไปเป็นเงิน ค่าซื้อร้าน 12,000 บาทต่อปี และค่าเช่ารายเดือน ๆ ละ 800 บาท โดยมีนายสิงห์คำและภรรยา 2 คนช่วยกันดำเนินกิจการ ในระยะเริ่มแรกได้ลงทุนนำผลิตภัณฑจากร้านบ้านกระดาศา ที่บ้านต้นเปาซึ่งเป็นร้านของญาติมาขายที่ร้านก่อน เริ่มจากการทำการัด จากนั้นจึงทยอยทำผลิตภัณฑอื่นๆ ของตนเองออกมาจำหน่ายแก่ลูกค้าแต่เป็นส่วนน้อยเนื่องจากกำลังการผลิตมีน้อย ระหว่างปีแรกที่ดำเนินกิจการ สามารถจำหน่ายสินค้าได้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากช่วงนั้นผลิตภัณฑแปรรูปกระดาศายังไม่เป็นที่แพร่หลายและถือเป็นของแปลกใหม่ ทำให้เป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวและคนทั่วไป กอปรกับปีนั้นมีการจัดการแข่งขันกีฬาเซกเกมส์ทำให้สินค้าขายดี การจำหน่ายสินค้าจะจำหน่ายหมดทุกวัน โดยในปี 2536 มีรายได้รวมตลอดปีจำนวนมากถึง ประมาณ 180,000 บาท กิจการในขณะนั้นดำเนินไปด้วยดีมีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากจนกระทั่งผลิตไม่ทัน เนื่องจากแรงงานที่ใช้ในการผลิตมีจำกัดไม่เพียงพอต่อการกำลังการผลิต และเงินทุนที่จะขยายกำลังการผลิตก็ไม่เพียงพอ ในที่สุดนายสิงห์คำจึงตัดสินใจขายรถยนต์ส่วนตัวเพื่อลงทุนทำกิจการ จากนั้นก็เกิดปัญหาครอบครัวตามมา ทำให้นายสิงห์คำต้องเลิกกับภรรยา

ประมาณ ปี 2538 หลังจากที่นายสิงห์คำเลิกกับภรรยาก็ได้เดินทางไปกรุงเทพฯ ไปหาเพื่อนซึ่งทำงานอยู่ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อขอความช่วยเหลือติดต่อยายของและได้สมัครเป็นสมาชิกของศูนย์ฯ โดยขอใช้สิทธิในการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาลงทุนเปิดร้านขายผลิตภัณฑแปรรูปจากกระดาศา ได้รับเงินกู้ยืมมาจำนวน 50,000 บาทต่อครอบครัว เมื่อได้เงินทุนมาแล้ว นายสิงห์คำ ยังไม่มีการวางแผนในการจัดสรรเงิน ทำให้ใช้เงินส่วนใหญ่ผิดวัตถุประสงค์การกู้ยืม คือ ได้ใช้จ่ายไปเพื่อเป็นค่าตอบแทนแก่ผู้ที่มารับรองเอกสารค้าประกัน ให้ เป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท และซื้อเครื่องตัดกระดาศา เป็นจำนวนเงิน 1,200 บาท และใช้จ่ายผิดประเภทเป็นจำนวน 12,000 บาท

ในช่วงที่ได้รับความช่วยเหลือจากทางศูนย์ฯ นอกจากเรื่องของเงินทุนแล้วทางศูนย์ฯ ยังได้ให้ความช่วยเหลือให้คำแนะนำในการพัฒนาการประกอบอาชีพของตนเองให้รู้จักคิดและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น และยังแนะนำให้ออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ อีกด้วย ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ของศูนย์ฯ ให้ความช่วยเหลือด้วยดีมาโดยตลอด คือ อาจารย์มัญญ และอาจารย์ประสิทธิ์(เป็นใครมาจากไหนต้องบอกใหม่จ๊ะ) โดยเริ่มออกร้านครั้งแรกในงาน “เล่นห้กระดาศา” ในระยะแรก เริ่มมาจากการรับสินค้ามาจำหน่ายก่อนซึ่งปรากฏว่าสินค้าขายดีมากสามารถขายได้ถึง 200,000 บาท และได้ไปออกร้านแสดงสินค้าที่เมืองทองธานี จากการออกร้านดังกล่าวทำให้ได้ลูกค้าทั้งจากต่างประเทศ และในประเทศ คือ บริษัทเซาท์อีสเอเซีย (ประเทศไต้หวัน) ร้านไวท์เปเปอร์(ประเทศไทย) และบริษัทบิลเลียน (ธุรกิจส่งออก) นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่เป็นพ่อค้าขายส่งอีกจำนวนหนึ่ง คือ ลูกค้าที่จตุจักร 4 ราย ได้แก่ คุณเจือจันทร์ คุณจันทร์ทิพย์ คุณเอื้อย และคุณพัศรา อูริยา ลูกค้าที่สุขุมวิท 1 ราย คือ คุณประเสริฐ ผลประสิทธิโต และลูกค้าที่สีลม 1 ราย คือคุณพรรณนิภา

นายสิงห์คำดำเนินกิจการอยู่ที่กรุงเทพฯ ได้ประมาณ 8 เดือน ซึ่งในระหว่างนั้นมีทั้งขายได้กำไรและขาดทุน ซึ่งในช่วง 3 เดือนหลังขาดทุนติดต่อกันทำให้นายสิงห์คำตัดสินใจย้ายกลับมาอยู่ที่บ้านดงป่าขวาง ประมาณปี พ.ศ. 2539 – 2541 หลังจากที่ย้ายกลับมาอยู่บ้านก็เริ่มทำกระดาศาอีกครั้ง โดยลงทุนร่วมกันกับพี่สาวคือนางบัวจำ คำวง ในขณะนั้นมีเงินทุนอยู่ประมาณ 1,800 บาท ได้นำเงินไปลงทุนซื้ออุปกรณ์ในการผลิตกระดาศา และซื้อถังเปล่ามาจำนวนหนึ่ง เป็นเงิน 500 บาท เริ่มทำได้ไม่นานก็มีผู้สนใจมาทำงานด้วย ซึ่งเริ่มจากญาติกันก่อน จากนั้นก็ทยอยมาเพิ่มขึ้นอีกเรื่อย ๆ นอกจากนี้นายสิงห์คำยังได้ลูกค้าเก่าจากที่กรุงเทพฯ มา

ช่วยด้วยส่วนหนึ่ง เมื่อกิจการเริ่มได้ประมาณ 1 ปี ในระหว่างนั้นสินค้าจำหน่ายได้ดี และมีลูกค้าสั่งซื้อสินค้ากันเป็นจำนวนมาก ทำให้ประสบปัญหาในการขาดเงินทุน เนื่องจากกิจการผลิตสินค้าทั้งหมดตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จึงมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก นายสิงห์คำจึงหาทางแก้ไขปัญหามาโดยเริ่มมีการระดมหุ้นขึ้นครั้งแรกกับญาติและสมาชิกที่ทำงานด้วยกัน จำนวน 10 หุ้น รวมกับเงินที่พี่สาวได้จากการขายรถยนต์เป็นเงิน 150,000 บาท และพี่ชายช่วยอีก 200,000 บาท จากการเป็นนายหน้าขายที่ดิน รวมเงินทุนขณะนั้นเป็นเงินทั้งสิ้น 350,000 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนส่วนตัวเริ่มแรกที่ลงทุนไปในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา โดยนำเงินทุนดังกล่าวไปซื้อเครื่องจักร/อุปกรณ์ และวัตถุดิบ รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 150,000 บาท ส่วนที่เหลือนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ปีพ.ศ.2542 จากการที่มีการระดมหุ้นครั้งนั้นทำให้นายสิงห์คำมีความคิดว่าทำอย่างไรที่จะช่วยเหลือสมาชิกที่มีความเดือดร้อนให้ดีขึ้นได้ จึงได้เริ่มจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือสมาชิกให้สามารถพึ่งตนเองได้และมีเงินออมเก็บไว้ นอกจากนี้ยังได้ทำกิจกรรมรวมซื้อขึ้นมาโดยมีการรวมเงินกันซื้อข้าวสารมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในราคาถูก และชาวบ้านที่ไม่ได้เป็นสมาชิกก็สามารถซื้อได้โดยกลุ่มฯ จะบวกเพิ่มราคาไปและนำเงินที่ได้จากการจำหน่ายนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมต่อไป จากการทำกิจกรรมดังกล่าวได้ช่วยเหลือสมาชิกที่ได้รับความเดือดร้อนให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

ต่อมาปี พ.ศ. 2543 นายสิงห์คำได้ทำการจดทะเบียนกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อตนเอง จึงกลายเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวไป เนื่องจากความรู้น้อยทำให้นายสิงห์คำ ไม่ทราบถึงรายละเอียดในการจดทะเบียนและเรื่องการชำระภาษีต่าง ๆ ของกิจการ ทำให้นายสิงห์คำไม่ได้จดทะเบียนเป็นชื่อกลุ่มฯ ดังนั้นในปีแรกหลังจากการจดทะเบียน นายสิงห์คำต้องเสียภาษีเป็นจำนวนเงิน 60,000 บาทต่อปี และต้องรับภาระเพียงผู้เดียวเนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ ไม่ยินยอมนำเงินกลุ่มฯ ออกไป ทำให้นายสิงห์คำไปขอความช่วยเหลือจากนายอำเภอและอธิบายให้เข้าใจว่าการดำเนินงานเป็นลักษณะกลุ่มฯ ไม่ใช่กิจการเจ้าของคนเดียว ซึ่งนายอำเภอได้ช่วยอธิบายให้สรรพากรเข้าใจและจากนั้นก็ได้ปรับลดจำนวนลงมาเหลือปีละ 4,000 บาท ซึ่งนายสิงห์คำเองก็ไม่ได้ไปชำระภาษีจนกระทั่งปัจจุบัน และทางสรรพากรก็ไม่ได้ติดต่อมาอีกเช่นกัน นายสิงห์คำก็กำลังดำเนินการจะไปแก้ไขการจดทะเบียนใหม่เป็นกลุ่มฯ แทน จากปัญหาในเรื่องของการเรียกเก็บภาษีดังกล่าวจึงเป็นจุดเริ่มแรกที่ทำให้นายสิงห์คำมีการจัดทำบัญชีขึ้นใหม่ให้เป็นระบบสามารถตรวจสอบได้ง่ายเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ รายรับและรายจ่ายของกลุ่มฯ ว่ามีผลกำไรเท่าใด เพื่อบันทึกไว้เป็นข้อมูลเมื่อสรรพากรมาตรวจสอบก็สามารถชี้แจงให้เจ้าหน้าที่ทราบได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะระบบบัญชีซึ่งนายสิงห์คำได้ดำเนินการปรับปรุงระบบบัญชีใหม่โดยให้คณะกรรมการกลุ่มฯ ที่ได้รับการฝึกอบรมมาเตรียมการแก้ไขต่อไป เนื่องจากขณะนี้คณะกรรมการจะหมดวาระการบริหารงานของกลุ่มฯ และได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดใหม่ซึ่งจะต้องรอการรับมอบงานจากคณะกรรมการชุดเก่า ในวันที่ 5 เมษายน 2545 ก่อนจึงจะเริ่มดำเนินการได้

บทบาทในกลุ่มฯ จากการตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นนั้น เนื่องจากนายสิงห์คำเห็นว่าได้ก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกอย่างมากจึงได้ขยายโอกาส โดยให้เงินกู้ยืมแก่สมาชิกด้วย เพื่อช่วยให้สมาชิกไม่ต้องเดือดร้อนในการหาเงินกู้ยืมจากแหล่งอื่น ๆ หรือกู้จากนอกระบบซึ่งต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก

ในปัจจุบัน การดำเนินงานของกลุ่มฯ มีการพัฒนาอย่างค่อยเป็นค่อยไปเนื่องจากกลุ่มฯ เริ่มดำเนินงานอย่างจริงจังมาได้ 2 ปีซึ่งถือเป็นช่วงที่ต้องใช้ระยะเวลาในการปรับตัวเพื่อให้กลุ่มฯ มีความเข้มแข็ง

และสามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างมั่นคงต่อไปในอนาคต โดยผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนากลุ่มฯ คือ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความตั้งใจและทุ่มเทให้แก่กลุ่มฯ และยังเสียสละเวลาส่วนตัวเพื่อรักษาผลประโยชน์ให้แก่กลุ่มฯ ดูแลจัดการภายในกลุ่มฯ ทุกอย่าง คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศา กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ และกลุ่มสวัสดิการต่างๆ นอกจากนายสิงห์คำจะดูแลในส่วนของกิจการงานต่าง ๆ แล้วยังเป็นนักพัฒนาที่มีส่วนช่วยสร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้านให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้น จากการได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ส่วนตัวนายสิงห์คำเองได้พัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลาโดยการเข้ารับการอบรมทำกระดาศาที่โครงการแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย และนอกจากนี้ยังได้ส่งสมาชิกไปอบรมเกี่ยวกับการจัดทำระบบบัญชีต่าง ๆ ด้วย นับว่าเป็นผู้ที่เฝ้าหาความรู้เพื่อนำมาช่วยพัฒนากลุ่มฯ อยู่เสมอ

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

ปี 2538 กลุ่มฯ ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นมา โดยนายสิงห์คำ ต๊ะมา เป็นผู้ริเริ่ม เนื่องจากมีประสบการณ์ในการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศาจากบ้านดงป่า อำเภอสันกำแพง และได้ย้ายมาทำการผลิตที่บ้านดงป่าซาง อำเภอสันป่าตอง เนื่องจากในพื้นที่บริเวณอำเภอสันป่าตองมีการผลิตกระดาศาส่งไปที่สันกำแพงอยู่แล้ว จึงได้เริ่มผลิตกระดาศาในระยะแรกซึ่งร่วมกันทำกับพี่สาวก่อน ต่อมาชาวบ้านที่สนใจได้เข้ามาทำด้วย จึงเกิดการรวมกลุ่มกันผลิตและแปรรูปกระดาศาขึ้น โดยเริ่มจากการทำอัลบั้มก่อน ต่อมาได้มีการพัฒนาไปเรื่อย ๆ ทั้งการออกแบบซึ่งนายสิงห์คำมีพรสวรรค์ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ตามที่ถูกคำต้องการ และได้คิดค้นพัฒนาการผลิตในส่วนต่าง ๆ ตลอดเวลา ซึ่งส่วนมากกลุ่มฯ จะเน้นการประยุกต์ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติในการผลิต

ปี 2539 – 2541 เป็นช่วงที่กลุ่มฯ เริ่มมีการขยายตัวมากขึ้นจากเมื่อก่อนที่มีสมาชิกเริ่มแรกเพียง 10 คน ต่อมาได้เริ่มมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็นการสร้างงานสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน กลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซางเกิดจากการที่กลุ่มแม่บ้านและเยาวชนที่มืออาชีพเสริมในการผลิตกระดาศาและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาของบ้านดงป่าซางได้รวมตัวกันขึ้นเพื่อหวังพึ่งตนเองโดยกลุ่มฯ มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเนื่องจากกลุ่มฯ ได้ผลิตสินค้าขึ้นตามคำสั่งซื้อของลูกค้าดังนั้นกลุ่มฯ จึงจำเป็นที่จะต้องทราบความต้องการของลูกค้าก่อน เพื่อให้ทราบว่าแนวโน้มของตลาดขณะนี้มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ทั้งนี้เนื่องจากมีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มมากขึ้นทำให้กลุ่มฯ เองต้องพยายามพัฒนาตัวเองให้เป็นที่ยอมรับของตลาด และพยายามหาวิธีการในการผลิตเพื่อที่จะสามารถลดต้นทุนของกลุ่มฯ ให้มากที่สุด ซึ่งนายสิงห์คำ เป็นผู้คิดค้นหาวิธีการต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ปรับปรุงในกระบวนการผลิต เช่น กรรมวิธีในการผลิตกระดาศาจะเน้นในเรื่องของสิ่งแวดล้อมมาก โดยเฉพาะการจัดการระบบน้ำทั้งจากกระบวนการผลิต นายสิงห์คำได้ออกแบบระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยลงสู่ร่องน้ำซึ่งเป็นของสวนรวมในหมู่บ้านเพื่อไม่ให้ชาวบ้านได้รับความเดือดร้อนและเป็นการรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม โดยมีการนำน้ำจากกระบวนการโม่สาและการทำกระดาศา กลับมาใช้ใหม่อีกครั้งหนึ่งโดยเติมน้ำสะอาดลงไปแล้วใส่วัตถุดิบต่างๆ ไม่ไปตามปกติ นอกจากนี้ยังมีการหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีในการผลิต ได้แก่ การใช้สารไฮโดรเจนในการฟอกสีให้ขาวแทนการใช้คลอรีน เนื่องจากสารไฮโดรเจนมีการระเหยไปในอากาศเมื่อ

ใช้ ทำให้ไม่ก่อให้เกิดสารพิษตกค้างและปลอดภัยกว่าการใช้คลอรีน เป็นต้น ซึ่งการพัฒนาเทคโนโลยีของกลุ่มฯ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเริ่มดีขึ้นมาเรื่อย ๆ

ปี 2542 กำลังการผลิตของกลุ่มฯ เพิ่มมากขึ้น กอปรกับสมาชิกกลุ่มฯ ได้เพิ่มจำนวนขึ้นด้วย และลูกค้าได้สั่งสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ต้องใช้เงินทุนเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตและเพื่อให้สมาชิกทุกคนได้มีงานทำกันอย่างทั่วถึง ดังนั้นนายสิงห์คำจึงมีความคิดที่จะจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์แบบสัจจะขึ้นมา โดยมีแนวคิดว่าการออมทรัพย์จะเป็นวิธีการหนึ่ง ในการแก้ไขปัญหาที่เดือดร้อนให้กับตนเอง เพื่อให้สามารถผ่านพ้นวิกฤติเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในขณะนั้นได้ โดยได้รับความช่วยเหลือในการให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารและการจัดการกลุ่มฯ จากเจ้าหน้าที่ของโครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ เข้ามาเป็นพี่เลี้ยงและเป็นที่ปรึกษาในระยะแรก ซึ่งมีผู้สนใจเข้าร่วมเป็นสมาชิกจำนวน 53 คน สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ทำงานร่วมกันในสถานที่เดียวกัน และได้ขยายรับสมัครสมาชิกสำหรับผู้สนใจภายในหมู่บ้าน ปัจจุบันมีสมาชิกประมาณ 100 คน ในการระดมทุนส่วนหนึ่งนั้นได้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษสา ส่งผลทำให้การเงินของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษสา มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้น จากการตั้งกลุ่มออมทรัพย์ได้ขยายการให้กู้ยืมเงินแก่สมาชิกเพิ่มขึ้น และนำดอกผลที่ได้จากการให้กู้ยืมมาเป็นเงินกองกลางสำหรับใช้ในการดำเนินงานและเพื่อจัดสรรเป็นเงินหมุนเวียนไว้ให้สมาชิกได้กู้ยืมและใช้จ่ายในกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ ต่อไป

ปี 2543 – 2544 กลุ่มฯ ได้ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาและผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาอย่างต่อเนื่อง จนทำให้กลุ่มฯ ได้รับเลือกเข้าโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ด้วย ทำให้สร้างชื่อเสียงให้แก่กลุ่มฯ และหมู่บ้านจนเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายมากขึ้น จึงได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานต่างๆ โดยเฉพาะเว็บไซต์ของไทยตำบลได้นำกลุ่มฯ ลงเว็บไซต์เพื่อเป็นการช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ซึ่งเป็นการหาตลาดให้แก่กลุ่มฯ ได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ลูกค้าต่างประเทศของกลุ่มฯ ก็มาจากเว็บไซต์ของไทยตำบลเป็นส่วนใหญ่ด้วย ซึ่งการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ผ่านมามีทั้งปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานต่าง ๆ เป็นระยะ ๆ โดยประธานได้พยายามที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นมาโดยตลอด ซึ่งในขณะนั้นอยู่ในช่วงที่กลุ่มฯ กำลังเริ่มต้นแต่ก็ไม่ได้มีหน่วยงานใดเข้ามาให้ความสนับสนุนช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ แต่อย่างใด ซึ่งการทำกระดาษสาในหมู่บ้านดงป่าขาวนั้นมีทั้งสิ้นอยู่ 11 กลุ่ม โดยกลุ่มฯ ของนายสิงห์คำ ได้ก่อตั้งขึ้นมาภายหลังกลุ่มอื่น ๆ เนื่องจากกลุ่มฯ นายสิงห์คำมีความสามัคคีกันในกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีความเข้มแข็งเจริญก้าวหน้าขึ้นอย่างรวดเร็วและมีชื่อเสียงในกลุ่มของหมู่บ้านด้านการจัดการกลุ่มฯ และกลุ่มฯ เองเคยมีเรื่องไม่เข้าใจกันระหว่างกำนันกับกลุ่มฯ แต่ต่อมากลุ่มฯ ได้เป็นที่ยอมรับจากหมู่บ้านและหน่วยงานต่าง ๆ ได้เริ่มเข้ามาให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ซึ่งกำนันได้เข้ามาช่วยเหลือเป็นที่ปรึกษาแก่กลุ่มฯ จากนั้นได้มีหน่วยงานเริ่มเข้ามาดูงานของกลุ่มฯ เรื่อย ๆ แต่ก็ยังไม่ได้รับความช่วยเหลือด้านการเงินเนื่องจาก เงินสนับสนุนต่างๆ ก่อนจะผ่านเข้ามาถึงหมู่บ้าน ต้องผ่านทาง อบต.มะขุนหวาน และทางกำนันก่อน ซึ่งกว่าเงินดังกล่าวจะมาถึงกลุ่มฯ ก็เหลือไม่เพียงพอที่จะนำมาเป็นเงินทุนของกลุ่มฯ ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะสามารถกู้เงินจากกลุ่มออมทรัพย์ได้แต่ก็ยังไม่เพียงพอทำให้ต้องกู้ยืมเงินนอกระบบมาอีกส่วนหนึ่งจึงจะสามารถขยายกิจการของกลุ่มฯ ให้มีการจัดการที่คล่องตัวดีขึ้น นอกจากปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ แล้วยังมีปัญหาเกี่ยวกับการจัดการระบบบัญชีของกลุ่มฯ ด้วยเนื่องจากยังไม่มีการทำบัญชีอย่างเป็นระบบถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะทำการแยกบัญชีของแต่ละ

กิจกรรมออกจากกันเพื่อความสะดวกในการตรวจสอบแล้วก็ตาม แต่ก็ยังประสบปัญหาอยู่เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีการแยกรายได้ออกจากเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในแต่ละส่วนทำให้การใช้จ่ายเงินของกลุ่มฯ ไม่สามารถทราบรายละเอียดที่ชัดเจนได้ว่ากลุ่มฯ มีรายได้สุทธิต่อปีและมีผลกำไรสุทธิต่อปีเป็นจำนวนเงินเท่าใด และไม่สามารถประมาณการได้ว่าต่อปีกลุ่มฯ จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของแต่ละกลุ่มฯ เป็นสัดส่วนเท่าใด จากปัญหาดังกล่าวทำให้นายสิงห์คำได้ปรับเปลี่ยนระบบบัญชีใหม่ ซึ่งขณะนี้การจัดทำระบบบัญชีใหม่กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการและยังไม่เรียบร้อยเท่าใดนัก และกลุ่มฯ เองมีบุคลากรจำกัดซึ่งแต่ละคนมีภาระหน้าที่รับผิดชอบในงานหลายด้าน ดังนั้นต้องใช้เวลาในการปรับตัวสักระยะหนึ่ง

ปี 2545 ปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้มีการแยกบัญชีกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ อย่างชัดเจนซึ่งประกอบด้วยบัญชีหลักจำนวน 4 บัญชีด้วยกัน โดยแยกตามกิจกรรมที่กลุ่มฯ มี ประกอบด้วย

1. บัญชีกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา
2. บัญชีกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศา
3. บัญชีกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนกู้ยืมเงิน
4. บัญชีกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ

ในขณะนี้กลุ่มฯ มีการเปลี่ยนคณะกรรมการกลุ่มฯ ใหม่ และกำลังอยู่ในระหว่างดำเนินการซึ่งจะทำการรับมอบตำแหน่งต่างๆ ในวันที่ 5 เมษายน 2545 โดยคณะกรรมการชุดเก่าจะหมดวาระลง

การทำกิจกรรมแต่ละกิจกรรมของกลุ่มฯ จากการสำรวจได้สนใจทำการศึกษาในกลุ่มของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศาและผลิตภัณฑ์กระดาศาซึ่งเป็นงานหัตถกรรมของกลุ่มฯ ถือเป็นกิจกรรมที่เด่นเนื่องจากได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และขณะนี้กำลังได้รับการคัดเลือกเข้าโครงการนำร่องพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับสินค้ากลุ่มอาชีพ ซึ่งดำเนินการร่วมกันระหว่างโครงการเว็บไซต์ไทยตำบลดอทคอม และบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทยจำกัด (มหาชน) ซึ่งได้ทำการคัดเลือกกลุ่มอาชีพจากทั่วประเทศจำนวน 10 กลุ่มเพื่อเข้าร่วมโครงการดังกล่าว ซึ่งกลุ่มฯ ได้ถูกเลือกเข้าร่วมโครงการเป็น 1 ใน 10 กลุ่มนำร่องด้วย จากการที่กลุ่มฯ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเป็นลำดับ และเป็นกิจกรรมหลักที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มฯ และสมาชิก ถือเป็นการสร้างอาชีพเสริมให้แก่ชาวบ้านในพื้นที่ได้มีงานทำและเป็นการช่วยเหลือชาวบ้านให้มีรายได้เพิ่มขึ้นและมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นบรรเทาความเดือดร้อนให้เบาบางลง ในอนาคตประธานกลุ่มฯ คาดหวังว่าอยากทำการขยายตลาดส่งออกให้กว้างขวางมากขึ้นเนื่องจากตลาดในประเทศมีการแข่งขันกันรุนแรงมากและโดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันตัดราคาระหว่างผู้ผลิตกันเอง กลับเป็นการซ้ำเติมให้ธุรกิจกระดาศาแปรรูปใกล้ถึงจุดอัมตัมตัวในอีกไม่นาน หากยังไม่มีการปรับเปลี่ยนการแข่งขันระหว่างผู้ผลิต ซึ่งนายสิงห์คำได้มองการณ์ไกลจึงหันไปพึ่งตลาดต่างประเทศแทน และคาดว่าจะยกระดับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สู่มาตรฐานตลาดส่งออกได้ในอนาคต ซึ่งในขณะนี้มีลูกค้าต่างประเทศส่วนหนึ่งทั้งจากเอเชียและยุโรปซึ่งได้สั่งซื้อสินค้าของกลุ่มฯ เป็นจำนวนมากอย่างต่อเนื่อง ซึ่งลูกค้าได้มีส่วนช่วยแนะนำกลุ่มฯ เกี่ยวกับเรื่องการบริหารจัดการและการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ จึงนับเป็นโอกาสอันดีที่กลุ่มฯ ได้รับฟังคำแนะนำของลูกค้าเพื่อเป็นแนวทางในการขยายตลาดต่างประเทศต่อไปในอนาคต

กิจกรรมของกลุ่มฯ

1. การออมทรัพย์ สมาชิกกลุ่มจะมีการออมทรัพย์กันทุกวันที่ 30 ของเดือน เป็นการออมทรัพย์แบบ สัจจะ คนละ 100 บาท ทุกเดือน และมีการลงหุ้นกันหุ้นละ 10 บาท คนละไม่เกิน 100 หุ้น อีกทั้งยังจัดให้มีการ ประชุมประจำเดือนร่วมกันในวันออมทรัพย์

2. การกู้ยืม กรรมการกลุ่มจะใช้เงินออมทรัพย์ และเงินหุ้นมาให้สมาชิกที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินได้ กู้ยืมกัน โดยมีระยะเวลาในการกู้ 10 เดือน คิดดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน ดอกเบี้ยที่ได้จะนำไปปันผลปลายปี และจัดเป็นกองทุนสวัสดิการให้สมาชิก ซึ่งสมาชิกสามารถกู้เงินเพื่อนำไปลงทุนในการประกอบอาชีพ ใช้จ่าย ในครอบครัว เพื่อปลดหนี้สินภายนอก เพื่อการศึกษา และอื่นๆ ที่จำเป็น

3. การทำกิจกรรมรวมซื้อเพื่อการบริโภค สมาชิกกลุ่มส่วนมากเป็นผู้มีรายได้น้อย และอยู่ในหมู่บ้านที่ ห่างไกลจากร้านค้า การซื้อสินค้าเพื่อการบริโภคจะซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน และจากพ่อค้าเร่ที่นำสินค้าจาก

จากภายนอกมาขาย ในรูปของตลาดนัด สมาชิกกลุ่มต้องตกอยู่ในสภาพจำยอม ในการใช้สินค้าไม่มี โอกาสเลือกซื้อสินค้าได้มากนัก ราคาที่ขึ้นอยู่กับพ่อค้าเป็นผู้ตั้งขึ้นในราคาค่อนข้างแพง หากจะซื้อจากตลาด ภายนอกก็เป็นเรื่องทีลำบาก เนื่องจากไม่มียานพาหนะเข้าไปซื้อสินค้าเองได้สมาชิกจึงร่วมกันดำเนินการทำ ธุรกิจรวมซื้อเพื่อการบริโภคขึ้น โดยระดมทุนจากสมาชิกส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งมาจากเงินออมทรัพย์ของสมาชิก เอง ทั้งนี้จำนวนสินค้าของสมาชิกขึ้นอยู่กับความต้องการและความจำเป็นต้องใช้ในแต่ละเดือน จะรวมกันซื้อ สินค้าเป็นจำนวนมากๆ จากร้านค้าส่งราคาถูกลงกว่า และมาแบ่งกันใช้ และจะให้ใช้ของก่อน 1 เดือน จึงคอยนำ เงินมาชำระในวันประชุมและออมทรัพย์ประจำเดือน สินค้าที่สมาชิกมีความจำเป็นต้องใช้คือ ข้าวสาร อาหารแห้ง ของใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่ ยาสีฟัน น้ำปลา ผงซักฟอก ฯลฯ ส่วนต่างของราคาสินค้า จะนำ กลับไปให้สมาชิกได้ใช้สินค้าในราคาถูก และไม่ต้องชำระเงินสด อีกส่วนหนึ่งนำเข้าไปสมทบกองทุนเพื่อจัดเป็น สวัสดิการ

4. การจัดสวัสดิการ กลุ่มแม่บ้านและเยาวชนฯ ได้นำเอาผลกำไรที่ได้จากการให้สมาชิกกู้ยืม และจาก กำไร ส่วนต่างของราคาสินค้าในธุรกิจรวมซื้อ มาจัดเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิกดังนี้

4.1 กองทุนเงินกู้ฉุกเฉิน ให้สมาชิกมาขอกู้ในยามจำเป็นเร่งด่วนระยะสั้นไม่เกิน 10 วัน เช่น ชำระ เงินกู้ธนาคาร งานพิธี ตามประเพณี โดยไม่คิดดอกเบี้ย เพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

4.2 กองทุนเพื่อการรักษาพยาบาล จะช่วยเหลือในกรณีต้องไปรักษาตัวและต้องนอนในโรงพยาบาล ครั้งละ 500 บาท ในระยะแรกนี้จะช่วยได้เพียงปีละ 1 ครั้ง เนื่องจากกองทุนมีน้อย

4.3 กองทุนช่วยเหลือและดูแลผู้สูงอายุ ผู้สูงอายุที่เข้ามาทำงานกับกลุ่มจะได้รับการดูแลจากกลุ่ม เป็นค่าครองชีพ ค่าตอบแทนแรงงาน ตามสมควร

4.4 กองทุนเพื่อช่วยเหลือการศึกษาของเยาวชน สำหรับเยาวชนที่เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มและเป็นผู้ ด้อยโอกาสทางการศึกษา เป็นผู้มีปัญหาทางครอบครัว และผู้ได้รับผลจากยาเสพติด

คณะกรรมการกลุ่มจะพิจารณาให้ความช่วยเหลือเป็นกรณีไป

4.5 กองทุนช่วยเหลือสาธารณประโยชน์ในท้องถิ่น ผู้พิการ และผู้ป่วยเอดส์ และงานที่เป็นประโยชน์ โดยส่วนรวม สมาชิกกลุ่มเป็นผู้ได้รับประโยชน์ด้วย เป็นการรับผิดชอบต่อสังคมของกลุ่ม

สภาพโดยทั่วไปของกลุ่มในปัจจุบัน

ในบ้านดงป่าซาง ต. มะขุนหวาน มีกลุ่มหัตถกรรมทั้งหมด 11 กลุ่ม มีแรงงานที่เป็นแม่บ้านอยู่เป็นจำนวนมาก และเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน หัตถกรรมในท้องถิ่นสามารถสร้างชื่อเสียงให้กับชุมชน เพราะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ และมีฝีมือที่ประณีต เป็นที่ต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ นับว่าเป็นความภาคภูมิใจของคนในท้องถิ่นที่ได้ร่วมกันทำงาน และสร้างผลิตภัณฑ์ จนมีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป กลุ่มแม่บ้านและเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง ตั้งความหวังไว้ว่าจะนำเอารูปแบบการทำงาน กระบวนการกลุ่มฯ กระจายไปสู่ชุมชนในบ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง เพื่อเป็นเครื่องมือในการพัฒนาคุณภาพชีวิต และสร้างศักยภาพชุมชนให้เข้มแข็ง และเพื่อเป็นการสืบทอดทางภูมิปัญญาระหว่าง ผู้สูงอายุ และเยาวชน

แต่ในขณะนี้กลุ่มแม่บ้านและเยาวชนฯ ยังอยู่ในระหว่างการเริ่มต้นการทำงานกลุ่มฯ ซึ่งยังไม่มีประสบการณ์มากนักกับปัญหาต่าง ๆ ยังเกิดขึ้นในการบริหารงานเช่นกัน ทั้งนี้สาเหตุของปัญหาที่มี คือ

ความเข้าใจในการอยู่ร่วมกัน การขาดปัจจัยในการดำเนินงาน ขาดต้นทุนในการลงทุนงานอาชีพ และที่สำคัญคือยังขาดความรู้ในการพัฒนางานให้มีมาตรฐานในการผลิต

การรวมกลุ่ม

สมาชิกจะมารวมกันที่กลุ่มฯ วัตถุประสงค์ที่นำมาใช้จะใช้เงินทุนของกลุ่มฯ สมาชิกมีรายได้ทั้งรายวันและขึ้นงาน แบ่งงานกันทำตามความถนัด เมื่อขายได้ก็จะมีหักเข้ากลุ่มฯ ร้อยละ 30 จากกำไรเพื่อเป็นเงินทุนและค่าบริหารจัดการ และแบ่งบางส่วนเป็นสวัสดิการของทางกลุ่มฯ มีการนัดประชุมกลุ่มฯ กันทุกเดือน

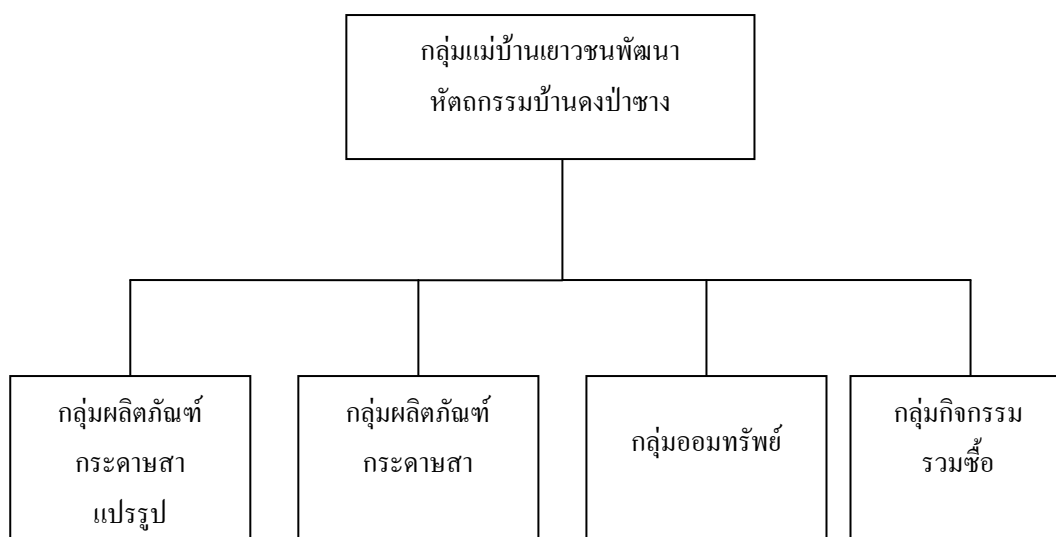
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มฯ มีบทบาทในการช่วยเหลือชุมชนและสังคมอย่างสม่ำเสมอโดยมีส่วนร่วมในทุกกิจกรรมที่ชุมชนได้จัดขึ้นเนื่องจากประธานกลุ่มฯ เล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วมในชุมชน จากบทบาทดังกล่าวทางกลุ่มฯ จึงได้ปรึกษาร่วมกันว่าน่าจะทำกิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชน จึงตกลงที่จะจัดสรรเงินรายได้จากการบริหารงานของกลุ่มฯ ไว้ส่วนหนึ่งเพื่อใช้สำหรับเป็นเงินช่วยเหลือสนับสนุนแก่ชุมชน ถือเป็นสวัสดิการที่กลุ่มฯ ให้แก่ชุมชน โดยจัดเป็นสวัสดิการกองทุนช่วยเหลือสาธารณประโยชน์ในท้องถิ่น ได้แก่ การให้ความช่วยเหลือผู้พิการ และผู้ป่วยเอดส์ ผู้ถูกทอดทิ้ง และงานต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์แก่ส่วนรวม ซึ่งสมาชิกกลุ่มฯ ก็เป็นผู้ได้รับประโยชน์ร่วมด้วย ถือได้ว่าเป็นความรับผิดชอบต่อชุมชนภายในหมู่บ้านและสังคมเป็นการเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ระหว่างกันทำให้สังคมน่าอยู่ขึ้น

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารและการจัดการองค์กรภายในกลุ่มฯ สามารถแยกย่อยได้ 4 กลุ่มกิจกรรม ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา กลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน และกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ (แผนภาพที่ 3.2)

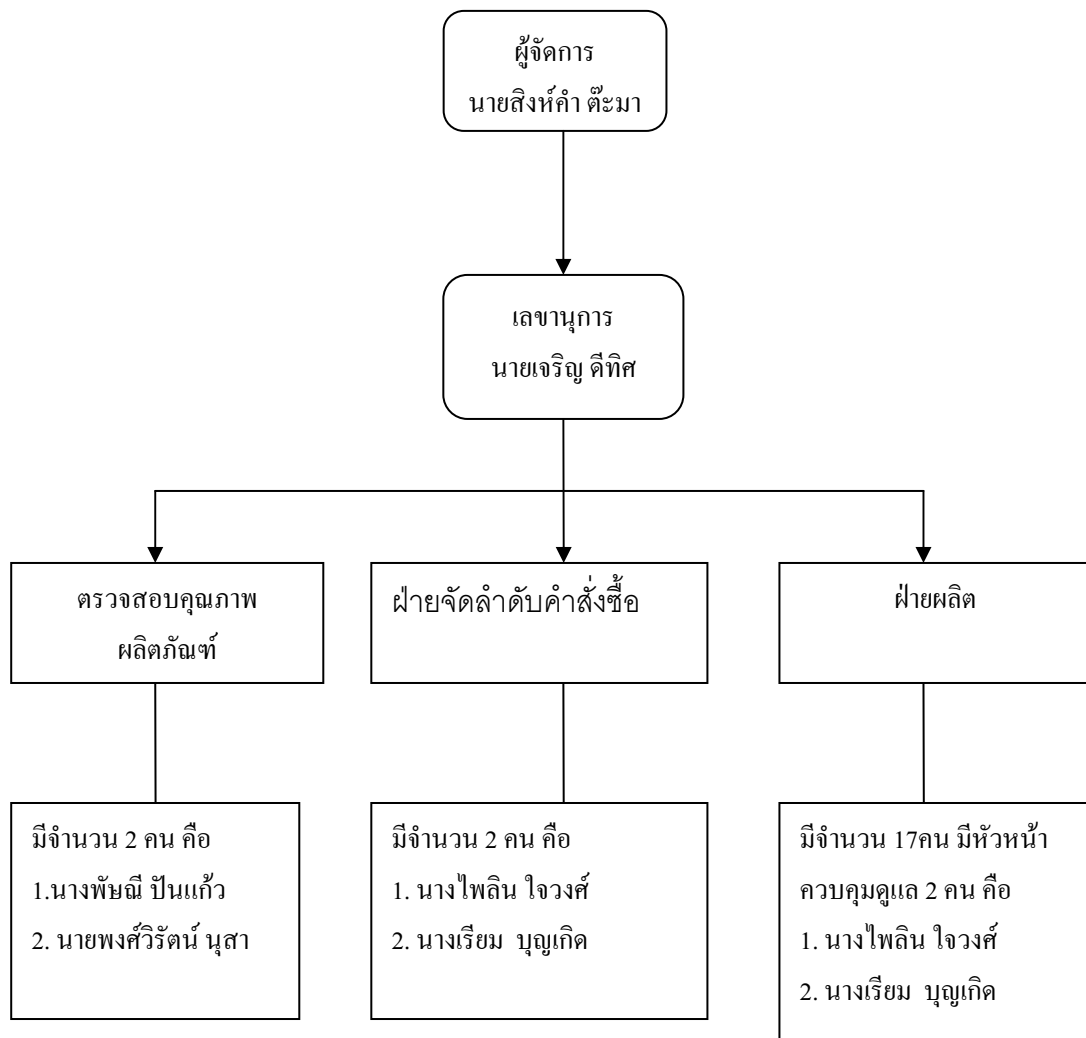


ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

จากแผนภาพที่ 3.2 สามารถอธิบายรายละเอียดของกลุ่มกิจกรรมย่อย ทั้ง 4 กลุ่ม ในส่วนของการจัดการองค์กรได้ดังต่อไปนี้

กลุ่มกิจกรรมผลิตภัณฑ์กระดาสาแปรรูป โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มกิจกรรมนี้ประกอบด้วย นายสิงห์คำ ต๊ะมา ตำแหน่งผู้จัดการ นายเจริญ ดีทิศ ตำแหน่งเลขานุการ นางพัทธ์สุณี บันแก้ว และนายพงศ์วิรัตน์ นุสา ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ (Q.C.) นางไพลิน ใจวงศ์ และนางเรียม บุญเกิด ฝ่ายจัดลำดับคำสั่งซื้อและกระจายงาน และฝ่ายผลิต (Order) และหัวหน้าฝ่ายผลิต (แผนภาพที่ 3.3)



ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

แผนภาพที่ 3.3 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

ในส่วนของกลุ่มฯ มีการบริหารงานตามบทบาทและหน้าที่ คือ

นายสิงห์คำ ต๊ะมา อายุ 35 ปี ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งผู้จัดการกลุ่มฯ ทำหน้าที่ดูแลบริหารจัดการกลุ่มฯ ในทุกด้าน ทั้งด้านการบริหารจัดการ การผลิต การเงิน การตลาด และเป็นผู้ทำการผลิตเองโดยเป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์เองด้วย ส่วนอาชีพเดิมนั้นทำสวน และทำงานก่อสร้าง ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปและทำสวน ส่วนบทบาทอื่น ๆ นั้น นายสิงห์คำ เป็นประธานกลุ่มแม่บ้านเยาวชนหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง และเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรพึ่งตนเอง

นายเจริญ ดีทิศ อายุ 37 ปี ระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ตำแหน่งเลขานุการ ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบงานแทน หากผู้จัดการกลุ่มฯ มีกิจธุระ จัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย รับจัดหาวัตถุดิบ รับ - ส่งสินค้า และรับผิดชอบด้านการเงินของกลุ่มฯ และทำหน้าที่กระจายงานให้แก่คนได้ order อาชีพเดิมเป็นพนักงานบริษัท ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

นางพัชณี บันแก้ว อายุ 35 ปี ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง Q.C. ทำหน้าที่ดูแลตรวจรับงาน ทั้งงานที่เข้ามาทำและงานที่ออกไปยังลูกค้า และเป็นผู้ผลิตด้วยในบางครั้งทั้งงานเร่ง และทำบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ อาชีพเดิมทำสวน ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปและทำสวน นอกจากนี้ยังมีบทบาทอื่นโดยเป็นกรรมการกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์

นายพงศ์วิรัตน์ นุสา อายุ 19 ปี ระดับการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ตำแหน่งผู้จัดการกลุ่มฯ ตำแหน่ง Q.C. ทำหน้าที่ดูแลตรวจรับงาน ทั้งงานที่เข้ามาและงานที่ออกไปยังลูกค้า และเป็นผู้ผลิตด้วยในบางครั้งทั้งงานเร่ง และทำบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

นางไพลิน ใจสงค์ อายุ 36 ปี ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งไล่ order ทำหน้าที่ ตรวจรับงานที่สมาชิกลำมาส่ง และตรวจงานที่เข้าและออกจากกลุ่มฯ จัดกำหนดการคำสั่งซื้อโดยกำหนดวันรับงานจากสมาชิกและวันส่งงานให้แก่ลูกค้า และเป็นผู้รับงานจากสมาชิก มากระจายต่อให้แก่สมาชิก อาชีพเดิมรับจ้างทั่วไป ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

นางเรียม บุญเกิด อายุ 36 ปี ระดับการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ตำแหน่งไล่ order ทำหน้าที่ ตรวจรับงานที่สมาชิกลำมาส่งและตรวจงานที่เข้าและออกจากกลุ่มฯ จัดกำหนดการคำสั่งซื้อโดยกำหนดวันรับงานจากสมาชิกและวันส่งงานให้แก่ลูกค้า และเป็นผู้รับงานจากสมาชิก มากระจายต่อให้แก่สมาชิก อาชีพเดิมทำสวน ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

จากที่กล่าวมาข้างต้นถึงโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ สามารถอธิบายได้ดังนี้(ตารางที่

3.2)

ตารางที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มกิจกรรมผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษสา

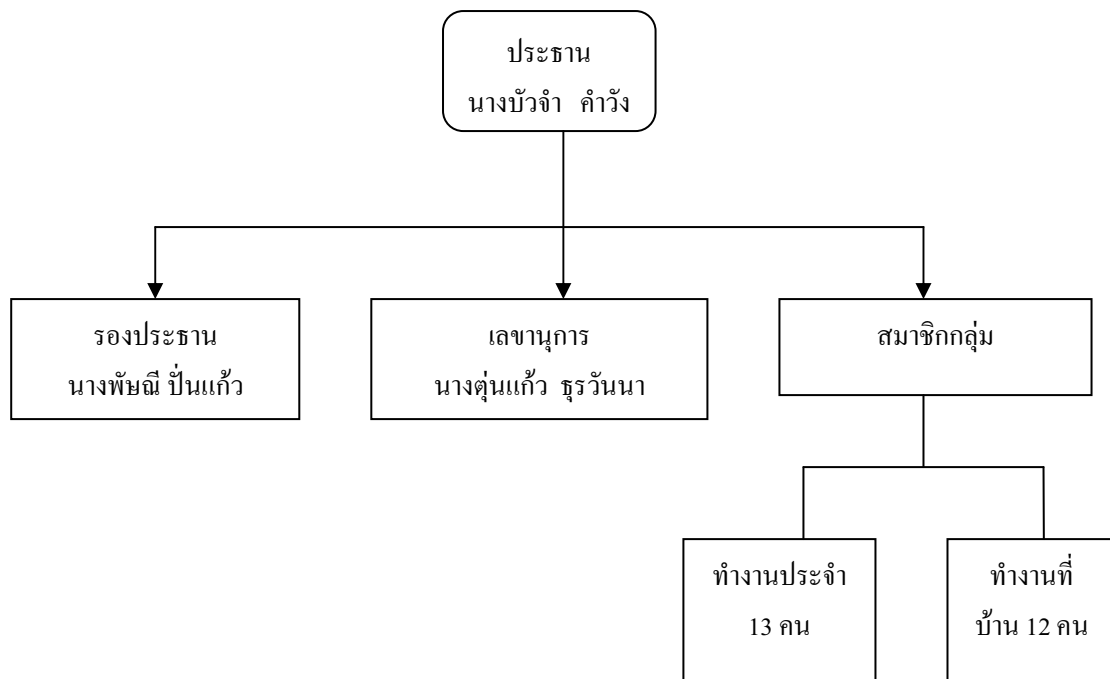
ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม
นายสิงห์คำ ต๊ะมา	35	ป.4	ผู้จัดการ	-ดูแลบริหารจัดการ กลุ่มฯทุกอย่าง -เป็นผู้ผลิตเอง -ออกแบบผลิตภัณฑ์ -ติดต่อลูกค้าและรับ งาน	ทำสวน	-ทำสวน -ทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	-ประธาน กลุ่มฯ -สมาชิกกลุ่ม เกษตร พึ่งตนเอง

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม
นายเจริญ ติทิศ	37	ม.3	เลขานุการ	-รับผิดชอบงานแทน หากผู้จัดการมีกิจธุระ -จัดทำบัญชี -รับจัดหาวัตถุดิบและ ส่งสินค้า -ดูแลการเงินของ กลุ่มฯ -กระจายงาน	พนักงาน บริษัท	รับจ้างทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางพยณี ปั่นแก้ว	37	ป.4	Q.C.	-ตรวจงานทั้งงานเข้า และออกก่อนถึงลูกค้า -เป็นผู้ผลิต -ทำบรรจุภัณฑ์	ทำสวน	-ทำสวน -รับจ้างทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	-กรรมการ กลุ่มแม่บ้าน สหกรณ์
นายพงศ์วิรัตน์ นุสา	19	ม.6	Q.C.	-ตรวจงานทั้งงานเข้า และออกก่อนถึงลูกค้า -เป็นผู้ผลิต -ทำบรรจุภัณฑ์	-	รับจ้างทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางไพลิน ใจวงศ์	36	ป.4	ไล่Order	-ตรวจรับงานที่มาส่ง และตรวจของเข้าออก -จัดการคำสั่งซื้อ กำหนดวันรับและวัน ส่งงาน -กระจายงาน	รับจ้าง ทั่วไป	รับจ้างทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางเรียม บุญเกิด	36	ป.6	ไล่Order	-ตรวจรับงานที่มาส่ง และตรวจของเข้าออก -จัดการคำสั่งซื้อ กำหนดวันรับงานและ วันส่งงาน -กระจายงาน	ทำสวน	รับจ้างทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา โครงสร้างการจัดการองค์กรภายในกลุ่มฯ ประกอบด้วยสมาชิกที่เกี่ยวข้องดังนี้ คือ นางบัวจำ คำวัง ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ นางพยณี ปั่นแก้ว ตำแหน่งรองประธาน นางตุ่น แก้ว ธุรวินนา ตำแหน่งเลขานุการ และมีสมาชิกกลุ่มฯ 25 คน แยกย่อยเป็น สมาชิกประจำ 13 คน และสมาชิกที่รับงานไปทำที่บ้าน 12 คน จากโครงสร้างดังกล่าวนำมาอธิบายได้ดังแสดงในแผนภาพที่ 3.4



ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

แผนภาพที่ 3.4 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา

ในส่วนของการบริหารงานของกลุ่มฯ ตามบทบาทและหน้าที่ คือ

นางบัวจำ คำวัง อายุ 37 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ดูแลบริหารจัดการกลุ่มฯ ทั้งการจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย การผลิต ส่วนมากกลุ่มฯ จะผลิตเพื่อส่งต่อให้กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ถึง 80 % ที่เหลือ 20 % จะจำหน่ายให้ลูกค้าที่มาซื้อ ในการจัดหาวัตถุดิบและตลาดนั้น นายสิงห์คำ จะเป็นผู้รับผิดชอบแทน อาชีพเดิมนางบัวจำทำสวน ปัจจุบันทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาและทำสวน

นางพะณี ปั่นแก้ว อายุ 37 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งรองประธาน ทำหน้าที่ดูแลตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนส่งให้ลูกค้า คัดแยกผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิออก อาชีพเดิมทำสวน ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสา

นางตุ่นแก้ว รุรวัณนา อายุ 35 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งเลขานุการ ทำหน้าที่ดูแลช่วยเหลือประธานบริหารจัดการงานตามที่ได้รับมอบหมายจากประธาน อาชีพเดิมทำสวน ปัจจุบันทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาและทำสวน

สมาชิกกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ส่วน มีจำนวนทั้งสิ้น 25 คน โดยจะทำงานประจำที่กลุ่มฯ มีจำนวน 13 คน และทำที่บ้าน จำนวน 12 คน โดยจะนำงานมาส่งที่กลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ จะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

จากที่กล่าวมาข้างต้นถึงโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ สามารถอธิบายได้ ดังแสดงในตารางที่ 3.3 ดังนี้

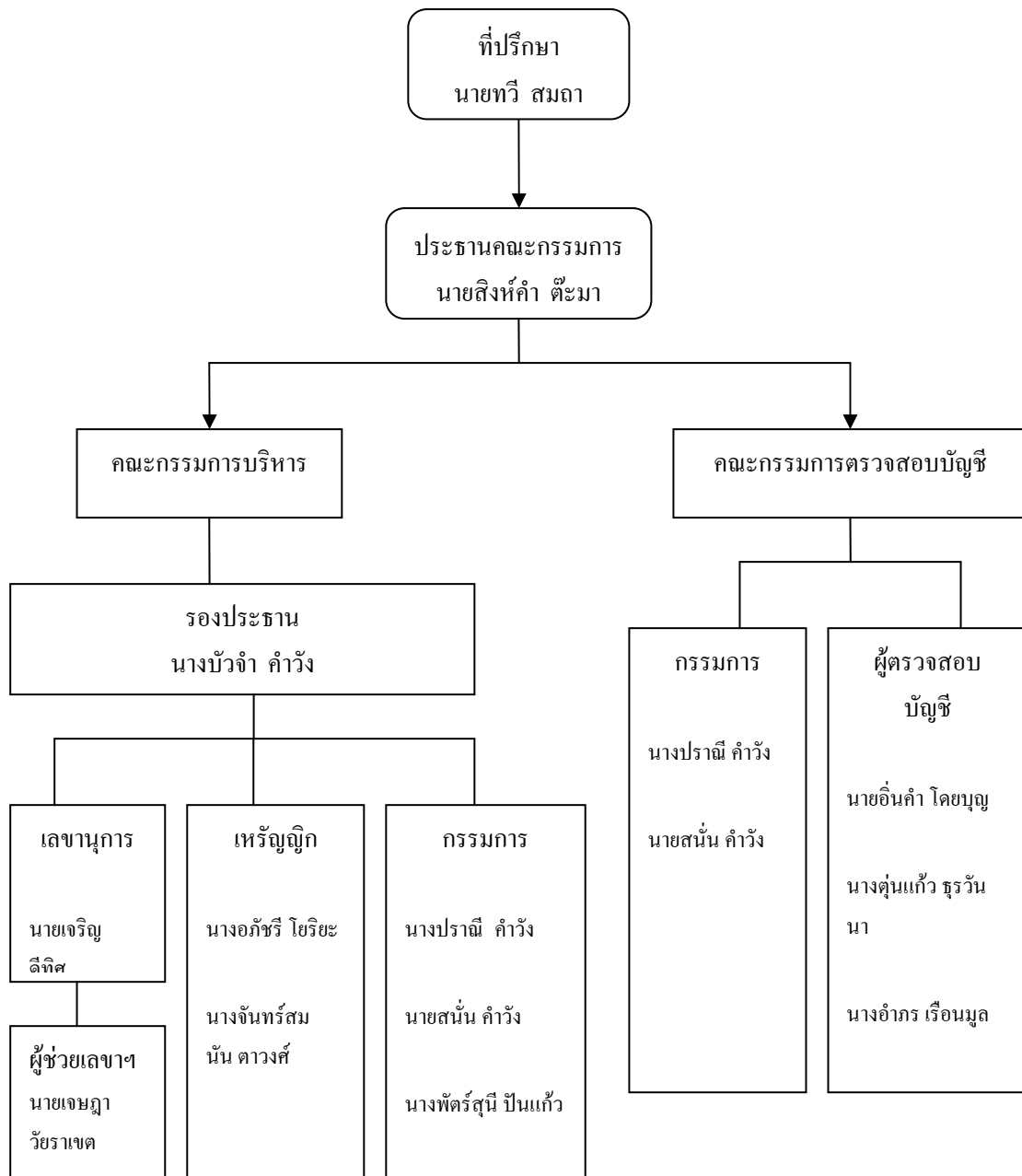
ตารางที่ 3.3 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มกิจกรรมผลิตภัณฑ์กระดาษสา

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพ เดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม
นางบัวจำ คำวัง	37	ป.4	ประธาน	-ดูแลบริหารจัดการ กลุ่มฯ ทั้งการทำ บัญชีรายรับ- รายจ่าย -ดูแลด้านการผลิต	ทำสวน	-ทำสวน -ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	-
นางพยณี ปันแก้ว	37	ป. 4	รองประธาน	ทำหน้าที่ดูแล ตรวจสอบคุณภาพ ของผลิตภัณฑ์ก่อน ส่งให้ลูกค้า คัดแยก ผลิตภัณฑ์ที่มี ตำหนิออก	อาชีพ เดิมทำ สวน	ปัจจุบัน ประกอบอาชีพ ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	-
นางต๋นแก้ว ฐรวรรณา	35	ป. 4	เลขานุการ	ทำหน้าที่ดูแล ช่วยเหลือประธาน บริหารจัดการงาน ตามที่ได้รับ มอบหมายจาก ประธาน	อาชีพ เดิมทำ สวน	ปัจจุบันทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสาและ ทำสวน	-
สมาชิกกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ส่วน มี จำนวนทั้งสิ้น 25 คน			สมาชิกกลุ่มฯ	โดยจะทำหน้าที่ ผลิตกระดาษสา จะ ประจำที่กลุ่มฯ มี จำนวน 13 คน และ ทำที่บ้าน มีจำนวน 12 คน โดยจะนำ งานมาส่งที่กลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ จะรับ ซื้อผลิตภัณฑ์จาก สมาชิก	อาชีพ เดิมทำ สวน	ปัจจุบันทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสาและ ทำสวน	-

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

กลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน มีโครงสร้างการจัดการองค์กรภายในกลุ่มฯ ประกอบด้วย นายทวี สมถา ตำแหน่งที่ปรึกษา และมีการตั้งคณะกรรมการโดยแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือ คณะกรรมการบริหาร ได้แก่ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ตำแหน่ง ประธานคณะกรรมการ นางบัวจำ คำวัง ตำแหน่งรองประธาน นายเจริญ ดีทิศ ตำแหน่งเลขานุการ นายเจริญ วยราเขต ตำแหน่งผู้ช่วยเลขานุการ นางอักษิ โยริยะ ตำแหน่งเหรัญญิก นางจันทร์สม นันตวงส์ ตำแหน่งเหรัญญิก นางปราณี คำวัง ตำแหน่ง กรรมการ นายสนั่น คำวัง ตำแหน่งกรรมการ นางพัตรสุณี ปันแก้ว ตำแหน่งกรรมการ ส่วนอีกฝ่ายเป็นคณะกรรมการตรวจสอบบัญชี ประกอบด้วย นายสิงห์คำ ต๊ะมา ตำแหน่งประธานกรรมการ นางปราณี คำวัง ตำแหน่งกรรมการ นายสนั่น คำวัง ตำแหน่งกรรมการ นายอินคำ โดยบุญ ตำแหน่งผู้ตรวจสอบบัญชี นางตุนแก้ว ฐรวันนา ตำแหน่งผู้ตรวจสอบบัญชี นางอำภร เรือนมูล ตำแหน่งผู้ตรวจสอบบัญชี

จากการจัดโครงสร้างการจัดองค์กร สามารถอธิบายได้ดังแสดงใน แผนภาพที่ 3.5 ดังต่อไปนี้



ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 15 มีนาคม 2545.

แผนภาพที่ 3.5 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน

ในส่วนของการบริหารงานของกลุ่มฯ ตามบทบาทและหน้าที่ คือ

นายทวี สมถา อายุ 50 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 6 ตำแหน่งที่ปรึกษากลุ่มฯ ทำหน้าที่ให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ของกลุ่มฯ ตลอดจนประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ทั้งในด้านความรู้ และการจัดฝึกอบรมต่าง ๆ ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ

นายสิงห์คำ ต๊ะมา อายุ 35 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ดูแลด้านการบริหารงานในกลุ่มฯ และบางครั้งได้ร่วมตรวจสอบบัญชีของกลุ่มฯ โดยร่วมกับผู้ตรวจสอบบัญชีที่กลุ่มฯ ได้คัดเลือกขึ้นมา มีหน้าที่อนุมัติการกู้เงินและพิจารณาการกู้เงินของสมาชิกในแต่ละงวด แก้ปัญหาการเงินและการดำเนินงานของกลุ่มฯ

นางบัวจำ คำวัง อายุ 37 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่งที่รองประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่จัดทำบันทึกการประชุมกลุ่มฯ บันทึกรายงาน จัดทำเอกสารแบบพิมพ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มฯ และร่วมพิจารณาการกู้เงินของสมาชิก

ฝ่ายคณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย

นายเจษฎา วยราเขต อายุ 23 ปี ระดับการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 ตำแหน่งผู้ช่วยเลขานุการกลุ่มฯ ทำหน้าที่ช่วยเหลือเลขานุการในการจัดทำบันทึกการประชุมกลุ่มฯ และงานต่างๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากเลขานุการ

นางอภิชรี โยริยะ อายุ 26 ปี ระดับการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 ตำแหน่งเหรัญญิก ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลด้านการจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่ายกลุ่มฯ ออกใบแจ้งหนี้ให้แก่สมาชิกที่ผ่านการพิจารณาให้กู้จากคณะกรรมการเก็บเงินคงค้างในบัญชีไม่เกิน 100 บาท

นางจันทร์สม นันตาวรรณ อายุ 35 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง เหรัญญิก ทำหน้าที่ รับผิดชอบดูแลด้านการจัดทำบัญชีกลุ่มฯ รายรับ – รายจ่าย ของสมาชิกและทำงานต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากประธานกลุ่มฯ

นางปราณี คำวัง อายุ 36 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการ ทำหน้าที่ ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่มฯ รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

นายสนั่น คำวัง อายุ 39 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการร่วม ทำหน้าที่ ร่วมตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่มฯ รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

นางพัตรสุณี ปันแก้ว อายุ 38 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการร่วม ทำหน้าที่พิจารณาการกู้เงินของสมาชิกในแต่ละงวด

คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี ประกอบด้วย

นายอินคำ โดยบุญ อายุ 40 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษาปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการ ทำหน้าที่ ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่มฯ รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

นางต๋นแก้ว ฐรวันนา อายุ 36 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษา ปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการ ทำหน้าที่ ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่ม รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

นางอำภร เรือนมูล อายุ 36 ปี ระดับการศึกษาประถมศึกษา ปีที่ 4 ตำแหน่ง กรรมการ ทำหน้าที่ ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่ม รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

จากที่กล่าวมาข้างต้นถึงโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ สามารถอธิบายได้ดังนี้(ตารางที่

3.4)

ตารางที่ 3.4 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนให้กู้ยืมเงิน

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม
นายทวี สมดา	50	ป.6	ที่ปรึกษา กลุ่มฯ	ทำหน้าที่ให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ของกลุ่มฯ ตลอดจนประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ทั้งในด้านความรู้ และการจัดฝึกอบรมต่าง ๆ ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ	ทำสวน	-ทำสวน -ก้านัน	-สมาชิกกลุ่ม เกษตรกร
นายสิงห์คำ ต๊ะมา	35	ป.4	ประธาน กลุ่มฯ	-ทำหน้าที่ดูแลด้านการบริหารงานในกลุ่มฯ และบางครั้งได้ร่วมตรวจสอบบัญชีของกลุ่มฯ โดยร่วมกับผู้ตรวจสอบบัญชีที่กลุ่มฯ ได้คัดเลือกขึ้นมา มีหน้าที่อนุมัติการกู้เงินและพิจารณาการกู้เงินของสมาชิกในแต่ละงวด แก้ปัญหาการเงินและการดำเนินงานของกลุ่มฯ	ทำสวน	-ทำสวน -ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	-ประธาน กลุ่มฯ -สมาชิกกลุ่ม เกษตรกร พึ่งตนเอง
นางบัวจำ คำวัง	37	ป.4	รอง ประธาน	ทำหน้าที่จัดทำบันทึกการประชุมกลุ่มฯ บันทึกรายงาน จัดทำเอกสารแบบพิมพ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มฯ และร่วมพิจารณาการกู้เงินของสมาชิก	ทำสวน	-ทำสวน -ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

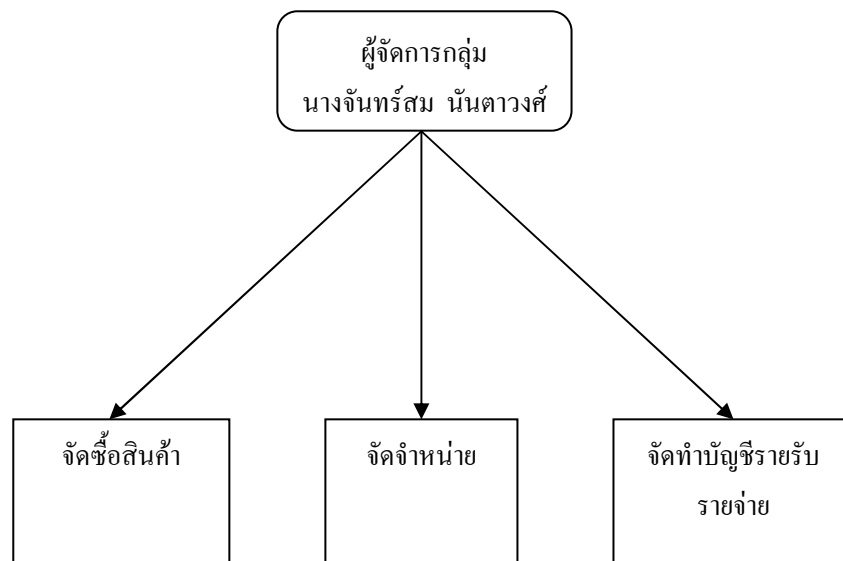
ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็น สมาชิก กลุ่ม
ฝ่ายคณะกรรมการบริหาร							
นายเจษฎา วยราเขต	23	ม. 6	ผู้ช่วย เลขานุการ	ทำหน้าที่ช่วยเหลือเลขานุการ ในการจัดทำบันทึกการ ประชุมกลุ่มฯ และงาน ต่างๆตามที่ได้รับมอบหมาย จากเลขานุการ		ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางอภัสรี ไชริยะ	26	ม. 6	เหรัญญิก	ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแล ด้านการจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่ายกลุ่มฯ ออกใบแจ้ง หนี้ให้แก่สมาชิกที่ผ่านการ พิจารณาให้กู้จาก คณะกรรมการเก็บเงินคง ค้างในบัญชีไม่เกิน 100 บาท	รับจ้าง ทั่วไป	ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางจันทร์สม นันทา- วงศ์	35	ป. 4	เหรัญญิก	หน้าที่ รับผิดชอบดูแลด้าน การจัดทำบัญชีกลุ่มฯ รายรับ – รายจ่าย ของ สมาชิกและทำงานต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจาก ประธานกลุ่มฯ	รับจ้าง ทั่วไป	ทำผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นางปราณี คำวัง	36	ป. 4	ตำแหน่ง กรรมการ	หน้าที่ ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่ม รวมทั้งตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงาน ของกลุ่มฯ ในปีหนึ่ง จะต้อง มีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง	ทำสวน	-ทำสวน -ทำ ผลิตภัณฑ์ กระดาษสา	
นายสนั่น คำวัง	39	ป. 4	กรรมการ ร่วม	ทำหน้าที่ ร่วมตรวจสอบ บัญชี เอกสารการเงินของ กลุ่ม รวมทั้งตรวจสอบ รายรับ-รายจ่ายในการ ดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี หนึ่งจะต้องมีการตรวจสอบ ไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง	ทำสวน	ทำสวน	

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การ ศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพ ปัจจุบัน	เป็นสมาชิก กลุ่ม
นางพัทธ์สุณี ปิ่นแก้ว	38	ป. 4	กรรมการ ร่วม	ทำหน้าที่พิจารณาการกู้ เงินของสมาชิกในแต่ละ งวด	ทำสวน	ทำสวน	
คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี							
นายอินคำ โดยบุญ	40	ป. 4	กรรมการ	ทำหน้าที่ ตรวจสอบ บัญชี เอกสารการเงิน ของกลุ่ม รวมทั้ง ตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการ ดำเนินงานของกลุ่มฯ ใน ปีหนึ่ง จะต้องมีการ ตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง	ทำสวน	ทำสวน	
นางต๋นแก้ว ชูวัน นา	36	ป. 4	กรรมการ	ทำหน้าที่ ตรวจสอบ บัญชี เอกสารการเงิน ของกลุ่ม รวมทั้ง ตรวจสอบรายรับ – รายจ่าย ในการ ดำเนินงานของกลุ่มฯ ใน ปีหนึ่ง จะต้องมีการ ตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง	ทำสวน	ทำสวน	
นางอำกร เรือนมูล	36	ป. 4	กรรมการ	ทำหน้าที่ ตรวจสอบ บัญชี เอกสารการเงิน ของกลุ่ม รวมทั้งตรวจ จสอบรายรับ – รายจ่าย ในการดำเนินงานของ กลุ่มฯ ในปีหนึ่ง ต้องมี การตรวจสอบไม่น้อย กว่า 2 ครั้ง	ทำสวน	ทำสวน	

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

กลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ เป็นกลุ่มกิจกรรมที่จัดตั้งขึ้นมาโดยการรวมกลุ่มกันของสมาชิก โดยมีโครงสร้างการจัดองค์กร มีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียว คือ นางจันทร์สม นันทวงศ์ ตำแหน่งผู้จัดการกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ทำหน้าที่จัดซื้อของใช้เครื่องอุปโภคบริโภค เป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้มาซื้อสินค้า และเป็นผู้จัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่ายของกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแสดงโครงสร้างการจัดองค์กร ดังอธิบายในแผนภาพที่ 3.6 ดังต่อไปนี้



ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 15 มีนาคม 2545.

แผนภาพที่ 3.6 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ

กลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ มีการบริหารงานของกลุ่มฯ ตามบทบาทและหน้าที่โดยมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียว คือ นางจันทร์สม นันทวงศ์ อายุ 35 ปี ตำแหน่งผู้จัดการกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ทำหน้าที่จัดซื้อเครื่องอุปโภคบริโภค เป็นผู้จำหน่ายเครื่องอุปโภคบริโภคและจัดทำระบบบัญชี อาชีพเดิมทำสวนและรับจ้างทั่วไป ปัจจุบันประกอบอาชีพทำผลิตภัณฑ์กระดาษสา และทำสวน

จากโครงสร้างการจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ ในภาพรวมมีการคัดเลือกคณะกรรมการโดยแบ่งออกเป็น การเลือกประธานกลุ่มฯ จะใช้วิธีการลงคะแนนเสียงจากสมาชิก โดยการยกมือนับคะแนน ซึ่งการคัดเลือกดังกล่าวประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการจะใช้วิธีการคัดเลือกแบบเดียวกัน ส่วนตำแหน่งเลขานุการนั้นประธานจะคัดเลือกจากคณะกรรมการ และตำแหน่งเหรัญญิกให้ประธานคัดเลือกจากสมาชิกที่เห็นว่ามีความเหมาะสม ส่วนการคัดเลือกคณะกรรมการของกลุ่มย่อยทั้ง 4 กลุ่มฯ มีการคัดเลือก ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป มีการคัดเลือกผู้จัดการโดยการเลือกนายสิงห์คำ ต๊ะมา เนื่องจากเป็นผู้ที่เริ่มก่อตั้งเป็นคนแรก และเคยมีประสบการณ์ในการทำกระดาษสามาก่อน กอปรกับกิจการมีความเจริญก้าวหน้าด้วยดี ช่วยสร้างรายได้ให้แก่คนในหมู่บ้าน และเป็นผู้ที่มีอัธยาศัยดี สมาชิกจึงเลือกให้นายสิงห์คำ เป็นผู้จัดการกลุ่มฯ ส่วนตำแหน่งอื่น ได้แก่ ตำแหน่งเลขานุการ ฝ่าย Q.C. และ ไล่ Order นายสิงห์คำ จะเป็นผู้ตัดสินใจเลือกเอง

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา มีการคัดเลือกประธานกลุ่มฯ จากสมาชิกโดยการลงคะแนนเสียง และตำแหน่งของรองประธาน เลขานุการ จะใช้วิธีการคัดเลือกเหมือนกันโดยใช้คะแนนเสียงของสมาชิกถือเป็นเอกฉันท์

กลุ่มออมทรัพย์ มีการจัดตั้งคณะกรรมการโดยแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย ตามระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ คือ คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย ประธานคณะกรรมการ และกรรมการร่วมอีก 2 คน โดยการคัดเลือกของสมาชิก ส่วนตำแหน่งเลขานุการ ประธานกรรมการจะคัดเลือกจากกรรมการ และตำแหน่งเหรัญญิก ให้ประธานคัดเลือกจากสมาชิกที่เห็นว่าเหมาะสม ส่วนอีกฝ่ายคือ คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี ประกอบด้วย ประธานคณะกรรมการและกรรมการอีก 2 คน โดยให้สมาชิกเป็นผู้คัดเลือกคณะกรรมการตรวจสอบบัญชี ซึ่งคณะกรรมการจะอยู่ในวาระครั้งละ 1 ปี

กลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ มีการจัดตั้งนางจันทรีสม นันตาวงศ์ ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการดูแลงาน ในการจัดซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคต่างๆ และจำหน่ายสินค้า จัดทำบัญชี โดยมีประธานคณะกรรมการกลุ่มแม่บ้านเยาวชนหัตถกรรมบ้านดงป่าซางเป็นผู้คัดเลือก

ในแต่ละกลุ่มกิจกรรมคณะกรรมการแต่ละฝ่ายก่อนเข้ารับตำแหน่งจะมีการจัดการประชุมเพื่อตกลงทำความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของแต่ละคนอย่างชัดเจน โดยจะมีการประชุมกลุ่มในทุกเดือนเพื่อชี้แจงผลการดำเนินงานที่ผ่านมาตลอดจนปัญหาและอุปสรรคให้สมาชิกได้รับทราบพร้อมกัน และแจ้งข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้แก่สมาชิก

ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มแรกจนถึงปัจจุบันประธานกลุ่มฯ เห็นว่าขณะนี้การดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากกลุ่มเพิ่งดำเนินงานได้ 2 ปี ประธานได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่า จะมีเงินทุน 1,000,000 บาทต่อปี เพื่อให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายในกลุ่มฯ ไม่ต้องกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบที่อัตราดอกเบี้ยสูงเกิน ส่วนการแต่งตั้งตัวแทนหรือผู้นำกลุ่มฯ ประธานเห็นว่าในอนาคตอยากที่จะหาตัวแทนมาช่วยดูแลกิจการต่าง ๆ ของกลุ่มฯ เพื่อรองรับการขยายกิจการของกลุ่มฯ ในอนาคต แต่ขณะนี้ยังไม่ได้คัดเลือกจะให้ใครทำหน้าที่แทนซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาในการหาผู้มาทำหน้าที่แทน

ในอนาคตการวางแผนการจัดการกลุ่มฯ ประธานเห็นว่ายังจะดำเนินงานตามแผนเดิมของกลุ่มฯ ต่อไปเนื่องจากแผนดังกล่าวมีความสอดคล้องกับการดำเนินงานและส่งผลดีต่อการทำงานทำให้การทำงานของของกลุ่มฯ เป็นระบบมากขึ้น โดยระหว่างการดำเนินงานตามแผนก็จะทำการสังเกตข้อบกพร่องเพื่อนำไปปรับการวางแผนการจัดการกลุ่มฯ ใหม่

การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ มีการกำหนดข้อระเบียบในการดำเนินงานของสมาชิกเพื่อให้การปฏิบัติเป็นแนวทางเดียวกัน ซึ่งรายละเอียดของข้อระเบียบดังกล่าวมีดังนี้

ระเบียบข้อบังคับกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว ปี พ.ศ. 2545 (แก้ไขจาก พ.ศ. 2544)

หมวดที่ 1 ระเบียบ

ข้อที่ 1 ระเบียบนี้เรียกว่า “ระเบียบข้อบังคับกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว ปี พ.ศ. 2545”

หมวดที่ 2 สมาชิก

ข้อที่ 2 สมาชิกตามระเบียบข้อบังคับนี้ ประกอบด้วยพนักงานโรงงานกระดาษสาทุก ๆ โรงงาน บุคคลภายนอกที่สมัครเข้าเป็นสมาชิก

ข้อที่ 3 การพ้นจากการเป็นสมาชิก

3.1 ลาออกการเป็นสมาชิกกลุ่ม

3.2 ถึงแก่กรรม

การพ้นสภาพการเป็นสมาชิก สมาชิกที่พ้นจากการเป็นสมาชิกจะได้รับเงินค่าหุ้นคืนในวันสิ้นเดือนของเดือนที่พ้นสภาพการเป็นสมาชิก การลาออกจากการเป็นสมาชิกในระหว่างปีจะไม่ได้รับเงินปันผล และถ้ามีหนี้สินผูกพันอยู่จะต้องหักเงินค่าหุ้นที่สะสม หลังจากหักเงินค่าหุ้นสะสมแล้วหากมีหนี้สินคงค้างอยู่ให้นำเงินสดมาชำระให้ครบตามสัญญาที่ได้กู้ไป หรือเรียกเก็บเงินคงค้างที่ผู้ค้าประกันที่ได้ทำสัญญาค้ำประกันในครั้งแรก

หมวดที่ 3 คณะกรรมการ

ข้อที่ 4 คณะกรรมการแบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือ

4.1 คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย ประธานคณะกรรมการ และกรรมการอีก 2 คน ตำแหน่งดังกล่าวคัดเลือกโดยสมาชิก ส่วนตำแหน่งเลขานุการประธานกรรมการคัดเลือกจากกรรมการ ตำแหน่งเหรัญญิกให้ประธานคัดเลือกจากสมาชิกที่เห็นว่าเหมาะสม

4.2 คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี ประธานคณะกรรมการ และกรรมการอีก 2 คน โดยให้สมาชิกเป็นผู้คัดเลือกคณะกรรมการตรวจสอบบัญชี

ข้อที่ 5 วาระการดำเนินงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการจากข้อที่ 4 จะอยู่ในวาระครั้งละ 1 ปี กลุ่มฯ ถือเอาวันที่ 10 เดือนเมษายนของทุกปีเป็นวันสิ้นปี หากตำแหน่งใดว่างลงให้มีการคัดเลือกผู้มาทำหน้าที่แทนภายใน 15 วัน โดยมีวาระเท่ากับกรรมการชุดเดิม

ข้อที่ 6 อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

6.1 คณะกรรมการฝ่ายบริหาร มีหน้าที่อนุมัติการกู้เงินและพิจารณาการกู้เงินของสมาชิกในแต่ละงวด แก้ปัญหาการเงินและการดำเนินงานของกลุ่มฯ อันพึงอยู่ในดุลพินิจโดยไม่มีผลเสียต่อกลุ่มฯ

6.2 เลขานุการ มีหน้าที่จัดบันทึก รายงาน จัดทำเอกสารแบบพิมพ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับกลุ่มและร่วมพิจารณาการกู้เงินของสมาชิก

6.3 เหรัญญิก มีหน้าที่จัดทำงบดุล ทำบัญชีรับ – จ่าย ออกใบแจ้งหนี้ให้แก่สมาชิก เก็บรวบรวมเงินที่สมาชิกชำระคืนและจ่ายให้แก่สมาชิกที่ผ่านการพิจารณาให้กู้จากคณะกรรมการ ตลอดจนเก็บเงินคงค้างไว้ในบัญชีได้ไม่เกิน 100 บาท

6.4 คณะกรรมการตรวจสอบบัญชี มีหน้าที่ตรวจสอบบัญชี เอกสารการเงินของกลุ่มฯ รวมทั้งการเงินที่รับ – จ่าย ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีหนึ่งจะต้องมีการตรวจสอบไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง

หมวดที่ 4 เงินหุ้น

ข้อที่ 7 สมาชิกจะต้องมีหุ้นสะสมรายเดือนไม่ต่ำกว่าเดือนละ 1 หุ้น หุ้นละ 100 บาท และไม่เกิน 1,000 บาท

ข้อที่ 8 สมาชิกมีความประสงค์จะเปลี่ยนแปลงหุ้นสะสมรายเดือนก็สามารถทำได้ โดยแจ้งให้คณะกรรมการทราบเป็นลายลักษณ์อักษร การส่งชำระค่าหุ้นและเงินกู้จะต้องส่งภายในวันที่ 10 ของทุก ๆ เดือน หากสมาชิกคนใดเกินกำหนดจะต้องถูกปรับร้อยละ 2 บาท ทั้งค่าหุ้นและเงินกู้

หมวดที่ 5 การกู้เงิน

ข้อที่ 9 ผู้มีสิทธิที่จะกู้เงิน จะต้องเป็นสมาชิกและยื่นคำร้องขอกู้ต่อคณะกรรมการโดยตรง

ข้อที่ 10 ผู้กู้จะต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 24 ต่อปี

ข้อที่ 11 สมาชิกมีสิทธิที่จะขอกู้เงินได้ในวงเงินดังนี้

11.1 เงินกู้ฉุกเฉิน สมาชิกกู้ได้รายละไม่เกิน 10,000 บาท (หนึ่งหมื่นบาทถ้วน) จะต้องส่งภายใน 10 วันโดยไม่เสียดอกเบี้ย หากพ้นกำหนดจะถูกปรับร้อยละ 2 บาท

11.2 กู้สามัญ สมาชิกยื่นกู้ได้รายละไม่เกิน 20,000 บาท ผ่อนชำระได้ 10 งวด ๆ ละ เท่าๆ กันพร้อมดอกเบี้ย

11.3 การกู้เงินเพิ่มจากวงเงินที่กู้ไว้แล้ว จะต้องชำระคืนเงินไปแล้ว 1 ใน 3 ถึงจะมีสิทธิยื่นกู้ใหม่ได้

11.4 การกู้เงินหุ้นของตนเองสามารถยื่นกู้ได้ร้อยละ 80 ของหุ้นที่สะสมอยู่ โดยไม่ต้องมีผู้ค้ำประกันแต่ต้องไม่เกิน 20,000 บาท

ข้อที่ 12 การชำระเงินคืนก่อนกำหนดโดยวิธีการดัดใช้ สมาชิกสามารถกระทำได้โดยแจ้งให้คณะกรรมการทราบ และจะต้องชำระดอกเบี้ยตามหนังสือสัญญาทุกประการ ไม่ว่าจะยื่นกู้ในวันที่ไหนก็ตาม

ข้อที่ 13 การพิจารณาให้เงินกู้

คณะกรรมการจะพิจารณาการกู้ฉุกเฉินก่อน แล้วถึงจะพิจารณาเงินกู้สามัญ คณะกรรมการจะถือเอาความสำคัญ และคิวเป็นหลัก สมาชิกจะขอรับเงินกู้ได้เพียงประเภทเดียวเท่านั้นในการกู้เงินแต่ละเดือน

หมวดที่ 6 การจัดสรรกำไร

ข้อที่ 14 คณะกรรมการจะจัดสรรกำไรในวันสิ้นปี (10 เม.ย.) โดยจัดสรรดังนี้

14.1 สมาชิกที่ถือหุ้นอยู่ จะได้รับเงินปันผลในอัตราร้อยละ 18 ต่อปี

14.2 คณะกรรมการจะได้รับเงินตอบแทนในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี

14.3 สำหรับค่าใช้จ่ายและทุนสำรองของกลุ่มฯ ในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี

ข้อที่ 15 คณะกรรมการจะจ่ายเงินปันผลและงบดุลทั้งสิ้นในวันสิ้นปี (10 เม.ย.) อาจจะงดจ่ายเงินกู้ในเดือนกุมภาพันธ์ เพื่อเก็บเงินไว้สำรองจ่ายเงินปันผลให้แก่สมาชิก

คณะกรรมการประกอบด้วย

1. นายสิงห์คำ	ติ๊ะมา	ประธาน
2. นางบัวจำ	คำวัง	รองประธาน
3. นายเจริญ	ดีทิศ	เลขานุการ
4. นายเจษฎา	วัยราเขต	ผู้ช่วยเลขานุการ
5. นางอภัสรี	โยริยะ	เหรัญญิก
6. นางจันทร์สม	นันทาวงค์	เหรัญญิก

ผู้ตรวจสอบบัญชี

1. นายอินคำ	โดยบุญ
2. นางตุ่นแก้ว	ธวัชวันนา
3. นางอำภร	เรือนมูล

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

1. ผู้นำกลุ่มฯ ยังขาดการกระจายอำนาจหน้าที่ในการบริหารงานโดยไม่มีการแยกแยะงานหลักที่มีความสำคัญจึงต้องบริหารกันเอง กับงานที่เป็นรายละเอียดปลีกย่อย ซึ่งรับผิดชอบเองทั้งหมดทำให้ภาระความรับผิดชอบของผู้นำกลุ่มฯ มีมากจนแทบไม่มีเวลาพักผ่อน ส่งผลกระทบต่อองค์กร หากประธานเกิดเจ็บป่วยก็จะมีใครสามารถทำหน้าที่แทนได้ การดำเนินงานต้องชะงักลง ขาดความต่อเนื่องในการดำเนินงาน
2. ผู้นำกลุ่มฯ ไม่มีความเด็ดขาดในการตัดสินใจ โดยเฉพาะในเรื่องที่เกี่ยวกับการเงิน สมาชิกมักจะเบิกเงินค่าแรงล่วงหน้า ซึ่งสร้างความลำบากใจให้แก่ผู้นำกลุ่มฯ จึงไม่กล้าปฏิเสธ ส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือนของกลุ่มฯ ทำให้บางเดือนเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ไม่เพียงพอ ต้องไปกู้ยืมเพิ่มเติมจากแหล่งเงินกู้นอกระบบ
3. สมาชิกกลุ่มฯ ยังขาดจิตสำนึกในการร่วมรับผิดชอบต่อกัน เนื่องจากไม่เห็นความสำคัญในการเจริญก้าวหน้าของกลุ่มฯ ซึ่งสมาชิกทุกคนจะต้องร่วมมือกันจึงจะบรรลุวัตถุประสงค์กลุ่มฯ ทำให้สมาชิกส่วนใหญ่ยังคำนึงถึงผลประโยชน์ส่วนตัวมากกว่าผลประโยชน์ส่วนรวม
4. สมาชิกบางคนมีบทบาทและหน้าที่หลายอย่างเช่น ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ จะทำงานหลายหน้าที่เนื่องจากเป็นงานที่ต้องอาศัยประสบการณ์ ความชำนาญ และความละเอียดรอบคอบในการตรวจสอบ และต้องมีความอดทนเสียสละ สมาชิกส่วนมากมีคุณสมบัติไม่ตรงทำให้ผู้ที่ทำหน้าที่ดังกล่าวต้องรับภาระหลายอย่าง ส่งผลให้ประสิทธิภาพการทำงานลดลงและพบความผิดพลาดจากการตรวจสอบ ซึ่งหากงานถึงมือลูกค้ากลุ่มฯ อาจได้รับความเสียหายและทำให้งานไม่ได้ตรงตามมาตรฐานขาดความเชื่อถือจากลูกค้า
5. ขาดตัวแทนของประธานที่จะสามารถทำหน้าที่แทนประธานได้หากเกิดเหตุจำเป็นทำให้ประธานไม่สามารถทำหน้าที่ได้ เช่น ประธานเจ็บป่วยไม่สามารถทำงานได้ หรือมีเหตุต้องไปติดต่อกันต่างจังหวัดหลายวัน เป็นต้น

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้รับความสนับสนุนและช่วยเหลือ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งจนถึงปัจจุบัน จากบุคคลและหน่วยงานของรัฐ ในหลายด้านด้วยกัน ทั้งทางด้านความรู้ การให้คำปรึกษาแนะนำ เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและทางด้านแหล่งเงินทุน โดยหน่วยงานของรัฐที่ให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ ดังนี้คือ

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 เป็นหน่วยงานแรกที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนโดยในปี 2538 ได้ให้เงินกู้ยืมมา จำนวน 50,000 บาท นำมาลงทุนเปิดร้านขายสินค้า นอกจากนี้ศูนย์ฯ ยังให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต หาดตลาดและลูกค้าให้แก่กลุ่มฯ ตลอดจนแนะนำให้ออกร้านแสดงสินค้าตามท้องที่ต่าง ๆ เพื่อเป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จัก และยังคงลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นด้วย

เจ้าหน้าที่โครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ ในปี 2542 เจ้าหน้าที่โครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบได้เข้ามาให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์แบบสัจจะขึ้น โดยเป็นพี่เลี้ยงและเป็นพี่ปรึกษาในระยะแรกที่เริ่มดำเนินการ

โครงการแม่ฟ้าหลวง ในปี 2543 นายสิงห์คำได้รับการแนะนำจากหน่วยงานโครงการแม่ฟ้าหลวงเพื่อเข้ารับการอบรมการทำกระดาษสา ซึ่งได้ถ่ายทอดความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาและการแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

กรมพัฒนาชุมชน ปี 2544 ได้ให้ความช่วยเหลือโดยให้เงินสนับสนุนแก่กลุ่มฯ ซึ่งขณะนั้นกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินงาน

โครงการไทยตำบลดอทคอม ปี 2544 ได้ให้ความช่วยเหลือโดยการนำข้อมูลของกลุ่มฯ ลงในเว็บไซต์ของไทยตำบลดอทคอม

องค์การบริหารส่วนตำบล ปี 2545 ได้ให้ความช่วยเหลือโดยอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับสาธารณูปโภคต่างๆ ได้แก่ การปรับปรุงถนนเข้าหมู่บ้าน แนะนำหน่วยงานที่เข้ามาดูงานให้สนับสนุนกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ และเลือกให้กลุ่มฯ ได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น

บริษัทอินเทอร์เน็ตประเทศไทยจำกัด (มหาชน) ปี 2545 ได้ให้การสนับสนุนแก่กลุ่มฯ โดยได้เลือกกลุ่มฯ เข้าร่วมโครงการนำร่องพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับสินค้ากลุ่มอาชีพ ซึ่งดำเนินการร่วมกันระหว่างโครงการเว็บไซต์ไทยตำบลดอทคอม และบริษัทฯ

ตารางที่ 3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ปี (พ.ศ.)	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	ทราบได้จาก	วัตถุประสงค์การขอความช่วยเหลือ	มูลค่าหรือ จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนครั้งที่ ได้รับความ ช่วยเหลือ (ครั้งต่อปี)
2538	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	ให้เงินกู้ยืม หาดตลาด และให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต	เพื่อนทำงานที่ศูนย์ฯ และนำเงินทุนประกอบอาชีพและสามารถสร้างรายได้เลี้ยงครอบครัวได้	เพื่อมีเงินทุนประกอบอาชีพและสามารถสร้างรายได้เลี้ยงครอบครัวได้	ได้เงินกู้ยืมจากศูนย์จำนวน 50,000 บาท	9
2542	เจ้าหน้าที่โครงการพัฒนาชนบทสมบูรณ์แบบ	ให้ความช่วยเหลือในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์แบบสัจจะขึ้น โดยเป็นที่เสียและเป็นพื้นที่รักษาในระยะแรกๆที่เริ่มต้นในการ	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	1
2543	โครงการแม่ฟ้าหลวง	อบรมการทำกระดาษสาจากโครงการแม่ฟ้าหลวงซึ่งได้ถ่ายทอดความรู้ต่าง ๆ เกี่ยวกับการทำผลิตภัณฑ์กระดาษและการแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	1
2544	กรมพัฒนาชุมชน	ให้ความช่วยเหลือโดยให้เงินสนับสนุนแก่กลุ่มฯ ซึ่งขณะนั้นกำลังอยู่ระหว่างการดำเนินงาน	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	6
2545	โครงการไทยตำบลคอตคอม	ให้ความช่วยเหลือโดยการนำข้อมูลของกลุ่มฯ ลงในเว็บไซต์ของศูนย์ตำบลคอตคอม	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	4
2545	องค์การบริหารส่วนตำบล	ให้ความช่วยเหลือโดยอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับสาธารณูปโภคต่างๆ ได้แก่ การปรับปรุงถนนเข้าหมู่บ้าน แนะนำหน่วยงานที่เข้า มาดูงานให้สนับสนุนกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ และเลือกให้กลุ่มฯ ได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	2
2545	บริษัทอินเตอร์เนชั่นแนล (มหาชน)	ได้ให้การสนับสนุนแก่กลุ่มฯ โดยได้เลือกกลุ่มฯ เข้าร่วมโครงการนำร่องพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับสินค้ากลุ่มอาชีพ	หน่วยงานเข้ามาศึกษาดูงานและให้ความช่วยเหลือ	เพื่อพัฒนากลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องและเป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนากลุ่มฯ ต่อไป	-	2

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ณ วันที่ 12 มีนาคม 2545.

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจนทำให้การดำเนินงานภายในกิจการเป็นไปด้วยความราบรื่นและแรงงานแต่ละคนได้ทำงานในความถนัดของตนซึ่งมีนายสิงห์คำ เป็นผู้ทำการคัดเลือกแรงงานที่มีฝีมือในการทำงานตามความถนัดดังกล่าว ถือเป็นการใช้คนได้ตรงกับงาน ซึ่งผลงานที่ออกมาจึงมีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

2. จากการแบ่งหน้าที่ในการทำงานที่ชัดเจนทำให้แต่ละคนทำงานในส่วนของตนเองได้อย่างเต็มที่ซึ่งหากงานของคนใดหนึ่งต้องเร่งส่งให้ลูกค้า ทุกคนก็จะช่วยกันมาทำในส่วนที่เร่งก่อนให้เสร็จและสามารถส่งได้ทันตามกำหนดซึ่งเป็นส่วนที่ลูกค้าให้ความไว้วางใจแก่กิจการมาโดยตลอด

3. กลุ่มฯ มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับเพื่อให้สมาชิกทุกคนได้ปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันทำให้กลุ่มฯ มีความเป็นระเบียบเรียบร้อยไม่มีปัญหาในการทำงานร่วมกันของสมาชิก ส่งผลให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น

4. สมาชิกของกลุ่มฯ ได้รับการถ่ายทอดเรียนรู้เทคนิควิธีการต่าง ๆ ในการทำงานซึ่งหากสมาชิกต้องการออกมาประกอบกิจการเป็นของตนเองก็สามารถทำได้ ถือเป็นการช่วยสร้างงานให้แก่คนในหมู่บ้านได้มีรายได้และกิจการเป็นของตนเอง

5. ทุกคนมีความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของตนเอง และมีการรับฟังความคิดเห็นที่แต่ละคนเสนอมาเพื่อเป็นประโยชน์ในการปรับปรุงกิจการภายในกลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้ามากขึ้น

ในภาพรวมของกลุ่มฯ ถือว่ามีศักยภาพในด้านการจัดการและการบริหารองค์กร เนื่องจากกลุ่มฯ มีเป้าหมายและมีการวางแผนงานที่ดีจากการลองปรับใช้แผนต่าง ๆ ในการบริหารงานของกลุ่มฯ กอปรกับกลุ่มฯ มีประธานที่มีประสบการณ์และมีความเสียสละทุ่มเทให้กับงาน อยากรเห็นกลุ่มฯ มีการพัฒนาที่ดีขึ้น

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง สามารถแยกประเภทผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทำการผลิตได้ 2 กลุ่มผลิตภัณฑ์คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป และกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา และนอกจากนี้ยังมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ซึ่งกลุ่มฯ มิได้ผลิตเองแต่รับมาจำหน่ายด้วย คือ

ประเภทที่ 1 กระดาษสาแผ่น มี 13 ชนิด คือ

1. กระดาษสาชิ้นบาง ขนาด 55x79 เซนติเมตร
2. กระดาษสาประกบบางลายดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร
3. กระดาษสาประกบบางลายดอก ขนาด 70x80 เซนติเมตร
4. กระดาษสาประกบบางลายดอก ขนาด 90x100 เซนติเมตร
5. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร
6. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 70x80 เซนติเมตร
7. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 90x100 เซนติเมตร
8. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร
9. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 70x80 เซนติเมตร
10. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 90x100 เซนติเมตร
11. กระดาษสาแต่ละขวายน ขนาด 55x79 เซนติเมตร
12. กระดาษสาแต่ละขวหน้าเรียบ ขนาด 55x79 เซนติเมตร
13. กระดาษสาบาติก ขนาด 55x79 เซนติเมตร (ปัจจุบันเลิกทำการผลิต)

ประเภทที่ 2. ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป มี 15 ชนิด คือ

1. อัลบั้ม มีรายละเอียดที่แตกต่างกันตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ทั้งขนาด รูปแบบการตกแต่ง การจัดชุดผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายจึงได้ยกตัวอย่างผลิตภัณฑ์มาพอสังเขป ดังนี้

อัลบั้มธรรมดาตกแต่งธรรมดา

- ขนาด 3 × 5 นิ้ว
- ขนาด 4 × 6 นิ้ว
- อัลบั้ม 72 ภาพ
- อัลบั้ม 112 ภาพ

อัลบั้มธรรมดาแต่งพิเศษ

- ขนาด 3 × 5 นิ้ว
- ขนาด 4 × 6 นิ้ว
- อัลบั้ม 72 ภาพ

- อัลบั้ม 112 ภาพ

อัลบั้มข้างเดียว 112 ภาพ

อัลบั้มข้างเต็ม 112 ภาพ

2. สมุดโน้ต มีรายละเอียดเหมือนกับอัลบั้มเช่นกัน ตัวอย่างผลิตภัณฑ์มีดังนี้

สมุดโน้ต

- ขนาด 4×4 นิ้ว (ข้าง)
- ขนาด 4×4 นิ้ว (ธรรมดา)
- ขนาด 3×4 นิ้ว
- ขนาด 4×6 นิ้ว
- ขนาด 6×4 นิ้ว
- ขนาด 6×6 นิ้ว
- ขนาด 6×8 นิ้ว

สมุดโน้ตเยอรมัน

3. สมุดโทรศัพท์

- ขนาด 4×4 นิ้ว
- ขนาด $5 \times 6\frac{1}{2}$ นิ้ว
- ขนาด 6×8 นิ้ว

4. กุญแจกระดาษ

- ขนาด 3×4 นิ้ว
- ขนาด 4×5 นิ้ว
- ขนาด 4×8 นิ้ว
- ขนาด 5×5 นิ้ว
- ขนาด 6×7 นิ้ว
- ขนาด 7×8 นิ้ว
- ขนาด 10×8 นิ้ว
- ขนาด 10×12 นิ้ว
- ขนาด 10×14 นิ้ว
- ขนาด 10×15 นิ้ว

5. ของจดหมาย

- ขนาด 4×8 นิ้ว (มัดพร้อมกระดาษเขียน)
- ขนาด 6×8 นิ้ว (มัดพร้อมกระดาษเขียน)

6. ชุดของจดหมาย

7. แฟ้มจดหมาย

8. กล่องใส่จดหมาย

9. กรอบรูป

- ขนาด $3\frac{1}{2}$ นิ้ว $\times$ 5 นิ้ว
- ขนาด 4 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว
- ขนาด 6 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว
- ขนาด 4 นิ้ว $\times$ 6 นิ้ว
- ขนาด 3 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว
- ขนาด 5 นิ้ว $\times$ 7 นิ้ว

10. โคมไฟ

- ทรงสี่เหลี่ยม
- ทรงสี่เหลี่ยมคางหมู

11. ที่แขวนโทรทัศน์ฝาผนัง

12. กล่อง

- กล่องทึบ
- กล่องใสนามบัตร
- กล่องใส่ตะเกียบ
- กล่องรูป
- กล่องใส่ของขวัญ

13. การ์ด (บัตรอวยพร)

14. เชือก

- ขนาดเล็ก
- ขนาดกลาง
- ขนาดใหญ่ (เชือกหูถักกระดาด)

15. โบบาย

ประเภทที่ 3 ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไม่ได้ผลิตเอง จำแนกได้ 3 ชนิด ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์กระดาดสาที่ซื้อมาจำหน่าย ส่วนมากจะซื้อต่อเมื่อลูกค้าสั่งสินค้ามาและทางกลุ่มฯ ผลิตไม่ทันหรือไม่ได้ผลิตในช่วงดังกล่าว เช่น กระดาดสาบาติก กระดาดสาซ้อนบาง
2. ผลิตภัณฑ์กระดาดสาที่ซื้อมาทำการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป ได้แก่ กระดาดสาแปรรูป
3. ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ทำจากกระดาดสา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จักสาน กล่องทึบชุดงานด้วยใบลาน โคมไฟสานจากไม้ไผ่ โดยกลุ่มฯ รับมาจากผู้สูงอายุซึ่งเป็นเครือข่ายของกลุ่มฯ เป็นการช่วยเหลือผู้สูงอายุให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ พิจารณาจากตัวชี้วัดคือ ปริมาณการสั่งซื้อ และยอดขายตลอดปี 2544 ได้เลือกมา 10 ชนิด ดังนี้

1. กระดาดสาตะดะดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร
2. กระดาดสาตะดะดอกประกบหนา ขนาด 55×79 เซนติเมตร

3. กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร
 4. อัลบั้ม $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว
 5. การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร
 6. ถุงกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว
 7. สมุดโน้ต ขนาด 6×8 นิ้ว
 8. กล่องตะเกียบ ขนาด กว้าง 6 เซนติเมตร ยาว 8 เซนติเมตร และสูง 2.5 เซนติเมตร
 9. ซองจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4×8 นิ้ว
 10. กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว
- แต่ละผลิตภัณฑ์กลุ่มๆ จะทำการผลิตตลอดทั้งปี เนื่องจากลูกค้าทำการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 4.1 กลุ่มผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประเภท

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์
ประเภทที่ 1 กระดาษสาแผ่น	1. กระดาษสาชิ้นบางขนาด 55×79 เซนติเมตร 2. กระดาษสาประกบบางลายดอกขนาด 55×79 เซนติเมตร 3. กระดาษสาประกบบางลายดอกขนาด 70×80 เซนติเมตร 4. กระดาษสาประกบบางลายดอกขนาด 90×100 เซนติเมตร 5. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 55×79 เซนติเมตร 6. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนา ขนาด 70×80 เซนติเมตร 7. กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 90×100 เซนติเมตร 8. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร 9. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 70×80 เซนติเมตร 10. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 90×100 เซนติเมตร 11. กระดาษสาแต่ละขวย่น ขนาด 55×79 เซนติเมตร 12. กระดาษสาแต่ละขวย่นเรียบ ขนาด 55×79 เซนติเมตร 13. กระดาษบาติก ขนาด 55×79 เซนติเมตร (ปัจจุบันเลิกผลิต)
ประเภทที่ 2 ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป	1. อัลบั้ม - อัลบั้มธรรมดาตกแต่งธรรมชาติ - ขนาด 3×5 นิ้ว - ขนาด 4×6 นิ้ว - ขนาด 72 ภาพ

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์										
	ขนาด 3×5 นิ้ว - อัลบั้มธรรมดาแต่งพิเศษ ขนาด 4×6 นิ้ว อัลบั้ม 72 ภาพ อัลบั้ม 112 ภาพ - อัลบั้มธรรมดาตกแต่งพิเศษ - อัลบั้มธรรมดาตกแต่งช้าง 2. สมุดโน้ต - สมุดโน้ต ขนาด 4×4 นิ้ว (ช้าง) ขนาด 4×4 นิ้ว (ธรรมดา) ขนาด 3×4 นิ้ว ขนาด 4×6 นิ้ว ขนาด 6×4 นิ้ว ขนาด 6×6 นิ้ว ขนาด 6×8 นิ้ว - สมุดโน้ตเยอรมัน 3. สมุดโทรศัพท์ ขนาด 4×4 นิ้ว ขนาด $5 \times 6\frac{1}{2}$ นิ้ว ขนาด 6×8 นิ้ว 4. กระจกกระดาด <table> <tr> <td>ขนาด 3×4 นิ้ว</td><td>ขนาด 7×8 นิ้ว</td></tr> <tr> <td>ขนาด 4×5 นิ้ว</td><td>ขนาด 10×8 นิ้ว</td></tr> <tr> <td>ขนาด 4×8 นิ้ว</td><td>ขนาด 10×12 นิ้ว</td></tr> <tr> <td>ขนาด 5×5 นิ้ว</td><td>ขนาด 10×14 นิ้ว</td></tr> <tr> <td>ขนาด 6×7 นิ้ว</td><td>ขนาด 10×15 นิ้ว</td></tr> </table> 5. ของจดหมาย ขนาด 4×8 นิ้ว (มัดพร้อมกระดาดเขียน) ขนาด 6×8 นิ้ว (มัดพร้อมกระดาดเขียน) 6. ชุดของจดหมาย	ขนาด 3×4 นิ้ว	ขนาด 7×8 นิ้ว	ขนาด 4×5 นิ้ว	ขนาด 10×8 นิ้ว	ขนาด 4×8 นิ้ว	ขนาด 10×12 นิ้ว	ขนาด 5×5 นิ้ว	ขนาด 10×14 นิ้ว	ขนาด 6×7 นิ้ว	ขนาด 10×15 นิ้ว
ขนาด 3×4 นิ้ว	ขนาด 7×8 นิ้ว										
ขนาด 4×5 นิ้ว	ขนาด 10×8 นิ้ว										
ขนาด 4×8 นิ้ว	ขนาด 10×12 นิ้ว										
ขนาด 5×5 นิ้ว	ขนาด 10×14 นิ้ว										
ขนาด 6×7 นิ้ว	ขนาด 10×15 นิ้ว										

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์
	7. แพ้มจดหมาย 8. กล่องใส่จดหมาย 9. กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2}$ นิ้ว $\times$ 5 นิ้ว ขนาด 4 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว ขนาด 6 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว ขนาด 4 นิ้ว $\times$ 6 นิ้ว ขนาด 3 นิ้ว $\times$ 8 นิ้ว ขนาด 5 นิ้ว $\times$ 7 นิ้ว 10. โคมไฟ ทรงสี่เหลี่ยม ทรงสี่เหลี่ยมคางหมู 11. ที่แขวนโครติดฝาผนัง 12. กล่อง กล่องทึบ กล่องใสนามบัตร กล่องใส่ตะเกียบ กล่องรูป กล่องใส่ของขวัญ 13. การ์ด (บัตรอวยพร) 14. เชือก ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ (เชือกหูถูงกระดาศ) 15. โคมบาย
ประเภทที่ 3. ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไม่ได้ผลิตเอง	1. ผลิตภัณฑ์กระดาศที่ซื้อมาจำหน่าย เช่น กระดาศสาบาติก กระดาศสาชอนบาง 2. ผลิตภัณฑ์กระดาศที่ซื้อมาทำการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์กระดาศสาแปรรูป ได้แก่ กระดาศสาแปรรูป 3. ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ทำจากกระดาศสา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จักสาน กล่องทึบสานด้วยใบลาน โคมไฟสานจากไม้ไผ่

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.1 ได้ทำการเลือกศึกษาผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ มา 10 ชนิด ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์หลัก

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์
กระดาส	1. กระดาสและดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร 2. กระดาสและดอกประกบหนาขนาด 55×79 เซนติเมตร 3. กระดาสประกบดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร
อัลบั้ม	4. อัลบั้ม $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว
การ์ด(บัตรอวยพร)	5. การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร
ถุงกระดาส	6. ถุงกระดาส ขนาด 10×12 นิ้ว
สมุดโน้ต	7. สมุดโน้ต ขนาด 6×8 นิ้ว
กล่องตะเกียบ	8. กล่องตะเกียบ ขนาด กว้าง 6 เซนติเมตร ยาว 8 เซนติเมตร และ สูง 2.5 เซนติเมตร
ซองจดหมาย	9. ซองจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4×8 นิ้ว
กรอบรูป	10. กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

ที่มา : จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

กลุ่มฯ มีการแบ่งแยกการบริหารการผลิตออกเป็น 2 ส่วน คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาส และ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาสแปรรูป มีการแบ่งแยกแต่ละส่วนอย่างชัดเจนตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทำการผลิต เพื่อความสะดวกในการดำเนินงานของกลุ่มฯ และง่ายต่อการบริหารงานของกลุ่มฯ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาส

นางบัวจำ คำวัง ตำแหน่งประธานกลุ่มกระดาส จะทำหน้าที่รับผิดชอบการผลิตของกลุ่มกระดาส ซึ่งมีการทำผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 13 ชนิด ดังตารางที่ 4.1 กลุ่มกระดาส จะทำการผลิตโดยเริ่มตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต การเตรียมวัตถุดิบในการผลิต ตลอดจนถึงการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้า ในการผลิตส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อใช้เองภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาสแปรรูป คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 80 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด ส่วนการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อจำหน่ายในราคาขายส่งและขายปลีกจะมีเป็นส่วน้อยคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 20 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนจากปริมาณการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกระดาส ในส่วนของการบริหารการผลิตจะเริ่มจากฝ่ายจัด Order (ของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาสแปรรูป) กระจายงานที่ลูกค้าสั่งสินค้ามาให้กลุ่มกระดาสซึ่งนางบัวจำรับผิดชอบ จากนั้นนางบัวจำจะทำการจัดหาวัตถุดิบ และวัสดุ/อุปกรณ์ต่าง ๆ แล้วกระจายงานต่อไปยังสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อทำการผลิตโดยกำหนดระยะเวลาในการส่งมอบงานที่สมาชิกจะส่งให้กลุ่มกระดาส

เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ (Q.C.) ทำการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์และทำการบรรจุภัณฑ์ เพื่อส่งให้ลูกค้า โดยมีสมาชิกกลุ่มกระดาศา จำนวน 25 คน เป็นสมาชิกที่ทำงานประจำในกลุ่มกระดาศา จำนวน 13 คน และสมาชิกทำที่บ้าน จำนวน 12 คนโดยกลุ่มฯ จะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก นอกจากนี้ยังมีกลุ่มเครือข่ายซึ่งกระจายอยู่ภายในหมู่บ้านกรณีทำงานเข้ามาปริมาณมากทำให้ทางกลุ่มกระดาศา ผลิตไม่ทันจะทำการกระจายงานไปให้กลุ่มเครือข่ายซึ่งมีอยู่ประมาณ 10 กลุ่ม

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป

นายสิงห์คำ ต๊ะมา ตำแหน่งเป็นผู้จัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป จะทำหน้าที่รับผิดชอบการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ในทุกด้านทั้งการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน โดยนายสิงห์คำ จะมอบหมายให้ผู้รับผิดชอบแต่ละฝ่าย

การบริหารการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป นายสิงห์คำ จะทำหน้าที่บริหารการผลิตซึ่งมีการบริหารงานเหมือนกับกลุ่มกระดาศา ในส่วนของอำนาจการตัดสินใจในการบริหารงาน เช่นการรับคำสั่งซื้อของลูกค้า นายสิงห์คำและนายเจริญจะทำหน้าที่ในการตัดสินใจดังกล่าว ในการรับการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า กลุ่มฯ จะรับการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทุกรายโดยไม่มีทางเลือก แต่ขึ้นอยู่กับลูกค้าจะสามารถรับเงื่อนไขของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปที่เสนอลูกค้าในการเจรจาตกลงกันได้หรือไม่ เช่น เงื่อนไขในการรับเงินมัดจำ เนื่องจากต้องนำเงินดังกล่าวมาใช้ลงทุนในการผลิตก่อนซึ่งจะอธิบายเหตุผลให้แก่ลูกค้าได้เข้าใจ

ในการผลิตส่วนใหญ่จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อจำหน่ายในราคาขายส่งและมีเป็นส่วนตัวที่ผลิตเพื่อจำหน่ายในราคาขายปลีก นายสิงห์คำจะช่วยออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกับฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ กรณีที่ลูกค้ารายใหม่สั่งตัวอย่างสินค้าให้กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ส่งไปให้ นั้น นายสิงห์คำจะเป็นผู้ออกแบบและทำการผลิตตัวอย่างด้วยตนเองเพื่อส่งให้ลูกค้าพิจารณา เมื่อลูกค้าพอใจและยอมรับในคุณภาพของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ก็จะสั่งซื้อสินค้าโดยแจ้งรายละเอียดที่ต้องการให้กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ทำการผลิตได้โดยไม่ต้องส่งตัวอย่างไปให้อีก กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป มีสมาชิกจำนวน 17 คน เป็นสมาชิกที่ทำงานประจำในกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ส่วนมากจะเป็นการตกแต่งผลิตภัณฑ์และการบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้องอาศัยทักษะฝีมือและความประณีตในการทำงาน กรณีที่งานเร่งหรือลูกค้าสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากทำให้ไม่สามารถผลิตได้ทัน จึงมีการกระจายงานไปยังกลุ่มเครือข่าย อีก 10 กลุ่ม ซึ่งอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันรับไปทำการผลิตแทน

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ มีการแบ่งแยกการวางแผนการผลิตเป็น 2 ส่วน ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยขึ้นอยู่กับผู้ที่รับผิดชอบในการบริหารการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศา

นางบัวจำ จะเป็นผู้วางแผนในการผลิตให้แก่กลุ่มกระดาศา เมื่อได้รับงานมาจะทำการกำหนดระยะเวลาในการผลิต ส่วนใหญ่กลุ่มกระดาศาจะทำการผลิตให้กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่อ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ ประมาณ 80 ส่วนที่เหลือประมาณ ร้อยละ 20 จะเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าหากเป็นผลิตภัณฑ์ลวดลายใหม่ที่กลุ่มยังไม่เคยทำมาก่อน นางบัวจำจะทำการออกแบบ

ตัวอย่างเพื่อเสนอลูกค้าก่อนเมื่อลูกค้าตกลงเป็นที่พอใจก็จะเริ่มประชุมสมาชิกภายในกลุ่มฯ เพื่ออธิบายรายละเอียดของงานและทำการกระจายงานไปให้แก่สมาชิกแต่ละคนทำการผลิตในส่วนที่รับผิดชอบ

ในการผลิตกระดาษสาจะมีกำลังการผลิตในช่วงปกติ เฉลี่ยประมาณ 1,500 แผ่นต่อวัน ซึ่งจะทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแต่ละชนิด หากเป็นช่วงฤดูฝนจะทำการผลิตตามปกติ แต่กำลังการผลิตจะลดลงประมาณครึ่งหนึ่งเนื่องจากอากาศมีความชื้นสูงทำให้กระดาษแห้งช้า ในช่วงนี้การวางแผนการผลิตยังคงผลิตตามปกติ ลูกค้าที่สั่งสินค้าในช่วงนี้ กลุ่มกระดาษสาจะอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจถึงข้อจำกัดดังกล่าว และได้แก้ไขโดยการกระจายงานไปยังกลุ่มเครือข่าย ซึ่งปัจจัยในการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาส่วนมากจะขึ้นอยู่กับ ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า กำลังการผลิตในแต่ละครั้ง และการประมาณการจากการขาย นอกจากนี้ ในช่วงเทศกาลหรืองานประเพณีสำคัญโดยเฉพาะช่วงเทศกาลปีใหม่ กลุ่มกระดาษสา จะมีการผลิตเตรียมไว้ล่วงหน้าโดยลูกค้าต้องสั่งสินค้าล่วงหน้าประมาณ 2 - 4 เดือน ก่อนช่วงเวลาดังกล่าวเพื่อเตรียมวางแผนการผลิตให้เพียงพอกับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า เนื่องจากงานจะมีเข้ามามากในช่วงเทศกาล กลุ่มกระดาษสาจะไม่มีการเก็บสินค้าคงคลังไว้ เป็นการผลิตวันต่อวันโดยจะส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทันทีเมื่อเสร็จ ซึ่งปกติจะใช้เวลาในการเก็บผลิตภัณฑ์เฉลี่ยไม่เกิน 3 ถึง 7 วัน ก่อนส่งมอบลูกค้า

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

นายสิงห์คำ เป็นผู้รับผิดชอบในการวางแผนการผลิต ลักษณะการวางแผนการผลิตเหมือนกับกลุ่มกระดาษสา ซึ่งจะมีการผลิตตลอดปี กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปไม่มีการจัดทำสินค้าคงคลังไว้ เนื่องจากการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าในแต่ละเดือนเฉลี่ยแล้วประมาณเดือนละ 10 ราย ในแต่ละวันจะมีงานเข้ามาตลอด ลูกค้าคนไทยจะสั่งสินค้าเป็นจำนวนมากประมาณปลายเดือนตุลาคม เนื่องจากลูกค้าต่างจังหวัดมักจะสั่งสินค้าในช่วงก่อนเทศกาลปีใหม่ เช่น ลูกค้าจากจังหวัดภูเก็ต เพื่อนำสินค้าไปขายในช่วงปีใหม่โดยสั่งสินค้าผ่านลูกค้าที่จตุจักร ทำให้ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าไปอยู่ที่ลูกค้าจากกรุงเทพฯ และลูกค้าก็จะสั่งสินค้ามาที่กลุ่มฯ เช่น จากเดิมที่มีการสั่งซื้อ 10 ชิ้น เพิ่มขึ้นในช่วงเทศกาลดังกล่าวเป็น 100 ชิ้น ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ต้องเร่งกำลังการผลิตให้ทันตามกำหนด

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปไม่มีการจำแนกผลิตภัณฑ์ออกเป็นหมวดหมู่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่เคยทำมานั้นมีจำนวนหลากหลายชนิด แต่ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตสม่ำเสมอ คือ การ์ดและอัลบั้มรูป รองมาได้แก่ถุงกระดาษ สมุดโน้ตแบบต่าง ๆ กล่องชนิดต่าง

การประชุมประจำเดือน นอกเหนือจากการประชุมorderเพื่อรับทราบคำสั่งซื้อลูกค้าให้แก่สมาชิก ถ้าประชุมชี้แจงงาน เฉลี่ยเดือนละ 2 - 3 ครั้ง โดยจะประชุมสมาชิกทั้งหมดว่าหากมีการสั่งซื้อสินค้าเข้ามาจำนวนมาก สมาชิกจะรู้ด้วยตนเองว่าแต่ละคนจะมีกำลังการผลิตได้เท่าไร สมาชิกทั้ง 17 คน นั้นทุกคนจะทำการแบ่งหน้าที่กันทำงาน และนอกจากสมาชิก 17 คนนี้ยังมีเครือข่ายย่อยประมาณ 10 กลุ่ม กระจายอยู่ในหมู่บ้าน ลักษณะงานที่กระจายไปข้างนอกนั้นจะเป็นงานติดมัมหรืองานที่ไม่ต้องใช้ฝีมือมากนัก ส่วนงานตกแต่งผลิตภัณฑ์จะทำในบริเวณกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ซึ่งนายสิงห์คำและนายเจริญจะเป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ นายสิงห์คำจะหมั่นตรวจการทำงานของสมาชิกอย่างละเอียด เนื่องจากรูปแบบของผลิตภัณฑ์ต้องมีการปรับเปลี่ยนอยู่เสมอตามความต้องการของตลาด

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	เดือน											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
4. อัลบั้ม 3½ × 5 นิ้ว	←											→
5. การ์ด (บัตร อวยพร) ขนาด 16 × 25 เซนติเมตร	←											→
6. กระจกกระดาด ขนาด 10 × 12 นิ้ว	←											→
7. สมุด โน้ต ขนาด 6 × 8 นิ้ว	←											→
8. กล้องตะเกียบ ขนาด กว้าง 6 เซนติเมตร ยาว 8 เซนติเมตร และ สูง 2.5 เซนติเมตร	←											→
9. ขອງจดหมาย (ชุด 6 ขອງ) ขนาด 4 × 8 นิ้ว	←											→
10. กรอบรูป ขนาด 3½ × 5 นิ้ว	←											→

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ

กลุ่ม ฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดและผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูปตลอดทั้งปี ผลิตภัณฑ์กระดาดจะมีการผลิตสูงสุดในช่วงฤดูร้อนเนื่องจากมีสภาพอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต อากาศที่ร้อนจะทำให้กระดาดแห้งเร็ว จึงสามารถทำการผลิตได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากสามารถใช้พื้นที่ในการตากได้บ่อยครั้งขึ้น ซึ่งการผลิตประเภทกระดาดจะมีกำลังการผลิตที่ลดลงในช่วงฤดูฝน ส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดจะสามารถทำการผลิตได้ตลอดทั้งปี แต่การสั่งซื้อของลูกค้าจะลดลงในช่วงฤดูฝนเนื่องจากลูกค้าต้องรับภาระความ

เสี่ยงจากการเสียหายของผลิตภัณฑ์จากสภาพอากาศที่ขึ้นหลังจากซื้อไปแล้ว ลูกค้าจะมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมากในช่วงเทศกาลต่างๆ และในช่วงเดือนพฤศจิกายนจนถึงเดือนเมษายน ซึ่งปริมาณการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์แสดงดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกิจการฯ

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณ การผลิต เฉลี่ย /วัน	ปริมาณ การผลิต สูงสุด /วัน	ปริมาณ การผลิต ต่ำสุด / วัน	ความถี่ใน การผลิต /เดือน	จำนวน เดือนที่ทำ การผลิต	ปริมาณ การผลิต เฉลี่ย/ปี
1. กระดาษสาแต่ละดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร	600 แผ่น	700 แผ่น	200 แผ่น	20 วัน	12	72,000 แผ่น
2. กระดาษสาแต่ละดอก ประกบหนา ขนาด 55×79 เซนติเมตร	600 แผ่น	700 แผ่น	200 แผ่น	20 วัน	12	72,000 แผ่น
3. กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร	600 แผ่น	700 แผ่น	200 แผ่น	20 วัน	12	72,000 แผ่น
4. อัลบั้ม $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว	200 เล่ม	500 เล่ม	50 เล่ม	20 วัน	12	48,000 เล่ม
5. การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร	100 ใบ	1,000 ใบ	50 ใบ	20 วัน	12	24,000 ใบ
6. ถุงกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว	200 ใบ	3,000 ใบ	200 ใบ	20 วัน	12	48,000 ใบ
7. สมุดโน้ต ขนาด 6×8 นิ้ว	200 เล่ม	500 เล่ม	100 เล่ม	20 วัน	12	48,000 เล่ม
8. กล่องตะเกียบ ขนาด กว้าง 6 เซนติเมตร ยาว 8 เซนติเมตร สูง 2.5 เซนติเมตร	200 กล่อง	200 กล่อง	50 กล่อง	20 วัน	12	48,000 กล่อง
9. ของจดหมาย (ชุด 6 ของ) ขนาด 4×8 นิ้ว	1,000 ของ	5,000 ของ	1,000 ของ	20 วัน	12	240,000 ซอง
10. กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times$ 5 นิ้ว	100 อัน	700 อัน	50 อัน	20 วัน	12	24,000 อัน

หมายเหตุ : ประเมินการจากนายสิงห์คำ ต๊ะมา ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิตของผลิตภัณฑ์กระดาษสาผู้รับผิดชอบ คือ นางบัวจำ ส่วนผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปผู้รับผิดชอบคือ นายสิงห์คำ ประธานกลุ่มฯ และนายเจริญ โดยสามารถจำแนกประเภทการจัดหาปัจจัยการผลิตตามประเภทของผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ปัจจัยการผลิตกระดาษสาตะตอก กระดาษสาตะตอกประกบหนา และกระดาษสาประกบดอก วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด คือ กระดาษสาตะตอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร จะไม่ใช้กระดาษสาซ้อนบาง ส่วนกระดาษสาอีก 2 ชนิด คือ กระดาษสาตะตอกประกบหนา ขนาด 55×79 เซนติเมตร และกระดาษสาประกบดอก ขนาด 55×79 เซนติเมตร จะใช้กระดาษสาซ้อนบางเหมือนกันโดยจะแตกต่างกันตรงกรรมวิธีการผลิต ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิดที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้น เป็นการผลิตที่ไม่ใช้เยื่อสาล้วน แต่จะใช้ปอสาผสมกับเศษกระดาษสาในการผลิตแทน ในอัตราส่วน ปอสาต่อเศษกระดาษสา 70 : 30 ส่วนวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ ปอสาเส้น เศษกระดาษสา ดอกไม้ใบไม้ ไช้โครเจน และน้ำ โดยอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้

1. ปอสาเส้น เป็นปอสาที่ผ่านการต้มและการฟอกมาเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะบรรจุมาให้ในถุง ปอสาเส้น 1 ถุง มี 20 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 20 บาท จะใช้ประมาณวันละ 400 กิโลกรัมต่อวัน แหล่งวัตถุดิบจะสั่งซื้อจากจังหวัดแม่ฮ่องสอน
2. เศษกระดาษสา เป็นเศษกระดาษสาที่เหลือจากการทำผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาภายในกลุ่มฯ และมีพ่อค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาในหมู่บ้านมาเสนอขาย เป็นเศษกระดาษสาขาวล้วน โดยจะรับซื้อในราคาเฉลี่ย กิโลกรัมละ 43 บาท ใน บรรจุงดูละ 25 กิโลกรัม จะใช้ในการผลิตประมาณวันละ 80 กิโลกรัมต่อวัน
3. กระดาษสาซ้อนบางซึ่งทำการตากแห้งเป็นแผ่นเรียบร้อยแล้ว ซึ่งกลุ่มฯ ทำการผลิตเองเมื่อลูกค้าสั่งและจะสั่งซื้อจากกลุ่มเครือข่ายภายในหมู่บ้านเป็นส่วนมาก ในราคาแผ่นละ 1.20 บาท จะใช้ประมาณวันละ 3,000 แผ่นต่อวัน
4. ดอกไม้สดใบไม้นำมาใช้ในการประดับตกแต่งกระดาษ ซึ่งมีมากมายหลายชนิดและมีราคาแตกต่างกัน ดอกไม้จะหาแหล่งซื้อได้จากแถวบ้านและตลาดที่อำเภอสันป่าตอง โดยมีดอกไม้ที่ใช้ในการผลิตหลัก ๆ ดังนี้
 - ดอกเฟื่องฟ้า ราคาซื้อ กิโลกรัมละ 25 บาท จะใช้ปริมาณ 50 กิโลกรัมต่อวัน
 - ดอกดาวเรือง ราคาซื้อดอกละ 0.50 บาท จะใช้ปริมาณ 200 ดอกต่อวัน (ประมาณ 1 กิโลกรัม)
 - ดอกดาวกระจาย ราคาซื้อ กิโลกรัมละ 35 บาท จะใช้ปริมาณ 30 กิโลกรัมต่อวัน
 - ดอกแอสเตอร์ ราคาซื้อ กิโลกรัมละ 50 บาท จะใช้ปริมาณ 1,000 ดอกต่อวัน (ประมาณ 20 กิโลกรัม)

- ดอกอัญชัญ ราคาซื้อ 30 กิโลกรัมต่อวัน ราคา 45 บาท (โดยจะซื้อเหมาปี ๆ ละ 2,000 บาท)
- ใบไม้ ราคาซื้อกิโลกรัมละ 10 บาท ส่วนใบไม้ได้แก่ ใบสน จะขอตามวัดแถวบ้าน ทำการเฉลี่ยปริมาณ ดอกไม้ใบไม้ที่ใช้ผลิต ตกวันละประมาณ 130 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 38 บาท

5. ไฮโดรเจน ซื้อจากร้านในตลาดอำเภอสันกำแพง ราคา กิโลกรัมละ 80 บาท ซึ่งใช้ในกระบวนการฟอกขาวจะได้สีธรรมชาติของเยื่อสา ในขณะที่ทำการไม่สาจะใส่ไฮโดรเจนในปริมาณ 4 กิโลกรัมต่อการไม่ 1 ครั้ง ต่อวันใช้ประมาณ 64 กิโลกรัม

รายละเอียดการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาแต่ละดอก กระดาษสาแต่ละดอกประกอบหนา และกระดาษสาประกอบดอก สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 4.3.1

ตารางที่ 4.3.1 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกระดาษสาแต่ละดอก กระดาษสาแต่ละดอกประกอบหนา และกระดาษสาประกอบดอก

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
ปอสาเส้น	กิโลกรัม	20	จังหวัดแม่ฮ่องสอน	20	1/อาทิตย์	1,000	จ่ายสด	พ่อค้าจัดส่งให้	ฟรี
เศษกระดาษสา	กิโลกรัม	43	จากการผลิตและพ่อค้าในหมู่บ้าน	10	3-4/อาทิตย์	10 ถุง	จ่ายสด	พ่อค้าจัดส่งให้	ฟรี
กระดาษสาแผ่นซ้อนบาง	แผ่น	1.20	จากการผลิตและกลุ่มเครือข่าย	1,000	3-4/อาทิตย์	1,000	จ่ายสด	ตนเอง	ฟรี
ไฮโดรเจน	กิโลกรัม	80	ร้านที่อำเภอสันป่าตอง	1	2-3/อาทิตย์	100 กิโลกรัม	จ่ายสด	ตนเอง	50 บาท
ดอกไม้ใบไม้*	กิโลกรัม	50	ตลาดอำเภอสันป่าตอง	1	3-4/อาทิตย์	130 กิโลกรัม	จ่ายสด	ตนเอง	10บาท

หมายเหตุ : จากการประมาณการ โดยนายสิงห์คำ ต๊ะมา

* ดอกไม้ใบไม้จะใช้ครั้งละหลายชนิดปริมาณการซื้อจะคิดเฉลี่ยรวมกัน

ที่มา : จากการสำรวจ

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตผลิตภัณฑ์กระดาศาแบบตะดอกละแบบตะดอกละประกบหนา จะใช้ อุปกรณ์การผลิตเหมือนกัน ได้แก่ เครื่องไม้กระดาศา เพรมซ้อนกระดาศา ชันดักเยื่อสา ถังใส่เยื่อสาที่ม่แล้ว ชันดักไฮโดรเจน ไม้พายสำหรับคนสา ถาดตะกระดาศา โครงไม้สำหรับตะกระดาศา บ่อซ้อนสาและวาง ถาดตะกระดาศา ตะกร้าใส่สา บ่อพักน้ำจากการม่ บ่อเก็บวัตถุดิบ เครื่องชั่งน้ำหนักสา กะละมังใส่ดอกไม้ ใบไม้สำหรับแบบตะดอกละและตะประกบดอกหนา ส่วนแบบประกบดอกจะใช้อุปกรณ์น้อยกว่า 2 แบบแรก มี เพียง เพรม กระดาศาซ้อนบางตากแห้ง และดอกไม้ใบไม้ มีรายละเอียดของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ดังนี้

1. เครื่องไม้กระดาศา จำนวน 1 เครื่อง ขนาดความสูง 0.5 เมตร ยาว 1.40 เมตร กว้าง 0.75 เมตร มีปริมาตรความจุ 0.525 ลูกบาศก์เมตร รุ่น 1 HP 4 POCE Type SI-A ราคา 24,000 บาท ใช้ไม้สักครั้ง ละประมาณครึ่งชั่วโมงต่อสา 1 ไม ในหนึ่งวันทำการไม้สาวันละ 16 ไม
2. เพรมซ้อนกระดาศา แบ่งได้ 3 ขนาด คือ ขนาด 55x79 เซนติเมตร ขนาด 70x80 เซนติเมตร และขนาด 90x100 เซนติเมตร เพรมที่ใช้มี 2 ชนิดทำจากไม้สัก ราคาพรมทั้ง 3 ขนาดเท่ากันคือ อัน ละ 85 บาท มีจำนวน 500 อัน และทำจากไม้ไผ่ ราคาพรมทั้ง 3 ขนาดเท่ากันคือ อันละ 45 บาท มีจำนวน 2,500 อัน
3. ชันดักเยื่อสา เป็นชั้นน้ำพลาสติกสำหรับดักเยื่อสาที่ม่แล้วจากเครื่องใส่ถัง เพื่อนำไปซ้อน ในบ่อซ้อนกระดาศา ราคาใบละ 10 บาท (อุปกรณ์ของสมาชิกเตรียมมาเอง)
4. ถังใส่เยื่อสาที่ม่แล้ว สำหรับดักเยื่อสาจำนวนมากใส่บ่อซ้อนกระดาศา ราคาใบละ 20 บาท
5. ชันดักไฮโดรเจน เป็นชั้นน้ำพลาสติกสำหรับดักไฮโดรเจน ผสมกับสาที่ไม่ ราคาใบละ 10 บาท
6. ไม้พายสำหรับคนสา ทำด้วยไม้ไผ่ลักษณะคล้ายพายที่ใช้พายเรือ สำหรับคนเยื่อสาในบ่อ ให้กระจาย มีทั้งหมด 1 อัน ราคาอันละ 15 บาท
7. ถาดตะกระดาศา ทำด้วยสังกะสี ขนาดความสูง 0.1 เมตร ยาว 2.08 เมตร กว้าง 0.87 เมตร มีปริมาตรความจุ 1.8096 ลูกบาศก์เมตร
8. โครงไม้สำหรับผลิตกระดาศาแบบตะ ขนาด 55x79 เซนติเมตร ราคาอันละ 25 บาท
9. บ่อตะและซ้อนกระดาศา เป็นบ่อคอนกรีตใบบอกทับด้วยปูน ขนาดความสูง 1.015 เมตร ยาว 1.675 เมตร กว้าง 1.315 เมตร ขอบบ่อหนา 0.075 เมตร มีปริมาตรความจุ 1.865 ลูกบาศก์เมตร ใช้สำหรับ นำเยื่อสาที่ม่แล้วมาซ้อนในบ่อซ้อนกระดาศา ปัจจุบันใช้จำนวน 9 บ่อ ๆ ละ 600 บาท รวมราคา 5,400 บาท
10. ตะกร้าใส่สา เดิมเป็นตะกร้าใส่ผลไม้ ขนาดความสูง 0.30 เมตร ยาว 0.57 เมตร กว้าง 0.38 เมตร มีปริมาตรความจุ 0.0650 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 7 ใบ ราคาใบละ 80 บาท รวมราคา 560 บาท
11. บ่อพักน้ำจากการม่สา จำนวน 1 บ่อ เป็นบ่อคอนกรีตใบบอกทับด้วยปูน ขนาดความสูง 0.32 เมตร ยาว 1.26 เมตร กว้าง 0.87 เมตร ขอบบ่อหนา 0.065 เมตร มีปริมาตรความจุ 0.3508 ลูกบาศก์เมตร ราคา 300 บาท

12. บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำสำหรับไม้สา จำนวน 2 บ่อ เป็นท่อซีเมนต์ทรงกลมจำนวน 1 บ่อ ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1.10 เมตร สูง 0.50 เมตร และขอบบ่อหนา 0.05 เมตร มีปริมาตรความจุ 0.5512 ลูกบาศก์เมตร ราคาบ่อละ 250 บาท รวมราคา 500 บาท

13. เครื่องชั่งน้ำหนักสา จำนวน 2 เครื่อง ขนาดน้ำหนัก 5 กิโลกรัม ราคา 210 บาท และขนาดน้ำหนัก 15 กิโลกรัม ราคา 630 บาท รวมราคา 840 บาท

14. กระละมั่งใส่ดอกไม้อำหรับตกแต่ง (อุปกรณ์ของสมาชิกเตรียมมาเอง) จำนวน 13 ใบ ราคาใบละ 35 บาท

ตารางที่ 4.3.2 อุปกรณ์การผลิตกระดาศาและดอก กระดาศาและดอกประกอบหนา และกระดาศาประกอบดอก

อุปกรณ์การผลิต	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)/ หน่วย	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องไม้กระดาศา	เครื่อง	1	24,000	อำเภอสันกำแพง	2542	20	สั่งซื้อ
เฟรมซ้อนสา ¹ ขนาด 55x79 เซนติเมตร	อัน	500	85	ช่างในหมู่บ้าน	2538	10	สั่งซื้อ
เฟรมซ้อนสา ² ขนาด 55x79 เซนติเมตร	อัน	2,500	45	ช่างในหมู่บ้าน	2538	2	สั่งซื้อ
ขันตักเยื่อสา	ใบ	1	10	สมาชิกกลุ่มฯ	2538	2	สมาชิกจัดหา
ถังใส่เยื่อสา ที่ไม่แล้ว	ใบ	1	20	ซื้อจากตลาด	2538	5	จัดหาเอง
ขันตักไฮโดรเจน	กิโลกรัม	1	10	ซื้อจากตลาด	2538	2	จัดหาเอง
ไม้พายสำหรับคนสา	อัน	1	15	จัดหาเอง	2538	10	จัดหาเอง
ถาดตะกระดาศา	อัน	14	1,800	บ้านสันกลาง	2538	10	สั่งซื้อ
โครงไม้สำหรับตะ ขนาด 55x79 เซนติเมตร	อัน	14	20	บ้านสันกลาง	2538	10	สั่งซื้อ
บ่อตะและซ้อนกระดาศา	บ่อ	9	600	ช่างในหมู่บ้าน	2538	20	จ้างคนในหมู่บ้านทำ

ตารางที่ 4.3.2 (ต่อ)

อุปกรณ์การผลิต	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)/ หน่วย	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ลักษณะการ ได้มา
ตะกร้าใส่สา	ใบ	7	80	ประธาน	2538	10	ฟรี
บ่อพักน้ำจากการไม่	บ่อ	1	300	ช่างใน หมู่บ้าน	2538	10	จัดหาเอง
บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำสำหรับไม่สา	บ่อ	2	250	ช่างใน หมู่บ้าน	2538	20	จัดหาเอง
กะละมังสีด้าสำหรับใส่ดอกไม้	ใบ	14	35	สมาชิก เตรียมมาเอง	2538	5	ของสมาชิก

หมายเหตุ : ¹เฟรมไม้ไผ่ ²เฟรมไม้สัก ³เครื่องชั่งน้ำหนัก ขนาด 5 กิโลกรัม และ ⁴เครื่องชั่งน้ำหนัก ขนาด 15 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจ

ปัจจัยการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

ในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา สามารถจำแนกตามผลิตภัณฑ์หลัก ดังนี้

อัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตอัลบั้ม ได้แก่ กระดาษแข็ง กระดาษสาแบบแตงขาวหน้าเรียบ กระดาษสาซ้อนบาง เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว เชือกกระดาษสา มุมกระดาษ และกาวลาเท็กซ์

1. กระดาษแข็ง เป็นส่วนที่ใช้ทำปกของอัลบั้มซึ่งต้องใช้แบบพิมพ์ในการตัดและใช้ทำใส่ในที่ยึดกระดาษในอัลบั้มให้ยึดติดกัน เพื่อเพิ่มความแข็งแรงยิ่งขึ้น
2. กระดาษสาแบบแตงขาวหน้าเรียบ ใช้สำหรับรองปกอัลบั้มและเป็นกระดาษใส่ในอัลบั้มซึ่งจะนำมุมกระดาษสำหรับใส่รูปภาพมาติดบนกระดาษสาแตงมือสีขาวนี้
3. กระดาษสาแบบซ้อนบาง ใช้สำหรับเป็นกระดาษรองหน้าสำหรับในการใส่รูปภาพแต่ละรูป
4. ปอสาแห้งไม่ฟอกขาว ใช้ในการทำปกอัลบั้มโดยจะรัดติดกระดาษแข็งที่ใช้ทำปกอัลบั้ม จะได้ปกอัลบั้มเยื่อสาสีน้ำตาล
5. เชือกสาหรือเชือกกล้วย ใช้สำหรับร้อยสันปกอัลบั้ม โดยจะมีการเจาะสันปกอัลบั้มและร้อยด้วยเชือกกระดาษสา
6. มุมกระดาษ จะนำไปติดบนใต้ในของอัลบั้มที่ทำด้วยกระดาษสาแบบแตงมือเพื่อสามารถยึดรูปภาพให้ติดกับอัลบั้ม
7. กาวลาเท็กซ์ ใช้ในการทำปกและส่วนอื่นๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลงเพื่อสะดวกต่อการใช้งาน

ตารางที่ 4.3.4 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษแข็ง	แผ่น	15	โรงพิมพ์กระดาษ	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	100 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กระดาษสาแบบตะมือนีสีขาว	แผ่น	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	500 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	500 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กระดาษสาชั้นบาง	แผ่น	1.20	ร้านค้าในหมู่บ้าน	500	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	500 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ปอสาแห้งไม่พอกขาว	กิโลกรัม	150	จังหวัดแม่ฮ่องสอน	20	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	30 – 50 กิโลกรัม	จ่ายสด	พ่อค้าจัดส่งให้	ไม่เสีย
เชือกสาหรือเชือกกล้วย	เส้น	2	กลุ่มผู้สูงอายุ	100	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	100 เส้น	จ่ายสด	จัดส่งให้	ไม่เสีย
มุกกระดาษ	ถุง	15	ร้านค้าในหมู่บ้าน	200 อัน	4 ครั้ง/อาทิตย์	100 ถุง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ไม่เสีย
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาดจังหวัดลำพูน	10 กก.	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
สีอะคริลิก	กระป๋อง	465	ตลาดจังหวัดลำพูน	1 กระป๋อง	2 ครั้ง/เดือน	5 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
แลกเกอร์สเปรย์	กระป๋อง	65	ตลาดจังหวัดลำพูน	1 กระป๋อง	2 ครั้ง/เดือน	7 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจ

วัสดุที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

1. กระป๋องใส่กาว ใช้สำหรับแบ่งกาวเพื่อความสะดวกในการติดผลิตภัณฑ์
2. แปรงทากาว ใช้สำหรับทากาวติดผลิตภัณฑ์
3. ขวดกระติ่งแดง ใช้สำหรับกวดผลิตภัณฑ์หลังจากทากาวให้เรียบเสมอกัน

ตารางที่ 4.3.5 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระป๋องใส่กา	ใบ	10	ตลาดจังหวัดลำพูน	1	1 ครั้ง/ปี	15 ใบ	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
แปรงทากาว	อัน	3.33	ตลาดจังหวัดลำพูน	1	1 ครั้ง/ปี	15 อัน	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ขวดกระติ่งแดง*	ขวด	0.10	ตลาดจังหวัดลำพูน	1	1 ครั้ง/ปี	15 ขวด	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

หมายเหตุ : วัสดุจะใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิดเหมือนกัน ยกเว้นขวดกระติ่งแดง* จะใช้เฉพาะผลิตภัณฑ์อัลบั้ม สมุดโน้ต และ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้

ที่มา : จากการสำรวจ

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตอัลบั้ม ได้แก่ เชียง เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ้ดตุ้) มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก ที่เย็บกระดาษ แบบพิมพ์ปัก แผ่นสก็อตเทป แผ่นเทปกาว เครื่องแป็ค ที่หนีบกระดาษ ขวาน และ กระป๋องใส่กา

1. เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ้ดตุ้)
2. เครื่องแป็ค สำหรับใส่ชิ้นหุ้มผลิตภัณฑ์
3. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
4. กรรไกร ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
5. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาด
6. ที่เย็บกระดาษ เป็นที่เย็บกระดาษขนาดใหญ่ที่สามารถเย็บกระดาษที่มีความหนาได้
7. แผ่นเทปใส สำหรับใส่ม้วนเทปใส
8. แผ่นเทปกาว สำหรับใส่ม้วนเทปกาว
9. แบบพิมพ์ปัก เป็นแผ่นพิมพ์ทำด้วยไม้และมีใบมีดในการตัดกระดาษอยู่ตรงกลาง ซึ่งต้องจ้างโรงพิมพ์กระดาษในการทำ
10. ที่หนีบกระดาษ ใช้สำหรับหนีบอัลบั้มเมื่อทำการผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วเพื่อให้สันของอัลบั้มมีความแข็งแรง และเพื่อให้กาวมีการยึดติดให้แน่นยิ่งขึ้น

11. ขวาน ใช้สำหรับตอกงานเข้าเล่ม
12. ปลั๊กไฟสีขาว
13. ปลั๊กไฟกลม
14. เขียง สำหรับใช้รองผลิตภัณฑ์เวลาใช้ขวานตอกเจาะรู
15. แบบพิมพ์ปัก สำหรับเป็นแบบตัดกระดาษทำปกให้ได้ตามขนาดปกที่กำหนด
16. เตารีด สำหรับรีดดอกไม้-ใบไม้ให้แห้งเร็วยิ่งขึ้น
17. เตอบไมโครเวฟ สำหรับอบดอกไม้-ใบไม้ หรือเครื่องเทศ วัสดุตกแต่งให้แห้งสนิท
18. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
19. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
20. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
21. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

ตารางที่ 4.3.6 อุปกรณ์การผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 6 นิ้ว

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องเจาะกระดาษ	เครื่อง	10	45	ร้านเด่นเสมอ	2542	5	ซื้อเงินสด
เครื่องแพ็ค	เครื่อง	2	150	นายดวงจันทร์ ต๊ะมา	2536	10	ซื้อเงินสด
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขายเครื่องเขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโรรส	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิตศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
ที่เย็บกระดาษ	อัน	1	650	โลตัส	2541	10	ซื้อเงินสด
แท่นเทปใส	แท่น	6	45	โลตัส	2542	5	ซื้อเงินสด
แท่นเทปกาว	แท่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ที่หนีบกระดาษ	โหล	4	10	ตลาดนัด	2542	2	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสีขาว	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
ขวาน	ด้าม	2	45	ตลาดวโรรส	2542	10	ซื้อเงินสด
เขียง	อัน	2	85	ตลาดสันป่าตอง	2542	10	ซื้อเงินสด
แบบพิมพ์ปัก	อัน	1	600	โรงพิมพ์	-	10	ซื้อเงินสด
เตารีด	เครื่อง	1	360	ตลาดสันป่าตอง	5	5	ซื้อเงินสด
เตอบไมโครเวฟ	เครื่อง	1	3200	ตลาดสันป่าตอง	5	5	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสันป่าตอง	3	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้านเฟอร์นิเจอร์	5	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้านเฟอร์นิเจอร์	5	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	ก่อสร้างที่กลุ่มฯ	30	30	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว กระดาษสาแบบแตงขาวหน้าเรียบ และ กระดาษสาซ้อนบาง มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 30x50 นิ้ว มุมกระดาษบรรจุถุงพลาสติกใสขนาด 3×4 นิ้ว กาวลาเท็กซ์บรรจุในขวดและใส่กล่องอีกชั้น ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้าบรรจุที่ใช้จะได้แก่ พลาสติก แก้วขนาด เทปใสติดถุงพลาสติก เทปกาวยึดกล่อง และกล่องกระดาษ โดยจะนำพลาสติกแก้วมาหุ้มอัลบั้มใส่รูปภาพปิดด้วยเทปใส จากนั้นจะจัดลงกล่องกระดาษ โดยกล่องกระดาษ 1 กล่องสามารถบรรจุได้ประมาณ 50 เล่ม

ตารางที่ 4.3.7 บรรจุภัณฑ์อัลบั้ม ขนาด 3 1/2 x 6 นิ้ว

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคา ต่อ หน่วย	แหล่งที่มา ของ	ขนาด การ บรรจุ/ หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ ซื้อ/ครั้ง	การ ชำระ เงิน	วิธีการ ขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
เทปใส	ม้วน	19	โลตัส	66 เมตร	2-3 ครั้ง/ อาทิตย์	6	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
เทปกาวยึด	ม้วน	20	โลตัส	5 ม้วน /แพ็ค	2-3 ครั้ง/ อาทิตย์	3	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
จีนสำหรับ แพ็คสินค้า	ม้วน	180	ตลาด วโรรส	1	1 ครั้ง/ อาทิตย์	3	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษ ธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	1	2 ครั้ง/ อาทิตย์	30	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
พลาสติกแก้ว ขนาด 9x8 นิ้ว	กก.	40	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	300 ใบ	1 ครั้ง/ อาทิตย์	10	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษ สำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/ เดือน	10	จ่าย สด	ขนส่ง เอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจ

การ์ด (บัตรอวยพรกระดาษสา) ขนาด 16 × 25 เซนติเมตร

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตการ์ด ได้แก่ กระดาษสาแบบแตงขาวหน้าเรียบ กระดาษใส่ใน ดอกไม้ ใบไม้ กาวลาเท็กซ์ และกาวยึด

1. กระดาษสาแบบแตงขาวหน้าเรียบ ซึ่งมีความหนาสำหรับใช้ทำการ์ดและซองใส่การ์ด
2. กระดาษสาซ้อนบาง สำหรับทำใส่ในการ์ด

3. ดอกไม้ ใบไม้ ใช้ในการประดับตกแต่งการ์ด
4. กาวลาเท็กซ์ ใช้ในการติดดอกไม้ ใบไม้และวัสดุในการตกแต่งอื่นๆ ซึ่งจะต้องนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวลดลง เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน

ตารางที่ 4.3.8 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตการ์ด (บัตรอวยพรกระดาษสา) ขนาด 16 X 25 เซนติเมตร

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษสาแบบตะขวงหน้าเรียบ	แผ่น	5	จากกลุ่มและร้านค้าในหมู่บ้าน	100 – 200 แผ่น	1 ครั้ง/อาทิตย์	100 – 200 แผ่น	จ่ายเชื่อและเงินสด	ขนส่งเอง	ไม่เสียค่าขนส่ง
กระดาษสาซ้อนบาง	แผ่น	1.20	จากกลุ่มและร้านค้าในหมู่บ้าน	100 – 200 แผ่น	1 ครั้ง/อาทิตย์	100 – 200 แผ่น	จ่ายเชื่อและเงินสด	ขนส่งเอง	ไม่เสียค่าขนส่ง
ดอกไม้ใบไม้ *	กิโลกรัม	38	ตลาดอำเภอสันป่าตอง	1	3-4/อาทิตย์	130 กิโลกรัม	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10บาท
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาด * จังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	50 บาท

หมายเหตุ : จากการประมาณการ โดยนายสิงห์คำ ต๊ะมา

* ดอกไม้ใบไม้จะใช้ครั้งละหลายชนิดปริมาณการซื้อจะคิดเฉลี่ยรวมกัน

* ตลาดจังหวัดลำพูน ราคาถูกกว่าที่เชียงใหม่และมีลูกค้าอยู่ที่นี่ด้วย

ที่มา : จากการสำรวจ

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตการ์ดกระดาษสา มีอุปกรณ์การผลิต ได้แก่ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก ปืนยิงกาวแท่ง

1. กรรไกร ใช้ในการตัดกระดาษและวัสดุสำหรับการทำบัตรอวยพร
2. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาดการ์ด
3. เครื่องแพ็ค สำหรับใส่ชิ้นหุ้มผลิตภัณฑ์
4. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
5. แท่นเทปใส สำหรับใส่ม้วนเทปใส
6. แท่นเทปกาว สำหรับใส่ม้วนเทปกาว
7. ขวาน ใช้สำหรับตอกงานเข้าเล่ม

8. ปลั๊กไฟสีขาว
9. ปลั๊กไฟกลม
10. เชียง สำหรับใช้รองผลิตภัณฑ์เวลาใช้ขวานตอกเจาะรู
11. แบบพิมพ์ปัก สำหรับเป็นแบบตัดกระดาษทำปกให้ได้ตามขนาดปกที่กำหนด
12. เตารีด สำหรับรีดดอกไม้-ใบไม้ให้แห้งเร็วยิ่งขึ้น
13. เตารอบไมโครเวฟ สำหรับอบดอกไม้-ใบไม้ หรือเครื่องเทศ วัสดุตกแต่งให้แห้งสนิท
14. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
15. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
16. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
17. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป
18. รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต

ตารางที่ 4.3.8 อุปกรณ์การผลิตการ์ด (บัตรอวยพรกระดาษสา) ขนาด 16 X 25 เซนติเมตร

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	แหล่งซื้อหรือ แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ลักษณะ การได้มา
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโรรส	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิตศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
เครื่องแพ็ค	เครื่อง	2	150	นายดวงจันทร์ ต๊ะ มา	2536	10	ซื้อเงินสด
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขายเครื่อง เขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
แท่นเทปใส	แท่น	6	45	โลตัส	2542	5	ซื้อเงินสด
แท่นเทปกาว	แท่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ขวาน	ด้าม	2	45	ตลาดวโรรส	2542	10	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสีขาว	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
ขวาน	ด้าม	2	45	ตลาดวโรรส	2542	10	ซื้อเงินสด
เชียง	อัน	2	85	ตลาดสันป่าตอง	2542	10	ซื้อเงินสด
ปืนยิงกาวแท่ง	อัน	1	250	ตลาดสันป่าตอง	-	5	ซื้อเงินสด

ตารางที่ 4.3.8 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เตารีด	เครื่อง	1	360	ตลาดสันป่าตอง	5	5	ซื้อเงินสด
เตาอบไมโครเวฟ	เครื่อง	1	3200	ตลาดสันป่าตอง	5	5	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสันป่าตอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	ก่อสร้างที่กลุ่มฯ	2544	30	ซื้อเงินสด
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ กระดาษสาแผ่นสำหรับทำการ์ด จะเป็นถุงพลาสติกใสบรรจุถุงละ 100 – 200 แผ่น ซึ่งทางผู้ผลิตไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์การ์ดกระดาษสาที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้า จะบรรจุถุงพลาสติกแก้วแข็ง ขนาด $5\frac{1}{2} \times 7$ นิ้ว บรรจุถุงละ 1 แผ่น และปิดถุงพลาสติกด้วยเทปใส

ตารางที่ 4.3.9 บรรจุภัณฑ์การ์ด (บัตรอวยพรกระดาษสา) ขนาด 16 × 25 เซนติเมตร

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
พลาสติกแก้ว - ขนาด $5\frac{1}{2} \times 7$ นิ้ว	กิโลกรัม	110	ตลาดวโรรส	400ใบ/กิโลกรัม	1 ครั้ง/อาทิตย์	5	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท

ตารางที่ 4.3.9 (ต่อ)

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
เทปขาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน/แพ็ค	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
เทปใส	ม้วน	19	โลตัส	66 เมตร	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	6	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้า	1	1	2 อาทิตย์/ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้า	1	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด

ที่มา : จากการสำรวจ

ถุงกระดาษ ขนาด 10 × 12 นิ้ว

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตถุงกระดาษ ได้แก่ กระดาษสำหรับทำถุงกระดาษมีหลายชนิดคือ กระดาษสาแตงดอก / กระดาษสาแตงดอกประกบหนา / กระดาษสาประกบดอก หรือกระดาษสาสี่แบบแต่มือ เชือกหูถุงกระดาษสา กาวลาเท็กซ์ และกระดาษแข็ง

1. กระดาษสาแตงดอก ใช้สำหรับทำถุงกระดาษซึ่งมีความหนาและมีลวดลายที่แตกต่างกันตามที่ต้องการ
2. เชือกกระดาษสา สำหรับทำหูถุงกระดาษ
3. กาวลาเท็กซ์ ใช้ในการทำในส่วนต่างๆ ของถุงกระดาษ โดยจะผสมน้ำให้มีความเหนียวลดลง เพื่อให้สะดวกกับการใช้งาน
4. กระดาษแข็ง ทำปากถุงสำหรับทำส่วนขอบด้านในของปากถุงกระดาษ รองกันถุง ใช้เป็นส่วนรองพื้นด้านในของถุงกระดาษ เพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้ถุงกระดาษ

ตารางที่ 4.3.10 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตทุกระดาษ ขนาด 10 × 12 นิ้ว

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษสาตะดอ	แผ่น	15	กลุ่มฯ ผลิตเอง	100-200 แผ่น	3 อาทิตย์/ครั้ง	500 แผ่น	เงินสด	ขนส่งเอง	ไม่เสีย
เชือกกระดาษ	เส้น	2	กลุ่มผู้สูงอายุ	100	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	100 เส้น	เงินสด	จัดส่งให้	ไม่เสียค่าขนส่ง
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาด * จังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	เงินสด	ขนส่งเอง	50 บาท
กระดาษแข็ง	แผ่น	15	โรงพิมพ์กระดาษ	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	100 แผ่น	เงินสด	ขนส่งเอง	40 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตทุกระดาษมีอุปกรณ์การผลิต ได้แก่ มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก และแบบพิมพ์ทุกระดาษ ขนาด 10 × 12 นิ้ว

1. มีดคัทเตอร์ ใช้สำหรับตัดกระดาษให้มีขนาดตามที่ต้องการ
2. กรรไกร ใช้สำหรับตัดกระดาษให้มีขนาดตามที่ต้องการ
3. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาดของกระดาษเพื่อทำการตัด
4. แท่นเทพกาว สำหรับใส่เทพกาวเพื่อความสะดวกในการใช้งาน
5. ปลั๊กไฟสีขาว สำหรับใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า
6. ปลั๊กไฟกลม สำหรับใช้กับเครื่องใช้ไฟฟ้า
7. แบบพิมพ์ทุกระดาษ สำหรับเป็นแบบตัดกระดาษทำปกให้ได้ตามขนาดทุกระดาษที่กำหนด

กำหนด

8. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
9. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
10. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
11. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

12. รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต

ตารางที่ 4.3.11 อุปกรณ์การผลิตทุกระดาษ ขนาด 10 X 12 นิ้ว

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	แหล่งซื้อ หรือ แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ลักษณะ การได้มา
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขาย เครื่องเขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโ รธ	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิต ศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
แบบพิมพ์ กระดาษ ขนาด 10 X 12 นิ้ว	อัน	1	600	โรงพิมพ์ กระดาษ	2542	3	สั่งซื้อ
แท่นเทพกาว	แท่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสีขาว	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
แบบพิมพ์ กระดาษ	อัน	1	600	โรงพิมพ์	-	10	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสัน ป่าดอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้าน เฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้าน เฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	ก่อสร้างที่ กลุ่มฯ	2544	30	ซื้อเงินสด
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ตะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ กระดาษสำหรับทำถุงกระดาษชนิดต่างๆ มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 60x80 นิ้ว ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุวัตถุดิบ

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้า จะบรรจุใส่กล่องกระดาษ โดยบรรจุกล่องละ 50 ถุง

ตารางที่ 4.3.12 บรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษ ขนาด 10 X 12 นิ้ว

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่ที่ซื้อ/ครั้ง	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เทปกาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน / แพ็ค	2-3 ครั้ง / อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	2 อาทิตย์ / ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง / เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจ

สมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว ได้แก่ กระดาษแข็ง กระดาษสาแบบตะขาวหน้าเรียบ เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว เชือกกระดาษสา และกาวลาเท็กซ์

1. กระดาษแข็ง เป็นส่วนที่ใช้ทำปกของสมุดโน้ต
2. กระดาษสาเคลือบสีสำหรับทำปกสมุด
3. กระดาษสาตะขาวหน้าเรียบ สำหรับทำไส้ในสมุด
4. กาวลาเท็กซ์ ใช้ในการทำปกและส่วนอื่นๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลง

เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน

5. สีอะคริลิก
6. กาวแท่ง ใช้สำหรับติดเครื่องเทศ
7. เครื่องเทศสำหรับตกแต่งสมุด
8. แล็กเกอร์สเปรย์

ตารางที่ 4.3.13 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษแข็ง	แผ่น	15	โรงพิมพ์กระดาษ	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	100 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
กระดาษสาคละสี	แผ่น	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	500 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	500 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
กระดาษสาตะขวงหน้าเรียบ	แผ่น	1.20	ร้านค้าในหมู่บ้าน	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	2,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาดจังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
กาวแท่ง	กิโลกรัม	130	เชียงใหม่พลาสติก	1	1 ครั้ง/เดือน	5 กก.	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
เครื่องเทศสำหรับตกแต่ง	กิโลกรัม	190	ตลาดต้นลำไย	1	1 ครั้ง/เดือน	5 กก.	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
สีอะคริลิก	กระป๋อง	465	ร้านเครื่องเขียน	1	1 ครั้ง/เดือน	1 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
แล็กเกอร์สเปรย์	กระป๋อง	65	ร้านเครื่องเขียน	1	1 ครั้ง/เดือน	5 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตสมุดโน้ต ได้แก่ เชียง เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ้ดตุ้) มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก ที่เย็บกระดาษ แบบพิมพ์ปัก แท่นเทพไธ แท่นเทพกาว เครื่องแพ็ค ปืนยิงกาว ที่หนีบกระดาษ ขวาน เตาวิธ เครื่องอบไมโครเวฟ และกระป๋องใส่กาว

1. เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ้ดตุ้)
2. เครื่องแพ็ค สำหรับใส่ชิ้นหุ้มผลิตภัณฑ์
3. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
4. กรรไกร ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
5. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาด

6. ที่เย็บกระดาษ เป็นที่เย็บกระดาษขนาดใหญ่ที่สามารถเย็บกระดาษที่มีความหนาได้
7. แท่นเทปใส สำหรับใส่ม้วนเทปใส
8. แท่นเทปกาว สำหรับใส่ม้วนเทปกาว
9. ปืนยิงกาบแท่ง ใช้สำหรับติดผลิตภัณฑ์
10. ที่หนีบกระดาษ ใช้สำหรับหนีบอัลบั้มเมื่อทำการผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วเพื่อให้สันของอัลบั้มมีความแข็งแรง และเพื่อให้กาวมีการยึดติดให้แน่นยิ่งขึ้น
11. ขวาน ใช้สำหรับตอกงานเข้าเล่ม
12. ปลั๊กไฟสีขาว
13. ปลั๊กไฟกลม
14. เขียง สำหรับใช้รองผลิตภัณฑ์เวลาใช้ขวานตอกเจาะรู
15. แบบพิมพ์ปก สำหรับเป็นแบบตัดกระดาษทำปกให้ได้ตามขนาดปกที่กำหนด
16. เตารีด สำหรับรีดดอกไม้-ใบไม้ให้แห้งเร็วยิ่งขึ้น
17. เตอบนไมโครเวฟ สำหรับอบดอกไม้-ใบไม้ หรือเครื่องเทศ วัสดุตกแต่งให้แห้งสนิท
18. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
19. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
20. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
21. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป
22. รถยนต์ปิกอัพ

ตารางที่ 4.3.14 อุปกรณ์การผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	แหล่งซื้อหรือ แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา	อายุ การ ใช้ งาน (ปี)	ลักษณะ การได้มา
เครื่องเจาะกระดาษ	เครื่อง	10	45	ร้านเด่นเสมอ	2542	5	ซื้อเงินสด
เครื่องแพ็ค	เครื่อง	2	150	นายดวงจันทร์ ตีะมา	2536	10	ซื้อเงินสด
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขายเครื่อง เขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโรรส	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิตศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
ที่เย็บกระดาษ	อัน	1	650	โลตัส	2541	10	ซื้อเงินสด
แท่นเทปใส	แท่น	6	45	โลตัส	2542	5	ซื้อเงินสด
แท่นเทปกาว	แท่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ที่หนีบกระดาษ	โหล	4	10	ตลาดนัด	2542	2	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสีขาว	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
ขวาน	ด้าม	2	45	ตลาดวโรรส	2542	10	ซื้อเงินสด
เชียง	อัน	2	85	ตลาดสันป่าตอง	2542	10	ซื้อเงินสด
ปิ่นยิ้งกาบแพ่ง	อัน	1	250	ตลาดสันป่าตอง	-	5	ซื้อเงินสด
เตารีด	เครื่อง	1	360	ตลาดสันป่าตอง	-	5	ซื้อเงินสด
เตาอบไมโครเวฟ	เครื่อง	1	3200	ตลาดสันป่าตอง	-	5	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสันป่าตอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรียนที่ 5	โรง	1	53,000	ก่อสร้างที่กลุ่มฯ	30	30	ซื้อเงินสด
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ตีะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ เยื่อพลาสติกฟอกขาว เครื่องเทศสำหรับตกแต่งผลิตภัณฑ์ กระดาษสาแบบตะกั่วและกระดาษสาชั้นบาง มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 30x50 นิ้ว มุมกระดาษบรรจุถุงพลาสติกใสขนาด 3×4 นิ้ว กาวลาเท็กซ์บรรจุในขวดและใส่กล่องอีกชั้น ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้าบรรจุที่ใช้จะได้แก่ พลาสติกแก้วขนาดต่างๆ ยางวง เทปใสติดถุงพลาสติก เทปกาวติดกล่อง และกล่องกระดาษ โดยจะนำพลาสติกแก้วมาหุ้มสมุดโน้ตปิดด้วยเทปใส จากนั้นจะจัดลงกล่องกระดาษ โดยกล่องกระดาษ 1 กล่องสามารถบรรจุได้ประมาณ 50 เล่ม

ตารางที่ 4.3.15 บรรจุภัณฑ์สมุดโน้ต ขนาด 6x8 นิ้ว

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
เทปใส	ม้วน	20	โลตัส	66 เมตร	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	6	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
เทปกาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน/แพ็ค	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	2 อาทิตย์/ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10 บาท
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ

กล่องตะเกียบ ขนาด 6 × 8 × 2.5 เซนติเมตร

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด 6 × 8 × 2.5 เซนติเมตร ได้แก่ กระจาดแข็ง กระจาดสาแบบตะลี้ต่าง ๆ เทปใส และกาวลาเท็กซ์

1. กระจาดแข็ง เป็นส่วนที่ใช้ทำกล่องซึ่งต้องจ้างโรงพิมพ์ตัด
2. กระจาดสาแบบตะลี้ต่าง ๆ ใช้สำหรับห่อกล่องเพิ่มความสวยงามให้กับผลิตภัณฑ์
3. เทปใส ใช้สำหรับลงติดด้านในรอบกล่องเพื่อดูความเหมาะสมของขนาดกล่องกับฝากล่อง
4. กาวลาเท็กซ์ ใช้สำหรับติดกระจาดห่อกล่องและตกแต่งกล่อง

ตารางที่ 4.3.16 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด 6 × 8 × 2.5 เซนติเมตร

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระจาดแข็ง	แผ่น	15	โรงพิมพ์กระจาด	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	100 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	40 บาท
กระจาดสาแบบตะลี้ต่าง ๆ	แผ่น	8	เครือข่ายในหมู่บ้าน	500 แผ่น	3-4 ครั้ง/เดือน	500 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10 บาท
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาดจังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง
เทปใส	ม้วน	20	โลตัส	66 เมตร	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	6	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ออกเอง

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจากนายสิงห์คำ ต๊ะมา)

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตกล่องตะเกียบ ได้แก่ เครื่องแพ็ค มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก แท่นเทปใส แท่นเทปกาว และกระป๋องใส่กาว

1. เครื่องแพ็ค

2. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
3. กรรไกร ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
4. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาด
5. แผ่นเทปใส
6. แผ่นเทปกาว
7. ปลั๊กไฟสีขาว
8. ปลั๊กไฟกลม
9. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
10. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
11. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
12. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป
13. รถยนต์ปิกอัพ

ตารางที่ 4.3.17 อุปกรณ์การผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด 6 X 8 X 2.5 เซนติเมตร

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องแพ็ค	เครื่อง	2	150	นายดวงจันทร์ ต๊ะมา	2536	10	ซื้อเงินสด
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขายเครื่องเขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโรรส	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิตศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
แผ่นเทปใส	แผ่น	6	45	โลตัส	2542	5	ซื้อเงินสด
แผ่นเทปกาว	แผ่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสีขาว	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสันป่าตอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	30	30	ก่อสร้างที่กลุ่มฯ
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ต๊ะมา)

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ กระดาษสาแบบแต่ละสีต่าง ๆ มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 60x80 นิ้ว กาวลาเท็กซ์บรรจุในขวดและใส่กล่องอีกชั้น สำหรับบรรจุวัตถุดิบ ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้าบรรจุที่ใช้จะได้แก่ ซินสำหรับห่อผลิตภัณฑ์ เทปใสติดซินหลังจากห่อผลิตภัณฑ์ เทปกาวติดกล่อง และกล่องกระดาษ โดยจะนำซินมาหุ้มกล่องตะเกียบปิดทับด้วยเทปใส จากนั้นจะจัดลงกล่องกระดาษ โดยกล่องกระดาษ 1 กล่องสามารถบรรจุได้ประมาณ 30 กล่อง

ตารางที่ 4.3.19 บรรจุภัณฑ์กล่องตะเกียบ ขนาด 6 X 8 X 2.5 เซนติเมตร

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ซินสำหรับแพ็คของ	ม้วน	180	ตลาดวโรรส	1	1 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เทปกาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน / แพ็ค	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เทปใส	ม้วน	20	โลตัส	66 เมตร	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	6	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	2 อาทิตย์/ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ต๊ะมา)

ของจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 × 8 เซนติเมตร

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตของจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 × 8 เซนติเมตร ได้แก่ กระดาษสาแบบ ตะตะดอก และกาวลาเท็กซ์

1. กระดาษสาแบบตะตะดอกต่างๆ ใช้สำหรับทำซองจดหมายเพิ่มความสวยงามให้กับผลิตภัณฑ์
2. กาวลาเท็กซ์ ใช้สำหรับติดซองจดหมายและตกแต่งซองจดหมาย

ตารางที่ 4.3.20 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตของจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4 × 8 เซนติเมตร

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษสาแบบตะตะดอก ๗	แผ่น	8	เครือข่ายในหมู่บ้าน	500 แผ่น	3-4 ครั้ง/เดือน	500 แผ่น	เงินสด	ขนส่งเอง	10 บาท
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาดจังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	เงินสด	ขนส่งเอง	50 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจากนายสิงห์คำ ต๊ะมา)

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตของจดหมาย ได้แก่ มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก และกระป๋องใส่กาว

1. แบบพิมพ์ซองจดหมาย เป็นแผ่นพิมพ์ทำด้วยไม้และมีใบมีดในการตัดกระดาษอยู่ตรงกลาง ซึ่งต้องจ้างโรงพิมพ์กระดาษในการทำ
2. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
3. กรรไกร ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
4. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาดของวัตถุดิบ
5. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
6. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
7. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
8. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป
9. รถยนต์ปิกอัพ

ตารางที่ 4.3.21 อุปกรณ์การผลิตของจดหมาย (ชุด 6 ชุด) ขนาด 4 × 8 เซนติเมตร

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
แบบพิมพ์กระดาษ ขนาด 4 × 8 เซนติเมตร	อัน	1	600	โรงพิมพ์กระดาษ	2542	3	สั่งซื้อ
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขายเครื่องเขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโรรส	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิตศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสันป่าตอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้านเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	30	30	ก่อสร้างที่กลุ่มฯ
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ต๊ะมา)

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ กระดาษสาแบบแต่ละสีต่าง ๆ มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 60x80 นิ้ว กาวลาเท็กซ์บรรจุในขวดและใส่กล่องอีกชั้น สำหรับบรรจุวัตถุดิบ ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้า บรรจุภัณฑ์ที่ใช้จะได้แก่ ซินหุ้มซองจดหมาย เทปใส สำหรับบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ จากนั้นจะจัดลงกล่องกระดาษเพื่อจำหน่ายไปยังลูกค้า โดยกล่องกระดาษ 1 กล่องสามารถบรรจุซองจดหมายได้ประมาณ 100 ชุด

ตารางที่ 4.3.2 บรรจุภัณฑ์ของจดหมาย (ชุด 6 ซอง) ขนาด 4×8 เซนติเมตร

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ชินสำหรับแพ็คซอง	ม้วน	180	ตลาดวโรรส	1	1 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เทปกาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน / แพ็ค	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	2 อาทิตย์/ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ต๊ะมา)

กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

วัตถุดิบ

วัตถุดิบในการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ได้แก่ กระดาษแข็ง กระดาษสาแบบแต่ละสีต่าง ๆ ฟองน้ำ และกาวลาเท็กซ์

1. กระดาษแข็ง เป็นส่วนที่ใช้ทำกรอบรูปซึ่งต้องจ้างโรงพิมพ์ตัด
2. กระดาษสาแบบแต่ละแบบคละสี ใช้สำหรับห่อกรอบรูปเพิ่มความสวยงามให้กับผลิตภัณฑ์
3. ฟองน้ำสำหรับทำขอบกรอบรูป
4. กาวลาเท็กซ์ ใช้สำหรับติดกรอบรูปและตกแต่งกรอบรูป
5. พลาสติกเซลลูลอย
6. สีอะคริลิก
7. แล็กเกอร์สเปรย์

ตารางที่ 4.3.23 การจัดซื้อวัตถุดิบการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
กระดาษแข็ง	แผ่น	15	โรงพิมพ์กระดาษ	100 แผ่น	3-4 ครั้ง/อาทิตย์	100 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กระดาษสาแบบแต่ละสีต่าง ๆ	1.1 แผ่น	8	เครือข่ายในหมู่บ้าน	500 แผ่น	3-4 ครั้ง/เดือน	500 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	280	ตลาดจังหวัดลำพูน	10	2 ครั้ง/เดือน	5 กล่อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ฟองน้ำก้อนใหญ่	ก้อน	20	ตลาดสันป่าตอง	1 ก้อน	2 ครั้ง/อาทิตย์	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
พลาสติกเซลลูโลย	เมตร	35	ตลาดสันป่าตอง	1 เมตร	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
สีอะคริลิก	กระป๋อง	465	ตลาดจังหวัดลำพูน	1 กระป๋อง	2 ครั้ง/เดือน	5 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
แอลกอฮอล์สเปรย์	กระป๋อง	65	ตลาดจังหวัดลำพูน	1 กระป๋อง	2 ครั้ง/เดือน	7 กระป๋อง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจากนายสิงห์คำ ต๊ะมา)

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตกล่องตะเกียบ ได้แก่ มีดคัทเตอร์ กรรไกร ไม้บรรทัดเหล็ก และกระป๋องใส่กาว

1. มีดคัทเตอร์ ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
2. กรรไกร ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตัดกระดาษ
3. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดขนาด
4. แท่นเทปใส สำหรับใส่ไม้วุ้นเทปใส
5. แท่นเทปกาว สำหรับใส่ไม้วุ้นเทปกาว

6. ปลั๊กไฟสี่ขา
7. ปลั๊กไฟกลม
8. พัดลม ใช้ช่วยระบายอากาศให้ถ่ายเทได้สะดวกภายในโรงเรือนที่ทำการผลิต
9. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ ใช้สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ยังทำไม่เสร็จ
10. ชั้นวางผลิตภัณฑ์ สำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จ เพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบดำเนินการต่อไป
11. โรงเรือนที่ 5 เป็นสถานที่สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป
12. รถยนต์ปิกอัพ

ตารางที่ 4.3.24 อุปกรณ์การผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	แหล่งซื้อ หรือ แหล่งที่มา	ปีที่ ได้มา	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ลักษณะ การได้มา
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	ร้านขาย เครื่องเขียน	2542	5	ซื้อเงินสด
กรรไกร	เล่ม	15	35	ตลาดวโ รธ	2542	2	ซื้อเงินสด
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	ร้านลิขิต ศิลป์	2542	10	ซื้อเงินสด
แท่นเทพไส	แท่น	6	45	โลตัส	2542	5	ซื้อเงินสด
แท่นเทพกาว	แท่น	3	45	โลตัส	2542	2	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟสี่ขา	อัน	3	99	ตลาดนัด	-	5	ซื้อเงินสด
ปลั๊กไฟกลม	อัน	2	35	ตลาดนัด	-	2	ซื้อเงินสด
พัดลม	เครื่อง	1	290	ตลาดสัน ป่าตอง	-	3	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ ระหว่างทำ	หลัง	2	600	ร้าน เฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	ร้าน เฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	โรง	1	53,000	นายสิงห์คำ ติ้ะมา	30	30	ก่อสร้างที่ กลุ่มฯ
รถยนต์ปิกอัพ	คัน	1	203,400	นายสิงห์คำ ติ้ะมา	2540	10	ซื้อเงินสด

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ติ้ะมา)

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ คือ กระดาษสาแบบแต่ละสีต่าง ๆ มีลักษณะเป็นถุงพลาสติกใสขนาด 60x80 นิ้ว กาวลาเท็กซ์บรรจุในขวดและใส่กล่องอีกชั้น สำหรับบรรจุวัตถุดิบ ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาบรรจุภัณฑ์

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่พร้อมส่งมอบให้ลูกค้าบรรจุที่ใช้จะได้แก่ ซินสำหรับห่อผลิตภัณฑ์ เทปใสติดซินหลังจากห่อผลิตภัณฑ์ เทปกาวติดกล่อง และกล่องกระดาษ โดยจะนำซินมาหุ้มกล่องตะเกียบปิดทับด้วยเทปใส จากนั้นจะจัดลงกล่องกระดาษ โดยกล่องกระดาษ 1 กล่องสามารถบรรจุได้ประมาณ 30 กล่อง

ตารางที่ 4.3.25 บรรจุภัณฑ์กรอบรูป ขนาด 3½ X 5 นิ้ว

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดการบรรจุ/หน่วย	ความถี่	ปริมาณที่ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์	20 อัน	1 ครั้ง / เดือน	1,000 แผ่น	จ่ายสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ซินสำหรับแพ็คของ	ม้วน	180	ตลาดวโรรส	1	1 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
เทปกาว	แพ็ค	95	โลตัส	5 ม้วน / แพ็ค	2-3 ครั้ง/อาทิตย์	3	จ่ายสด	ขนส่งเอง	5บาท
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	5	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	2 อาทิตย์/ครั้ง	30	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10 บาท
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก	กล่อง	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง	10 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ (อ้างอิงจาก นายสิงห์คำ ต๊ะมา)

การตลาด

อุปกรณ์การตลาด

ตารางที่ 4.3.26 อุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ในปี 2544

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
รถยนต์	คัน	1	203,400	ร้านเด่นเสมอ	2542	10	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	เครื่อง	1	53,000	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	2536	30	ซื้อเงินสด
ตู้แสดงสินค้า	อัน	1	1,400	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	8	ซื้อเงินสด
ตู้แสดงสินค้ายาว	หลัง	1	1,600	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	8	ซื้อเงินสด
ชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	หลัง	1	2,000	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	5	ซื้อเงินสด
ชั้นวางแสดงสินค้า	หลัง	1	600	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	3	ซื้อเงินสด

หมายเหตุ : * หมายถึง คิดอัตราส่วนการใช้รถยนต์ในการตลาดเป็นร้อยละ 20 และ คิดอัตราส่วนการใช้โรงเรือนที่ 5 เป็นร้อยละ 40

ซึ่งอุปกรณ์การตลาดจะเหมือนกันทุกผลิตภัณฑ์ ดังรายละเอียดในภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การจัดการ

อุปกรณ์การจัดการ

ตารางที่ 4.3.27 อุปกรณ์การจัดการของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ในปี 2544

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
โทรศัพท์	เครื่อง	5	3,876	ร้านนิยมพานิช	2542	7	ซื้อเงินสด
เครื่องโทรสาร	เครื่อง	1	6,200	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	2536	10	ซื้อเงินสด
นาฬิกา	เรือน	1	200	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	3	ซื้อเงินสด
ตู้เหล็กใส่เอกสาร	หลัง	1	1,000	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	10	ซื้อเงินสด
โต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	ตัว	1	800	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	10	ซื้อเงินสด
โต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	ตัว	1	600	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	2542	10	ซื้อเงินสด
เก้าอี้หมุน	ตัว	1	280	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	-	10	ซื้อเงินสด
เครื่องคิดเลข	เครื่อง	1	320	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์	-	5	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 2	หลัง	1	35,000	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	-	30	ซื้อเงินสด
โรงเรือนที่ 5	หลัง	1	53,000	นายสิงห์คำ ต๊ะมา	-	30	ซื้อเงินสด

หมายเหตุ : * หมายถึง คิดอัตราส่วนการใช้รถยนต์ในการตลาดเป็นร้อยละ 20 และ คิดอัตราส่วนการใช้โรงเรือนที่ 5 เป็นร้อยละ 40

ซึ่งอุปกรณ์การตลาดจะเหมือนกันทุกผลิตภัณฑ์ ดังรายละเอียดในภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ มีการตรวจสอบคุณภาพโดยมีฝ่าย Q.C. จำนวน 2 คน ทำหน้าที่ในการคัดเลือกวัตถุดิบและตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบที่วัตถุดิบมาส่งที่กลุ่มฯ ก่อนที่จะกระจายไปให้สมาชิกทำการผลิต หากต้องทำการไปซื้อวัตถุดิบ ผู้ส่งซื้อวัตถุดิบนั้นจะเป็นประธานและเลขานุการทำหน้าที่ในการจัดหาวัตถุดิบและเป็นผู้คัดเลือกวัตถุดิบด้วยตนเอง

ส่วนการเก็บรักษาปัจจัยการผลิตนั้น ประเภทวัตถุดิบเปียก เช่น ปอสา เยื่อสา จะมีอายุในการเก็บรักษาไม่นานเนื่องจากนำมาใช้ในการผลิตทุกวันอย่างต่อเนื่อง ส่วนวัตถุดิบแห้งนั้นจะเก็บรักษาวัตถุดิบไว้ในโรงผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ซึ่งไม่มีปัญหาในการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

การจ้างแรงงานของกลุ่มแม่บ้านเยาวยชนหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต มีอยู่ 2 ส่วน คือ แรงงานการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษ และแรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษแปรรูป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

แรงงานผลิตภัณฑ์กระดาษ

ในส่วนของแรงงานในการผลิตกระดาษ นางบัวจำ คำวังจะเป็นผู้รับผิดชอบกระจายงานให้แก่สมาชิกทำการผลิต ลักษณะการทำงานแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกสมาชิกจะทำการผลิตที่กลุ่มฯ มีจำนวน 13 คนซึ่งมีการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบ การไม่สา การซังสาและการปั่นสา การทำกระดาษสาแบบต่าง ๆ ได้แก่ การซ้อนสา แบบตะดอกรูป แบบตะดอกรูปกระป๋อง และแบบประภพหนา การตากกระดาษ ตลอดจนการลอกสา แรงงานแต่ละคนจะรับผิดชอบงานของตนเอง ส่วนที่สองเป็นแรงงานที่รับงานไปทำที่บ้านมีจำนวน 12 คนโดยแรงงานจะออกค้าต้นทุนในการผลิตและนำผลิตภัณฑ์มาขายให้แก่กลุ่มฯ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มเครือข่ายซึ่งกระจายอยู่ภายในหมู่บ้านกรณีทำงานเข้ามาปริมาณมากทำให้ทางกลุ่มฯ ผลิตไม่ทันจะทำการกระจายงานไปให้กลุ่มเครือข่ายซึ่งมีอยู่ประมาณ 10 กลุ่ม

ในการกระจายงานให้แก่สมาชิก สมาชิกจะรับผิดชอบงานแต่ละส่วน คือ คนไม่สา จำนวน 1 คน และมีบิดาของประธานกลุ่มฯ คอยช่วยเหลือ จะทำหน้าที่ในการซังน้ำหนกวัตถุดิบตามสัดส่วนมาตรฐาน ผสมสา ควบคุมการเปิดและปิดของเครื่องไม่ ตลอดจนดูแลทุกกระบวนการในการไม่ จนกระทั่งได้เยื่อสาออกมา จากนั้นคนปั่นสาจะทำหน้าที่ในการดักสาที่ไม่เรียบร้อยมาทำการซังน้ำหนกให้ตามสัดส่วนแล้วปั่นเป็นก้อนกลมเตรียมไว้ ให้แก่คนซ้อนสานำก้อนสาไปทำการผลิตเป็นการดาษสาต่อ โดยวิธีการผลิต มีทั้งแบบซ้อน แบบตะและ แบบประภพติดดอก จากนั้นนำไปตากเมื่อแห้งก็ทำการลอกกระดาษและส่งต่อไปฝ้าย ตรวจสอบคุณภาพทำการตรวจสอบคุณภาพโดยการคัดเลือกกระดาษที่มีตำหนิแยกออกมา แล้วทำการบรรจุภัณฑ์และนำไปเก็บในห้องเก็บวัตถุดิบรอการใช้งานต่อไป

แรงงานผลิตภัณฑ์กระดาษแปรรูป

แรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษแปรรูปนั้น สามารถแยกได้เป็น 2 ส่วน คือ แรงงานที่ทำงานประจำภายในกลุ่มฯ ส่วนมากลักษณะการทำงานจะเป็นการตกแต่งผลิตภัณฑ์ซึ่งมีสมาชิกจำนวน 17 คน และอีกส่วนเป็นแรงงานที่รับทำเป็นรายชิ้นจะรับไปทำที่บ้านซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นงานที่ไม่ต้องใช้ฝีมือความละเอียดมากนัก เช่น งานติดมูมอลบั้ม ผู้ที่ทำหน้าที่ในการควบคุมดูแลแรงงานคือ นายสิงห์คำ ตะมา ผู้จัดการกลุ่มฯ โดยสมาชิกแต่ละคนจะมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมาย คือ ผู้จัดการทำหน้าที่บริหารงานต่าง ๆ ภายในกลุ่มฯ และรับผิดชอบในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ติดต่อประสานงานลูกค้า รับงาน และ

ส่งงานให้แก่เลขานุการกลุ่มซึ่งจะทำหน้าที่ในการจัดทำบัญชีและเอกสารสำคัญต่าง ๆ ส่งสินค้า จัดหาวัตถุดิบ
ต้อนรับลูกค้าจัดวันที่การประชุมกลุ่มฯ และรับงานมาให้ฝ่ายไล่ order มีฝ่ายไล่order ทำหน้าที่ในการจัด
ตารางงานและ กระจายงานให้สมาชิก เมื่อสมาชิกรับงานไปทำแต่ละคนจะทำงานตามที่ตนเองถนัด ในการผลิต
จะมีขั้นตอนต่างๆ ได้แก่ ตัดกระดาษ วัดขนาดของผลิตภัณฑ์ เข้าเล่ม ตกแต่งผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ

ลักษณะงาน/หน้าที่	จำนวนแรงงานที่ใช้(คน)				ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง	สถานภาพ
	ประจำ		ชั่วคราว				
	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง			
ผลิตภัณฑ์กระดาษสา	-	13	-	12			
1.คนไม้สาและบันสา	-	1	-	-	แรงงานประจำ	จ้างรายชิ้นขึ้นขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์	ลูกค้าประจำ
2.คนทำกระดาษสา	-	12	-	12	แรงงานประจำ	จ้างรายชิ้นขึ้นขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์	ลูกค้าประจำและลูกค้าจ้างชั่วคราว
3. บริหารงานในกลุ่มฯ ออกแบบผลิตภัณฑ์					แรงงานประจำ	จ้างรายวัน	ประธานกลุ่มฯ
ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป							
1. บริหารงานในกลุ่มฯ ออกแบบผลิตภัณฑ์	1	-	-	-	แรงงานประจำ	คิดจากเปอร์เซ็นต์การขายสินค้า 3% ของมูลค่ายอดขายต่อเดือน	ผู้จัดการ
2.จัดหาวัตถุดิบ ส่งสินค้า ติดต่อกู้ค้า	1	-	-	--	แรงงานประจำ	จ้างรายวัน	เลขานุการ
3.จัดทำตารางงานเข้า-ออกในกลุ่มฯ และทำการผลิตด้วย	1	1	-	-	แรงงานประจำ	จ้างรายวัน	ฝ่ายไล่order
4.ตัด Size ผลิตภัณฑ์	2	-	-	-	แรงงานประจำ	จ้างรายวัน	ลูกค้าจ้างประจำ
5.เข้าเล่ม	3	2	-	-	แรงงานประจำ	จ้างรายวัน	ลูกค้าจ้างประจำ

ที่มา : จากการสำรวจ

4.4.2 การจ้างงาน

จากตารางที่ 4.4.1 การจ้างงานของกิจการฯ มีการจ้างงานในบางแต่ละผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต ดังนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาดสา

การจ้างงานของกลุ่มฯ สามารถจำแนกได้ 2 ลักษณะ คือ จ้างรายวัน และจ้างรายขึ้น ซึ่งเวลาทำงานปกติจะเริ่มเวลา 8.00 น. – 17.00 น. หากมีการทำงานล่วงเวลาก็จะมีการคิดค่าแรงให้ด้วย ในส่วนของ การจ้างรายวันนั้นจะคิดค่าตอบแทนให้แก่ประธาน วันละ 100 บาท กับคนโม่สาและปั่นสาจะคิดค่าตอบแทนให้ วันละ 90 บาท

ส่วนการจ้างรายขึ้นจะขึ้นอยู่กับลักษณะของผลิตภัณฑ์ คือ การซื้อกระดาดสาจะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 0.70 บาท ส่วนตะธรรมดาขาวล้วน จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 1.00 บาท ตะดอกล้วนใหญ่ จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 3.00 บาท และตะดอกล้วนกลาง จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 2 บาท ตะดอกล้วนหนา จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 2.00 บาท ตะดอกล้วนธรรมดา จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 1.50 บาท และ ตะขาวหน้าเรียบ จะคิดค่าตอบแทนแผ่นละ 1.00 บาท ซึ่งเฉลี่ยต่อวันค่าตอบแทนของแรงงานจะได้ ประมาณ วันละ 60 – 80 บาท ส่วนสมาชิกจะชอบทำกระดาดสาแบบติดดอกเนื่องจากได้ค่าตอบแทนมาก ซึ่งกลุ่มฯ จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่สมาชิกทุก 15 วัน

ผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป

ลักษณะของการจ้างงานจะคิดเป็นรายวันและรายขึ้น นอกจากนี้ยังมีการจ้างงานจากข้างนอกด้วย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ในส่วนของการบริหารนั้นประธาน จะได้ค่าตอบแทนคิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อหักจากผลกำไร เลขานุการ ฝ่ายไล่ Order และ ฝ่าย Q.C จะได้รับค่าตอบแทน วันละ 100 บาท ส่วนฝ่ายผลิตนั้นจะได้รับค่าตอบแทนโดยสมาชิกที่เข้ามาทำงานเริ่มแรก จะได้รับค่าตอบแทน 50 บาทต่อวัน ถ้าภายในระยะเวลา 15 วันมีการพัฒนาฝีมือดีขึ้นจะปรับค่าตอบแทนเพิ่มขึ้น ซึ่งขึ้นอยู่กับพิจารณาความเห็นชอบจากสมาชิกทุกคน ถ้าครบระยะเวลา 6 เดือนขึ้นไปจะมีการปรับค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 70 – 100 บาท โดยเฉลี่ย แต่หากปีใดที่ผลกำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ มีไม่มากนักปีนั้นจะงดการขึ้นเงินเดือนแต่จะให้เป็นสวัสดิการแก่สมาชิกแทน โดยเฉลี่ยรายได้ของสมาชิกกลุ่มฯ ประมาณ 70 -100 บาทต่อคน ซึ่งกลุ่มฯ จะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่สมาชิกทุก 15 วัน และในส่วน of ค่าตอบแทนล่วงเวลาให้แก่สมาชิก จะคิดจากค่าตอบแทนรายวันของแต่ละคนหารด้วยจำนวนชั่วโมงทำงานต่อวัน 8 ชั่วโมง แล้วคิดค่าล่วงเวลาตามนั้น

สวัสดิการที่กลุ่มฯ มีให้แก่แรงงาน

นอกจากค่าตอบแทนที่ได้รับแล้วแรงงานจะได้รับสิทธิพิเศษคือ สามารถเบิกเงินค่าตอบแทนล่วงหน้าได้ และทุกสิ้นปีจะได้รับโบนัสเป็นการขึ้นเงินเดือนหรือพาสมาชิกไปพักผ่อนต่างจังหวัด และเวลาที่สมาชิกมีปัญหาทางการเงินเร่งด่วน กลุ่มฯ จะให้สมาชิกยืมเงินฉุกเฉินของกลุ่มฯ ได้ โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพื่อเป็นการให้ความช่วยเหลือกลุ่มฯ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว สามารถจำแนกต้นทุนการผลิตออกเป็น 2 ส่วนคือ ต้นทุนที่กลุ่มฯ คิด และต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.5.1 ซึ่งการการคำนวณต้นทุนการผลิตสามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตในแต่ละผลิตภัณฑ์ดังนี้

กระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร

การผลิตกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อแผ่นจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 3.9544 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 3.7081 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ทำการการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.2464 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 93.85 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต ร้อยละ 56.52 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ถึง 0.2444 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร ที่ราคา 7 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 3.29 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 3.05 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 47.03 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 47.03 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 43.51 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและตะดอกประเภทขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 43.51 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร ที่ราคา 8 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 4.29 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 4.05 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 53.65 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 53.65 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 50.57 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและตะดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 50.57 บาท

กระดาสาและตะดอกประเภทหนา ขนาด 55 x79 เซนติเมตร

การผลิตกระดาสาและตะดอกประเภทหนา ขนาด 55 x79 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อแผ่นจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 3.7646 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 3.6253 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ทำการการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.1393 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 96.62 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าแรงงานใน

การผลิตร้อยละ 51.94 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ 0.1346 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของกระดาสาและดอกประกบหนา ขนาด 55 x79 เซนติเมตร ที่ราคา 7 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 3.37 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 3.24 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 48.21 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและดอกประกบหนาขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 48.21 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 46.22 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและดอกประกบหนาขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายเท่ากับ 46.22 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของกระดาสาและดอกประกบหนาขนาด 55 x79 เซนติเมตร ที่ราคา 8 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 4.34 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 4.24 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 54.68 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและดอกประกบหนา ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 54.68 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 52.94 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาและดอกประกบหนา ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 52.94 บาท

กระดาสาประกบดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร

การผลิตกระดาสาประกบดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อแผ่นจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 4.7666 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 4.6273 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.1393 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ร้อยละ 97.08 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัตถุดิบในการผลิตถึงร้อยละ 51.26 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ถึง 0.2866 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของกระดาสาประกบดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร ที่ราคา 7 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 2.52 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 2.23 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 35.94 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาประกบดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 35.94 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 31.91 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาสาประกบดอก ขนาด 55 x79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะขาดทุนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 31.91 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของกระดาดสาประกอบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร ที่ราคา 8 บาท/แผ่น พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 3.52 บาท/แผ่น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 3.23 บาท/แผ่น เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 43.95 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาดสาประกอบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 43.95 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 40.42 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกระดาดสาประกอบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 40.42 บาท

อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

การผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว มีต้นทุนในการผลิตต่อเล่มจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 63.1967 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 63.0945 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.1022 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.84 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัสดุในการผลิตร้อยละ 52.60 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าสูงกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.4833 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ที่ราคา 45 บาท/เล่ม พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -18.68 บาท/เล่ม และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -18.20 บาท/เล่ม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -41.51 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 41.51 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -40.44 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลขาดทุนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 40.44 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ที่ราคา 75 บาท/เล่ม พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 11.32 บาท/เล่ม และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 11.80 บาท/เล่ม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 15.09 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 15.09 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 15.74 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 15.74 บาท

การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร

การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อใบจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 6.6145 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 6.5966 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.0179 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์

ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.73 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตถึงร้อยละ 66.93 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าสูงกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ 0.6155 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร ที่ราคา 8 บาท/ใบ พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 0.77 บาท/ใบ และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 1.39 บาท/ใบ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 9.65 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 9.65 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 17.32 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 17.32 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร ที่ราคา 15 บาท/ใบ พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 7.77 บาท/ใบ และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 8.39 บาท/ใบ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 51.81 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 51.81 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 55.90 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 55.90 บาท

ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว

ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว มีต้นทุนในการผลิตต่อใบจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 18.9652 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 18.9419 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.0233 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.88 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัตถุดิบในการผลิตถึงร้อยละ 75.41 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ 0.0252 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว ที่ราคา 12 บาท/ใบ พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -6.94 บาท/ใบ และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -6.97 บาท/ใบ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -57.85 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 57.85 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -58.04 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะขาดทุนจากการขายส่งเท่ากับ 58.04 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว ที่ราคา 18 บาท/ใบ พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -0.94 บาท/ใบ และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -0.94 บาท/ใบ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ -5.23 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 5.23 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ -5.36 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะขาดทุนจากการขายปลีกเท่ากับ 5.36 บาท

สมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว

สมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว มีต้นทุนในการผลิตต่อเล่มจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 48.009 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 47.9041 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.1049 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.78 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัสดุดิบในการผลิตถึงร้อยละ 52.63 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 2.939 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว ที่ราคา 45 บาท/เล่ม พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -0.07 บาท/เล่ม และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -3.01 บาท/เล่ม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -0.15 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 0.15 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -6.45 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตอัลบั้ม ขนาด 3½ x 5 นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 6.45 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว ที่ราคา 50 บาท/เล่ม พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 4.93 บาท/เล่ม และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 1.99 บาท/เล่ม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 9.87 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 49.87 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 4.19 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 4.19 บาท

กล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร

กล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อกล่องจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 6.8426 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 6.8310 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งที่ในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.0116 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.50 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตถึงร้อยละ

99.83 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.8726 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร ที่ราคา 6 บาท/กล่อง พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 0.03 บาท/เล่ม และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -0.84 บาท/เล่ม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 0.49 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 0.49 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -14.04 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 14.04 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร ที่ราคา 10 บาท/กล่อง พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 4.03 บาท/กล่อง และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 3.16 บาท/กล่อง เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 40.29 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 40.29 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 31.57 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 31.57 บาท

ของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร

ของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร มีต้นทุนในการผลิตต่อซองจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 1.9925 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 1.9877 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.0048 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 99.76 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัตถุดิบในการผลิตถึงร้อยละ 84.52 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าสูงกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.0075 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร ที่ราคา 2.50 บาท/ซอง พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 0.50 บาท/ซอง และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 0.51 บาท/ซอง เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 19.85 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 19.85 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 20.30 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร 100 บาท กลุ่มจะขาดทุนจากการขายส่งเท่ากับ 20.30 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของของจดหมาย ขนาด 4×8 เซนติเมตร ที่ราคา 3 บาท/ซอง พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ 1 บาท/ซอง และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ

1.01 บาท/ซอง เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 33.21 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตซองจดหมาย ขนาด 4 x 8 เซนติเมตร 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 33.21 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 33.58 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตสมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 33.58 บาท

กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว มีต้นทุนในการผลิตต่ออันจากการวิเคราะห์มีค่าเท่ากับ 13.5734 บาท โดยเป็นต้นทุนเงินสด 13.5579 บาท ซึ่งเป็นตัวเงินที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายจริงทุกครั้งในการทำการผลิต และมีต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 0.0154 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ทั้งหมด คิดเป็นต้นทุนผันแปร ถึงร้อยละ 96.89 ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัสดุในการผลิตถึงร้อยละ 82 เมื่อทำการเปรียบเทียบต้นทุนจากกลุ่มพบว่าต้นทุนจากกลุ่มมีค่าสูงกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เท่ากับ 0.9766 บาท

ณ ระดับราคาขายส่งของกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ที่ราคา 6 บาท/อัน พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -6.55 บาท/อัน และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -5.57 บาท/อันเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -81.89 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายส่งเท่ากับ 81.89 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ -69.67 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายส่งเท่ากับ 69.67 บาท

ณ ระดับราคาขายปลีกของกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ที่ราคา 10 บาท/อัน พบว่าผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มมีค่าเท่ากับ -4.55 บาท/อัน และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ -3.57 บาท/อัน เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนของกลุ่มต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ -45.51 ซึ่งแสดงว่ากลุ่มลงทุนในการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 บาท เมื่อคิดอัตราต้นทุนของกลุ่มจะได้ผลตอบแทนขาดทุนสุทธิจากการขายเมื่อเทียบกับราคาขายปลีกเท่ากับ 45.51 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการวิเคราะห์ต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 35.73 นั่นคือ เมื่อกลุ่มลงทุนในการผลิตกรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 บาท กลุ่มจะได้รับผลตอบแทนสุทธิจากการขายปลีกเท่ากับ 35.73 บาท

จากการวิเคราะห์เปรียบเทียบอัตราผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมาทั้ง 10 ชนิด พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วยสูงสุด คือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแบบตะดอกระบายน้ำ รองมาคือ กระดาษสาตะดอกระบายน้ำ และกระดาษสาประดับดอกไม้ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วยต่ำสุด คือ อัลบั้มภาพถ่าย (ตารางภาคผนวก ข. และตารางภาคผนวก ค.)

เมื่อพิจารณาจากยอดขาย พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงสุด คือ สมุดโน้ตและอัลบั้ม รองมา คือ ของจดหมาย และถุงกระดาษ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายต่ำสุด คือ ผลิตภัณฑ์กรอบรูป

สรุปศักยภาพของผลิตภัณฑ์ได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพสูงสุด คือ กระดาษสาแบบกระดาษประกบหนา ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีศักยภาพที่สุด คือ อัลบั้มรูปภาพ แม้ว่าจะมียอดขายสูงที่สุดก็ตาม แต่จากการคำนวณต้นทุนการผลิต พบว่า ขาดทุนในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบ ร้อยละ 52.60 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย

4.6 กรรมวิธีการผลิต

กลุ่มฯ มีการผลิตกระดาษและผลิตภัณฑ์จากกระดาษโดยนำเสนอกลุ่มผลิตภัณฑ์หลัก 10 ชนิด โดยแบ่งกรรมวิธีหรือขั้นตอนในการผลิตออกเป็น 2 ส่วน คือ กรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษ ได้แก่ กระดาษสาและดอก กระดาษสาและดอกประกบ และกระดาษสาประกบดอกซึ่งมีกรรมวิธีการคล้ายกันเพียงแตกต่างกันในส่วนเทคนิคการผลิตของกลุ่มฯ ส่วนกรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษแปรรูป ได้แก่ อัลบั้ม การ์ด สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ ของจดหมาย และกรอบรูป โดยอธิบายรายละเอียดในการผลิตได้ดังนี้

4.6.1 กระดาษสาและดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร

ตารางที่ 4.6.1 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตกระดาษสาและดอก

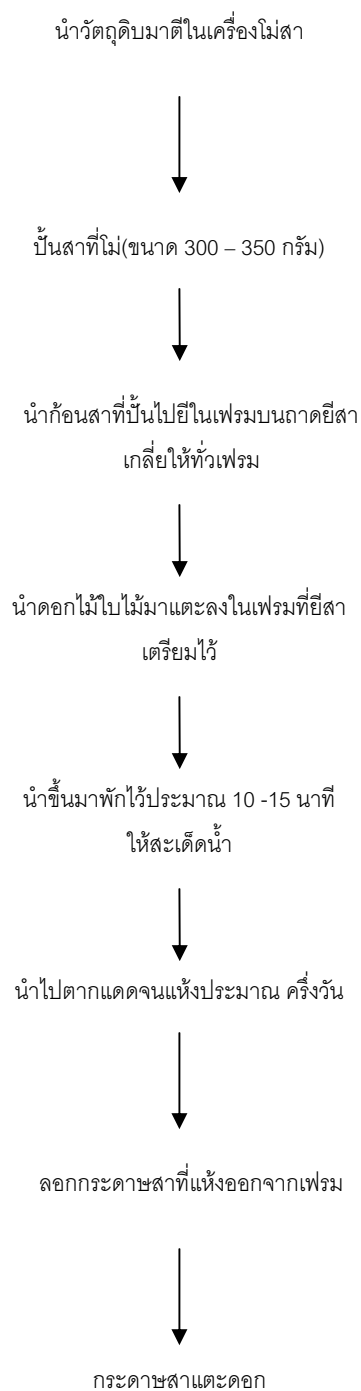
ส่วนประกอบ		อุปกรณ์
ปอสาฟอก	25 กก.	เครื่องไม่สา
เศษกระดาษสา (แห้ง)	5 กก.	ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว
ไฮโดรเจน	4 กก.	ขันตักไฮโดรเจน
น้ำ	100 ลิตร	ขันตักเยื่อสา
ดอกไม้ใบไม้	23 กก.	ไม้พายสำหรับคนสา
		เครื่องชั่งน้ำหนักสา
		ตะกร้าใส่ส้าน
		ถาดและกระดาษสา
		โครงไม้สำหรับตะ
		เฟรมสำหรับตะ ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร
		บ่อพักน้ำจากการไม่
		บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำสำหรับไม่สา
ปริมาณที่ผลิตได้ กระดาษสาและดอก ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร 600 แผ่นต่อวัน		

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

1. นำปอสาต้มที่ฟอกแล้ว จำนวน 25 กิโลกรัม และเศษกระดาษสา 5 กิโลกรัม ใส่เครื่องไม่และเติมไฮโดรเจน จำนวน 4 กิโลกรัม ต่อน้ำ 100 ลิตร จากนั้นทำการไม่โดยใช้เวลาประมาณ ครึ่งชั่วโมง

2. จากนั้นจะได้เยื่อสาที่ม่แล้วนำมาชั่งน้ำหนักแล้วทำการปั่นเป็นก้อนกลม น้ำหนักก้อนละ 300 – 350 กรัม
3. เตรียมถาดตะแกรงกระดาษสาโดยใส่น้ำประมาณ 5 ลิตร
4. นำเฟรมแช่น้ำและนำโครงไม้ประกบที่ขอบเฟรม
5. นำสาที่ปั่น 1 ก้อน ผสมน้ำในขันใช้มือยีสสาให้กระจายตัว
6. นำมาเทลงในเฟรมที่เตรียมไว้ และใช้มือตะสาให้มีความสม่ำเสมอให้ทั่วทั้งเฟรม (ใช้เวลาประมาณ 20 นาที) และนำดอกไม้ใบไม้มาตะในเฟรม
7. นำเฟรมที่ทำการตะเรียบร้อยขึ้นมาพักไว้ให้สะเด็ดน้ำก่อนและทำต่อไปเรื่อยๆ ประมาณ 10 นาที ยกไปตากแดดจนแห้ง ใช้เวลาประมาณครึ่งวัน
8. นำกระดาษที่แห้งแล้วมาทำการลอกออก ได้เป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสาตะดอก
9. จากนั้นส่งให้ฝ่าย Q.C. ทำการตรวจสอบคุณภาพก่อนหากผลิตภัณฑ์ไม่ผ่านจะทำการคัดแยกออกโดยกระดาษมีตำหนิเช่นฉีกขาดจะนำไปแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่อไปได้ ส่วนกระดาษที่มีสิ่งสกปรกปนเปื้อนจะนำมาทำการโมใหม่ได้อีกครั้งแต่จะทำให้ความเหนียวของเนื้อกระดาษลดลงด้วย



แผนภาพที่ 4.1 กระบวนการผลิตกระดาษสาและดอกไม้ ขนาด 55 X 79 เซนติเมตร

4.6.2 กระดาษสาและดอกประภพนา ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร

ตารางที่ 4.6.2 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ในการผลิตกระดาษสาและดอกประภพ

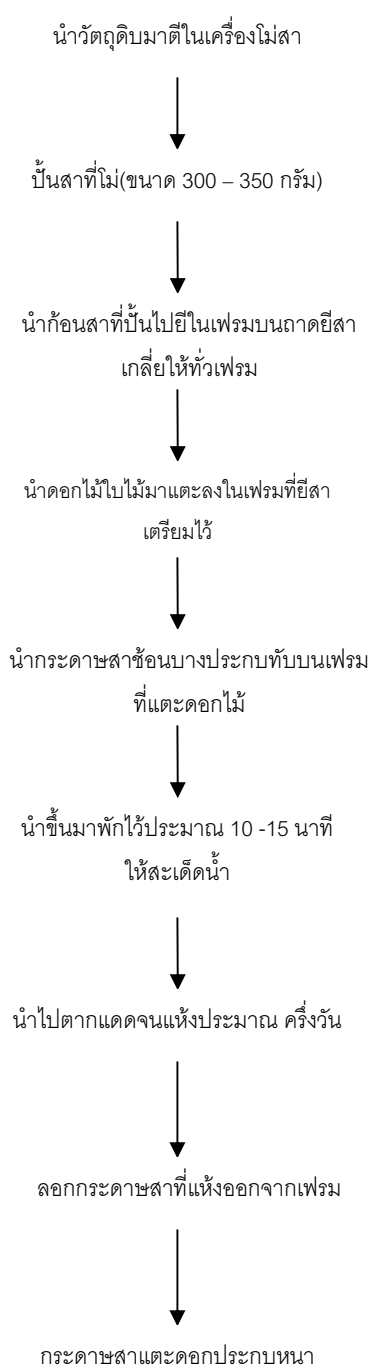
ส่วนประกอบ	อุปกรณ์
ปอสาฟอก 25 กก.	เครื่องไม้สา
เศษกระดาษสา (แห้ง) 5 กก.	ถังใส่เยื่อสาที่ม่แล้ว
ไฮโดรเจน 4 กก.	ขันตักไฮโดรเจน
น้ำ 100 ลิตร	ขันตักเยื่อสา
ดอกไม้ใบไม้ 23 กก.	ไม้พายสำหรับคนสา
กระดาษสาชั้นบาง 1 แผ่น	เครื่องชั่งน้ำหนักสา
(ขนาด 55x79 เซนติเมตร)	ตะกร้าใส่สาปั่น
	ถาดและกระดาษสา
	โครงไม้สำหรับแตะ
	เฟรมสำหรับแตะ ขนาด 48 × 55 เซนติเมตร
	บ่อพักน้ำจากการม่
	บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำสำหรับไม้สา
ปริมาณที่ผลิตได้ กระดาษสาและดอกประภพนา ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร 600 แผ่นต่อวัน	

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

- นำปอสาต้มที่ฟอกแล้ว จำนวน 25 กิโลกรัม และเศษกระดาษสา 5 กิโลกรัม ใส่เครื่องม่และเติมไฮโดรเจน จำนวน 4 กิโลกรัม ต่อน้ำ 100 ลิตร จากนั้นทำการม่โดยใช้เวลาประมาณ ครึ่งชั่วโมง
- จากนั้นจะได้เยื่อสาที่ม่แล้วนำมาชั่งน้ำหนักแล้วทำการปั่นเป็นก้อนกลม น้ำหนักก้อนละ 300 – 350 กรัม
- เตรียมถาดและกระดาษสาโดยใส่น้ำประมาณ 5 ลิตร
- นำเฟรมแช่น้ำและนำโครงไม้ประกบที่ขอบเฟรม
- นำสาที่ปั่น 1 ก้อน ผสมน้ำในขันใช้มือยีสาให้กระจายตัว
- นำมาเทลงในเฟรมที่เตรียมไว้ และใช้มือแตะสาให้มีความสม่ำเสมอให้ทั่วทั้งเฟรม (ใช้เวลาประมาณ 20 นาที) และนำดอกไม้ใบไม้มาแตะในเฟรม
- นำกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร ที่ตากแห้งแล้ว 1 แผ่น นำมาประกบบนเฟรมที่แตะดอกไม้แล้ว
- นำเฟรมขึ้นมาพักไว้ให้สะเด็ดน้ำก่อนและทำต่อไปเรื่อยๆ ประมาณ 10 นาที ยกไปตากแดดจนแห้ง ใช้เวลาประมาณครึ่งวัน
- นำกระดาษที่แห้งแล้วมาทำการลอกออก ได้เป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสา

10. จากนั้นส่งให้ฝ่าย Q.C. ทำการตรวจสอบคุณภาพก่อนหากผลิตภัณฑ์ไม่ผ่านจะทำการคัดแยกออกโดยกระดามีตำหนิเช่นฉีกขาดจะนำไปแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่อไป ส่วนกระดามีสิ่งสกปรกปนเปื้อนจะนำมาทำการใหม่ได้อีกครั้งแต่จะทำให้ความเหนียวของเนื้อกระดามีลดลงด้วย



แผนภาพที่ 4.2 กระบวนการผลิตกระดามีสาแตะดอกประกบหนา ขนาด 55 X 79 เซนติเมตร

4.6.3 กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร

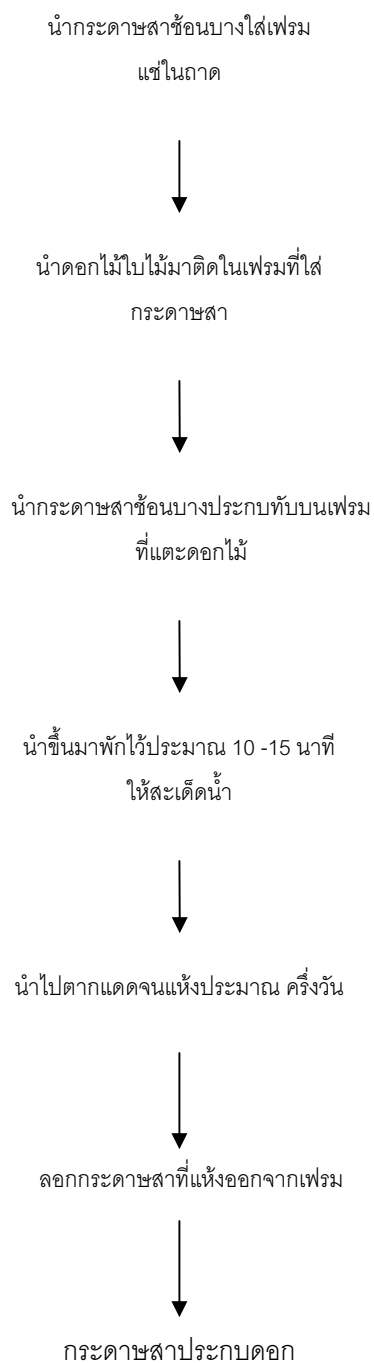
ตารางที่ 4.6.3 แสดงวัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตกระดาษสาประกบดอก

ส่วนประกอบ	อุปกรณ์
กระดาษสาชั้นบาง 3,000 แผ่น (ขนาด 55x79 เซนติเมตร)	ถาดแตะกระดาษสา
น้ำ 100 ลิตร	โครงไม้สำหรับแตะ
ดอกไม้ใบไม้ 23 กก.	เฟรมสำหรับแตะ ขนาด 48 × 55 เซนติเมตร
	กะละมังใส่ดอกไม้ใบไม้
ปริมาณที่ผลิตได้ กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร 600 แผ่นต่อวัน	

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

1. เตรียมถาดแตะกระดาษสาโดยใส่น้ำประมาณ 5 ลิตร
2. นำเฟรมแช่น้ำ
3. นำกระดาษสาชั้นบางแช่ในเฟรม
4. ใช้มือเกลี่ยกระดาษสาให้เรียบสม่ำเสมอทั้งเฟรม และนำดอกไม้ใบไม้มาติดในเฟรม
5. นำกระดาษสาชั้นบาง ขนาด 55 × 79 เซนติเมตร ที่ตากแห้งแล้ว 1 แผ่น นำมาประกบทับบนเฟรมที่แตะดอกไม้แล้ว
6. นำเฟรมขึ้นมาพักไว้ให้สะเด็ดน้ำก่อนและทำต่อไปเรื่อย ๆ ประมาณ 10 นาที ยกไปตากแดดจนแห้ง ใช้เวลาประมาณครึ่งวัน
7. นำกระดาษที่แห้งแล้วมาทำการลอกออก ได้เป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสา
8. จากนั้นส่งให้ฝ่าย Q.C. ทำการตรวจสอบคุณภาพก่อนหากผลิตภัณฑ์ไม่ผ่านจะทำการคัดแยกออกโดยกระดาษมีตำหนิเช่นฉีกขาดจะนำไปแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่อไป ส่วนกระดาษที่มีสิ่งสกปรกปนเปื้อนจะนำมาทำการไหม้ใหม่อีกครั้งแต่จะทำให้ความเหนียวของเนื้อกระดาษลดลงด้วย



แผนภาพที่ 4.3 กระบวนการผลิตกระดาสาประกบดอก ขนาด 55 X 79 เซนติเมตร

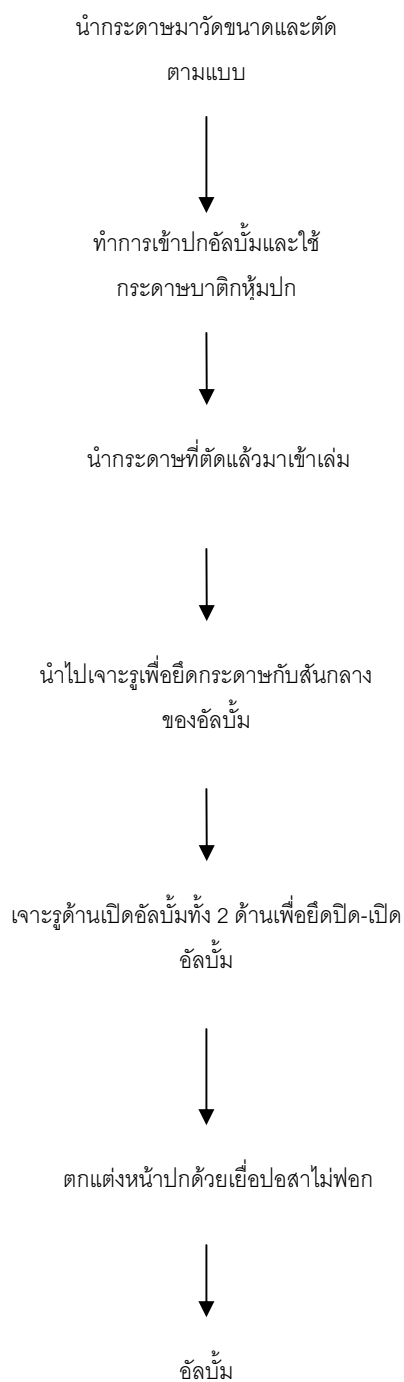
4.6.4 อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้วตารางที่ 4.6.4 วัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ในการผลิตอัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

ส่วนประกอบ		อุปกรณ์
กระดาษแข็ง	17 แผ่น	เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ๊ดตู่)
กระดาษสาชั้นบาง	200 แผ่น	เครื่องแพ็ค
กระดาษสาแต่สีขาว	200 แผ่น	มีดคัทเตอร์
กระดาษสาบาติก	625 บาท	กรรไกร
เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว	400 บาท	เทปใส
เชือกกระดาษสา	100 เส้น	ซินห่อผลิตภัณฑ์
มุกกระดาษ	14,400 มุก	ไม้บรรทัดเหล็ก
กาวลาเท็กซ์	300 บาท	ที่เย็บกระดาษขนาดใหญ่
		แท่นเทปใส
		แบบพิมพ์ปก
		ที่หนีบกระดาษ
		ขวาน
		กระป๋องใส่กาว
		เชียง
ปริมาณที่ผลิตได้ อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว 100 เล่มต่อวัน		

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

นำกระดาษแข็งไปจ้างโรงพิมพ์ตัดตามแบบพิมพ์ ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว จากนั้นนำกระดาษสาชั้นบางและกระดาษสาแต่สีขาวมาวางซ้อนกันใช้ไม้บรรทัดเหล็กวัดตามขนาด และตัดกระดาษสาชั้นบางกับกระดาษสาแต่สีขาว ตามแบบพิมพ์ จากนั้นทำการเข้าเล่มโดยนำกระดาษแข็งที่ตัดแล้วมาทากาวนำกระดาษสาบาติกที่ตัดแล้วมาห่อปก จากนั้นนำกระดาษสาชั้นบางและกระดาษสาแต่สีขาว ที่ตัดได้ขนาดมาทำเป็นไส้ในอัลบั้มโดยใช้ขวานตอกให้แน่นและที่หนีบกระดาษยึดไว้จนกว่าจะแห้ง และนำไปทำการเจาะรูบริเวณสันกลางอัลบั้มเพื่อยึดกระดาษใส่ในกับสันกลางอัลบั้มโดยใช้เชือกมัดยึดไว้ แล้วเจาะรูด้านเปิดอัลบั้มทั้ง 2 ด้านเพื่อยึดปิด – เปิดอัลบั้มทำการตกแต่งอัลบั้มให้สวยงามด้วยเยื่อปอสาไม่ฟอก จะได้ผลิตภัณฑ์อัลบั้ม แล้วฝ่ายQ.C. จะทำการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อน แล้วจึงทำการบรรจุภัณฑ์โดยใช้ซินห่ออัลบั้มและติดด้วยเทปใสอีกครั้ง จะได้ผลิตภัณฑ์อัลบั้มที่สมบูรณ์พร้อมจำหน่าย



แผนภาพที่ 4.4 กระบวนการผลิตอัลบั้ม ขนาด 55 X 79 เซนติเมตร

4.6.5 การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร

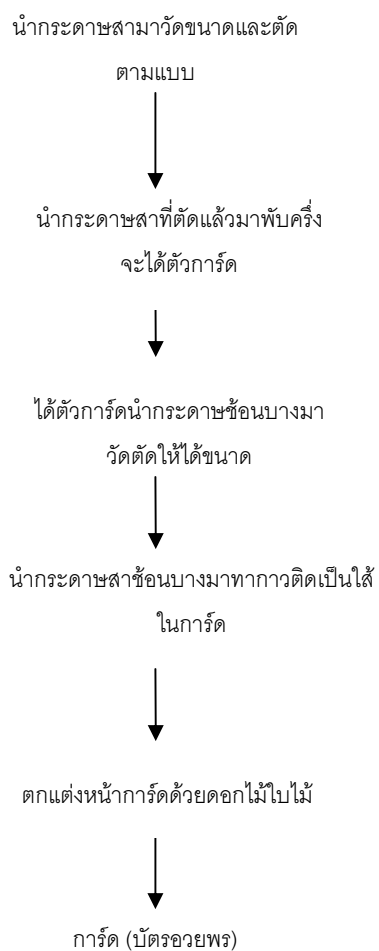
ตารางที่ 4.6.5 วัตถุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ ในการผลิตการ์ด(บัตรอวยพร)

ส่วนประกอบ		อุปกรณ์
กระดาษสาชิ้นบาง	200 แผ่น	กรรไกร
กระดาษสาตะกั่วสี	42 แผ่น	ไม้บรรทัดเหล็ก
กาวลาเท็กซ์	300 บาท	มีดคัทเตอร์
ดอกไม้ใบไม้		ซินหุ้มการ์ด
ปริมาณที่ผลิตได้ การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร 167 ใบต่อวัน		

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

นำกระดาษสาตะกั่วสีตัดให้ได้ ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ต่อหนึ่งแผ่น จากนั้นนำมาพับครึ่ง และนำกระดาษสาชิ้นบางมาตัดให้ได้ขนาดเล็กกว่าตัวการ์ดเข้ามา 1 เซนติเมตร นำทำใส่ในการ์ด จากนั้นทำการตกแต่งการ์ดให้สวยงามด้วยดอกไม้ใบไม้ จะได้ผลิตภัณฑ์การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว แล้วฝ่าย Q.C. จะทำการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อน แล้วจึงทำการบรรจุภัณฑ์โดยใช้ ซินหุ้มการ์ดและติดด้วยเทปใสอีกครั้ง จะได้ผลิตภัณฑ์การ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว ที่สมบูรณ์พร้อมจำหน่าย



แผนภาพที่ 4.5 กระบวนการผลิตการ์ด (บัตรอวยพร) ขนาด 16 × 25 เซนติเมตร

4.6.6 ถุงกระดาษ ขนาด 10 × 12 นิ้ว

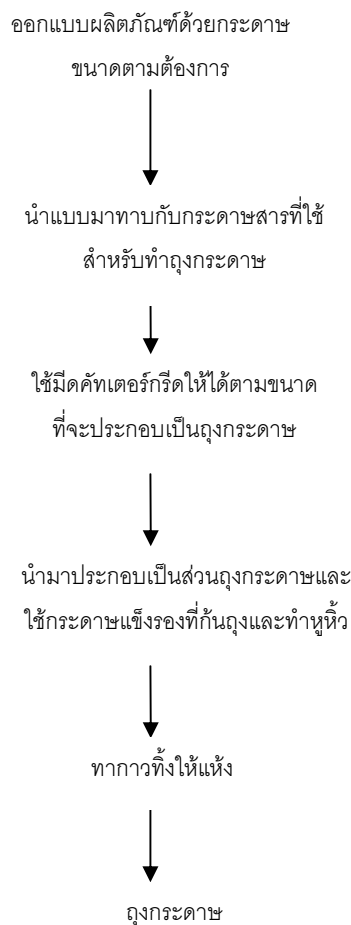
ตารางที่ 4.6.6 วัสดุดิบ อุปกรณ์ และปริมาณที่ผลิตได้ในการผลิตถุงกระดาษ

ส่วนประกอบ	อุปกรณ์
กระดาษแข็ง	กรรไกร
กระดาษสาแต่ละสี	ไม้บรรทัดเหล็ก
กาวลาเท็กซ์	มีดคัทเตอร์
เชือกกระดาษสา	ซินหุ้มการ์ด
ปริมาณที่ผลิตได้ ถุงกระดาษ ขนาด 10 × 12 นิ้ว 334 ใบต่อวัน	

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิต

ออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยกระดาษแข็งขนาดตามต้องการ จากนั้นตัดแบบโดยทาบกับกระดาษที่ใช้สำหรับทำถุงกระดาษ และใช้มีดคัทเตอร์กรีดให้เป็นส่วน ให้ได้ตามขนาดที่จะประกอบเป็นถุงกระดาษรูปทรงต่าง ๆ ใส่กระดาษแข็ง รองที่ก้นถุงและทางกาวทับ รอยจนแห้ง ส่วนหูหิ้วจะใช้กระดาษแข็งตัดสำหรับทำส่วนหูหิ้ว แล้วทำการเจาะรูบริเวณหูหิ้วเพื่อร้อยเชือกกระดาษสา จะได้ผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษสา ขนาด 10×12 นิ้ว แล้วฝ่าย Q.C. จะทำการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อน จะได้ผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว ที่สมบูรณ์พร้อมจำหน่าย



แผนภาพที่ 4.6 กระบวนการผลิตถุงกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว

ในส่วนของผลิตภัณฑ์ สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ ของจดหมาย และกรอบรูป นั้น กลุ่มฯ มีวิธีการผลิต คล้ายกันกับผลิตภัณฑ์อัลบั้ม ทั้งอุปกรณ์ วัสดุภัณฑ์ โดยจะแตกต่างกันในการใช้วัตถุดิบแต่ละชนิด เพื่อนำมาทำผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยสามารถพิจารณาตัวอย่างได้ ดังตารางที่ 4.6.4 – ตารางที่ 4.6.6 และแผนภาพที่ 4.4 - แผนภาพที่ 4.6 ซึ่งอุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ และวัสดุภัณฑ์ พิจารณาได้ดังตารางที่ 4.3.13 – ตารางที่ 4.3.25

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ มีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต จำแนกออกเป็น 2 ส่วน ตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระต๊าก

เทคโนโลยีในระยะเริ่มแรกการผลิตของกลุ่มฯ ยังคงทำการผลิตแบบเดิมอยู่ คือ การนำปอสามาต้มและฟอกก่อนจากนั้นจึงนำไปผ่านกระบวนการและกรรมวิธีในการผลิตกระต๊าก ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาานมากกว่าจะได้เยื่อสาที่จะนำมาทำการผลิตในกระบวนการต่าง ๆ ซึ่งระยะแรกกลุ่มฯ มีกรรมวิธีในการทำกระต๊ากอยู่ 5 วิธี คือ กระต๊ากแบบซ้อนบาง กระต๊ากแบบตะขาวย่น กระต๊ากแบบตะขาวหน้าเรียบ กระต๊ากแบบประกบบางลายดอก และกระต๊ากบาติก และหลังจากนั้นประธานกลุ่มฯ ได้เข้าร่วมอบรมการทำกระต๊ากที่โครงการแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย และได้นำความรู้ที่อบรมมาประยุกต์ใช้ภายในกลุ่มฯ คือ เทคโนโลยีในการรักษาความสดใสของสีดอกไม้ที่ใช้ในการผลิตโดยการทำกระต๊ากแบบตะดอกนั้นเดิมอายุของสีดอกไม้จะคงความสดใสได้ไม่นานก็ซีดจาง เรียกว่า สีตาย กลุ่มฯ ได้แก้ไขโดยการเพิ่มการผลิตกระต๊ากแบบตะดอกประกบหนา โดยจะใช้กระต๊ากแบบซ้อนบางเป็นตัวผืนให้ดอกไม้ติดกันแทนการใช้กาบแบ่งเปียก เนื่องจากการทากาบจะทำให้ไม่มีช่องอากาศ ในการถ่ายเทภายในแผ่นกระต๊าก ดังนั้นการใช้น้ำเป็นตัวผืนเนื้อกระต๊ากกับดอกไม้ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ ยังมีความใส่ใจในพัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง ต่อมากลุ่มฯ มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตโดยเลิกต้มปอสาเนื่องจากน้ำเสียจากการต้มปอสาทำให้เกิดปัญหามลพิษแก่แหล่งน้ำในชุมชนซึ่งกลุ่มฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าวและได้ให้ความสำคัญกับการแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมของชุมชนเป็นอย่างมาก กอปรกับประธานกลุ่มฯ เคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจกระต๊ากมาก่อนจึงมีความเข้าใจถึงปัญหาที่เกิดจากกระบวนการผลิตกระต๊าก ดังนั้นกลุ่มฯ จึงเลิกทำการต้มปอสาและหันมาสั่งซื้อปอสาที่ผ่านการต้มและฟอกแทนแบบเดิมที่กลุ่มฯ เคยทำการผลิต และกลุ่มฯ ได้ซื้อเครื่องมือสาเข้ามาช่วยในการผลิตทำให้ระยะเวลาในการผลิตได้เร็วขึ้น และได้ปริมาณงานมากขึ้น

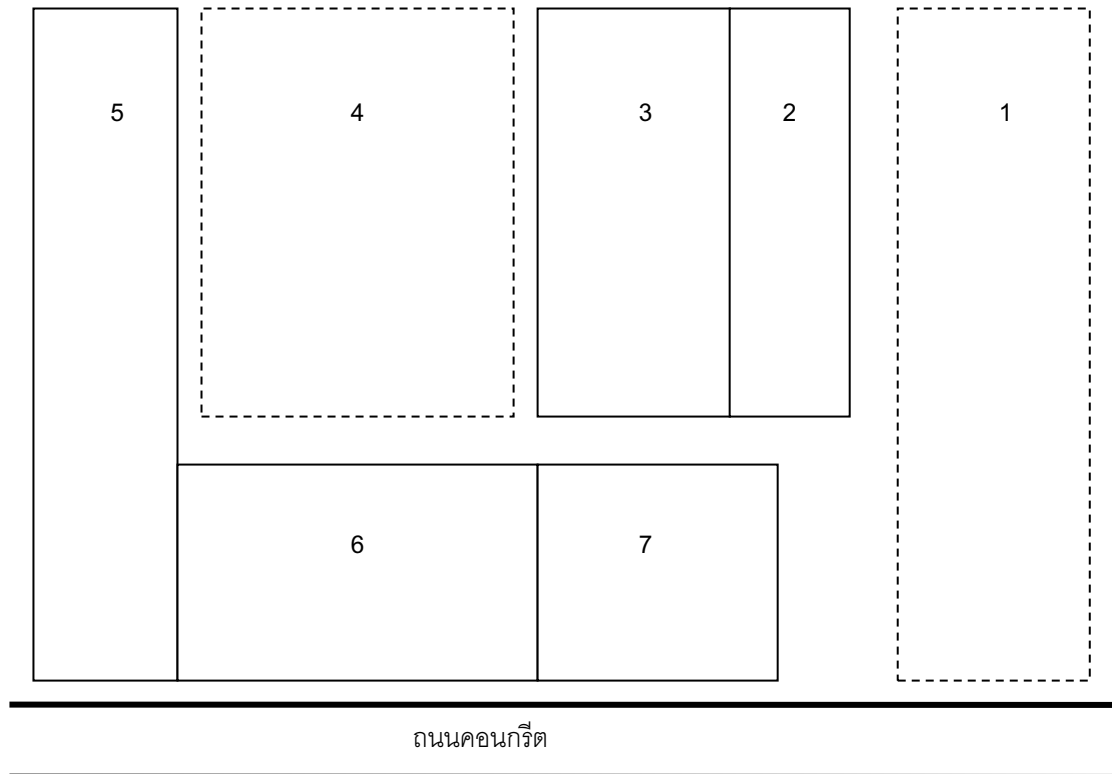
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระต๊ากแปรรูป

การเปลี่ยนแปลงในด้านเทคโนโลยีการผลิตผลิตภัณฑ์กระต๊ากแปรรูป เกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต กลุ่มฯ มีการพัฒนามาเป็นลำดับตั้งแต่ช่วงแรก ๆ ที่ทำการผลิตบิดาของประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่ได้คิดค้นประดิษฐ์เครื่องมือต่างๆ ที่อำนวยความสะดวกในการผลิต คือ เครื่องแพ็ค ทำด้วยไม้สักอย่างดีมีความคงทนและแข็งแรงซึ่งอายุการใช้งาน ประมาณ 10 ปี และนอกจากนี้ยังมีเครื่องปั่นเชือกสำหรับทำเชือกกระต๊าก ทำด้วยไม้สักเช่นกันและบุด้านบนด้วยผ้าสักหลาดเพื่อง่ายต่อการพันเชือกกระต๊าก ซึ่งในการผลิตผลิตภัณฑ์ส่วนมากเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตจะเน้นที่การพัฒนาเครื่องจักรในการช่วยร่นระยะเวลาการผลิตและเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้มากขึ้น ซึ่งขณะนี้กลุ่มฯ มีความต้องการเครื่องจักรที่จะนำมาเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตของกลุ่มฯ คือเครื่องตัดกระต๊าก และเครื่องปั๊มแบบ เนื่องจากกลุ่มฯ มีเงินทุนไม่เพียงพอสำหรับการซื้อเครื่องจักร

ในอนาคตแนวทางในการพัฒนาเทคโนโลยีของกลุ่มฯ จะเน้นการรักษาสภาพความสดใสของสีดอกไม้และวัสดุที่ใช้ตกแต่งผลิตภัณฑ์ให้มีความสดใสน่าดู และเน้นการยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้น

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ตั้งของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว ตั้งอยู่ในบริเวณบ้านของ นายสิงห์คำ ต๊ะมา ขนาดพื้นที่ทั้งหมด ประมาณ 1 ไร่ เป็นที่ดินส่วนตัวของครอบครัวนายสิงห์คำ มีนายดวงจันทร์ ต๊ะมา บิดาของนายสิงห์คำ เป็นเจ้าของ บริเวณด้านหน้าของกลุ่มฯ จะติดกับถนนทางเข้ากลุ่มฯ โดยจะแบ่งส่วนการผลิตออกเป็น 2 ส่วนอย่างชัดเจน (แผนภาพที่ 4.7)



1 = ลานตากผลิตภัณฑ์กระดาษสา

2 = โรงเรือนที่ 1 ผลิตกระดาษสา

3 = โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

4 = ลานตากผลิตภัณฑ์กระดาษสา

5 = โรงเรือนที่ 2 ผลิตกระดาษสา

6 = โรงเรือนที่ 3 ผลิตกระดาษสาและเก็บอุปกรณ์

7 = โรงเรือนที่ 4 ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

เป็นสำนักงานและห้องแสดงสินค้าของกลุ่มฯ

แผนภาพที่ 4.7 สภาพทั่วไปและแผนผังโรงเรือนของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว

สภาพภายในกลุ่มฯ สามารถแบ่งย่อยได้ดังแผนภาพต่าง ๆ พร้อมการอธิบายในแต่ละส่วน ดังต่อไปนี้

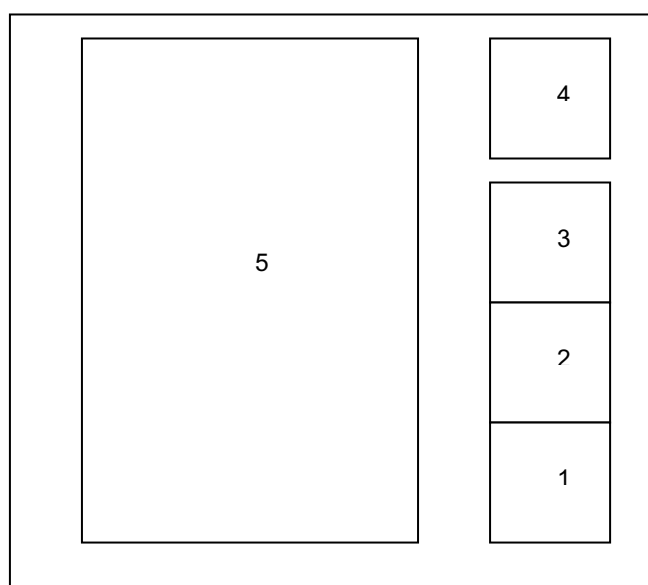
โรงเรือนที่ 1 ผลิตกระดาษสา

โรงเรือนที่ 1 สำหรับผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาชนิดต่าง ๆ ซึ่งได้ดัดแปลงต่อเติมจากที่พักอาศัยของประธานในปี 2536 มีลักษณะเป็นโรงเรือนโครงเหล็กหลังคามุงด้วยกระเบื้อง ไม่มีผนังกันเปิดโล่งทุกด้าน พื้นเทพูน ขนาดพื้นที่โดยประมาณของโรงเรือน กว้าง 3 เมตร ยาว 9 เมตร สูง 2 เมตร บริเวณด้านหน้าจะเป็นที่สำหรับทำการผลิตกระดาษสาตามกรรมวิธีต่างๆ จะมีบ่อสำหรับซึอนสาจำนวน 4 บ่อ ซึ่งมีลักษณะเป็นบ่อปูนทรงสี่เหลี่ยมขนาดพื้นที่ กว้าง 0.87 เมตร ยาว 2.00 เมตร สูง 1.00 เมตร ซึ่งสร้างแบ่งย่อย 3 บ่อ ติดกัน ส่วนบ่อที่ 4

จะแยกเป็นบ่อเดี่ยว สำหรับบ่อย่อย 3 บ่อนั้นแต่ละบ่อมีขนาดพื้นที่ กว้าง 0.87 เมตร ยาว 1.00 เมตร สูง 0.50 เมตร เนื่องจากพื้นจะก่ออิฐฉาบปูนให้สูงขึ้นเนื่องจากบ่อลึกจะทำให้เยื่อสาตกตะกอนที่ก้นบ่อยากต่อการช้อน ซึ่งเยื่อสาที่อยู่ก้นบ่อและช้อนไม่ถึงจะต้องทิ้งทำให้เสียต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น เมื่อบ่อตื้นขึ้นจะช่วยลดต้นทุนในการผลิตได้มากขึ้น ส่วนบ่อที่ 4 มีลักษณะเดียวกับ 3 บ่อ ที่กล่าวข้างต้น (ภาคผนวก ก.รูปภาพที่ 26 ก.)

ภายในโรงเรือนจะใช้น้ำหรับเป็นที่เก็บเฟรมและอุปกรณ์ในการผลิตกระดาษสา ดังแสดงในแผนภาพที่

4.8



1 = บ่อผลิตกระดาษสาบ่อที่ 1

4 = บ่อผลิตกระดาษสาบ่อที่ 4

2 = บ่อผลิตกระดาษสาบ่อที่ 2

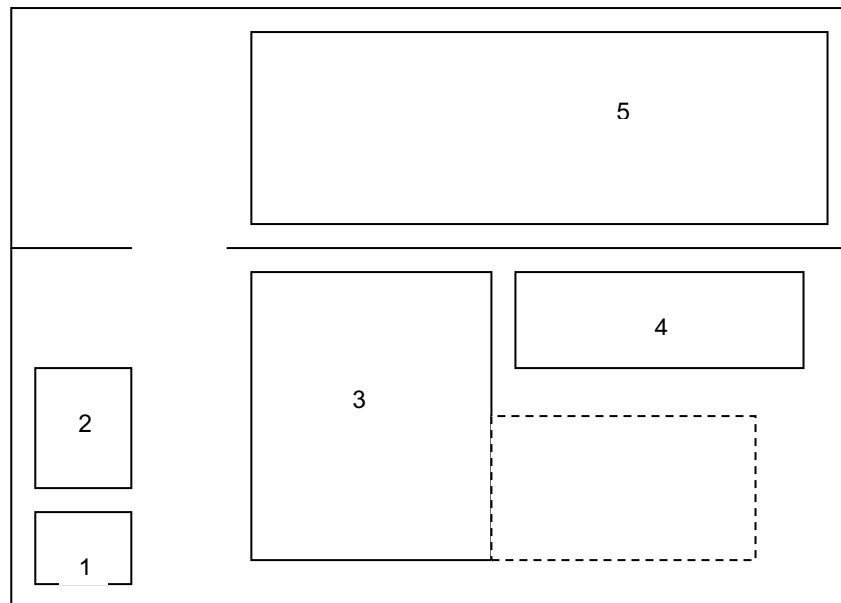
5 = ที่เก็บอุปกรณ์การผลิตกระดาษสา

3 = บ่อผลิตกระดาษสาบ่อที่ 3

แผนภาพที่ 4.8 โรงเรือนที่ 1 ผลิตกระดาษสา

โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ จะใช้บริเวณพื้นที่ที่พักอาศัยของประธานกลุ่มฯ และใช้เป็นสำนักงานด้วย ซึ่งมีลักษณะเป็นบ้าน 2 ชั้น ชั้นบนจะใช้สำหรับเป็นที่พักอาศัย ส่วนชั้นล่างจะใช้สำหรับเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และบริเวณด้านหน้าทางเข้าบ้านจะใช้เป็นสำนักงานติดต่อลูกค้า มีขนาดพื้นที่สำหรับใช้เป็นโรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ กว้าง 6 เมตร ยาว 9 เมตร ภายในจะแบ่งในส่วนของด้านหน้าจะเป็นสำนักงานกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาและห้องรับแขกจะใช้เป็นที่เก็บผลิตภัณฑ์ ส่วนด้านหลังจะเป็นห้องสำหรับเก็บวัตถุดิบกระดาษสาสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา (ภาคผนวก ก. รูปที่ 11 ก. และรูปที่ 38 ก.)



1 = สำนักงานกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา

2 = ตู้เก็บเอกสารของกลุ่มฯ

3 = บริเวณที่เก็บผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

4 = บริเวณที่ต้อนรับลูกค้าและเก็บผลิตภัณฑ์

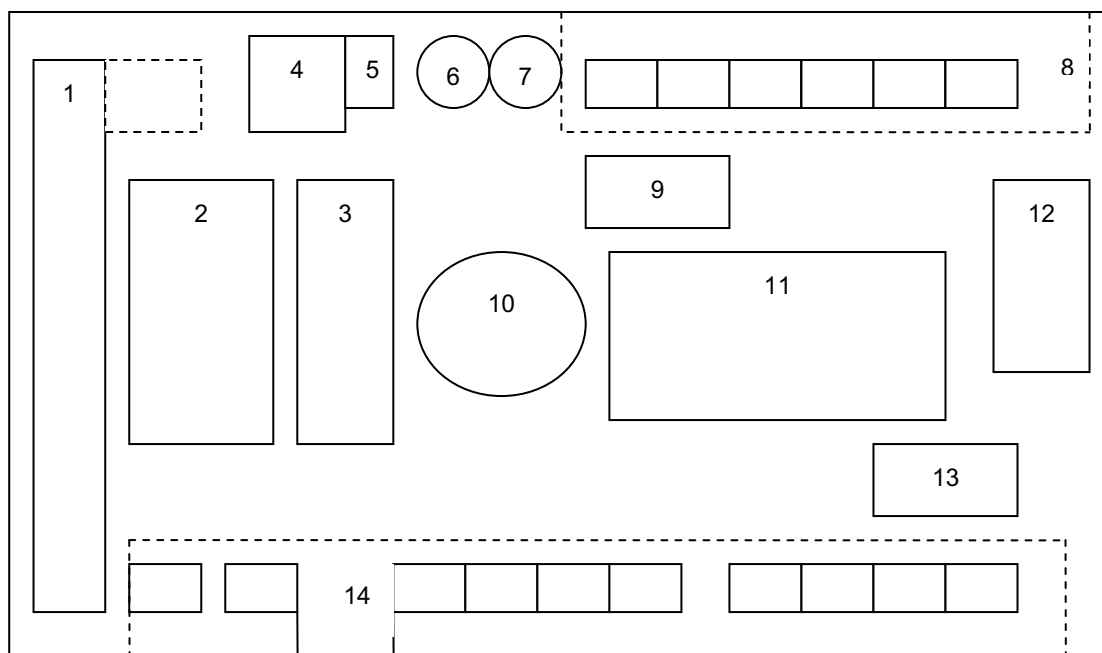
5 = บริเวณที่เก็บวัตถุดิบสำหรับทำผลิต-

ภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

แผนภาพที่ 4.9 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

โรงเรือนที่ 2 ผลิตกระดาษสา

เป็นโรงเรือนซึ่งดัดแปลงจากเดิมเคยเป็นคอกสัตว์มาก่อน ในปี 2539 ได้มีการปรับปรุงสำหรับใช้เป็นโรงเรือนผลิตกระดาษสา (ภาคผนวก ก. รูปที่ 36 ก.) ทางปีกด้านซ้ายของโรงเรือนจะมีชั้นครึ่งซึ่งด้านบนจะใช้สำหรับเป็นที่เก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิต ลักษณะของโรงเรือนมีขนาดยาว ขนาดพื้นที่ กว้าง 12 เมตร ยาว 24 เมตร สูง 3 เมตร หลังคา 2 ชั้น มุงด้วยกระเบื้อง มีบ่อสำหรับทำการผลิตกระดาษสาจำนวน 9 บ่อ และบ่อสำหรับเก็บวัตถุดิบ จำนวน 4 บ่อ ซึ่งมีขนาดบ่อเท่ากันทุกโรงเรือน นอกจากนี้ยังมี บ่อใส่น้ำสำหรับไม่สา บ่อบำบัดน้ำเสีย ถาดสำหรับผลิตกระดาษสาแบบตะและแบบประกบชนิดต่าง ๆ มีขนาด ที่เก็บวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตภายในโรงเรือนแบ่งสัดส่วนการใช้พื้นที่แสดงในแผนภาพที่ 4.10 ดังนี้



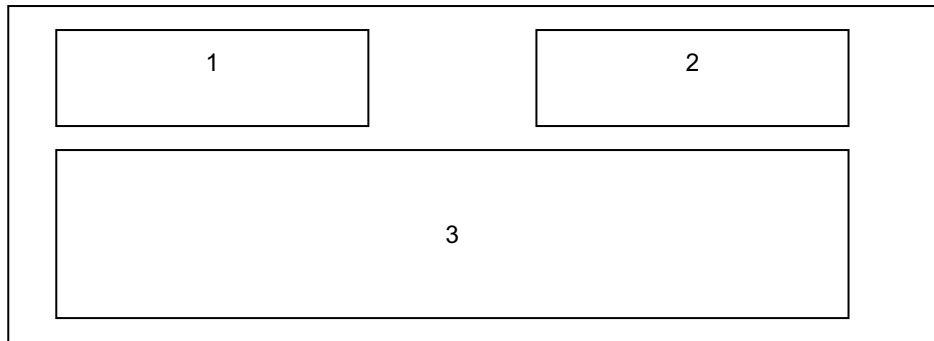
- 1 = บริเวณที่เก็บวัตถุดิบสำหรับผลิตกระดาษสา
 2 = ชั้นลอยสำหรับเก็บเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต
 3 = บริเวณที่เก็บเฟรมทำกระดาษสา
 4 = เครื่องโม่สา
 5 = ป่อพักน้ำเสียจากการโม่สา
 6 = ป่อกลมใส่น้ำใช้สำหรับโม่สา
 7 = ป่อบำบัดน้ำเสียจากการโม่สา
 8 = บริเวณบ่อผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาและวาง
 ถาดสำหรับยี่เยื่อสา

- 9 = ถาดสำหรับยี่เยื่อสา
 10 = บริเวณช่างเยื่อสาและบ้านก้อนสา
 11 = บริเวณที่เก็บเฟรมทำกระดาษสา
 12 = บริเวณห้องน้ำ
 13 = ถาดสำหรับยี่เยื่อสา
 14 = บริเวณบ่อผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาและวาง
 ถาดสำหรับยี่เยื่อสา

แผนภาพที่ 4.10 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

โรงเรียนที่ 3 ผลิตกระดาษสาและเก็บอุปกรณ์

โรงเรียนที่ 3 สร้างในปี 2539 โดยดัดแปลงจากยุ้งฉางที่เก็บข้าวเปลือก ใช้สำหรับทำการผลิตกระดาษสาและเก็บอุปกรณ์ในการผลิต (ภาคผนวก ก. รูปที่ 31 ก.) มีขนาดพื้นที่ กว้าง 6 เมตร ยาว 9 เมตร และสูง 3 เมตร หลังคามุงด้วยกระเบื้องซึ่งมีรายละเอียดแสดงดังแผนภาพที่ 4.11



1 = ถามสำหรับยี่เยื่อสาผลิตกระดาษสา

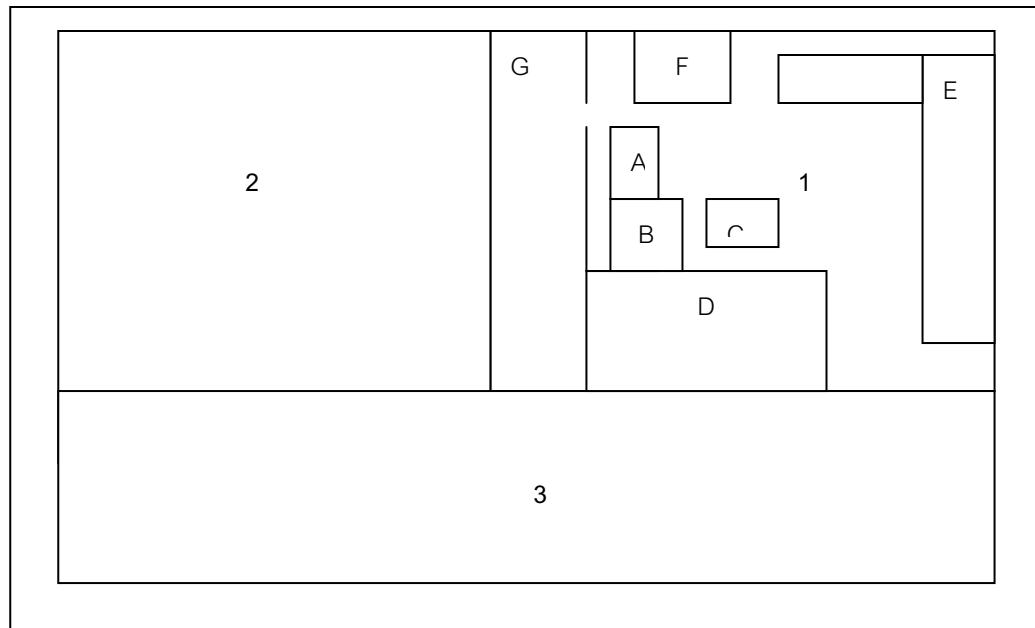
3 = บริเวณเก็บอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตกระดาษสา

2 = ถามสำหรับยี่เยื่อสาผลิตกระดาษสา

แผนภาพที่ 4.11 โรงเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

โรงเรียนที่ 4 ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป เป็นสำนักงานและห้องแสดงสินค้าของกลุ่มฯ

โรงเรียนที่ 4 สำหรับผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป สร้างในปี 2541 (ภาคผนวก ก. รูปที่ 41ก.) ขนาดพื้นที่ กว้าง 6 เมตร ยาว 8 เมตร และสูง 2.50 เมตร โดยมีการแบ่งพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยของกลุ่มฯ ดังแสดงในแผนภาพที่ 4.12 ดังต่อไปนี้



1 = สำนักงานกลุ่มแบ่งส่วนได้ ดังนี้

A = ตู้เก็บเอกสารต่าง ๆ

B = โต๊ะสำนักงาน

C = เครื่องคอมพิวเตอร์

D = บริเวณจัดแสดงสินค้า

E = บริเวณจัดแสดงสินค้า

F = โต๊ะสำนักงาน

G = ห้องพักของประธานฯ

2 = โรงงานที่ 4 ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

3 = บริเวณตกแต่ง และบรรจุผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

แผนภาพที่ 4.12 โรงเรือนที่ 4 ผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป เป็นสำนักงาน และห้องแสดงสินค้าของกลุ่มฯ

ข้อสังเกต

ในส่วนของโรงเรือนที่ 4 นั้น บริเวณพื้นที่สำนักงานกลุ่มฯ จะเป็นสำนักงานส่วนรวมของกิจกรรมทุกกิจกรรมของกลุ่มฯ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป กลุ่มออมทรัพย์ และกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ซึ่งในส่วนของกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อบริเวณด้านหน้าในส่วนของโรงผลิตผลิตภัณฑ์จะวางตู้จัดแสดงสินค้าของกลุ่มฯ

สภาพและผังสถานที่ผลิตของกลุ่มฯ ถือว่ามีการจัดการที่ดี แต่ละโรงเรือนแยกเป็นสัดส่วน มีบางโรงเรือนที่ใช้พื้นที่ร่วมกันกับบ้านประธานกลุ่มฯ ในส่วนของกลุ่มกระดาษสาเนื่องจากไม่มีห้องเก็บผลิตภัณฑ์จึงใช้บ้านประธานเป็นที่เก็บชั่วคราว ในส่วนของประโยชน์ใช้สอยภายในโรงเรือน พบว่า กลุ่มฯ ยังใช้ประโยชน์ไม่เต็มที่จากการสร้างบ่อสำหรับผลิตกระดาษสา โดยปล่อยทิ้งไว้ไม่ได้ทำการผลิตต่อ

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จำแนกการจัดการของเสียที่เกิดจากการผลิตได้เป็น 2 ส่วนดังนี้

ผลิตภัณฑ์กระดาดสา

ในขั้นตอนการไม่สาเมื่อได้เยื่อสาที่ผ่านการไม่แล้วและได้น้ำเสียที่เกิดจากการไม่ (ภาคผนวก ก รูปที่ 24 ก.) ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำน้ำเสียกลับมาใช้ใหม่อีกครั้งสำหรับการไม่ครั้งต่อไปโดยผสมวัตถุดิบในอัตราส่วนปกติและเติมน้ำสะอาดเพิ่มเข้าไปจนได้ตามสัดส่วนแล้วทำการไม่ จนได้เยื่อสาซึ่งน้ำเสียที่ผ่านการไม่ในครั้งที่สองนั้น กลุ่มฯ ได้ทำการต่อท่อน้ำทิ้งและทำร่องระบายน้ำเสียสู่บ่อพักก่อนที่จะปล่อยสู่ร่องระบายน้ำรวมของชุมชน ทำให้ลดปัญหามลพิษจากน้ำเสียได้ดีมากและไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อชุมชนด้วย

ผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป

ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป ของเสียที่เกิดจากการผลิตจะสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ ในส่วนของเศษกระดาดที่เหลือจากการผลิต จะนำไปทำกระดาดสาใหม่โดยนำเศษกระดาดสดดังกล่าวจะนำมาเป็นส่วนผสมในกระดาดสาได้ด้วย ถือเป็นการลดปัญหาของเสียจากการผลิตและยังเป็นการลดต้นทุนในการผลิต

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

สำหรับการควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น กลุ่มฯ มีการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้

การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ จะมีฝ่าย Q.C. (ภาคผนวก ก รูปที่ 8 ก.) เพื่อทำหน้าที่ในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตลอดกระบวนการผลิต ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบในการผลิต การเตรียมการผลิต ในขั้นตอนการผลิตฝ่าย Q.C. จะร่วมกับประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ในการดูแลการผลิตของสมาชิกและควบคุมคุณภาพในการผลิตหากสมาชิกคนใดทำผลงานไม่เรียบร้อยมีตำหนิเมื่อทำการส่งมอบงานหรือระหว่างที่ทำการผลิต หากมีการตรวจพบประธานหรือฝ่าย Q.C. จะเป็นผู้คัดงานออกมาและให้สมาชิกคนเดิมนำไปแก้ไข และปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น

ในส่วนของการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นเมื่อสมาชิกทำการผลิตผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้วก็จะนำงานมาให้แก่ฝ่าย Q.C. ทำการตรวจสอบก่อนว่าผ่านมาตรฐานหรือไม่ ถ้าตรวจผ่านแล้วจึงจะนำไปให้ฝ่ายบรรจุภัณฑ์ทำหน้าที่ในการบรรจุผลิตภัณฑ์ต่อไป แต่หากฝ่าย Q.C. ตรวจสอบพบตำหนิและข้อบกพร่องของงานก็จะให้สมาชิกนำไปแก้ไขแล้วนำกลับมาตรวจสอบใหม่อีกครั้ง

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาทางด้านการผลิตของกลุ่มฯ ที่พบมีรายละเอียด ดังนี้

1. ในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดสายังขาดเทคโนโลยีเกี่ยวกับการรักษาความคงทนของสีดอกไม้นี้ เนื่องจากกระดาด และการยืดอายุของผลิตภัณฑ์ให้ยาวนานขึ้น ทั้งนี้กลุ่มฯ ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสีดอกไม้นี้ได้และความชัดเจนของเนื้อกระดาด เนื่องจากลูกค้าต้องการให้ผลิตภัณฑ์มีความสดใสนานขึ้น ซึ่งสีของดอกไม้ปกติจะมีความคงทนได้นานประมาณ 3 เดือน

2. ในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปนั้นยังขาดแคลนเกี่ยวกับอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการผลิต เพื่อช่วยประหยัดเวลาให้เร็วขึ้นลดขั้นตอนที่ยุ่งยากลง อุปกรณ์ที่กลุ่มฯ ยังไม่มีใช้คือ เครื่องตัดกระดาศา และเครื่องบีบกระดาศา กลุ่มฯ ต้องใช้แรงงานในการตัดกระดาศาซึ่งใช้ระยะเวลาในการทำนานและเสียเวลาในการผลิตมาก

3. เกี่ยวกับฤดูกาลและความชื้น ซึ่งเป็นอุปสรรคในการผลิตกระดาศาสามาโดยตลอดเนื่องจาก การผลิตกระดาศาสัต้องอาศัยแสงแดดเพื่อช่วยในการทำให้แห้ง ดังนั้นในช่วงฤดูฝนจะส่งผลกระทบต่อ การทำให้กระดาศาแห้งช้า ซึ่งช่วงดังกล่าวกำลังการผลิตต่อวันจะลดลงประมาณครึ่งหนึ่งของกำลังการผลิตในช่วง ระยะเวลาปกติ และประธานกลุ่มฯ เคยคิดต้นทุนหากนำเครื่องอบกระดาศาสามาใช้จะต้องมีต้นทุนในการผลิต กระดาศาเพิ่มขึ้นถึงแผ่นละ 2 บาท ไม่คุ้มกับการลงทุน

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีความต้องการความช่วยเหลือทางด้านการผลิต ดังนี้

1. ความต้องการในด้านของเทคโนโลยีในการอบหรือการดูดความชื้นออกจากดอกไม้ ใบไม้ โดยยังคงรักษาสภาพสีของดอกไม้ ใบไม้ไว้ให้นานขึ้นและเหมือนธรรมชาติให้มากที่สุด

2. ความต้องการเทคโนโลยีในการผลิตเพื่อช่วยร่นระยะเวลาในการผลิตและช่วยให้ได้ปริมาณงานมากขึ้น ซึ่งขณะนี้กลุ่มฯ มีความต้องการเครื่องตัดกระดาศา และเครื่องบีบกระดาศา สำหรับช่วยในการตัดกระดาศาและไม่ต้องจ้างโรงพิมพ์ทำ เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการจ้างโรงพิมพ์ที่กลุ่มฯ คิดนั้นทำให้กลุ่มฯ ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวทำให้ไม่คุ้มกับการผลิต หากมีอุปกรณ์มาช่วยในการผลิตจะทำให้กลุ่มฯ ประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ในด้านศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากการคำนวณ ได้คัดเลือกตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพและให้ผลตอบแทนสูงสุดแก่กลุ่มฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และขยายกำลังการผลิตต่อไปได้ คือ ผลิตภัณฑ์ 10 ชนิด ดังรายละเอียดในหัวข้อ 4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน หากพิจารณาจากยอดขายแล้ว พบว่า อัลบั้มรูปภาพและสมุดโน้ต มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมสูงสุดเท่ากัน คิดเป็นมูลค่า 2,160,000 บาท รองลงมา คือ ซองจดหมาย มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม มีมูลค่าเท่ากับ 600,000 บาท ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมต่ำสุดคือ กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว และการ์ด มีมูลค่าเท่ากัน คือ 192,000 บาท

พิจารณาผลกำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจากการวิเคราะห์ พบว่า กระดาศาแบบแตงดอกประภพนา สามารถทำกำไรต่อหน่วยสูงสุด รองลงมาคือ กระดาศาแบบแตงดอก และกระดาศาประภพดอก

ในส่วนของอัตรากำไรต่อต้นทุนทั้งหมดจากการวิเคราะห์ พบว่า กระดาศาแบบแตงดอกประภพนา สามารถทำกำไรต่อหน่วยสูงสุด รองลงมาคือ กระดาศาแบบแตงดอก และกระดาศาประภพดอก

ผลิตภัณฑ์ทั้ง 10 ชนิดที่นำมาพิจารณา จะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่ติดลบ คือ อัลบั้ม สมุดโน้ต ถุงกระดาษ กล่องตะเกียบ ของจดหมาย และกรอบรูป โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีมูลค่า แม้ว่าผลิตภัณฑ์บางชนิดจะมียอดขายในปริมาณที่สูงก็ตาม แต่เนื่องจากต้นทุนในการผลิตของกลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายที่สูง โดยเฉพาะค่าแรงงานและค่าวัตถุดิบ หากสามารถปรับลดต้นทุนในการผลิตลงได้จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังกล่าวได้ต่อไป นอกจากนี้การนำรูปแบบของผลิตภัณฑ์มาทำการประยุกต์ขึ้นใหม่ทั้งรูปทรงและการตกแต่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะสามารถเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เกิดประโยชน์ได้มากขึ้น และขณะนี้สินค้าเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นจากการที่กลุ่มฯ มีโอกาสไปออกร้านแสดงสินค้าและจากการได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และจากการที่กลุ่มฯ มีการลงเว็บในอินเทอร์เน็ตทำให้เป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้กว้างขวางมากขึ้น ตลาดสินค้าของกลุ่มฯ ขณะนี้ขยายออกไปสู่ตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งก่อให้เกิดผลดีในการขยายตลาดในอนาคต และสิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง กลุ่มฯ มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น โดยเฉลี่ยแล้วจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาทุก 1 อาทิตย์ ถือเป็นจุดเด่นอย่างหนึ่งของกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น ได้

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาทางด้านศักยภาพของปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ได้ดังนี้

ปัจจัยการผลิตหลักของผลิตภัณฑ์กระดาษสา คือ ปอสาแห้ง และเศษกระดาษสา ทางกลุ่มฯ จะสั่งซื้อวัตถุดิบหลักจากพ่อค้าจังหวัดแม่ฮ่องสอนโดยจะนำมาส่งให้แก่กลุ่มฯ ทุกอาทิตย์ โดยเฉลี่ยประมาณครั้งละ 1,000 กิโลกรัม – 2,000 กิโลกรัม ซึ่งจะนำมาส่งให้กลุ่มฯ ตลอดทั้งปี ทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดหาวัตถุดิบมากนัก อีกทั้งกลุ่มฯ มีการใช้ปัจจัยการผลิตที่ไม่ใช่เยื่อสาล้วน ทำให้ลดต้นทุนการผลิต ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ เช่น ไฮโดรเจน ทางกิจการสามารถหาซื้อได้ง่าย ทำให้กิจการไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต

ปัจจัยการผลิตหลักของผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป คือ กระดาษสาชนิดต่างๆ กระดาษแข็งเนื่องจากกลุ่มฯ มีการผลิตกระดาษสาขึ้นใช้เองภายในกลุ่มฯ ส่วนหนึ่ง ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าวัตถุดิบหลักมากนัก กรณีปัจจัยการผลิตหลักที่กลุ่มฯ ไม่ได้ทำการผลิตเองนั้นจะสามารถหาซื้อได้จากร้านในอำเภอและในจังหวัดเชียงใหม่ และสามารถหาซื้อได้ง่าย ดังนั้นกลุ่มฯ จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดหาปัจจัยการผลิตและยังได้ร้านที่สามารถต่อรองราคาวัตถุดิบได้ด้วยเนื่องจากกลุ่มฯ จัดซื้อปัจจัยการผลิตในปริมาณมาก

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ผลิตภัณฑ์กระดาษสา

กระบวนการผลิตกระดาษสาที่มีกระบวนการผลิตหลักที่ไม่ยุ่งยากมากนัก แต่ต้องอาศัยความชำนาญในการผลิตเพื่อที่จะทำการผลิตให้ได้ผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่มีความสม่ำเสมอของกระดาษ ส่วนรายละเอียดในกรรมวิธีการทำกระดาษสาแต่ละชนิดจะมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ทำ ได้แก่ การทำกระดาษสาชิ้นบาง วิธีการทำไม่ยุ่งยากซับซ้อนซึ่งจะนำเยื่อสดใส่บ่อแล้วทำการช้อน ส่วนกระดาษสาแบบเต๊ะจะมีการชั่งน้ำหนักเยื่อสาก่อนทำการเต๊ะเพื่อให้ได้น้ำหนักของกระดาษมีมาตรฐานและมีความสม่ำเสมอของเนื้อกระดาษที่เท่ากัน ส่วนกระดาษสาแบบประกบดอกจะมีขั้นตอนละเอียดกว่าแบบอื่น ที่

การติดดอกบนกระดาดด้วย แต่ที่กลุ่มฯ มีเทคนิคในการทำแตกต่างจากที่อื่น ตรงที่กลุ่มฯ ไม่ได้ซัณสาขึ้นมาแล้วติดดอกไม้แต่กลุ่มฯ จะใช้กระดาดสาซัณบางที่ตากแห้งแล้วนำมาใส่ในเฟรมแล้วนำมาซัณน้ำจากนั้นนำดอกไม้ติดลงไปแล้วใช้กระดาดสาซัณบางที่ตากแห้งอีกแผ่นนำมาประกบโดยใช้น้ำเป็นตัวผสานจะไม่ใช้กาวยังเปือกทากับเนื้อจากจะทำให้เนื้อที่ภายในกระดาดไม่มีช่องอากาศ และสีของดอกไม้จะซีดจางเร็วกว่าปกติ ดังนั้นการใช้น้ำช่วยจึงรักษาสภาพความสดสีของดอกไม้ได้ ซึ่งกลุ่มฯ มีการผลิตมานานทำให้มีความชำนาญในกระบวนการผลิตเป็นอย่างดี นอกจากนี้ในขั้นตอนการเตรียมปัจจัยการผลิตทางกิจการได้ใช้เครื่องมือสาในการมัลเยื่อสา ทำให้มีความสะดวกในการผลิตเพิ่มขึ้น โดยแรงงานในการผลิตมีสมาชิกจำนวน 13 คน เป็นแรงงานประจำ โดยมีนางบัวจำทำหน้าที่ในการบริหารงานกลุ่มฯ และยังมีฝ่าย Q.C. ทำหน้าที่ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพการผลิตทุกขั้นตอนอย่างละเอียด ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลจากสำนักงานการเกษตรภาคเหนือเป็นผลิตภัณฑ์ชวนชิม ชวนใช้ และล่าสุดได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับรางวัล ถือเป็นรับรองคุณภาพและมาตรฐานในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี

ผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสา เป็นการผลิตที่ต้องอาศัยความชำนาญและความละเอียดอ่อนในการผลิตซึ่งในส่วนการผลิตของกลุ่มฯ เนื่องจากประธานมีพรสวรรค์ในทางศิลปะซึ่งสอดคล้องกับกิจการที่กลุ่มฯ ดำเนินงานอยู่ ได้คิดออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่อยู่เสมอและพัฒนารูปแบบตลอดมา จนกระทั่งได้รับรางวัลต่างๆ จากการประกวดและจากงานจัดแสดงสินค้าภายในจังหวัด ทำให้สามารถสร้างสรณ์ผลงานการผลิตในรูปแบบใหม่ๆ ตลอดเวลา ซึ่งกระบวนการผลิตมีขั้นตอนการผลิตที่ไม่ยุ่งยากมาก อีกทั้งมีการประยุกต์ใช้อุปกรณ์การผลิตต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เช่น ปืนยิงกาวยัง ซึ่งแต่เดิมจะใช้กับงานพลาสติก เมื่อนำมาประยุกต์ใช้กับงานกระดาดสา ทำให้สามารถติดตัวสรณ์ประเภทหนูตัวและหนูสูงได้ ทำให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายมากขึ้น ในส่วนของการกระจายการผลิตของกลุ่มฯ ซึ่งกระจายการผลิตไปยังสมาชิก ซึ่งแต่ละคนมีความชำนาญทางด้านการผลิตและทำงานตามความถนัด เนื่องจากทำการผลิตมานานจึงไม่มีปัญหาทางด้านการเพิ่มกำลังการผลิต แต่ทางกิจการยังมีความต้องการอุปกรณ์การผลิตที่สามารถประหยัดเวลาในการผลิตและเพิ่มปริมาณงานได้มากขึ้นโดยใช้เวลาลดลงหรือเท่าเดิมและงานที่ออกมาได้มาตรฐานมีความสม่ำเสมอของเนื้องาน และต้องการเทคโนโลยีดูความขึ้นของดอกไม้ ใบไม้ โดยยังรักษาสีสีนของดอกไม้ไว้ได้นานๆ ซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาสามารถใช้งานได้นานยิ่งขึ้น และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ จะต้องไม่แตกต่างกันมากค้มกับการลงทุนในระยะยาว

ในภาพรวมของการผลิต สรุปได้ว่า กลุ่มฯ มีศักยภาพด้านการผลิตค่อนข้างสูง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์กระดาดสาทุกชนิดมีผลกำไรที่ดี แม้ว่าผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูปจะให้ผลตอบแทนที่ต่ำและมีผลิตภัณฑ์ที่วิเคราะห์แล้วขาดทุน แต่ก็ไม่สูงมากนัก หากปรับในส่วนของการผลิตของผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูปในส่วนของการต้นทุนค่าแรงให้ลดลงได้ จะสามารถแก้ไขภาวะขาดทุนจากการผลิตได้และช่วยลดต้นทุนการผลิตได้มากขึ้น

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

กลุ่มฯ มีการบริหารการตลาดโดยประธานกลุ่มฯ นายสิงห์คำ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงาน ในระยะเริ่มแรกนั้นการบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ประธานได้ทำการหาตลาดจากลูกค้าเก่าที่ประธานมีประสบการณ์จากการไปออกร้านแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯ จากการแนะนำของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ทำให้ได้ลูกค้าส่วนหนึ่งซึ่งสนใจฝีมือและคุณภาพงานของนายสิงห์คำ ประธานกลุ่มฯ จะรับผิดชอบในการบริหารการตลาดทั้งการจัดหาแหล่งตลาดและลูกค้าด้วยตนเอง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำ ส่วนลูกค้าขาจรมีเป็นส่วนน้อยเนื่องจากสถานที่ตั้งกลุ่มฯ อยู่ห่างไกลจากตัวอำเภอและเส้นทางสัญจรไม่สะดวกจึงเป็นอุปสรรคต่อการหาแหล่งตลาดในกลุ่มลูกค้ารายย่อย โดยสินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตได้นั้นมีทุกชนิดแตกต่างกันไปตามรายละเอียดในการตกแต่งซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าและการออกแบบของกลุ่มฯ ที่นำไปเสนอลูกค้า ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นนั้นจะผลิตตามความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ

ในปัจจุบันการบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ยังไม่มีการพัฒนาตลาดกลุ่มเป้าหมายและไม่มีการหาตลาดเพิ่มเนื่องจากผลิตไม่ทันกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้ากรณีลูกค้าต้องการสินค้าปริมาณมากในระยะเวลากระชั้นชิด แต่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของไทยตำบลอหะหมะ ในการนำเสนอข้อมูลของกลุ่มฯ ลงในเว็บไซต์ของไทยตำบลอหะหมะให้ เพื่อเป็นสื่อในการโฆษณาประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ และเป็นการหาลูกค้าไปด้วย จากผลกระทบดังกล่าวทำให้กลุ่มฯ ได้รับการตอบรับจากลูกค้าต่างประเทศเป็นอย่างดี นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้รับรางวัลจากการประกวดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทำให้หน่วยงานต่าง ๆ ให้ความสนใจเข้ามาติดต่อขอศึกษาดูงานเป็นจำนวนมาก ขณะนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีร้านแสดงสินค้าของกลุ่มฯ เอง เนื่องจากประธานเคยมีประสบการณ์จากการนำสินค้าไปขายบริเวณไนท์บาซาร์ปรากฏว่าเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง ไม่คุ้มกับการลงทุน จึงไม่คิดที่จะสร้างร้านแสดงสินค้า

5.1.2 การวางแผนการตลาด

ในระยะแรกนั้นกลุ่มฯ มีการวางแผนการตลาดจากการสั่งซื้อของลูกค้า และการคาดการณ์แนวโน้มในอนาคตโดยการหาแหล่งตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ จะไม่มีการเก็บสินค้าคงคลังไว้ เนื่องจากการสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละเดือนนั้นเฉลี่ยประมาณอาทิตย์ละ 8 – 10 ราย ซึ่งกลุ่มฯ จะมีการผลิตทุกวัน กรณีเป็นช่วงฤดูฝน ลูกค้าในประเทศจะสั่งซื้อสินค้ามากประมาณปลายเดือนตุลาคมและเนื่องจากลูกค้าต่างจังหวัดมักจะสั่งก่อนเทศกาลปีใหม่ เช่น จังหวัดภูเก็ต เกาะ

สมุย จะนำสินค้าลงไปขายในช่วงเทศกาลปีใหม่ โดยจะขึ้นมาสั่งสินค้าจากจตุจักร ทำให้ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าที่กรุงเทพฯ เพิ่มมากขึ้น และลูกค้าจากกรุงเทพฯ จะสั่งซื้อสินค้าที่กลุ่มฯ เป็น

จำนวนมากขึ้นกว่าปกติในช่วงเทศกาลโดยมีการเพิ่มการทำงานล่วงเวลาให้แก่สมาชิก หากเป็นเหตุสุดวิสัยที่งานเสร็จไม่ทันตามกำหนดประธานสามารถเจรจากับลูกค้าได้โดยต้องมีเหตุผลสามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจได้

ในอนาคตการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ มีแนวโน้มที่จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยเน้นกลุ่มลูกค้าส่งออกและลูกค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นการหนีคู่แข่งในตลาดในประเทศโดยกลุ่มฯ จะไม่หาตลาดในพื้นที่เดียวกับคู่แข่ง แต่จะพยายามหาตลาดใหม่แทน ส่วนหนึ่งคาดว่าหลังจากที่กลุ่มฯ ได้ลงเว็บไซต์ในไทยตำบลดอทคอม แล้วจะได้รับความสนใจจากลูกค้าติดต่อมายังกลุ่มฯ มากขึ้น และกลุ่มฯ จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่กับการรักษาระดับมาตรฐานของคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้นเพื่อยกระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่มาตรฐานสากลและให้เป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศ

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในระยะแรกการออกแบบผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ จะทำการออกแบบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ แล้วนำไปเสนอลูกค้าให้พิจารณาก่อน จากนั้นหากลูกค้าสนใจสั่งซื้อหรือต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม ลูกค้าก็จะบอกเพียงแค่ว่าแบบที่ต้องการ แล้วทางกลุ่มฯ จะจัดทำให้ตามที่ลูกค้าสั่ง ซึ่งผู้รับผิดชอบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะเป็นประธานผู้คิดค้นออกแบบผลิตภัณฑ์ทุกชนิด ผลิตภัณฑ์ในระยะแรกที่ทำการผลิต ได้แก่ อัลบั้มรูป และสมุดโน้ต ต่อมาประธานได้พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น

ในปี 2538 กลุ่มฯ ทำการผลิตผลิตภัณฑ์และพัฒนาอย่างต่อเนื่องจากประสบการณ์ของประธาน ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทำการผลิตขึ้นในระยะแรกจึงมีการพัฒนามาจากผลิตภัณฑ์ที่ประธานเคยไปจำหน่ายเองที่กรุงเทพฯ แล้วมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อมาเรื่อย ๆ เป็นลำดับ

ปี 2539 – ปี 2540 จะมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นทุกชนิดที่เป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปโดยผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นมา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์อัลบั้มรูป การ์ด สมุดโน้ต ซึ่งตกแต่งด้วยเครื่องเทศต่างๆ เฟรมภาพติดฝาผนังที่แขวนข้างหลัง ทำด้วยกระดาษสาขนาดใหญ่โครงทำจากไม้ไผ่ กล้องต่างๆ ของการ์ด กรอบรูป เชือก ส่วนผลิตภัณฑ์กระดาษสา มีการออกแบบลวดลายเพิ่มมากขึ้น ส่วนมากจะเป็นกระดาษสาประทับดอก กระดาษสาแกะดอกธรรมชาติ กระดาษสาแกะดอกประทับ ส่วนกระดาษสาซ้อนบาง กระดาษสาแกะขาวย่น และกระดาษสาหน้าเรียบ ยังคงทำการผลิตเหมือนเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง

ปี 2541 – ปี 2542 ยังคงทำการผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนเดิม โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนักนอกจากปรับเปลี่ยนรูปแบบให้มีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมาจากการออกแบบของลูกค้าส่วนหนึ่งและจากความคิดของประธาน ซึ่งบางครั้งสมาชิกก็ได้ให้คำแนะนำในการออกแบบตกแต่งผลิตภัณฑ์ลายใหม่ ๆ ออกมา ในช่วงปี 2542 ได้เพิ่มการผลิตกระดาษสาบาติกขึ้นเพื่อจำหน่ายได้ระยะหนึ่งแล้วก็เลิกผลิตไปเนื่องจากในกระบวนการผลิตต้องใช้สารเคมีซึ่งมีอันตรายต่อผู้ผลิตทำให้สมาชิกเกิดอาการแพ้สารเคมีคาร์โรฟีน ทำให้เกิดอาการปวดหัว เวียนศีรษะ คลื่นไส้ ขณะนี้จึงทำการผลิตเพื่อใช้ในการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปเพียงอย่างเดียวโดยไม่เกินครึ่งละ 100 แผ่น หากต้องใช้กระดาษสาบาติกจำนวนมากก็จะซื้อมาใช้แทนการผลิตเองหรือ

ถ้าลูกค้าต้องการ กลุ่มฯ ก็จะไปซื้อมาขายต่อให้ลูกค้า ส่วนการทำผลิตภัณฑ์กระดาศาของกลุ่มฯ มีการผลิตเพื่อนำไปทำผลิตภัณฑ์ภายในกลุ่มฯ ประมาณ 80 % ของปริมาณการผลิตกระดาศาทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้กระดาศาข้อบาง กระดาศาหน้าเรียบ ส่วนกระดาศาประกอบดอก กระดาศาตะดอ และกระดาศาตะดอประกบ จะใช้กระดาศาเกรด C หรือกระดาศาที่มีตำหนิไม่สามารถขายทั้งแผ่นได้มาใช้ในการทำผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ส่วนที่เหลืออีก 20 % จะนำหน่ายให้แก่ลูกค้าซึ่งส่วนมาจะเป็นกระดาศาประกอบดอก กระดาศาตะดอ และกระดาศาตะดอประกบ โดยเฉพาะกระดาศาที่ติดดอกทุกชนิดจะมีการใส่รหัสผลิตภัณฑ์ไว้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีหลากหลายลวดลายจึงมีการใส่รหัสเพื่อความสะดวกทำให้ทราบว่ารหัสผลิตภัณฑ์แต่ละตัวแทนผลิตภัณฑ์ชนิดใด

ปี 2543 – ปัจจุบัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังคงเน้นที่ตลาดเป็นสำคัญ โดยมีการออกแบบลวดลายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ซึ่งขณะนี้ลูกค้าประจำไม่ต้องรอตัวอย่างจากกลุ่มฯ ที่จัดส่งมาให้พิจารณาแล้ว แค่เพียงบอกรายละเอียดของสินค้าที่ต้องการมาให้กลุ่มฯ ก็สามารถทำการผลิตได้ เช่น กรณีลูกค้าจากประเทศมาเลเซีย ต้องการรูปแบบให้เป็นสัญลักษณ์รูปนกอินทรียัดที่ผลิตภัณฑ์ ทางกลุ่มฯ สามารถออกแบบให้ตามที่ต้องการได้

บรรจุภัณฑ์

ส่วนการบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ นั้น ในช่วงแรกจนกระทั่งถึงปัจจุบันพัฒนาการของบรรจุภัณฑ์ยังคงรูปแบบเดิมอยู่ คือ ผลิตภัณฑ์กระดาศาชิ้นนั้นจะบรรจุด้วยถุงพลาสติกใหญ่ ขนาด 30 นิ้ว × 50 นิ้ว ถ้าเป็นกระดาศาแบบติดดอก กระดาศาตะขาวล้วน กระดาศาตะขาวล้วน และกระดาศาขาวหน้าเรียบนั้นจะทำการนับแล้วมัดด้วยเชือกฟางมัดละ 100 แผ่น แล้วจึงบรรจุใส่ถุงพลาสติกเก็บไว้ในห้องเก็บผลิตภัณฑ์ต่อไป ส่วนกระดาศาข้อบาง จะทำการนับแล้วพับเป็น 3 ทบเข้ากัน โดยในหนึ่งพับจะมีกระดาศาจำนวน 100 แผ่น แล้วบรรจุใส่ถุงพลาสติก วางเรียงซ้อนกันในถุงจำนวน 10 พับ แล้วมัดด้วยเชือกฟาง ซึ่งการบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งนั้นหากขนส่งในระยะทางไกล ๆ ได้แก่ การขนส่งไปยังต่างประเทศ กลุ่มฯ จะขนส่งไปยังบริษัทส่งออกชื่อบริษัทแอร์คาร์โก ซึ่งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และบริษัทฯ จะรับผิดชอบในการจัดส่งสินค้าให้จนถึงปลายทาง หากเป็นการขนส่งภายในประเทศ ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปหากมีขนาดไม่ใหญ่มากผลิตภัณฑ์ประเภทกล่องต่างๆ เช่น กล่องใส่นามบัตร จะบรรจุใส่ในถุงพลาสติก หากเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสมุดโน้ต อัลบั้มรูปภาพจะบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ในกล่องกระดาศา ในการบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์นั้น ฝ่าย Q.C. จะเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบในทุกขั้นตอนของการบรรจุภัณฑ์ ส่วนในการขนส่งจะเป็นหน้าที่รับผิดชอบของนายเจริญ ซึ่งเป็นเลขานุการจะเป็นผู้ขนส่งสินค้าไปยังบริษัทตัวแทนในเชียงใหม่ และบางครั้งประธานก็จะไปด้วย

ตารางที่ 5.1 ช่วงปีที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้ง 10 ชนิด

ประเภทผลิตภัณฑ์	ช่วงปีที่มีการพัฒนา (ปี)						
	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
กระดาสีสาแตงดอก	●						→
ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	●						→
กระดาสีสาแตงดอกประกบหนา	●						→
ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	●						→
กระดาสีสาประกบดอก	●						→
ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร	●						→
อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว	●						→
	●						→
การ์ด(บัตรอวยพร)	●						→
ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร	●						→
ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว	●						→
	●						→
สมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว	●						→
	●						→
กล่องตะเกียบ ขนาด	●						→
6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร	●						→
ซองจดหมาย ขนาด 4 x 8 นิ้ว	●						→
	●						→
กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว	●						→
	●						→

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.2 ช่วงปีที่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์

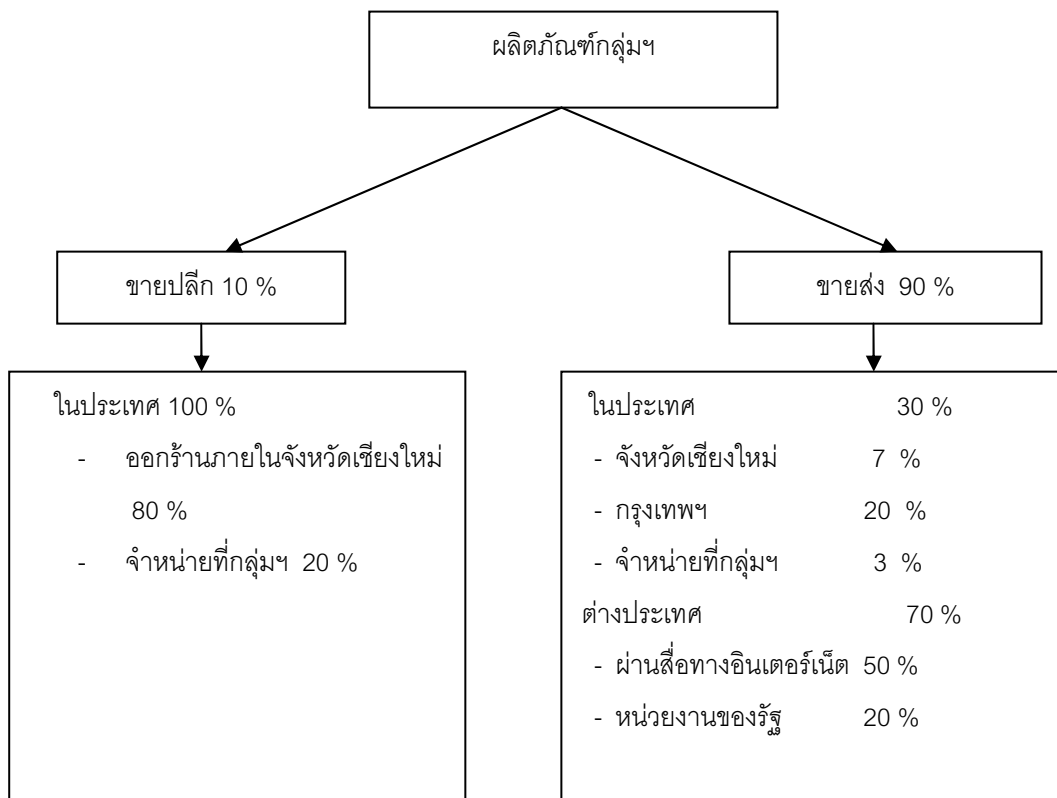
บรรจุภัณฑ์แต่ละประเภท	ช่วงปีที่มีการพัฒนา (ปี)						
	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
ถุงพลาสติกใส	●						→
	●						→
เชือกฟาง	●						→
	●						→
พลาสติกแก้ว	●						→
	●						→
เทปใส	●						→
	●						→
เทปกาว	●						→
	●						→
ยางวง	●						→
	●						→
ซินแพ็คซอง	●						→
	●						→
กล่องกระดาษธรรมดา	●		●				→
							→
กล่องกระดาษสำหรับส่งออก					●		→
							→

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาและผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปของกลุ่มฯ การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในปี 2544 มีมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของทั้งปี ประมาณ 6,120,000 บาท มีช่องทางการจัดจำหน่ายร่วมกันสามารถแยกย่อยตามลักษณะตลาด คือ การจำหน่ายแบบขายส่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของทั้งปี และการจำหน่ายแบบขายปลีก คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของทั้งปี (แผนภาพที่ 5.1) ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้ง 10 ชนิดมียอดจำหน่ายในปี 2544 เป็นเงิน 696,000 บาท (ตารางที่ 4.12.1) คิดเป็นร้อยละ 11.37 ของมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งปี ส่วนที่เหลือร้อยละ 88.63 เป็นมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ ในปี 2544



หมายเหตุ : เปรียบเทียบสัดส่วนโดยคิดจากมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในปี 2544

ที่มา : จากการประมาณการ

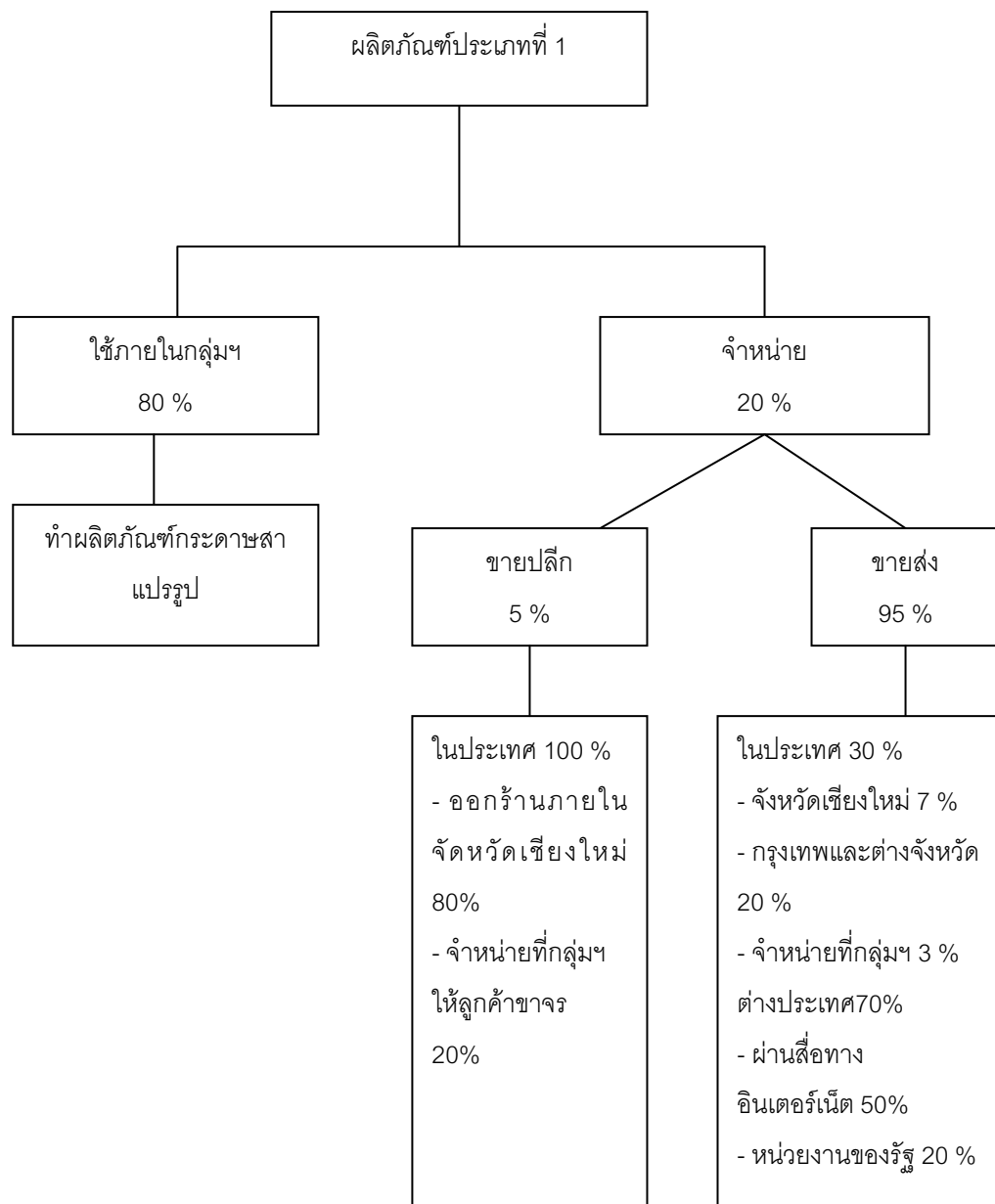
แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

จากแผนภาพที่ 5.1 มีทั้งการจำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง โดยผ่านพ่อค้าคนกลางมีบางส่วนเป็นการจัดจำหน่ายไปถึงมือผู้บริโภค การจัดจำหน่ายบางส่วนจะจัดแสดงไว้ที่

ส่วนแสดงสินค้าในสำนักงานกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทตามลักษณะการผลิตและผลิตภัณฑ์ คือ ประเภทที่ 1 กระดาศาแผ่น ประเภทที่ 2 ผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป และประเภทที่ 3 ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ที่ไม่ได้ผลิตเองกระดาศาที่จ้างทำการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่รับมาจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทได้เลือกผลิตภัณฑ์หลักที่น่าสนใจทั้งหมด 10 ชนิด คือ กระดาศาตะดอกร ขนาด 55×79 เซนติเมตร กระดาศาตะดอกรประกบหนา ขนาด 55×79 เซนติเมตร กระดาศาประกบดอกร ขนาด 55×79 เซนติเมตร อัลบั้ม การ์ด (บัตรอวยพร) ถุงกระดาศา สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ ซองจดหมาย และกรอกรูป

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 1 (ตารางที่ 4.1) ส่วนใหญ่จะทำการผลิตเพื่อใช้ภายในกลุ่มฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของปริมาณการผลิต และส่วนที่เหลือจึงจำหน่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของปริมาณการผลิต ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายเหมือนกับผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 2 (แผนภาพที่ 5.2)

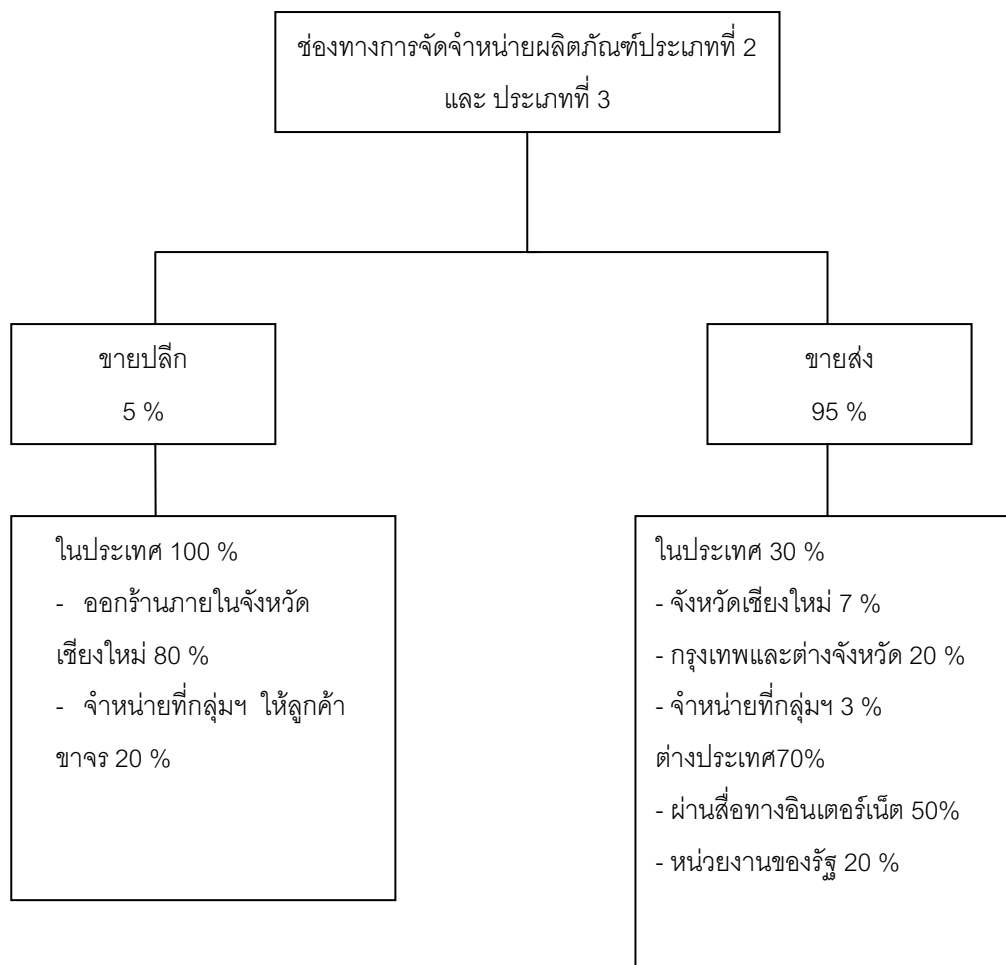


ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ

แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 1

ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 2 (ตารางที่ 4.1) มีสัดส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายที่เท่ากัน เนื่องจากลูกค้าจะทำการสั่งซื้อสินค้าทุกชนิดเหมือนกัน แต่จะแตกต่างกันที่ปริมาณการสั่งซื้อ (แผนภาพที่ 5.3)

ผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 3 (ตารางที่ 4.1) เป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ รับมาจำหน่าย มีช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ประเภท นั้นเหมือนกัน แผนภาพที่ 5.3



ที่มา : จากการสำรวจและการประมาณการ

แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทที่ 2 และ ประเภทที่ 3

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์กระดาษสาและผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปจะคำนวณจากต้นทุนในการผลิต และค่าแรง แล้วจึงบวกราคาของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดเพิ่มขึ้นอีก 20 % (ค่าบรรจุภัณฑ์ ต้นทุนการตลาด และต้นทุนการจัดการ) เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายการจัดการต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มฯ ได้ใช้วิธีการกำหนดราคามาโดยตลอดทั้งราคาขายส่งและราคาขายปลีกทางกลุ่มฯ ใช้วิธีการกำหนดราคานี้เช่นเดียวกัน ซึ่งต้นทุนในการผลิตได้แก่ ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ลูกค้านางรายจะให้กลุ่มฯ ขนส่งสินค้าไปที่บริษัทตัวแทนของลูกค้าต่างประเทศ ในจังหวัดเชียงใหม่ ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าขนส่งปลายทาง เนื่องจากลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายแทน จึงเสียแค่ค่าขนส่งไปที่บริษัทตัวแทน

ทั้งนี้ทางกลุ่มฯ ไม่ได้คิดค่าขนส่งรวมกับต้นทุนการผลิต เนื่องจากจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ซึ่งราคาสินค้าของกลุ่มฯ จะต้องมีการเปรียบเทียบราคาตลาดร่วมด้วย โดยเฉพาะราคาของผลิตภัณฑ์กระดาษสา ซึ่งหากกลุ่มฯ ตั้งราคาสินค้าสูงกว่าราคาตลาด ลูกค้าก็จะไม่ยอมรับและอาจเปลี่ยนไปจ้างผู้ผลิตรายอื่นแทนทำให้เสียลูกค้าได้ ซึ่ง

ราคาจะมีการตรวจสอบได้จากบ้านต้นเปา อำเภอสันกำแพงซึ่งเป็นแหล่งผลิตกระดาศาแหล่งใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ คัดเลือกมา 10 ชนิด เมื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ พบว่าราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนกับราคาขายส่ง พบว่า ส่วนมากมีกำไร ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างมากที่สุด คือ กระดาศาแตะดอก รองลงมา คือ กระดาศาแบบแตะดอกประกบหนา และกระดาศาแบบประกบดอก ซึ่งมีราคาเท่ากันคือ แผ่นละ 7 บาท ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างน้อยที่สุดคือ อัลบั้มภาพถ่าย ราคา 45 บาท (ตารางที่ 5.3)

เปรียบเทียบต้นทุนกับราคาขายปลีก พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างสูงที่สุด คือ อัลบั้มภาพถ่าย ราคาเล่มละ 75 บาท รองลงมา คือ การ์ดหรือบัตรอวยพรกระดาศา ราคาใบละ 15 บาท และสมุดโน้ต ราคาเล่มละ 50 บาท ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างน้อยที่สุด คือ กรอบรูป ราคาอันละ 10 บาท

ตารางที่ 5.3 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	กระดาศาแบบแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร			
	ต้นทุน กลุ่ม ฯ	การตั้ง ราคา	ต้นทุนจาก การวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	3.7600		4.0044	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.1283	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	8.0000	53.0000	8.0000	48.3413
4. ราคาขายส่ง	7.0000	46.2857	7.0000	40.9614
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	3.7600	Mark On	4.1327	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	4.2400	112.7660	3.8673	96.5763
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	3.2400	86.1702	2.8673	71.6037

รายการ	กระดาษสาแบบตะดอกรูปกะปอบหน้า ขนาด 55x79 เซนติเมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	3.9900		4.1923	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.1277	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	8.0000	50.1250	8.0000	46.0000
4. ราคาขายส่ง	7.0000	43.0000	7.0000	38.2857
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	3.9900	Mark On	4.3200	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	4.0100	100.5013	3.6800	87.7800
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	3.0100	75.4386	2.6800	63.9267

รายการ	กระดาษสาประกบดอกรูปกะปอบหน้า ขนาด 55x79 เซนติเมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	4.4800		4.7010	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.1277	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	8.0000	44.0000	8.0000	39.6413
4. ราคาขายส่ง	7.0000	36.0000	7.0000	31.0186
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	4.4800	Mark On	4.8287	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	3.5200	78.5714	3.1713	67.4601
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	2.5200	56.2500	2.1713	46.1880

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	63.6800		63.1967	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	2.5628	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	75.0000	15.0933	75.0000	12.3207
4. ราคาขายส่ง	45.0000	-41.5111	45.0000	-46.1322
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	63.6800	Mark On	65.7595	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	11.3200	17.7764	9.2405	14.6218
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	-18.6800	-29.3342	-20.7595	-32.8490

รายการ	บัตรอวยพรกระดาษสา			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	7.2300		6.6145	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.2782	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	15.0000	51.8000	15.0000	54.0487
4. ราคาขายส่ง	8.0000	9.6250	8.0000	13.8413
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	7.2300	Mark On	6.8927	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	7.7700	107.4689	8.1073	122.5686
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	0.7700	10.6501	1.1073	16.7405

รายการ	ถุงกระดาษ			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	18.9400		18.9651	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.7582	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	18.0000	-5.2222	18.0000	-9.5739
4. ราคาขายส่ง	12.0000	-57.8333	12.0000	-64.3608
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	18.9400	Mark On	19.7233	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	-0.9400	-4.9630	-1.7233	-9.0867
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	-6.9400	-36.6420	-7.7233	-40.7238

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	45.0700		48.0090	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	1.1923	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	50.0000	9.8600	50.0000	1.5974
4. ราคาขายส่ง	45.0000	-0.1556	45.0000	-9.3362
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	45.0700	Mark On	49.2013	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	4.9300	10.9385	0.7987	1.6636
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	-0.0700	-0.1553	-4.2013	-8.7511

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	5.9700		6.8426	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.9564	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	10.0000	40.3000	10.0000	22.0100
4. ราคาขายส่ง	6.0000	0.5000	6.0000	-29.9833
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	5.9700	Mark On	7.7990	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	4.0300	67.5042	2.2010	32.1661
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	0.0300	0.5025	-1.7990	-26.2912

รายการ	ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	2.0000		1.9925	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	0.1042	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	3.0000	33.3333	3.0000	30.1100
4. ราคาขายส่ง	2.5000	20.0000	2.5000	16.1320
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	2.0000	Mark On	2.0967	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	1.0000	50.0000	0.9033	45.3350
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	0.5000	25.0000	0.4033	20.2409

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	14.5500		13.5734	
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000	Mark Up	1.1518	Mark Up
3. ราคาขายปลีก	10.0000	-45.5000	10.0000	-47.2520
4. ราคาขายส่ง	8.0000	-81.8750	8.0000	-84.0650
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	14.5500	Mark On	14.7252	Mark On
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	-4.5500	-31.2715	-4.7252	-34.8122
7. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	-6.5500	-45.0172	-6.7252	-49.5469

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำ ลูกค้าเก่าส่วนหนึ่งได้มาจากการที่ประธานไปขายของที่กรุงเทพฯ ก่อนที่จะมาจัดตั้งกลุ่มฯ โดยลูกค้าต่างดีใจในฝีมือและความสวยงามของผลิตภัณฑ์และการเอาใจใส่ต่อลูกค้าของประธาน ทำให้มีกลุ่มลูกค้าเก่ามาจนถึงปัจจุบันนี้ ในการรักษาลูกค้ามีรายละเอียดดังนี้

(1) การบริการหลังการขาย หลังจากที่ลูกค้าซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ ไปจำหน่ายต่อเมื่อครบ 1 ปี กรณีที่สินค้ายังจำหน่ายไม่ได้ใน 1 ปี กลุ่มฯ มีการเปลี่ยนหน้าปกผลิตภัณฑ์ประเภทอัลบั้มรูป สมุดโน้ต เมื่อถึงช่วงเดือนกุมภาพันธ์ทางกลุ่มฯ จะแจ้งให้ลูกค้าทราบและลูกค้าสามารถส่งผลิตภัณฑ์ที่ซื้อไปจากกลุ่มฯ มาเปลี่ยนหน้าปกใหม่ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นที่ถูกใจของลูกค้ามาก นอกจากนี้ในช่วงปีใหม่ประธานจะไปเยี่ยมลูกค้าเพื่อสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างลูกค้ากับกลุ่มฯ ซึ่งการไปเยี่ยมทุกครั้งก็จะได้รับการสั่งสินค้าจากลูกค้ากลับมาด้วยทุกครั้ง ส่วนลูกค้าต่างประเทศนั้นจะมีการส่งบัตรอวยพรปีใหม่ไปให้

(2) การให้เครดิตแก่ลูกค้า โดยช่วงแรกกลุ่มฯ ให้อะไรในการชำระหนี้ลูกค้าภายใน 1 เดือนต่อมา เนื่องจากกลุ่มฯ ขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น จึงลดระยะเวลาการชำระหนี้ของลูกค้าลงมาภายใน 1 สัปดาห์ ส่วนกรณีลูกค้าต่างประเทศกลุ่มฯ จะไม่มีการให้เครดิตแต่จะให้ลูกค้าเพื่อชำระเงินเป็นเงินสดโอนผ่านบัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือนำมาชำระให้แก่อำเภอตนเอง โดยจะเก็บเงินลูกค้า

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ในการหาลูกค้าใหม่กลุ่มฯ มีวิธีการหาลูกค้าใหม่อยู่ 2 วิธีหลักคือกลุ่มฯ เป็นผู้ดำเนินการติดต่อเองตรง และอีกวิธีคือหน่วยงานของรัฐบาลจัดหาตลาดให้ ซึ่งทั้ง 2 วิธีมีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มฯ ติดต่อหาลูกค้าเอง ในการหาลูกค้าประธานกลุ่มจะเป็นผู้รับผิดชอบ ส่วนมากจะเป็นกลุ่มลูกค้าชายส่ง เนื่องจากกลุ่มฯ สามารถจำหน่ายสินค้าในปริมาณที่มากกว่าการขายปลีกแต่ถ้าลูกค้าชายปลีกมาติดต่อกับกลุ่มฯ ก็ยินดีที่จะขายให้เพื่อในอนาคตลูกค้าสนใจสั่งซื้ออีกอาจได้ลูกค้าประจำเพิ่มขึ้น การหาลูกค้าของกลุ่มฯ ส่วนหนึ่งได้จากการที่กลุ่มฯ ไปออกร้านแสดงสินค้าตามที่ต่างๆ ซึ่งล่าสุดกลุ่มฯ ได้ไปออกร้านแสดงสินค้าในงานถนนคนเมืองที่จังหวัดเชียงใหม่ซึ่งจัดขึ้นในช่วงเดือนเมษายนที่ผ่านมาปี 2545 หน่วยงานของรัฐติดต่อกับเป็นหน่วยงานของกรมพัฒนาชุมชนที่ช่วยนำข้อมูลของกลุ่มฯ ลงในเว็บไซต์ไทยตำบล ทำให้ได้ลูกค้าต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ซึ่งขณะนี้ลูกค้าสนใจขอตัวอย่างของกลุ่มฯ และมีลูกค้าต่างประเทศอีกรายสนใจที่จะรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มาจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งขณะนี้กำลังพิจารณาผลงานของกลุ่มฯ อยู่

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการใช้ภาษาในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าชาวต่างประเทศ เนื่องจากลูกค้าต่างประเทศจะทราบข้อมูลกลุ่มฯ จากเว็บไซต์ในอินเทอร์เน็ตแล้วโทรมาติดต่อกับกลุ่มฯ โดยตรงในครั้งแรกซึ่งประธานและสมาชิกกลุ่มฯ ไม่มีใครสามารถสื่อสารกับลูกค้าให้เข้าใจได้ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาในการเจรจาติดต่อธุรกิจระหว่างกัน ขณะนี้ประธานได้ติดต่อขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมให้ส่งบุคลากรฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับภาษาอังกฤษ แต่ก็ยังไม่ได้รับการติดต่อกลับ ส่วนลูกค้าได้แก้ไขปัญหามาโดยการตั้งตัวแทนที่สามารถเข้าใจภาษาของตนได้มาทำการติดต่อเจรจาแทนซึ่งตัวแทนดังกล่าวจะได้รับผลตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์ ส่วนมากจะเป็นตัวแทนขายส่งตามร้านเล็กๆ อีกต่อหนึ่งได้แก่ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ส่งการ์ดจากกลุ่มฯ ไปจำหน่ายราคาขายคิดเป็นเงินไทยการ์ดใบละ 170 บาท เมื่อผ่านตัวแทนขายก็จะหักเปอร์เซ็นต์กันไปเรื่อยๆ

จากปัญหาด้านภาษา ทำให้กลุ่มฯ คิดว่าการเจรจากับลูกค้าเองโดยตรงจะดีกว่าการเจรจาผ่านตัวแทนขาย ซึ่งจะสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มฯ และลูกค้าได้มากขึ้น

การใช้อินเทอร์เน็ต และการทำธุรกิจการค้าในอินเทอร์เน็ตที่จะช่วยให้รับคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้น ยังไม่สามารถทำได้เพราะไม่มีความรู้ ความเข้าใจในการใช้

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

(1) ความต้องการความช่วยเหลือของกลุ่มฯ ในด้านการตลาดขณะนี้ กลุ่มฯ ต้องการบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับภาษาอังกฤษมาช่วยฝึกอบรมให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ เพื่อให้สามารถเจรจาติดต่อกับลูกค้าได้

(2) กลุ่มฯ ต้องการขยายตลาดส่งออกไปยังต่างประเทศให้กว้างขวางมากขึ้น เนื่องจากแนวโน้มในอนาคตกลุ่มฯ จะยกระดับมาตรฐานของผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายยังตลาดระดับบน ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ จึงอยากได้รับการสนับสนุนส่งเสริมในการหาตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น

(3) บุคลากรที่ให้ความช่วยเหลือให้ความรู้ในการใช้อินเทอร์เน็ต และการทำธุรกิจการค้าในอินเทอร์เน็ต

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

(1) กลุ่มฯ มีการบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาดที่ชัดเจนและเป็นระบบ ช่วยให้การดำเนินงานเกิดความสะดวกและง่ายต่อการจัดการ

(2) ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ มีหลายช่องทางทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสในการพัฒนาตลาดในอนาคตได้มากขึ้น

(3) ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้มีควมกว้างขวางในธุรกิจการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป และทราบแหล่งวัตถุดิบ แหล่งตลาดของผู้ผลิตรายอื่นๆ ตลอดจนข่าวสารต่างๆ ในธุรกิจเดียวกัน ถือเป็นข้อดีของกลุ่มฯ ที่มีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถแม้ว่าจะได้รับการศึกษาน้อยแต่ประโยชน์จากการทำงานของผู้นำได้ช่วยให้กลุ่มฯ เข้มแข็งและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

(4) กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ซึ่งเป็นที่ถูกใจของลูกค้าและเป็นการสร้างจุดเด่นให้แก่กลุ่มฯ กระตุ้นให้กลุ่มฯ รักษาคุณภาพของการให้บริการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ให้ลูกค้าประทับใจและเป็นลูกค้าประจำของกลุ่มฯ

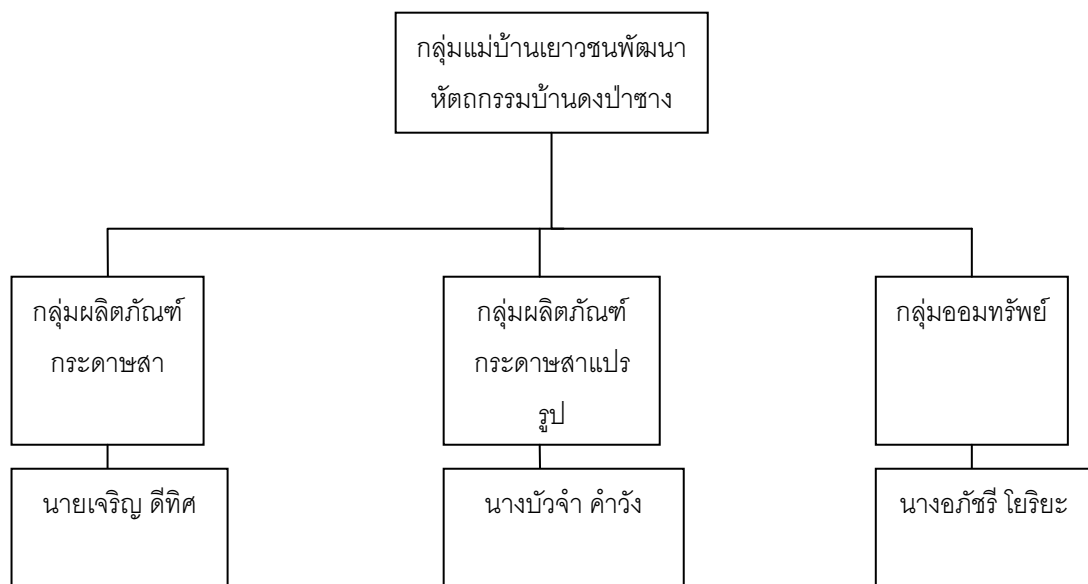
บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซางมีการบริหารการเงินจากการที่กลุ่มมีการจัดตั้งกลุ่มกิจกรรมย่อย 3 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป และกลุ่มออมทรัพย์ มีการบริหารการเงินแยกย่อยได้ตามกลุ่มกิจกรรมและมีผู้รับผิดชอบในแต่ละกลุ่มกิจกรรม (แผนภาพที่ 6.1)



ที่มา : จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 6.1 การบริหารการเงินของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง

จากแผนภาพที่ 6.1 การบริหารการเงินของกลุ่มฯ แต่ละกลุ่มย่อยมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันในการเงิน เนื่องจากกลุ่มมีการจัดทำบัญชี ไว้อย่างชัดเจน และมีผู้รับผิดชอบในแต่ละกลุ่มฯ ซึ่งจะทำให้การบันทึกบัญชีสรุปรายรับ – รายจ่าย ในแต่ละเดือนไว้ เมื่อครบสิ้นปีแต่ละกลุ่มฯ จะทำบัญชีสรุปยอดรายรับ – รายจ่าย รวมตลอดปีและนำยอดรายรับมาหักรายจ่าย จะได้ผลกำไรของแต่ละกลุ่มฯ ออกมา เมื่อหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินงานของแต่ละกลุ่มฯ ได้ผลกำไรสุทธิ จากนั้นนำผลกำไรสุทธิที่ได้ของแต่ละกลุ่มฯ นำมาหัก

เข้าออมทรัพย์ 5% ของผลกำไรสุทธิทั้งหมด เพื่อนำเข้าสมทบทุนกองทุนเพื่อจัดเป็นสวัสดิการและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ต่อไป ส่วนที่เหลือจะทำการจัดสรรปันผลให้แก่สมาชิกตามสัดส่วนที่ถือหุ้นอยู่ 20% ของสมาชิก และนำไปจัดสรรให้เป็นการตอบแทนในการดำเนินงานให้แก่คณะกรรมการ หากเงินเหลือกลุ่มฯ จะนำเข้าออมทรัพย์เพื่อไปให้สมาชิกกู้ยืมต่อไป

จากการบริหารการเงินในภาพรวมสามารถอธิบายการบริหารการเงินของแต่ละกลุ่มฯ ได้ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ นางบัวจำ คำวัง จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแล เนื่องจากเมื่อก่อนกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาจะรวมกับกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ต่อมาขยายกำลังการผลิตมากขึ้นทำให้มีการแยกกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาออกมา ซึ่งส่วนใหญ่ยังบริหารรวมกันและเพื่อป้องกันความสับสนจึงได้แยกการบริหารจัดการ การผลิตและการจัดทำบัญชีออกจากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปในปี 2543 ซึ่งกลุ่มมีการจัดทำบัญชีโดยแยกออกเป็น 3 บัญชี คือ บัญชีชื่อสมาชิก บัญชีค่าแรง บัญชีเครดิตรับ – เครดิตจ่าย ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ จะใช้เงินทุนหมุนเวียนร่วมกับกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ลูกค้ายกก็เป็นกลุ่มเดียวกัน ในการบันทึกบัญชีจะขาดความต่อเนื่อง ส่วนใหญ่นางบัวจำจะบันทึกรายการสินค้าบนใบเสร็จรับเงิน นางบัวจำจะทำหน้าที่ในการจดบันทึกการขายการซื้อสินค้าจากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป เนื่องจากส่วนใหญ่การผลิตกระดาษสาจะผลิตเพื่อใช้ภายในกลุ่ม 80% ส่วนที่เหลืออีก 20% จะผลิตเพื่อจำหน่ายหากลูกค้าติดต่อสั่งซื้อจะผ่านทางกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป โดยกลุ่มฯ แปรรูปจะเบิกกระดาษมีการลงบัญชีไว้ทุกครั้งเพื่อป้องกันความสับสน

เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า นางบัวจำจะบันทึกขายได้และค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการผลิตเพราะการดำเนินงานทั้งหมดต้องบันทึกไว้เมื่อครบ 1 ปี และจะมีการนำรายได้สุทธมารวมกันหมดทุกกลุ่มฯ แล้วทำการจัดสรรเงินปันผลเช่นเดียวกันกับผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป จากการสำรวจการจัดทำบัญชีพบว่า ในบัญชีเล่มเดียวกันบางครั้งผู้จดบันทึกบัญชีมีการลงบัญชีไม่ตรงเล่มกัน ทำให้ผู้ตรวจสอบบัญชีในการดำเนินงานของกลุ่มเกิดความสับสนได้และทำให้เสียเวลาในการแก้ไขการลงบัญชีในช่วยสิ้นปี

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ นายเจริญ ติทิศ เป็นผู้รับผิดชอบในระยะเริ่มแรก การลงทุนได้ใช้เงินทุนของประธานกับพี่สาว ซึ่งขณะนั้นยังไม่ได้จัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นมา ต่อมาสมาชิกเพิ่มขึ้น จึงมีการระดมทุนจากสมาชิกเพิ่มขึ้นกลุ่มจึงมีการขยายการผลิต เพื่อรองรับสมาชิกที่เข้ามา ส่วนการจัดทำบัญชีกลุ่มฯ มีการแยกประเภทบัญชีออกเป็น 4 บัญชี คือ บัญชีลงเวลาทำงาน บัญชีเครดิตรับ – เครดิตจ่าย (บัญชีชื่อกระดาษจากกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา) บัญชีค่าแรง บัญชีแสดงปริมาณงานของสมาชิกต่อวันและจ่ายค่าแรงให้สมาชิกด้วย

มีการบันทึกการขายสินค้าในใบเสร็จรับเงินเพื่อลงรายการสั่งซื้อของลูกค้า จากนั้นจึงนำยอดขายในใบเสร็จลงในบัญชีอีกครั้งหนึ่ง เมื่อลูกค้ามารับสินค้าและชำระเงินสดจะมีการลงรับเงินสดในใบเสร็จกรณีที่ให้เชื่อแก่ลูกค้าจะลงบันทึกค้างรับจากลูกค้าด้วย บางครั้งในช่วงที่มีการสั่งซื้อสินค้าเข้ามามากทำให้ผู้รับผิดชอบด้านการจดบันทึกบัญชีเกิดความสับสนและหลงลืมบันทึกการขายรับจากใบเสร็จลงในบัญชีหรือมีการ

บันทึกรายรับลงในบัญชีโดยไม่มีการเขียนในใบเสร็จก่อน ทำให้ทุกสิ้นเดือนต้องทำการแก้ไขฉบับที่รายการทั้งในใบเสร็จและในบัญชีใหม่ให้ถูกต้องตรงกัน จากการสำรวจข้อมูลในใบเสร็จพบว่า บางครั้งผู้ทำการบันทึกบัญชีมีการลงข้อมูลตัวเลขผิดพลาด อาจเนื่องจากขณะนั้นมึนงงเข้ามามากจึงไม่ได้ตรวจสอบอย่างละเอียด

กลุ่มออมทรัพย์

การบริหารการเงินของกลุ่ม ผู้รับผิดชอบคือ นางอภัสรี ไยริยะ และนางจันทร์สม นันตาวงศ์ มีการรวมกลุ่มกันโดยการระดมทุนของสมาชิกเป็นการออมทรัพย์แบบสัจจะ โดยแต่ละคนจะออมเงินใช้ทุกเดือนๆ ละ 100 บาท และมีการลงหุ้นกับหุ้นละ 10 บาทไม่เกิน 100 หุ้นต่อคน ซึ่งเงินที่ได้จากการออมทรัพย์สามารถจัดสรรได้ คือ

1) ให้สมาชิกกู้ยืมเงิน ซึ่งรายละเอียดอยู่ในระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ เพื่อให้กลุ่มฯ ออมทรัพย์นำผลกำไรที่ได้ส่วนหนึ่งไปจัดสรรเป็นสวัสดิการให้แก่สมาชิก และที่เหลือจะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้สมาชิกกู้ยืมต่อไป

2) กรณีที่กลุ่มย่อย ขาดเงินทุนหมุนเวียนสามารถขอยืมเงินกลุ่มออมทรัพย์ไปใช้ได้ โดยไม่ต้องไปกู้ยืมเงินนอกระบบ

3) ทุกสิ้นปีจะมีการปันผลให้แก่สมาชิก ตามสัดส่วนเงินออมของสมาชิกแต่ละคน ซึ่งจะได้รับผลตอบแทนสูงทำให้สร้างความสนใจแก่สมาชิก จากการปันผลในปี 2544 เฉลี่ยแล้วสมาชิกได้รับดอกเบี้ยจากเงินปันผลสูงถึงประมาณ 35 บาทต่อคน ซึ่งสร้างกำลังใจให้แก่สมาชิก และส่วนใหญ่มีการเพิ่มหุ้นกันมากขึ้นกว่าเดิม

4) กิจกรรมรวมซื้อ

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ ผู้รับผิดชอบคือ นางจันทร์สม นันทาวงศ์ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มส่วนมากอยู่ห่างไกลจากร้านค้าทำให้ไม่มีโอกาสเลือกซื้อสินค้าและราคาสินค้าค่อนข้างแพง สมาชิกกลุ่มฯ จึงร่วมกันระดมทุนจากสมาชิกส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งมาจากเงินออมทรัพย์ของสมาชิก ซึ่งเริ่มแรกนั้นจะซื้อข้าวสารมาจำหน่ายให้สมาชิกก่อน ซึ่งสมาชิกที่มาซื้อจะได้รับส่วนลด 10% ส่วนชาวบ้านที่มาซื้อจะบวกกำไรจากราคาขาย 10% เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กลุ่ม นอกจากนี้หากไม่มีเงินสดทางกลุ่มฯ ยังขายเชื่อให้แก่สมาชิกด้วยเพื่อเป็นการช่วยเหลือสมาชิก โดยกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้ภายใน 1 เดือน (ต่อมาได้ขยายกิจกรรมโดยการซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายให้สมาชิกมากขึ้น) ซึ่งการดำเนินงานดังกล่าวสร้างความพอใจให้แก่สมาชิกเป็นอย่างมากช่วยลดภาระการจัดหาเครื่องอุปโภค บริโภคของสมาชิกได้มาก ส่วนการจัดทำบัญชีจะมีบัญชีอยู่ 1 เล่ม บันทึกรายรับ – รายจ่ายของกลุ่ม

ปัจจุบันเนื่องจากสมาชิกให้ความสนใจในกิจกรรมรวมซื้อมากขึ้นและการจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ เริ่มมีรายละเอียดมากขึ้น ทางกลุ่มฯ ได้ทำการแยกบัญชีข้าวสารออกจากบัญชีเครื่องอุปโภค บริโภค โดยให้นางจันทร์สม รับผิดชอบบัญชีข้าวสาร ส่วนบัญชีเครื่องอุปโภคบริโภคจะให้อีกคนหนึ่งรับผิดชอบแทน ซึ่งขณะนี้กำลังอยู่ในระหว่างการคัดเลือก เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบันทึกบัญชีและป้องกันความสับสน

เมื่อถึงสิ้นปีกลุ่มฯ จะทำการสรุปยอดรายรับ – รายจ่าย และเมื่อได้กำไรสุทธิหักค่าใช้จ่ายและเงินทุนหมุนเวียนแล้วจะนำกำไรมารวมกับกลุ่มออมทรัพย์ทั้งหมดเพื่อทำการจัดสรรต่อไป ซึ่งรายละเอียดในการจัดสรรเงินดังกล่าวเหมือนกับทุกกลุ่มฯ ที่กล่าวมา

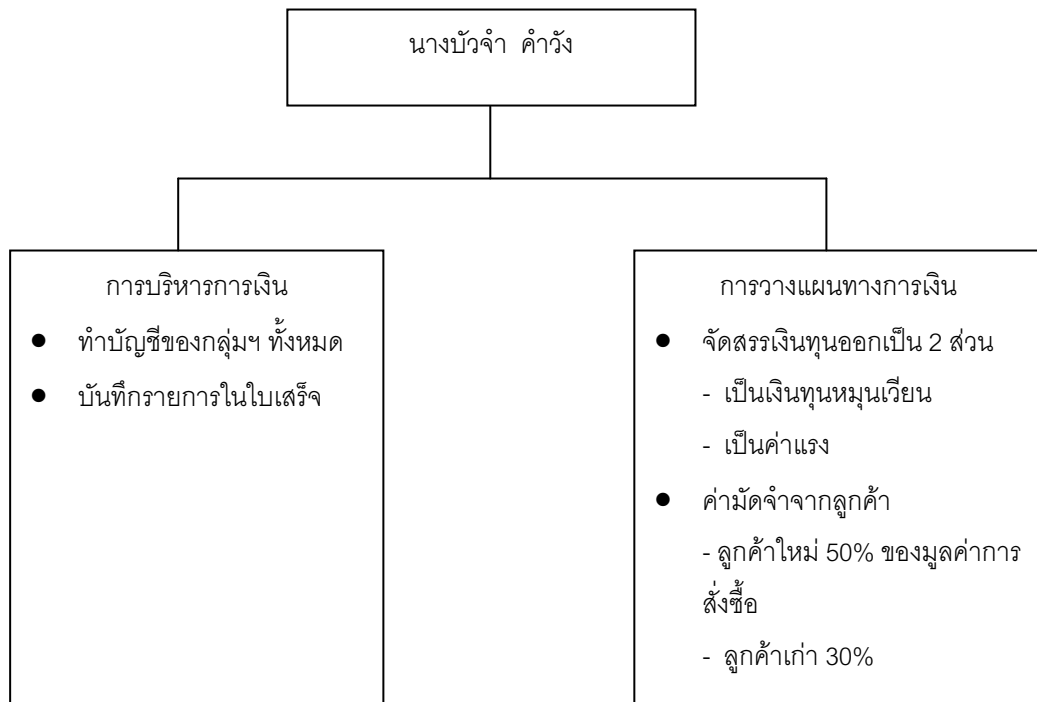
เมื่อถึงสิ้นปีกลุ่มฯ จะนำรายได้มารวมกับกลุ่มย่อยที่เหลือแล้วจัดสรรไปตามสัดส่วนที่ได้กล่าวมาเช่นเดียวกับกลุ่มแรก

6.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ ผู้ที่รับผิดชอบด้านการเงินแต่ละกลุ่มฯ จะทำการจัดสรรเงินดังกล่าว โดยแยกตามกลุ่มย่อยได้ดังนี้

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา มีการวางแผนการเงินเมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้เงินมา นางบัวจำจะทำการจัดสรรเงินเป็น 2 ส่วน จะแบ่งไว้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียน และแบ่งเป็นค่าแรง ส่วนค่าใช้จ่ายพวกวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์นั้นจะใช้เงินร่วมกับกลุ่มฯ แปรรูป ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มฯ จะมีการบริหารด้านการเงินร่วมกันเพียงแยกบัญชีเพื่อความสะดวกในการดำเนินงาน ส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อจะต้องจ่ายค่ามัดจำล่วงหน้าก่อน กรณีที่เป็นลูกค้ารายใหม่จะคิด 50% ของมูลค่าการสั่งซื้อ หากเป็นลูกค้ารายเก่าจะคิด 30% ของมูลค่าการสั่งซื้อ และเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ปัจจุบันอยู่ประมาณ 240,000 บาทต่อเดือน ซึ่งบางเดือนที่เงินหมุนเวียนไม่พอกลุ่มฯ จะขอยืมเงินจากกลุ่มฯ แปรรูปมาใช้ก่อนเมื่อได้ค่ามัดจำจากลูกค้าก็จะนำมาหมุนใช้คืนให้ภายหลัง เมื่อถึงสิ้นปีจะมีการสรุปผลการดำเนินงาน และคำนวณผลกำไรที่ได้แล้วนำไปรวมกับทุกกลุ่มฯ จากนั้น จึงทำการจัดสรรผลกำไรดังกล่าวออกเป็นส่วนดังนี้ ผลกำไรส่วนแรกหัก 5% เข้ากลุ่มออมทรัพย์ ส่วนที่สองจะปันผลให้สมาชิก 20% ของเงินออม และหัก 5% เป็นค่าตอบแทนในการดำเนินงานของคณะกรรมการ ส่วนที่เหลือจะสมทบเข้ากองทุนกู้ยืมเงิน

ในอนาคตกลุ่มมีการวางแผนการเงินและการบริหารการเงิน โดยพยายามหาแผนทางการเงินที่เหมาะสมกับกลุ่มฯ มาทดลองใช้ เพื่อให้กลุ่มมีแผนทางการเงินที่สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ โดยรายละเอียดของการวางแผนทางการเงินและการบริหารการเงินของกลุ่มฯ ได้อธิบายไว้ ดังแสดงในแผนภาพที่

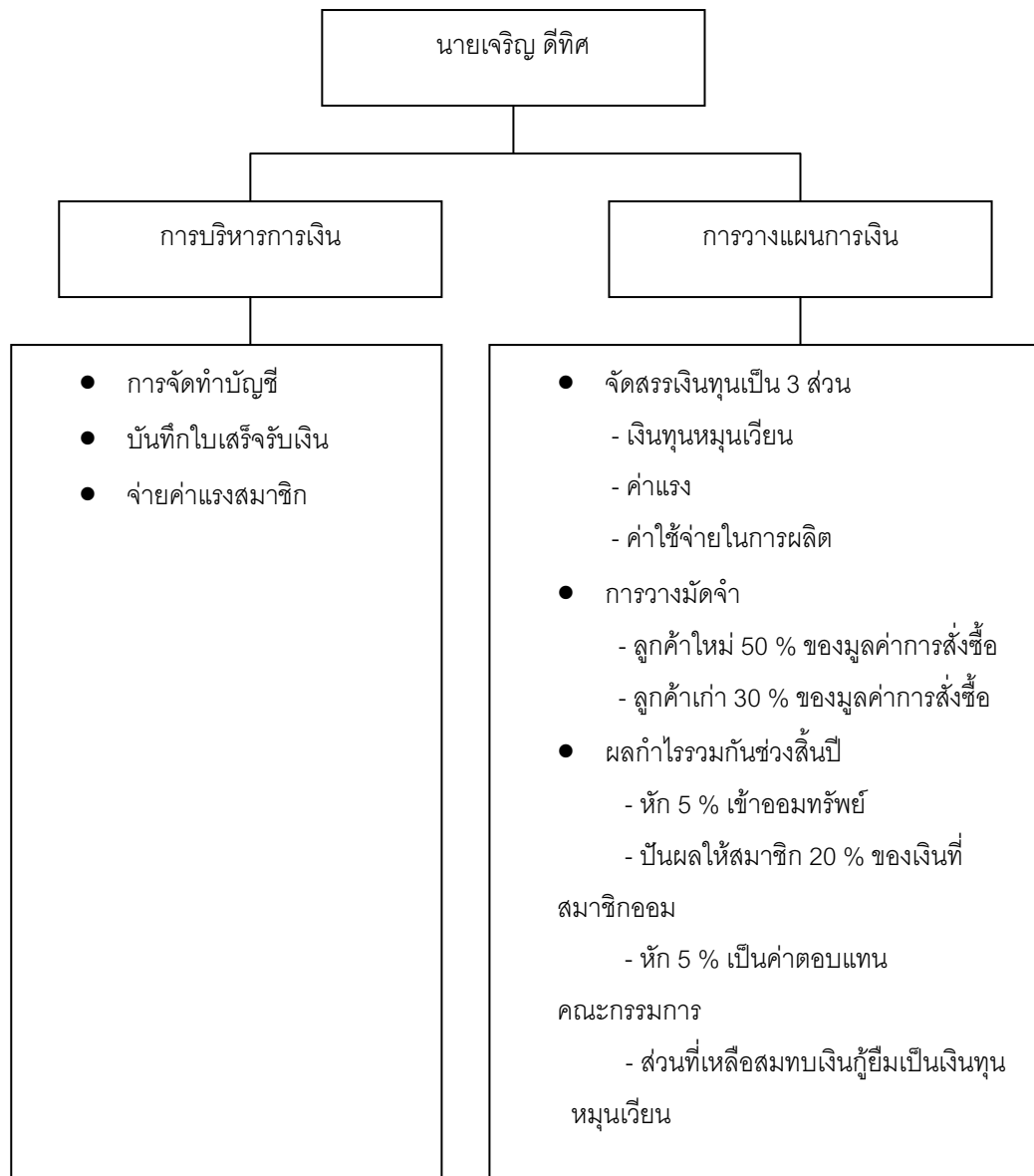


ที่มา : จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 6.2 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา

กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป นายเจริญ จะจัดสรรเงินที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ส่วน คือ เป็นเงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินค่าแรงของสมาชิกและส่วนที่เหลือกลุ่มฯ จะนำไปซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตทั้งหมด ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อ ถ้าเป็นลูกค้ารายใหม่ต้องจ่ายค้ำมัดจำล่วงหน้า 50% ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด ถ้าเป็นลูกค้าเก่าจะต้องจ่ายค้ำมัดจำร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อทั้งหมด ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเดือนละ 280,000 บาท เนื่องจากกลุ่มฯ ขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้นจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก ซึ่งหากเดือนใดที่เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มไม่เพียงพอก็จะทำการกู้จากกลุ่มออมทรัพย์มาสมทบ ซึ่งสาเหตุที่เงินทุนหมุนเวียนกลุ่มฯ ไม่เพียงพอเนื่องจากสมาชิกมักจะขอเบิกเงินค่าแรงล่วงหน้า ทำให้ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินของกลุ่มฯ ส่วนการจัดสรรเงินปันผลทางกลุ่มฯ จะมีการปันผลในสิ้นปีทุกวันที่ 10 ของเดือนเมษายน โดยจะนำผลกำไรสุทธิมารวมกันทุกกลุ่มฯ แล้วจัดสรรโดยหัก 5% ของผลกำไรที่เหลือ ส่วนที่เหลือจะนำไปสมทบกับเงินกู้ยืมเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนต่อไป

สำหรับแผนการเงินในอนาคตกลุ่มฯ จะพยายามปรับแผนการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ และหากวิธีใดที่ดีกับกลุ่มฯ ก็จะทำมาทดลองใช้เพื่อหาแนวทางในการวางแผนการเงินในอนาคตที่เหมาะสมให้แก่กลุ่มฯ ต่อไป ดังรายละเอียดการบริหารการเงินและการวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 6.3)



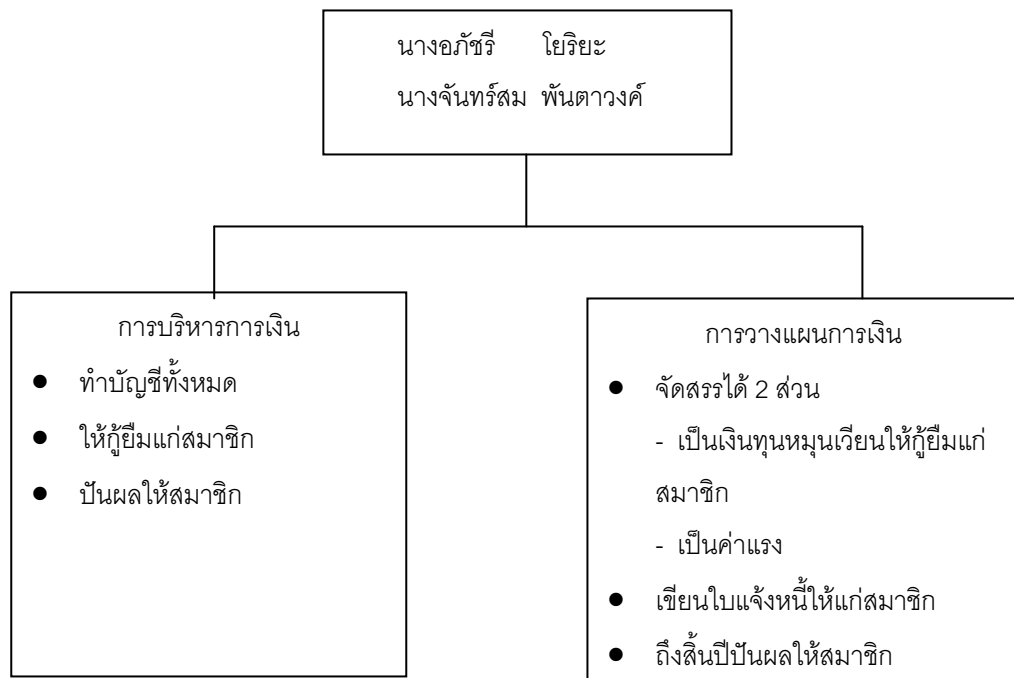
ที่มา : จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 6.3 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป

กลุ่มออมทรัพย์ มีการวางแผนการเงิน เมื่อได้รับเงินออมจากสมาชิกจะทำการบันทึกบัญชีเงินออมของสมาชิกแต่ละคนลงในสมุดบัญชีเล่มหนึ่งและส่วนของการถือหุ้นสมาชิกจะบันทึกบัญชีไว้อีกเล่มหนึ่งและนำเงินออมที่ได้รวมกับเงินหุ้นของสมาชิกมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการให้กู้ยืมแก่สมาชิกภายในกลุ่มฯ จะมีคณะกรรมการฝ่ายบริหารและคณะกรรมการฝ่ายตรวจสอบการเงินช่วยในการวางแผนการเงินของกลุ่มฯ และพิจารณาการให้เงินกู้แก่สมาชิกเมื่อครบกำหนดชำระหนี้เงินกู้ยืม อีกทั้งการจดบันทึกการขายการกู้ยืมเงินและการชำระหนี้เงินกู้ของลูกค้า กรณีที่ครบกำหนดชำระหนี้แต่ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดจะมีการปรับ โดยต้องเสียดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 2 ต่อเดือน หากสมาชิกมีเหตุจำเป็นไม่สามารถนำเงินมาชำระหนี้ได้ทันเมื่อคณะกรรมการพิจารณาแล้วจะให้สมาชิกทำการกู้เงินของกลุ่มฯ มาปิดหนี้เก่าแทนและเริ่มต้นชำระหนี้ใหม่

ส่วนผลกำไรจากการดำเนินงาน เมื่อถึงสิ้นปีจึงจะมีการนำมารวมกับทุกกลุ่มฯ แล้วทำการจัดสรรให้แก่สมาชิก โดยหัก 5% เข้ากลุ่มออมทรัพย์และปันผลให้สมาชิก 20% ของเงินออม คิดค่าตอบแทนให้สมาชิก 5% ส่วนที่เหลือจะสมทบให้กองทุนกู้ยืมเงิน เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้สมาชิกกู้ยืมต่อไป

ในอนาคตการวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ จะมีการพัฒนากลุ่มออมทรัพย์โดยการระดมทุนเพิ่มขึ้นให้สมาชิกสามารถถือหุ้นได้มากขึ้นรายละเอียดในการบริหารการเงินและการวางแผนการเงินแสดงดังแผนภาพที่ 6.4



ที่มา : จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 6.4 โครงสร้างการวางแผนทางการเงินกลุ่มออมทรัพย์

6.2 แหล่งเงินทุน

การจัดตั้งกลุ่มในระยะเริ่มแรกนั้น แหล่งเงินทุนหมุนเวียนมาจากเงินทุนส่วนตัวของประธานเข้าหุ้นกับพี่สาวตั้งแต่ปี 2538 ซึ่งมีเงินทุนอยู่ 1,800 บาท ต่อมาเมื่อสมาชิกเพิ่มขึ้นได้มีการระดมทุนเกิดขึ้นและขยายวงเงินมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากกลุ่มขยายการผลิตเพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของสมาชิกและกลุ่มลูกค้า ประธานจึงนำเงินของพี่สาวและพี่เขยจำนวน 340,000 บาท สมทบกับเงินที่ระดมทุนจากสมาชิกจำนวน 1,000 บาท เป็นจำนวนเงิน 350,000 บาท นำมาลงทุนขยายกิจการและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

ประธานได้สร้างโรงเรือนเพิ่มขึ้นมาซึ่งได้ดัดแปลงต่อเติมจากที่พักอาศัยของประธานในปี 2536 เริ่มจากโรงเรือนที่ 1 ได้ต่อเติมจากบ้านพักของประธาน เพื่อใช้สำหรับทำกระดาดสาและเก็บผลิตภัณฑ์มีขนาดพื้นที่ประมาณ 9 เมตร x 3 เมตร ต่อเติมปีกด้านตะวันตกและด้านเหนือขยายออกไปเป็นจำนวนเงิน 200,000 บาท โดยใช้เงินทุนส่วนตัว เพื่อใช้เป็นสถานที่ดำเนินงานของกลุ่ม

ในปี 2539 ได้ปรับปรุงโรงเรือนที่ 2 จากเดิมเป็นคอกสัตว์เก่าได้ทำการรื้อซ่อมแซมใหม่ เพื่อใช้สำหรับผลิตกระดาศา มีขนาดพื้นที่ 24 เมตร x 12 เมตร เป็นเงินจำนวน 40,000 บาท

หลังจากนั้นประมาณ 3 เดือน ได้สร้างโรงเรือนที่ 3 สำหรับชั้นกระดาศาขนาดพื้นที่ 9 เมตร x 6 เมตร เป็นจำนวนเงิน 12,000 บาท

ต่อมาปี 2541 มีการสร้างโรงเรือนที่ 4 เพิ่มขึ้นโดยแบ่งพื้นที่ใช้สอยออกเป็น 3 ส่วนคือ โรงผลิตผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูป ขนาดพื้นที่ 5 เมตร x 6 เมตร พื้นที่สำนักงานขนาด 4 x 4 เมตร และพื้นที่สำหรับบรรจุภัณฑ์และตกแต่งชิ้นงาน มีพื้นที่ด้านข้างสำหรับวางตู้แสดงสินค้าของกลุ่มกิจกรรมการซื้อ คิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้นประมาณ 50,000 บาท

ปี 2543 - ปัจจุบันแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่นั้นมาจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ ตั้งอยู่ห่างไกลทำให้หน่วยงานต่างๆ ที่ให้เงินสนับสนุนหมู่บ้านมักจะมาไม่ถึงกลุ่มฯ เพราะต้องกระจายไปยังชาวบ้านในหมู่บ้านและกว่าจะมาถึงกลุ่มฯ ก็เหลือเงินอยู่ไม่มากนัก จึงไม่เพียงพอในการนำมาใช้เป็นเงินทุนของกลุ่มฯ ด้วย

ดังนั้นเงินทุนของกลุ่มฯ จึงได้มาจากเงินทุนส่วนตัวของประธานและจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ และกลุ่มออมทรัพย์ที่กลุ่มฯ ได้จัดตั้งขึ้น (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน (บาท)	ปีที่ได้มา	วัตถุประสงค์การนำไปใช้
เงินทุนส่วนตัวของประธาน	200,000	2536	- ต่อเติมโรงเรือนที่ 1 สำหรับทำการผลิต
	1,800	2538	- เงินทุนหมุนเวียน
	340,000	2538	- ซื้ออุปกรณ์การผลิตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
	40,000	2539	- ต่อเติมโรงเรือนที่ 2
	12,000	2539	- ต่อเติมโรงเรือนที่ 3 และขยายการผลิตซื้ออุปกรณ์การผลิตและเป็นเงินทุนหมุนเวียน
	50,000	2541	- สร้างโรงเรือนที่ 4
การระดมทุนจากสมาชิก	1,000	2538	- เงินทุนหมุนเวียน

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงาน ของกลุ่มฯ ในปี 2544 สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 6.2 สรุปผลการดำเนินงาน ในปี 2544

รายการ	กลุ่มกระดาศสา	กลุ่มกระดาศสา แปรรูป	กลุ่มออมทรัพย์	หน่วย ต่อบาท
ยอดขาย	3,538,200.00	8,245,370.00	181,000.00	บาท
ต้นทุนสินค้าขาย	854,224.14	7,441,732.75	115,000.00	บาท
กำไรขั้นต้น	2,683,975.86	803,637.25	66,000.00	บาท
กำไรสุทธิ	2,540,750.98	75,121.38	35,000.00	บาท

ที่มา : จากการคำนวณ

การปันผล

หัก 5 % ของกำไรสุทธิกลุ่มกระดาศสาและกลุ่มกระดาศสาแปรรูปรวมกัน	130,793.62	บาท
บวก กำไรสุทธิกลุ่มออมทรัพย์	35,000.00	บาท
หัก ปันผลให้สมาชิกตามจำนวนหุ้น	30,000.00	บาท
กำไรสะสม	135,793.62	บาท

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าขาว หากพิจารณาในภาพรวม มีแนวโน้มที่ดีขึ้นกว่าเดิม เนื่องมาจากการที่กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น ทำให้นำเงินไปซื้อปัจจัยการผลิต วัตถุดิบ ได้มากขึ้น และกลุ่มฯ ได้ขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าในอนาคต เนื่องจากกลุ่มฯ ได้ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ตเพื่อนำกลุ่มลูกค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้มากขึ้นอีกด้วย

ปัจจุบันกลุ่มฯ มีการดำเนินกิจกรรมภายในกลุ่มฯ 3 กลุ่มกิจกรรมด้วยกันซึ่งจำแนกตามการเงิน และการจัดทำระบบบัญชีของกลุ่มฯ คือกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสาแปรรูป และกลุ่มออมทรัพย์ โดยแต่ละกลุ่ม มีการจัดทำระบบบัญชีแยกกันในแต่ละกลุ่มฯ ซึ่งมี กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสาและกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสาแปรรูป ซึ่งมีการจำแนกกลุ่มตามการผลิตและการจัดทำบัญชีส่วนการเงินทั้งสองกลุ่มฯ มีการบริหารการเงินร่วมกัน เนื่องจากทั้งสองกลุ่มฯ มีความเชื่อมโยงกันในการผลิตและการตลาด

ดังนั้นจึงสามารถสรุปสถานภาพทางการเงินของกลุ่มพอสังเขปได้จากงบกำไรขาดทุนและงบดุลของกลุ่ม โดยจะแยกในแต่ละกิจกรรม คือกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาศสาแปรรูป และกลุ่มออมทรัพย์

นอกจากนี้กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินจากการกู้ยืมภายนอกกลุ่มฯ แต่อย่างใด และไม่มีลูกหนี้ทางการค้า ส่วนสินทรัพย์กลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นสินทรัพย์ส่วนตัวของประธานและครอบครัวเนื่องจากเงินทุนในระยะแรกนั้นเป็นเงินส่วนตัวของประธานและครอบครัว ดังนั้นสินทรัพย์กลุ่มฯ จึงมาจากการระดมทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการระดมทุนและมีการให้กู้ยืมเงินทุนภายในกลุ่มฯ ก็ตามแต่กลุ่มเองต้องจัดสรรเงินให้กระจายไปยังกลุ่มย่อยอย่างทั่วถึง โดยเฉพาะในส่วนของการให้กู้ยืมแก่สมาชิกจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมาก เมื่อกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปและกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและทำการกู้ยืมจากออมทรัพย์เพิ่มเติม โดยเฉพาะกรณีที่ถูกคำสั่งสินค้าเป็นจำนวนมากต้องใช้เงินทุนมากขึ้นและต้องผลิตให้ทัน ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ อีกทั้งปัญหาในการบันทึกรายการสินค้าและกลุ่มฯ ไม่ทราบแหล่งเงินทุนระยะยาวที่สามารถนำไปใช้ในการลงทุนของกลุ่มฯ ได้

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐบาลจัดสรรงบประมาณมาให้กลุ่มฯ หากเป็นเงินให้เปล่าด้วยจะช่วยให้กลุ่มฯ ดำเนินงานได้อย่างคล่องตัวมากขึ้นและมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการดำเนินงาน กลุ่มฯ ต้องการแหล่งเงินทุนระยะยาว จำนวน 500,000 บาท ปลอดดอกเบี้ย หรืออัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า ร้อยละ 6 ต่อปี โดยมีระยะเวลาชำระหนี้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจัดซื้อเครื่องมือ และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการผลิต

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

จากการประมาณการในงบกำไรขาดทุนและงบดุลของกลุ่มฯ ในภาพรวมถือว่ากลุ่มฯ มีผลกำไรที่ดีมาก มีศักยภาพทางการเงินเนื่องจากการที่กลุ่มฯ มีการระดมทุนภายในกลุ่มฯ ทั้งการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ซึ่งสามารถช่วยในการสนับสนุนด้านการเงินภายในกลุ่มฯ ได้มาก ลดภาระการกู้ยืมจากแหล่งเงินกู้นอกระบบ ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ รู้จักการออมทรัพย์ การระดมทุน ทำให้กลุ่มมีแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ เองได้ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีกลุ่มออมทรัพย์มีความเข้มแข็ง มีเงินปล่อยกู้ให้แก่สมาชิก และกลุ่มมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดี และมีประสิทธิภาพ กลุ่มฯ มีการบริหารและการวางแผนทางการเงินที่ชัดเจนซึ่งมีการแยกการจัดทำบัญชีในแต่ละกิจกรรม การรับ – จ่ายเงินมีการเก็บบันทึกไว้เป็นหลักฐานทุกครั้ง การสรุปผลการดำเนินงาน ที่สำคัญผู้รับผิดชอบด้านการเงิน คือ เลขานุการของกลุ่มฯ มีความรู้ด้านการบัญชี

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเยวชนหัตถกรรมบ้านดงป่าซางมีการดำเนินงานในลักษณะการรวมกลุ่ม ซึ่งจากผลการศึกษากลุ่มฯ สามารถวิเคราะห์ทางด้านจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัดของกลุ่มได้ดังนี้

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. กลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกอย่างชัดเจน โดยมีประธานคือ นายสิงห์คำ เป็นผู้ประเมินผลการดำเนินงานของสมาชิกและให้สมาชิกได้ทำงานตามความถนัด ถือเป็นการใช้ทรัพยากรบุคคลได้ตรงกับงาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตขึ้นมามีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของลูกค้า
2. ประธานกลุ่มฯ มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปมาก่อน จึงมีความเข้าใจในการบริหารงานเป็นอย่างดี และนำประสบการณ์ที่ได้มาปรับใช้ในการจัดการองค์กรภายในกลุ่มฯ
3. การที่มีผู้นำกลุ่มฯ ที่ดีมีความสามารถช่วยให้สมาชิกเกิดความเชื่อถือไว้วางใจและความเคารพนับถือในตัวผู้นำ ส่งผลให้เกิดการกระตุ้นการทำงานของสมาชิกให้มีความรับผิดชอบและสามัคคีกันในการทำงานได้

7.1.2 การผลิต

1. ประธานมีทักษะในการทำการผลิตกระดาษมาก่อนเนื่องจากมีประสบการณ์จากการทำธุรกิจส่วนตัว และได้นำมาถ่ายทอดให้แก่สมาชิกในกลุ่มฯ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีคุณภาพซึ่งถือเป็นการเผยแพร่ให้สมาชิกมีความรู้สามารถนำไปประกอบอาชีพได้ในอนาคต
2. ครอบครัวของประธานมีส่วนช่วยเหลือกลุ่มฯ ในหลายด้าน คือ นางบัวจำ คำวัง พี่สาวเป็นประธานกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา และสามีนางบัวจำ คอยให้ความช่วยเหลือในการดำเนินงานทั่วไปของกลุ่มฯ บิดาประธานเป็นผู้ที่มีความสามารถในการประดิษฐ์เครื่องมือและอุปกรณ์ซึ่งช่วยในการผลิต ได้แก่ เครื่องแพ็คผลิตภัณฑ์ และเครื่องฟั่นเชือกกระดาษ นอกจากนี้ยังช่วยดูแลในการไม่สาและเตรียมปัจจัยการผลิต
3. ในกระบวนการผลิตมีการใช้เครื่องจักรคือเครื่องโม่สำหรับป่นให้เยื่อสามัคคีความละเอียดถือเป็นการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเป็นการร่นระยะเวลาการผลิตได้เร็วขึ้นทั้งยังมีความสะดวกและได้ปริมาณงานมากขึ้น
4. ประธานกลุ่มฯ จะสังเกตการทำงานของสมาชิกและหาจุดบกพร่องในการผลิตหรือเทคนิคต่างๆ มาใช้ปรับปรุงคุณภาพในการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิตของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ซึ่งช่วยลดต้นทุนการผลิตให้แก่กลุ่มฯ ได้มาก เช่น เทคนิคการผลิตกระดาษสาแบบประกบดอก 2 ชั้น กลุ่มฯ จะใช้กระดาษสาซ้อนบาง 1 แผ่น วางบนเฟรมแล้วแช่น้ำในถาดสำหรับเตรียมน้ำดอกไม้สดมาติดและประกบทับด้วยกระดาษสาซ้อนบางอีก 1 แผ่น โดยใช้น้ำเป็นตัวประสานแทนการทาแป้งเปียกทับ เป็นการลดต้นทุนการผลิตและ

ประหยัดเวลา นอกจากนี้ยังมีเทคนิคต่าง ๆ ซึ่งประธานกลุ่มฯ ได้คิดค้นเทคนิคใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลาเพื่อนำมาพัฒนากลุ่มฯ

5. ในการออกแบบผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปมีการคิดค้นลวดลายแปลกใหม่อยู่เสมอ โดยมีประธานเป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์และช่วยกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มฯ เนื่องจากประธานเป็นผู้มีพรสวรรค์ทางงานศิลปะที่ตรงกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ทำจึงช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ออกมาอย่างต่อเนื่อง

6. กลุ่มฯ เน้นคุณภาพในการผลิต โดยมีฝ่าย Q.C. ทำหน้าที่ในการตรวจสอบทุกกระบวนการผลิตอย่างสม่ำเสมอตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบ การผลิต การบรรจุภัณฑ์ มีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นก่อนถึงมือลูกค้าทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

7.1.3 การตลาด

1. ประธานเคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจกระดาษสามาก่อนและมีเครือข่ายในการจัดหาช่องทางด้านการตลาดที่กว้างขวางซึ่งช่วยในการติดต่อลูกค้าต่างประเทศได้มาก โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าต่างประเทศ

2. มีการส่งเสริมการขายโดยบริการหลังการขายให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าติดใจสั่งซื้อเพิ่มขึ้น

3. กิจการมีการบริการและเอาใจใส่ลูกค้าเป็นอย่างดี เช่น ในช่วงต้นปีประธานจะไปเยี่ยมเยียนลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการให้บริการ และเป็นการรักษาลูกค้าเก่า

4. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีความหลากหลายทั้งรูปแบบ และชนิดของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

7.1.4 การเงิน

1. กลุ่มฯ มีผู้รับผิดชอบในการบริหารและวางแผนทางการเงินมีความรู้ทางการเงินบัญชี ได้จัดทำบัญชีแยกประเภทกันอย่างชัดเจน มีการจัดสรรเงินทุนอย่างเป็นระบบทำให้กลุ่มฯ สามารถประมาณการเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ล่วงหน้าได้

2. กลุ่มฯ มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ซึ่งให้กู้ยืมเงินแก่สมาชิก ถือเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่มฯ โดยไม่ต้องไปกู้ยืมจากแหล่งเงินนอกระบบ

3. กลุ่มฯ มีการให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำระยะโดยมีกำหนดระยะเวลาในการชำระหนี้คืนภายใน 1 เดือน

4. มีเงื่อนไขในการชำระเงินกรณีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจะต้องจ่ายเงินค้ำมัดจำล่วงหน้า หากเป็นลูกค้ารายใหม่จะต้องจ่ายค้ำมัดจำ 50% ของมูลค่าการสั่งซื้อ และลูกค้าเก่าจะต้องจ่ายค้ำมัดจำ 30 % ของมูลค่าการสั่งซื้อ ส่วนลูกค้าต่างประเทศจะต้องชำระค้ำมัดจำเช่นเดียวกันโดยโอนเงินค้ำมัดจำเข้าบัญชีมาก่อนหรือจ่ายเป็นเงินสด ซึ่งทำให้กลุ่มฯ ลดภาระความเสี่ยงจากการผิดสัญญาจากลูกค้าด้วย

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. ผู้นำกลุ่มฯ ไม่กระจายอำนาจในการบริหารงาน ไม่มีการแยกแยะงานที่สำคัญซึ่งควรบริหารเอง ส่วนงานที่ไม่จำเป็นต้องทำเองสามารถมอบหมายให้สมาชิกคนอื่นรับผิดชอบแทนได้ เช่น การผลิต และบรรจุภัณฑ์ แต่ผู้นำกลุ่มฯ จะรับผิดชอบงานดังกล่าวด้วยเนื่องจากบางครั้งสมาชิกทำงานไม่ละเอียดทำให้เสียเวลาในการนำกลับมาแก้ไขและประธานจะเป็นผู้ได้รับคำตำหนิจากลูกค้าโดยตรงทำให้ประธานต้องรับภาระความรับผิดชอบทั้งหมดเพียงผู้เดียว เนื่องจากสมาชิกขาดความรับผิดชอบงานที่ตนเองทำซึ่งบางครั้งประธานต้องทำงานหนัก ไม่มีเวลาพักผ่อน ส่งผลต่อสุขภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานของประธานลดลง

2. สมาชิกยังขาดจิตสำนึกในการร่วมรับผิดชอบต่อกกลุ่มฯ เนื่องจากไม่เห็นความสำคัญในการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ส่งผลต่อการพัฒนากิจการของกลุ่มฯ เป็นไปได้ช้า

3. ผู้นำขาดความเด็ดขาดในการตัดสินใจเกี่ยวกับการบริหารงาน ส่งผลเสียต่อการดำเนินงาน และทำให้ผู้นำขาดความเชื่อถือและการยอมรับจากสมาชิก

7.2.2 การผลิต

1. ในการผลิตปัญหาที่พบจะเป็นปัญหาเกี่ยวกับการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการผลิต โดยเฉพาะกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากขึ้น แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีกลุ่มออมทรัพย์ที่สามารถให้กู้ยืมเงินก็ตามแต่ยังไม่เพียงพอ ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถรับงานจากลูกค้าได้ทั้งหมด ต้องแบ่งกระจายไปยังกลุ่มอื่น ๆ

2. การกระจายงานไปให้เครือข่าย บางครั้งเครือข่ายรับงานอื่นมาด้วย เมื่อครบกำหนดส่งมอบก็ไม่สามารถส่งงานให้ครบได้ ทำให้ลูกค้าได้รับความเสียหาย

3. กลุ่มฯ ขาดเครื่องมือในการผลิต คือเครื่องตัดกระดาษและ เครื่องปั๊มกระดาษ ซึ่งกลุ่มฯ ต้องใช้แรงงานในการผลิตทำให้เสียเวลาในการผลิต และเครื่องจักรดังกล่าวมีราคาสูง

4. ขาดเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้การผลิตมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

7.2.3 การตลาด

1. การติดต่อกับลูกค้าต่างประเทศ กลุ่มฯ ไม่สามารถติดต่อเจรจากับลูกค้าได้โดยตรง เนื่องจากกลุ่มฯ มีความรู้เกี่ยวกับภาษาในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ทำให้บางครั้งกลุ่มฯ ต้องเสียลูกค้าไปจำนวนหนึ่ง

2. ปัจจุบันกลุ่มฯ ไม่มีการหาลูกค้าเพิ่มเติมเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีเวลา กอปรกับต้องทำงานเร่งให้เสร็จทันตามกำหนดในเงื่อนไขสัญญาของลูกค้า ทำให้ขาดโอกาสในการหาตลาดเพิ่มขึ้น

3. ขาดความรู้และทักษะการใช้เทคโนโลยีในการติดต่อสื่อสารที่ทันสมัย ได้แก่ การใช้ อินเทอร์เน็ตในการทำธุรกิจ และการทำธุรกิจ อี-คอมเมิร์ซ

7.2.4 การเงิน

กลุ่มฯ ขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินงาน สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิต ขาดความละเอียดรอบคอบในการบันทึกบัญชี และขาดการวางแผนทางการเงินในระยะยาว

7.3 โอกาส

1. การได้รับความสนับสนุนจากหน่วยงานเนื่องจากกลุ่มฯ ได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์เป็นการสร้างชื่อเสียงของกลุ่มฯ จนเป็นที่รู้จัก ช่วยสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า
2. งานหัตถกรรมเป็นงานฝีมือที่สะท้อนให้เห็นถึงวัฒนธรรมของท้องถิ่น ซึ่งชาวต่างชาติมีความนิยมในศิลปะและวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์และผลิตภัณฑ์มีประวัติความเป็นมาที่น่าสนใจด้วย ซึ่งเป็นจุดขายผลิตภัณฑ์ของกิจการได้เป็นอย่างดี
3. ประสบการณ์จากการออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ ช่วยในการเชื่อมโยงกับกลุ่มเครือข่ายในพื้นที่

7.4 ข้อจำกัด

1. ในช่วงฤดูฝนไม่สามารถทำการผลิตได้อย่างเต็มที่เนื่องจากมีความชื้นมาทำให้กระดาษแห้งช้า ส่งผลให้ปริมาณการผลิตลดลงไปเกือบครึ่งของปริมาณการผลิตต่อวัน
2. ขาดหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนระยะยาวและความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในการผลิต ซึ่งขณะนี้กลุ่มฯ ขาดเทคโนโลยีที่จะนำมาพัฒนาการผลิต เนื่องจากไม่มีเงินทุนในการจัดซื้อ โดยวิธีการผลิตแบบเดิมนั้นต้องใช้แรงงานในการผลิตในส่วนของขั้นตอนที่ไม่ต้องใช้ฝีมือแต่ต้องใช้เวลาอย่างมาก ซึ่งได้ปริมาณงานที่น้อยหากระยะเวลาจำกัดและทำให้เสียเวลาในการผลิต และไม่คุ้มกับค่าจ้างแรงงานในการผลิตด้วย
3. ที่ตั้งกลุ่มฯ อยู่ห่างไกลแหล่งตลาดและชุมชนทำให้การหาตลาดในพื้นที่ทำได้ยาก และลูกค้าเข้าถึงกลุ่มฯ ได้ค่อนข้างยาก ถ้าไม่ทราบแหล่งข้อมูลจากเว็บไซต์ของไทยตำบลดอทคอม ทำให้ตลาดในพื้นที่ของกลุ่มฯ แคบ กลุ่มฯ ต้องหาตลาดนอกพื้นที่ตามต่างจังหวัด ในกรุงเทพฯ และลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มแม่บ้านเยาวชนพัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง มีลักษณะการดำเนินงานเป็นกลุ่ม จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อช่วยเหลือชาวบ้านในหมู่บ้านให้มีความรู้ เป็นการทำ เป็นการสร้างรายได้ให้แก่คนในพื้นที่ ถือเป็นการกระจายงานสู่หมู่บ้านซึ่งกลุ่มฯ มีการจัดตั้งกิจกรรมภายในทั้งหมด 4 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา กลุ่มออมทรัพย์ และกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกกลุ่มฯ รวมทั้งสิ้น ประมาณ 180 คน ซึ่งสมาชิกได้กระจายไปใน 4 กลุ่มย่อย สมาชิกส่วนหนึ่งมีสถานภาพและบทบาทมากกว่า หนึ่งกลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ จะมีการจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินงาน โดยมีความเชื่อมโยงกันทางการเงิน เมื่อแต่ละกลุ่มบริหารงานจนถึงสิ้นปีจะทำการสรุปบัญชีของกลุ่มฯ และเมื่อได้ผลกำไรสุทธิก็จะนำมารวมกันแล้วทำการจัดสรรผลกำไร ดังรายละเอียดที่ได้นำเสนอผ่านมาแล้วในบทที่ 6 ส่วนการจัดองค์กรของกลุ่มฯ มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มใหญ่อย่างเป็นขั้นตอนและมีระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ ออกมาเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นบรรทัดฐานในการดำเนินงานร่วมกัน แต่ละกลุ่มฯ ย่อยจะมีการจัดองค์กรของตนเองโดยมีผู้ที่ทำหน้าที่หลักในการบริหารจัดการองค์กรในแต่ละกลุ่ม มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจนและเป็นระบบ

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาและผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ลักษณะการดำเนินงานและการบริหารจัดการการผลิตในแต่ละส่วนการผลิตจะมีการแยกการบริหารกันอย่างชัดเจน แต่ในเรื่องของการตลาด และการเงินจะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มใหญ่บริหารเอง แล้วกระจายงานผ่านทางตัวแทนแต่ละกลุ่มฯ การตัดสินใจโดยรวมของกิจการจะมีการปรึกษากันเนื่องจากเป็นลักษณะการประกอบการในรูปของธุรกิจกลุ่ม ซึ่งจากการศึกษาพบว่า สภาพของกลุ่มฯ ในปัจจุบันประธานกลุ่มฯ มีภาระรับผิดชอบสูงและบทบาทของประธานในกลุ่มฯ ในส่วนของการผลิตเองเป็นทั้งผู้ดูแลควบคุมการดำเนินการของแรงงานที่ว่าจ้างมา และทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มาจำหน่าย และยังเป็นผู้ผลิตตัวอย่างสินค้าเพื่อเสนอให้แก่ลูกค้าเองด้วย

8.1.2 การผลิต

กลุ่มใหญ่มีการดำเนินกิจกรรมภายในกลุ่มทั้งหมด 4 กลุ่มกิจกรรม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป กลุ่มออมทรัพย์ และกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ โดยกลุ่มที่น่าสนใจมี 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสา และกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป โดยทั้ง 2 กลุ่ม มีลักษณะการดำเนินงานร่วมกันเพียงแค่แยกการบริหารในด้านการผลิตและด้านการเงินในส่วนของการบันทึกบัญชี การแยกการบริหารเพื่อความสะดวกในการดำเนินงานในด้านการผลิตของกลุ่มฯ จะแบ่งการผลิตตามลักษณะการผลิตของผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน ซึ่งการผลิตของทั้ง 2 กลุ่มฯ มีจุดเด่นในเรื่องของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากในแต่ละขั้นตอนการผลิตจะทำการผลิตด้วยมีการตรวจสอบคุณภาพด้วยตนเอง และในส่วนของการกระจายการผลิต

จะมีฝ่ายตรวจสอบและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ และให้การผลิต ณ แหล่งผลิตมีมาตรฐานเดียวกันเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีคุณภาพใกล้เคียงกัน ซึ่งกลุ่มฯ มีการเอาใจใส่ในเรื่องของการคัดคุณภาพของวัตถุดิบในการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนจัดส่งถึงมือลูกค้า ทำให้ลูกค้าหลายรายเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เริ่มแรกของกลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาสาและผลิตภัณฑ์กระดาสาแปรรูปซึ่งรูปแบบยังไม่มีหลากหลายมากนักได้แก่ กระดาสาแบบซ้อนบาง กระดาสาแบบตะตะ กระดาสาแบบประกบดอก อัลบั้ม สมุดโน้ต กล่อง กรอบรูป ต่อมามีการพัฒนาในด้านผลิตภัณฑ์มากขึ้นเป็นลำดับโดยเพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องได้แก่ กระดาสาแบบตะตะดอกประกบหนา กระดาสาตะตะดอกประกบบาง และผลิตภัณฑ์กระดาสาแปรรูปมีการพัฒนาการออกแบบจากการระดมความคิดสร้างสรรค์จากสมาชิกโดยมี นายสิงห์คำ ต๊ะมา เป็นหลักในการออกแบบคิดค้นผลิตภัณฑ์เพิ่มเข้ามา นอกจากนี้ยังรับสินค้าบางชนิด เช่น เครื่องจักรสาน และสินค้าหัตถกรรมมาจำหน่ายที่กลุ่มฯ ด้วยเพื่อเป็นการให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกและชาวบ้านในพื้นที่ได้มีงานทำ

การบริหารการผลิต กลุ่มฯ มีการประชุมชี้แจงรายละเอียดการรับงานจากลูกค้าให้สมาชิกได้ทราบและทำความเข้าใจในภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละคน มีการบริหารจัดการการผลิตในแต่ละส่วนกันอย่างชัดเจนตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต โดยจะแบ่งแยกให้แต่ละบุคคลรับผิดชอบการผลิตและมีอำนาจตัดสินใจในการบริหารจัดการการผลิตในแต่ละส่วนการผลิตโดยอยู่ในความดูแลรับผิดชอบของประธานกลุ่มฯ และมีการปรึกษารื้อกันระหว่างสมาชิกกลุ่มฯ ในเรื่องของการผลิตในแต่ละส่วนอย่างต่อเนื่อง

การจัดหาปัจจัยการผลิต ผู้ที่รับผิดชอบในการจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ โดยรวม คือ นายสิงห์คำ และนางบัวจำ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งจะเป็นผู้ที่ทำการจัดหาปัจจัยการผลิตเพื่อสนับสนุนในการผลิตในแต่ละส่วนของกลุ่มฯ ที่ไม่สามารถจัดหาได้จากร้านค้าหรือแหล่งผลิตที่อยู่บริเวณใกล้เคียง

อุปกรณ์การผลิต อุปกรณ์การผลิตในแต่ละส่วน เริ่มแรกนั้นกลุ่มฯ จะเป็นผู้เตรียมให้ในส่วนของอุปกรณ์การผลิตขนาดเล็ก ต่อมาพบว่าอุปกรณ์ในการผลิตเกิดการสูญหายบ่อย ประธานจึงให้สมาชิกเป็นผู้รับผิดชอบอุปกรณ์ในการผลิตเอง ได้แก่ คัทเตอร์ และกรรไกร ส่วนอุปกรณ์ที่ใช้นอกเหนือจากนี้ทางกลุ่มฯ จะเป็นผู้จัดหาเอง

แรงงานในการผลิต ในแต่ละการผลิตแต่ละส่วนของกิจการ ผู้บริหารการผลิตแต่ละส่วนจะเป็นผู้บริหารจัดการแรงงานในแต่ละส่วนการผลิตด้วยตนเอง ทั้งการจ้างงานและการจ่ายค่าแรงงานการผลิต โดยจะจ่ายค่าแรงแบ่งเป็นสองส่วน คือ เป็นค่าแรงต่อชิ้นงาน และค่าแรงคิดต่อวัน

การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่ม ได้มีการนำเอาเครื่องจักรมาช่วยในกระบวนการผลิต เช่น เครื่องไม้สา ซึ่งทำให้เกิดความสะดวกในการผลิตเพิ่มมากขึ้น และในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาสา มีการนำอุปกรณ์ต่างๆ มาพัฒนาการผลิต เช่น ปืนยิงกาวแท่ง ซึ่งเดิมใช้ในงานเกี่ยวกับงานพลาสติก

นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้ประดิษฐ์อุปกรณ์สำหรับใช้ภายในกลุ่มฯ ขึ้น คือ เครื่องแพ็คผลิตภัณฑ์และเครื่องฟั่นเชือกสำหรับทำเชือกกระดาสา

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นหน้าที่รับผิดชอบของฝ่ายตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งการผลิตในแต่ละส่วน จะทำการควบคุมและตรวจสอบตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ การเก็บรักษาวัตถุดิบ การตรวจสอบในระหว่างกระบวนการผลิต และการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนทำการส่งมอบให้ลูกค้า

ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือของกลุ่มฯ ด้านการผลิต ปัญหาทางด้านการผลิตส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ ยังคงเป็นปัญหาทางด้านแหล่งเงินทุน ที่ยังขาดแคลนเงินทุนสำหรับนำไปจัดซื้ออุปกรณ์การผลิต และเทคโนโลยีการผลิตที่ขึ้นอยู่กับการพัฒนา เนื่องจากการผลิตกระดาดสา ชนิดต่าง ๆ ต้องอาศัยแสงอาทิตย์ในการทำให้กระดาดแห้ง ทำให้กำลังการผลิตในช่วงฤดูฝนมีปริมาณลดลง นอกจากนี้วัตถุดิบในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดสาและผลิตภัณฑ์กระดาดสาแปรรูป คือ วัสดุตกแต่งต่าง ๆ ดอกไม้ ใบไม้สด มีแนวโน้มที่หายากขึ้นและวัสดุบางอย่างต้องสั่งซื้อจากกรุงเทพฯ ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ซึ่งกลุ่มฯ ต้องมีการซื้อวัตถุดิบในส่วนนี้มากักตุนไว้เพื่อนำมาทำการผลิต และความต้องการเทคโนโลยีในการทำดอกไม้ ใบไม้แห้ง โดยยังคงรักษาสีสนให้มีความสดใสเช่นเดิม เทคโนโลยีการนำอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในการผลิตมาช่วยในการผลิตและร่นระยะเวลาการผลิต เพิ่มปริมาณการผลิตมากขึ้น ประหยัดค่าแรงงานที่ใช้ในการผลิต

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาด การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ผู้รับผิดชอบในการบริหารการตลาด คือ ประธานและเลขานุการกลุ่มฯ จะทำหน้าที่ในการติดต่อลูกค้า หาแหล่ง ประสานงานทางการตลาดในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ติดต่อลูกค้า

ในการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าทางกลุ่มฯ มีเงื่อนไขทางการตลาด คือ เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้าแล้วจะต้องวางเงินมัดจำล่วงหน้าก่อนเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการดำเนินงานของกลุ่มฯ กรณีลูกค้าใหม่จะต้องชำระเงินมัดจำล่วงหน้า คิดเป็นร้อยละ 50 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ซึ่งลูกค้าต่างประเทศและลูกค้าในประเทศจะต้องชำระเงินมัดจำล่วงหน้าด้วยเช่นกัน กรณีลูกค้าประจำ จะต้องชำระเงินมัดจำล่วงหน้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้าทั้งหมด ซึ่งกลุ่มฯ จะเน้นการชำระเป็นเงินสด หากเป็นลูกค้าชาวต่างประเทศ ถ้าไม่สามารถมาชำระได้ด้วยตนเองก็จะชำระเงินผ่านทางบัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสันป่าตอง หรือชำระเป็นเช็คเงินสดให้แก่กลุ่มฯ และเมื่อกลุ่มฯ ผลิตสินค้าเสร็จเรียบร้อยแล้วลูกค้าจะต้องชำระเงินส่วนที่เหลือก่อนจึงจะมีการส่งมอบสินค้าให้

ผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้ให้กิจการที่มีมูลค่ามากที่สุด คือ ในส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสา ซึ่งมีมูลค่ามากที่สุด ซึ่งทางกลุ่มฯ มีความต้องการที่จะพัฒนาในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาให้เพิ่มขึ้น ทั้งในเรื่องการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิต การขยายกำลังการผลิตเพื่อรองรับกับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าให้เพียงพอ และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อยกระดับสู่มาตรฐานการส่งออกและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

การส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายโดยทั่วไปของกลุ่มฯ จะเป็นการนำตัวอย่างสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ของกลุ่มฯ ไปกับสินค้าที่ส่งไปให้ลูกค้าด้วยในระยะแรก ต่อมาเมื่อลูกค้ามีความไว้วางใจก็เพียงแค่ส่งรูปแบบที่ต้องการและส่งรายละเอียดมาให้กลุ่มฯ ทำการผลิตได้ทันทีโดยไม่ต้องรอส่งตัวอย่างไปให้

ลูกค้าพิจารณาก่อน นอกจากนี้ยังมีการออกร้านแสดงสินค้าตามแหล่งต่างๆ โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการจัดหาสถานที่ให้ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้รับรางวัลจากโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับรางวัลจากการประกวดในงานวันการเกษตร โดยสำนักงานการเกษตรภาคเหนือ เป็นการสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าได้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการรับรองคุณภาพและมีมาตรฐาน นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้เน้นในด้านการบริการและการเอาใจใส่ลูกค้าทั้งทางด้านการผลิตสินค้าและบริการเกี่ยวกับการต้อนรับหน้าร้าน ด้านการส่งเสริมการขายวิธีอื่นๆ ได้แก่ การบริการหลังการขาย เมื่อลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ไปครบหนึ่งปีหากยังไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ สามารถนำผลิตภัณฑ์กลับมาเปลี่ยนหน้าปกให้สวยงามใหม่ได้โดยไม่คิดมูลค่า และประธานมีการไปเยี่ยมลูกค้าประจำที่ต่างๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกลุ่มฯ กับลูกค้า และทุกครั้งที่ไปเยี่ยมลูกค้าก็จะได้รับการส่งสินค้ากลับมาด้วยเสมอ ถือเป็นกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังให้เครดิตลูกค้าโดยมีระยะเวลาไม่เกิน 1 อาทิตย์ ทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่

ลักษณะบรรจุภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กระดาศาของกลุ่มฯ ยังเป็นการบรรจุภัณฑ์อย่างง่าย ๆ คือ การบรรจุด้วยถุงพลาสติกหรือกล่องกระดาศา เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตขั้นต่อไป หรือในบางผลิตภัณฑ์ลูกค้าจะเป็นผู้จัดการด้านบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์อีกครั้งหนึ่งก่อนทำการขายปลีก ส่วนบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปนั้นจะมีการบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ก่อนการบรรจุภัณฑ์เพื่อขนส่งต่อไป ส่วนมากผลิตภัณฑ์ที่บรรจุภัณฑ์ดังกล่าวจะเป็นผลิตภัณฑ์ทั่วไป ได้แก่ อัลบั้ม สมุดโน้ต กลอง การ์ด กรอบรูป เป็นต้น จะใช้ชิ้นหุ้มผลิตภัณฑ์และปิดทับด้วยเทปใส จากนั้นจึงจะทำการบรรจุกล่องกระดาศาธรรมดา ซึ่งเป็นการขนส่งภายในประเทศ หากส่งออกต่างประเทศจะใช้กล่องกระดาศาสำหรับส่งออกในการบรรจุภัณฑ์

ในด้านการจัดทำฉลาก หรือยี่ห้อของกิจการที่ติดบนผลิตภัณฑ์ยังไม่มีเนื่องจาก ลูกค้าไม่ต้องการให้มีการติดตราหรือสัญลักษณ์ของกลุ่มฯ แต่ลูกค้าจะมีตราหรือสัญลักษณ์เฉพาะให้กลุ่มฯ ติดที่สินค้าในส่วนของกลุ่มฯ จะมีการติดสติ๊กเกอร์บอกชนิดของผลิตภัณฑ์และลักษณะของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ลูกค้าทราบว่า เป็นสินค้าชนิดใด ซึ่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ทำการติดสติ๊กเกอร์ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายแบบขายปลีก การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี และมียอดขายสูงสุดในช่วงเดือนตุลาคมถึงมกราคม เนื่องจากเป็นช่วงเทศกาล

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีแยกกันอย่างชัดเจนในแต่ละกลุ่มกิจกรรม โดยแต่ละกลุ่มฯ จะมีผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารการเงิน ซึ่งจะทำหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีบริหารการเงินภายในกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มฯ ทั้งในส่วนของ ค่าวัตถุดิบ อุปกรณ์การผลิต ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ค่าจ้างแรงงาน เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ แหล่งเงินทุนที่กิจการเคยกู้ยืมได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จำนวนเงิน 50,000 บาท ซึ่งในปัจจุบันกิจการได้ชำระเงินกู้ยืมจนหมดแล้ว เงินทุนส่วนใหญ่ที่ใช้ในการลงทุนของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นเงินทุนส่วนตัวของประธานเองในแต่ละส่วนการผลิตรวมถึงสินทรัพย์ด้วยซึ่งคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 80 ของมูลค่าสินทรัพย์ทั้งหมด

ในส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 กลุ่มฯ จะมีการบริหารด้านการเงินร่วมกันเพียงแต่แยกบัญชีในการบริหารเพื่อให้สะดวกต่อการตรวจสอบและทำให้ทราบถึงปริมาณในการใช้วัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ที่กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาเบิกนำไปใช้

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

1. องค์กรของกลุ่มฯ มีความหลากหลายในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มฯ ที่เน้นการให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกกลุ่มฯ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนทางด้านการเงินแก่สมาชิก ให้สมาชิกสามารถพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องไปกู้ยืมเงินทุนนอกระบบ ได้แก่ กิจกรรมออมทรัพย์ กิจกรรมรวมซื้อ นอกจากนี้กลุ่มฯ มีความใส่ใจสมาชิกเป็นอย่างดี สังเกตจากการจัดสวัสดิการต่าง ๆ ให้แก่สมาชิก ตลอดจนการให้ผลตอบแทนแก่สมาชิกเมื่อครบสิ้นปี ซึ่งสมาชิกจะได้รับเงินปันผลจากกลุ่มฯ เมื่อสมาชิกไม่มีปัญหาทางการเงินก็จะทำให้มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานดีขึ้น

2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในกระบวนการผลิต ตลอดจนเทคโนโลยีในการผลิตทั้งในส่วนของคุณภาพและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งกลุ่มฯ มีความคิดสร้างสรรค์ผลงานอย่างสม่ำเสมอ

3. การผลิตในกลุ่มฯ มีลักษณะที่เกื้อหนุนกัน คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาจะผลิตกระดาษสาเพื่อนำไปใช้ในการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป ซึ่งการผลิตของกลุ่มกระดาษสาส่วนมากจะใช้เองภายในกลุ่มฯ

4. ประธานกลุ่มฯ และสมาชิกในครอบครัวมีความสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ และสามารถคิดประดิษฐ์เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตเพื่ออำนวยความสะดวกในการผลิตได้ด้วย

5. มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเกิดจากการที่กลุ่มฯ ทำการผลิตสินค้าเอง และประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ดูแลควบคุมการบริหารการผลิตโดยให้ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นผู้รับผิดชอบ ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพในแต่ละขั้นตอนการผลิตได้ ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า

6. ด้านการตลาดของกลุ่มฯ มีการลงเว็บไซต์เกี่ยวกับข้อมูลกลุ่มฯ ซึ่งขณะนี้กลุ่มฯ มีเครื่องคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตสำหรับใช้ในการติดต่อธุรกิจกับลูกค้าซึ่งช่วยให้การดำเนินงานมีความคล่องตัวและทำให้ได้ลูกค้าต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

7. ด้านการเงิน กลุ่มฯ มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์และมีการให้สมาชิกกู้ยืมและกลุ่มกิจกรรมรวมซื้อ ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการจัดทำบัญชีแยกประเภทของแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน ทำให้สะดวกในการตรวจสอบ ซึ่งกลุ่มใหญ่จะมีฝ่ายตรวจสอบบัญชีทำหน้าที่ในการตรวจสอบบัญชีและด้านการเงินของกลุ่มฯ

8. หน่วยงานจากสถานที่ต่าง ๆ ให้ความร่วมมือและสนับสนุน โดยการมอบรางวัลต่าง ๆ ซึ่งเป็นการส่งเสริมเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

ควรมีการกระจายอำนาจและหน้าที่ความรับผิดชอบด้านต่างๆ ในส่วนของประธาน ที่รับภาระความรับผิดชอบมากเกินไป โดยไม่มีการแยกแยะงานหลักที่มีความสำคัญต้องบริหารเอง กับงานซึ่งเป็นรายละเอียดปลีกย่อยทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานลดลง ดังนั้นเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระความรับผิดชอบของประธาน และเพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวของกิจการในอนาคต โดยอาจสร้างตัวแทนเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละส่วนและให้ประธานรับผิดชอบในส่วนของงานที่มีความสำคัญ

8.3.2 การผลิต

1. ส่งเสริมให้มีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ ทั้งในด้านรูปแบบของบรรจุภัณฑ์และประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย
2. ส่งเสริมการพัฒนาในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกลุ่มฯ ให้เป็นประโยชน์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด
3. จัดหาหน่วยงานให้ความสนับสนุนในด้านการเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการผลิต
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. ส่งเสริมให้สมาชิกเกิดการตระหนักถึงความสำคัญของการทำบัญชีที่ชัดเจน และในการดำเนินการทางด้านการเงินของกลุ่มใหญ่ ควรมีการสรุปรายละเอียดของการลงบัญชีในแต่ละเดือนเพื่อเป็นหลักฐานในการสรุปผลการดำเนินงานประจำปี เพื่อทราบถึงพัฒนาการของกลุ่มฯ ว่าในปีที่ผ่านมากลุ่มฯ มีผลการดำเนินงานเป็นอย่างไร เพื่อที่จะสามารถวางแผนการในด้านการเงินในอนาคตจะได้และเพื่อประโยชน์ในการพัฒนาแผนธุรกิจในอนาคต

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมจากการพิจารณาโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเยวชน พัฒนาหัตถกรรมบ้านดงป่าซาง เป็นกลุ่มฯ ที่มีลักษณะการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ มีการวางแผนการดำเนินการอย่างเป็นระบบ และมีการกำหนดระเบียบข้อบังคับภายในกลุ่มฯ เพื่อให้สมาชิกได้ปฏิบัติให้เป็นแนวทางเดียวกัน มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ

อย่างชัดเจน นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการจัดการประชุมกลุ่มใหญ่ทุกสิ้นปีเพื่อชี้แจงผลการดำเนินงานที่ผ่านมาให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ได้รับทราบและสามารถตรวจสอบได้ และในส่วนของการประชุมกลุ่มย่อยในแต่ละกลุ่มกิจกรรมนั้นจะมีการประชุมตามวาระเพื่อรับทราบปัญหาในการดำเนินงานและชี้แจงข้อมูลข่าวสารต่างๆ เกี่ยวกับกลุ่มฯ ให้แก่สมาชิกได้รับทราบเพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพในการพัฒนากิจการของกลุ่มฯ

แต่อย่างไรก็ตามอุปสรรคที่สำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนากลุ่มฯ ในอนาคต ก็คือ ปัญหาเกี่ยวกับสมาชิกภายในองค์กรเอง ถึงแม้ว่าจะมีความเข้าใจการบริหารองค์กรก็ตามแต่ยังขาดความใส่ใจในการมีส่วนร่วมรับผิดชอบกลุ่มฯ นอกเหนือจากความรับผิดชอบในงานของตนเอง เนื่องจากสมาชิกอาจเห็นว่าการดำเนินงานของกลุ่มฯ มีประธานเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบงานต่าง ๆ อยู่แล้ว และยังมีคณะกรรมการบริหารงานดำเนินงาน ดังนั้นสมาชิกเองจึงไม่เห็นความสำคัญที่จะต้องมีส่วนร่วมในการรับภาระความรับผิดชอบภายในกลุ่มฯ นอกเหนือจากหน้าที่ที่ตนเองรับผิดชอบอยู่แล้ว สมาชิกจึงไม่สนใจที่จะมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของกลุ่มฯ เท่าที่ควร ดังนั้นการทำความเข้าใจบทบาทหน้าที่เพียงอย่างเดียวแต่ไม่ปฏิบัติก็ไม่ก่อให้เกิดผลดีต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ และในอนาคตอุปสรรคดังกล่าวหากไม่ได้รับการแก้ไข อาจจะเป็นสิ่งจุดรั้งความเจริญก้าวหน้าของกลุ่มฯ ได้

เอกสารอ้างอิง

กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย. เอกสารประกอบการฝึกอบรมเรื่องการออกแบบและขั้นตอนการทำผลิตภัณฑ์จาก

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

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

งานบริการตลาด. **ข้อมูลผู้ประกอบการด้านธุรกิจเกี่ยวกับกระดาษสาไทย**. กรุงเทพฯ : ฝ่ายส่งเสริมตลาด
และสินเชื่อ, กส. กสอ., 2539.

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

บุญทอง เจริญ ชัยนัฏ หิรัญพันธุ์ และถาวร รัตนรา. รายงานการวิจัยกระดาษสา. เชียงใหม่ : ศูนย์วิจัยและ
พัฒนามหาวิทยาลัยพายัพ มหาวิทยาลัยพายัพ, 2530.

“ผลิตภัณฑ์ ปอสาغانฝีมือที่ทรงคุณค่า.” **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 ลิฟ
เพรส 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”. เอกสารประกอบการ
สัมมนาทางวิชาการเรื่องการผลิตและการใช้ประโยชน์จากสา. วันที่ 10 มีนาคม 2542 อาคารสารนิเทศ
50 ปี มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2542.

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

สมบัติ อัครปิยานนท์ สุเพ็ญ จงวัฒนา และนัยนา นิยมวัน. **รายงานการวิจัยการใช้ประโยชน์พืชเมืองร้อน
ในอุตสาหกรรมเยื่อกระดาษและกระดาษ**. กรุงเทพฯ : โครงการวิจัยที่ ภ.22-04 การปรับปรุง
กรรมวิธีการผลิตกระดาษสา, สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย, 2526.

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัว. **รายงานการฝึกอบรมการทำกระดาษสาบ้านปางคอม ต.เชียง
กลม 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 ทางเข้ากลุ่มแม่บ้านเยาวชนหัตถกรรม
บ้านดงป่าซาง



รูปที่ ก. 2 กลุ่มแม่บ้านเยาวชนหัตถกรรม
บ้านดงป่าซาง



รูปที่ ก. 3 นายสิงห์คำ ต๊ะมา ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 4 สถานที่ทำงานในกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 5 นักศึกษาปริญญาโทคณะ
เศรษฐศาสตร์จากม.เชียงใหม่ มาศึกษาดูงาน



รูปที่ ก. 6 สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเยาวชนหัตถกรรม
บ้านดงป่าซาง ที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา



รูปที่ ก. 7 กำนันตำบลมะขูนหวาน
ให้สัมภาษณ์ข้อมูลหมู่บ้าน



รูปที่ ก. 8 ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 9 รางวัลชนะเลิศผลิตภัณฑ์กระดาษสา
จากสำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือ



รูปที่ ก. 10 ผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 11 การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กระดาษสา



รูปที่ ก. 12 ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแบบแตงดอก



รูปที่ ก. 13 ผลิตภัณฑ์อัลบั้ม



รูปที่ ก. 14 ผลิตภัณฑ์การ์ด (บัตรอวยพร)



รูปที่ ก. 15 ผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษ



รูปที่ ก. 16 ผลิตภัณฑ์สมุดโน้ต



รูปที่ ก. 17 ผลิตภัณฑ์กล่อง



รูปที่ ก. 18 ผลิตภัณฑ์ซองจดหมายชุด
และซองการ์ด



รูปที่ ก. 19 ผลิตภัณฑ์กรอบรูปขนาดต่างๆ



รูปที่ ก. 20 ผลิตภัณฑ์กรอบรูปขนาดกลาง



รูปที่ ก. 21 ผลิตภัณฑ์โคมไฟ



รูปที่ ก. 22 ผลิตภัณฑ์เชือกกระดาดสา



รูปที่ ก. 23 การตีสาด้วยเครื่องมือสา



รูปที่ ก. 24 นำเยื่อสาที่ม่แล้วในตะกร้า
แยกน้ำจากการม่ออก



รูปที่ ก. 25 การชั่งน้ำหนักสาและทำการปั่น
เป็นก้อนกลม



รูปที่ ก. 26 บ่อสำหรับซ้อนสาและถาด
สำหรับผลิตกระดาษสาแบบตะ



รูปที่ ก. 27 การตะดอกไม้ลงในเฟรมที่ทำการ
ตะสาไว้แล้ว



รูปที่ ก. 28 การเรียงดอกไม้ในเฟรม



รูปที่ ก. 29 การตากกระดาษสา



รูปที่ ก. 30 โรงเรือนที่ 1 สำหรับผลิตกระดาษสา
และลานตากกระดาษสา



รูปที่ ก. 31 ด้านขวามือ โรงเรือนที่ 2 ด้านซ้ายมือ
โรงเรือนที่ 3 และลานตากผลิตภัณฑ์กระดาศา



รูปที่ ก. 32 การเตรียมปอสาเพื่อผสมใน
เครื่องไม่สา



รูปที่ ก. 33 ที่เก็บวัตถุดิบปอสาสำหรับ
ผลิตกระดาศา



รูปที่ ก. 34 การจัดเก็บวัตถุดิบเศษกระดาศา
สำหรับใช้ผลิตกระดาศา



รูปที่ ก. 35 เยื่อกระดาศาที่ซื้อแถวหมู่บ้านเป็น
วัตถุดิบสำหรับใช้ทำกระดาศา



รูปที่ ก. 36 โรงเรือนที่ 2 สำหรับผลิตผลิตภัณฑ์
กระดาศาและลานตากกระดาศา



รูปที่ ก. 37 ผลิตภัณฑ์กระดาษสา



รูปที่ ก. 38 โรงเรือนที่ 1 เป็นที่เก็บกระดาษ
สำหรับผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป



รูปที่ ก. 39 ขั้นตอนการตัดกระดาษแข็งเพื่อ
นำไปทำผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 40 ขั้นตอนการเตรียมกระดาษ
สำหรับทำใส่ในอัลบั้มและสมุด



รูปที่ ก. 41 โรงผลิตที่ 4 ทำการผลิตผลิตภัณฑ์
กระดาษสาแปรรูป



รูปที่ ก. 42 การทำเชือกคล้องตัวล็อกที่เปิด-ปิด
หน้าปกแล้วทำให้เรียบก่อนนำไปห่อปก



รูปที่ ก. 43 ขั้นตอนการเข้าปกสมุดและอัลบั้ม



รูปที่ ก. 44 ขั้นตอนการทำกรอบรูป



รูปที่ ก. 45 ขั้นตอนการตกแต่งผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป



รูปที่ ก. 46 เครื่องปั่นเชือกกระดาษสา (บิดาประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ประดิษฐ์ขึ้น)



รูปที่ ก. 47 อุปกรณ์ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูป



รูปที่ ก. 48 แบบพิมพ์ผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 49 เครื่องเทศ วัสดุตกแต่งผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 50 เครื่องแปรรูปผลิตภัณฑ์ (บิดาประธาน
กลุ่มฯเป็นผู้ประดิษฐ์ขึ้นเอง)



รูปที่ ก. 51 ชั้นแสดงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 52 สำนักงาน และห้องแสดงผลิตภัณฑ์
ของกลุ่มฯ

ภาคผนวก ข
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต

1. การผลิตกระดาษสา

1.1 ปัจจัยการผลิต

- วัตถุดิบหลัก

1. การคำนวณปริมาณการใช้ปอสาเส้น เศษกระดาษสา

ในการผลิตไม่สา 1 ครั้งเพื่อใช้ในการผลิตกระดาษสาของกิจการใช้ปัจจัยการผลิต ได้แก่ ปอสาเส้น เศษกระดาษสาและไฮโดรเจน ซึ่งใช้ในการผลิตกระดาษสา 3 ชนิด คือ

- กระดาษสาแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร
- กระดาษสาแตะดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร
- กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร

ตัวอย่างการคำนวณ กรณีกระดาษสาแตะดอก ขนาด 55x79เซนติเมตร

กระดาษสาแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร มีพื้นที่ทั้งหมด เท่ากับ $55 \times 79 = 4,345$ ตารางเซนติเมตร การผลิตเฉลี่ยต่อครั้งเท่ากับ 300 แผ่น พื้นที่กระดาษรวมต่อการผลิต 1 ครั้ง เท่ากับ $4,345 \times 300 = 1,303,500$ ตารางเซนติเมตร ในการผลิตแต่ละครั้งจะใช้ปอสาเส้นครั้งละ 25 กิโลกรัม เศษกระดาษสา 5 กิโลกรัม ไฮโดรเจน 4 กิโลกรัม และดอกไม้ใบไม้ 1.4 กิโลกรัม ซึ่งวัตถุดิบต่างๆ ใช้ทำการผลิตกระดาษสาทั้ง 3 ประเภท มีพื้นที่รวม 3,910,500 ตารางเซนติเมตร ซึ่งแสดงดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 พื้นที่กระดาษสาแต่ละประเภท

รายการ	พื้นที่ต่อแผ่น	จำนวนการผลิตเฉลี่ยต่อครั้ง	พื้นที่รวมต่อการผลิต
กระดาษสาแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร	4,345	300	1,303,500
กระดาษสาแตะดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร	4,345	300	1,303,500
กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร	4,345	300	1,303,500
รวม			3,910,500

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ดังนั้นปริมาณปอสาเส้นที่ใช้ในการผลิตกระดาษสาแตะดอก 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

= (พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาษสาแตะดอกxปริมาณปอสาเส้นที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง)/(พื้นที่รวมในการต่อการผลิตทั้งหมดxจำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาษสาแตะดอก)

$$= (1,303,500 \times 25) / (3,910,500 \times 300)$$

$$= 0.03 \text{ กิโลกรัม/แผ่น}$$

ปริมาณเศษกระดาศาที่ใช้ในการผลิตกระดาศาแต่ละดอก 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

ปริมาณเศษกระดาศาที่ใช้ในการผลิตกระดาศาแต่ละดอก 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

= (พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาศาแต่ละดอก $\times$ ปริมาณเศษกระดาศาที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง) / (พื้นที่รวมในการต่อการผลิตทั้งหมด $\times$ จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาศาแต่ละดอก)

$$= (1,303,500 \times 5) / (3,910,500 \times 300)$$

$$= 0.01 \text{ กิโลกรัม/แผ่น}$$

- วัตถุดิบรอง

2. ไฮโดรเจน และดอกไม้ไปไม้ในการทำกระดาศา

ปริมาณไฮโดรเจนที่ใช้ในการผลิตกระดาศาแต่ละดอก 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

= (พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาศาแต่ละดอก $\times$ ปริมาณไฮโดรเจนที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง) / (พื้นที่รวมในการต่อการผลิตทั้งหมด $\times$ จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาศาแต่ละดอก)

$$= (1,303,500 \times 4) / (3,910,500 \times 300)$$

$$= 0.0044 \text{ กิโลกรัม/แผ่น}$$

ปริมาณดอกไม้ไปไม้ที่ใช้ในการผลิตกระดาศาแต่ละดอก 1 แผ่น มีปริมาณเท่ากับ

= (พื้นที่รวมต่อการผลิตกระดาศาแต่ละดอก $\times$ ปริมาณดอกไม้ไปไม้ที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง) / (พื้นที่รวมในการต่อการผลิตทั้งหมด $\times$ จำนวนการผลิตต่อครั้งของกระดาศาแต่ละดอก)

$$= (1,303,500 \times 1.4) / (3,910,500 \times 300)$$

$$= 0.0016 \text{ กิโลกรัม/แผ่น}$$

การใช้ดอกไม้ ไม้ไปไม้สด ในการผลิตกระดาศาประกอบดอก

ดอกไม้สดไปไม้สดนำมาใช้ในการประดับตกแต่งกระดาศาและผลิตภัณฑ์กระดาศาแปรรูปต่าง ๆ ซึ่งมีมากมายหลายชนิดและมีราคาแตกต่างกัน ดอกไม้จะหาแหล่งซื้อได้จากแถวบ้านและตลาดที่อำเภอสันป่าตอง โดยมีดอกไม้ที่ใช้ในการผลิตหลัก ๆ ดังนี้

- ดอกเฟื่องฟ้า ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท จะใช้ปริมาณ 200 ดอกต่อวัน (ประมาณ 1 กิโลกรัม)
- ดอกดาวเรือง ราคา ดอกละ 0.50 บาท จะใช้ปริมาณ 30 กิโลกรัมต่อวัน
- ดอกดาวกระจาย ราคา กิโลกรัมละ 35 บาท จะใช้ปริมาณ 30 กิโลกรัม
- ดอกแอสเตอร์ ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท จะใช้ปริมาณ 1,000 ดอกต่อวัน (ประมาณ 20 กิโลกรัม)

- ดอกอัญชัญ ราคา กิโลกรัมละ 5 บาท จะใช้ปริมาณ 30 กิโลกรัมต่อวัน (โดยจะซื้อเหมาปี ๆ ละ 2,000 บาท)
- ใบไม้ ราคาซื้อ กิโลกรัมละ 10 บาท ส่วนใบไม้ได้แก่ ใบสน จะขอตามวัดแถวบ้าน

การใช้ดอกไม้ ใบไม้สดในการผลิตกระดาศาประกอบดอกของกิจกรรมมีทั้งที่กิจการจัดหาเองและจัดซื้อจากตลาด ซึ่งจะทำให้การจัดซื้อจากตลาด สามารถใช้ในการผลิตกระดาศาประกอบดอก โดยแบ่งเป็นกระดาศาแต่ละดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร จะไม่ใช้กระดาศาซ้อนบาง ส่วนกระดาศาอีก 2 ชนิด คือ กระดาศาแต่ละดอกประกอบหนา ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร และกระดาศาแต่ละดอกประกอบดอก ขนาด 55 x 79 เซนติเมตรจะใช้กระดาศาซ้อนบางเหมือนกันโดยจะแตกต่างกันที่กรรมวิธีการผลิต

การคำนวณปริมาณการใช้วัตถุดิบของกระดาศาประเภทอื่นๆ มีวิธีคำนวณเหมือนกัน ซึ่งแสดงดังตารางที่ข.2

ตารางที่ข.2 ปริมาณการใช้ปอสาเส้น ดอกไม้ใบไม้ และเศษกระดาศาต่อแผ่นของการผลิตกระดาศา

วัตถุดิบ	ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต/ครั้ง (กิโลกรัม)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ต่อแผ่นของกระดาศา (กิโลกรัม)		
			กระดาศาแต่ละดอกขนาด 55x79 เซนติเมตร	กระดาศาแต่ละดอกประกอบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร	กระดาศาประกอบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร
ปอสาเส้น	25	20	0.03	0.03	-
เศษกระดาศา	5	43	0.01	0.01	-
ไฮโดรเจน	4	80	0.0044	0.0044	-
กระดาศาซ้อนบาง ขนาด 55 x 79 ซม.	300-600 แผ่น	1.20	-	1 แผ่น	2 แผ่น
ดอกไม้ใบไม้	1.4	38	0.0016	0.0016	0.0016

ที่มา : จากการคำนวณ,2545.

1.2 แรงงาน

การคำนวณค่าแรงผลิตภัณฑ์กระดาศสาในปี 2544

ค่าแรงการทำกระดาศ ปี 2544	72,000.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	1,913,600.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0376	บาท
(มูลค่าการผลิต ปี 44 + ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ = 15120000+401600=1913600)		
ค่าแรงประธาน	36000.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	1,913,600.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0188	บาท
ค่าแรงควบคุมเครื่องจักร	12000.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	1,913,600.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0063	บาท
ค่าแรงไม้สาและบ้านสา	24000.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	1,913,600.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0125	บาท
ค่าแรงแตะดอก/แตะดอกประกบ/ประกอบดอก	จะคิดแผ่นละ 2	บาท

1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการผลิต

ค่าไฟฟ้า สำหรับการผลิตกระดาศสา ในปี 2544 มีค่าไฟฟ้าเท่ากับ 6,720 บาท ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไฟฟ้าในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์กระดาศสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าไฟฟ้าต่อ 1 บาท เท่ากับ $6,720/1,913,600 = 0.0035$ รายละเอียดค่าไฟฟ้าในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าไฟฟ้าในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0035	0.0246
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0035	0.0246
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0035	0.0246
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0035	0.0007

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์กระดาสอื่นๆ $401600 \times 0.0035 / 1,913,600 = 0.0007$

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำมัน ในปี 2544 มีค่าน้ำมัน เดือนละ 4,500 บาท โดยใช้ในการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 70 และ 30 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าน้ำมันที่ใช้ในการผลิตเท่ากับ $(4,500 \times 12 \times 70) / 100 = 37,800$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้น้ำมันในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าน้ำมันต่อ 1 บาท เท่ากับ $37,800 / 1,913,600 = 0.0039$ รายละเอียดค่าน้ำมันในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าน้ำมันที่ใช้ในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0039	0.0273
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0039	0.0273
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0039	0.0273
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0039	0.0008

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์กระดาสอื่นๆ $401600 \times 0.0039 / 1,913,600 = 0.0008$

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

1.4 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือน

ตารางที่ ข.5 สรุปค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์และโรงเรือนที่ใช้ในการผลิตกระดาศสา

วัสดุ อุปกรณ์และโรงเรือน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
เครื่องมือกระดาศสา	เครื่อง	1	24,000	24,000	20	1,200.00	0.0006
เฟรมชั้นกระดาศสา(ไม้ไผ่)	อัน	500	85	42,500	10	4,250.00	0.0022
เฟรมชั้นกระดาศสา(ไม้สัก)	อัน	2,500	45	112,500	3	37,500.00	0.0196
ขันตักเยื่อสา	ใบ	1	10	10	2	5.00	2.61E-06
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	ใบ	1	20	20	5	4.00	2.09E-06
ขันตักไฮโดรเจน	ใบ	1	10	10	2	5.00	2.61E-06
ไม้พาย	อัน	1	15	15	10	1.50	7.84E-07
ถาดตะกระดาศสา	อัน	14	1,800	25,200	2	12,600.00	0.0066
โครงไม้สำหรับตะ	อัน	14	25	350	3	116.67	6.10E-05
บ่อตะและชั้นกระดาศสา	บ่อ	9	600	5,400	20	270.00	0.0001
ตะกร้าใส่สา	ใบ	7	80	560	10	56.00	2.93E-05
บ่อพักน้ำจากการไม่	บ่อ	1	300	300	20	15.00	7.84E-06
บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำ	บ่อ	2	250	500	20	25.00	1.31E-05
เครื่องชั่งน้ำหนักสา (1)	เครื่อง	1	210	210	20	10.50	5.49E-06
เครื่องชั่งน้ำหนักสา (2)	เครื่อง	1	630	630	20	31.50	1.65E-05
กะละมังสีด้า	ใบ	14	35	490	5	98.00	5.12E-05
เครื่องบีมน้ำ	เครื่อง	1	3750	3,750	10	375.00	0.0002
โรงเรือนที่ 1	หลัง	1	165,000	165,000	30	5,500.00	0.0029
โรงเรือนที่ 2*	หลัง	1	35,000	35,000	30	350.00	0.0002
โรงเรือนที่ 3	หลัง	1	40,000	40,000	30	1,333.33	0.0007
โรงเรือนที่ 4	หลัง	1	12,000	12,000	30	400.00	0.0002
รถยนต์**	คัน	1	203,400	203,400	10	16,272.00	0.0017

หมายเหตุ : * หมายถึง โรงเรือนที่ใช้เป็นที่ยู้อาศัย ทำการผลิตกระดาศสา และใช้สำหรับการจัดการ ในอัตราส่วน 60:30:10

** หมายถึง รถยนต์ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมด และการตลาด ในอัตราส่วน 80:20

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อม

เครื่องไม่กระดาศา จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 24,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้น ใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเครื่องไม่กระดาศาเท่ากับ $(1 \times 24,000) / 20 = 1,200$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้เครื่องไม่กระดาศาคือผลิตรภัณฑ์กระดาศาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องไม่กระดาศาต่อ 1 บาท เท่ากับ $1,200 / 1,913,600 = 0.0006$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องไม่กระดาศาในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.6

ตารางที่ ข.6 ค่าเสื่อมราคาเครื่องไม่กระดาศาในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาศาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0006	0.0044
กระดาศาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0006	0.0044
กระดาศาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0006	0.0044
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0006	0.0001

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์กระดาศาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรภัณฑ์กระดาศา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เฟรมซ้อนกระดาศา (ไม้ไผ่) จำนวน 500 อัน ราคาอันละ 85 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเฟรมซ้อนกระดาศา (ไม้ไผ่) เท่ากับ $(500 \times 85) / 10 = 4,250$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้เฟรมซ้อนกระดาศา (ไม้ไผ่) คือผลิตรภัณฑ์กระดาศาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องเฟรมซ้อนกระดาศา (ไม้ไผ่) ต่อ 1 บาท เท่ากับ $4,250 / 1,913,600 = 0.0022$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเฟรมซ้อนกระดาศา (ไม้ไผ่) ในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.7

ตารางที่ ข.7 ค่าเสื่อมราคาเฟรมชั้นกระดาศา(ไม้ไผ่) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาศาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0022	0.0155
กระดาศาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0022	0.0155
กระดาศาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0022	0.0155
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0022	0.0005

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาศาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาศา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เฟรมชั้นกระดาศา (ไม้สัก) จำนวน 2,500 อัน ราคาอันละ 45 บาท อายุการใช้ 3 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเฟรมชั้นกระดาศา (ไม้สัก) เท่ากับ $(2,500 \times 45) / 3 = 37,500$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เฟรมชั้นกระดาศา (ไม้สัก) คือผลิตภัณฑ์กระดาศาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องเฟรมชั้นกระดาศา (ไม้สัก) ต่อ 1 บาท เท่ากับ $37,500 / 1,913,600 = 0.0196$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเฟรมชั้นกระดาศา (ไม้สัก) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.8

ตารางที่ ข.8 ค่าเสื่อมราคาเฟรมชั้นกระดาศา(ไม้สัก) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาศาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0196	0.1372
กระดาศาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0196	0.1372
กระดาศาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0196	0.1372
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0196	0.0041

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาศาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาศา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ขันตักเยื่อสา จำนวน 1 ใบ ราคาใบละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาขันตักเยื่อสาเท่ากับ $(1 \times 10) / 2 = 5$ บาท ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้ขันตักเยื่อสาในการผลิตคือ ผลิตรภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาขันตักเยื่อสาต่อ 1 บาท เท่ากับ $5 / 1,913,600 = 2.61E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาขันตักเยื่อสาในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.9

ตารางที่ ข.9 ค่าเสื่อมราคาขันตักเยื่อสาในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาเตาะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
กระดาสาเตาะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.61E-06	5.48E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์กระดาสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรภัณฑ์กระดาสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว จำนวน 1 ใบ ราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้วเท่ากับ $(1 \times 20) / 5 = 4$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้วในการผลิต คือ ผลิตรภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้วต่อ 1 บาท เท่ากับ $4 / 1,913,600 = 2.09E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้วในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.10

ตารางที่ ข.10 ค่าเสื่อมราคาถังใส่เชื้อสาในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.09E-06	1.46E-05
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.09E-06	1.46E-05
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.09E-06	1.46E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.09E-06	4.39E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ขันตักไฮโดรเจน จำนวน 1 ใบ ราคาใบละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาขันตักไฮโดรเจนเท่ากับ $(1 \times 10) / 2 = 5$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ขันตักไฮโดรเจนในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์กระดาสสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคาขันตักไฮโดรเจนต่อ 1 บาท เท่ากับ $5 / 1,913,600 = 2.61E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาขันตักไฮโดรเจนในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.11

ตารางที่ ข.11 ค่าเสื่อมราคาขันตักไฮโดรเจนในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.61E-06	1.83E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.61E-06	5.48E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้พ่าย จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 15 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาไม้พ่ายเท่ากับ $(1 \times 15) / 10 = 1.50$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไม้พ่ายในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาไม้พ่ายต่อ 1 บาท เท่ากับ $1.50 / 1,913,600 = 7.84\text{E-}07$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาไม้พ่ายในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.12

ตารางที่ ข.12 ค่าเสื่อมราคาไม้พ่ายสำหรับคนสาในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาษสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-07	5.49E-06
กระดาษสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-07	5.49E-06
กระดาษสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-07	5.49E-06
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	7.84E-07	1.65E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาษสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาษสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ถาดแตะกระดาษสา จำนวน 14 อัน ราคาอันละ 1,800 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาถาดแตะกระดาษสาเท่ากับ $(14 \times 1,800) / 2 = 12,600$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ถาดแตะกระดาษสาในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาถาดแตะกระดาษสาต่อ 1 บาท เท่ากับ $12,600 / 1,913,600 = 0.0066$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาถาดแตะกระดาษสาในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.13

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมราคาถดถอยกระดาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดและดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0066	0.0461
กระดาดและดอกประกอบขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0066	0.0461
กระดาดประกอบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0066	0.0461
ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0066	0.0014

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาด (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โครงไม้สำหรับตะ จำนวน 14 อัน ราคาอันละ 25 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโครงไม้สำหรับตะเท่ากับ $(14 \times 25) / 3 = 116.67$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โครงไม้สำหรับตะในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์กระดาดทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโครงไม้สำหรับตะต่อ 1 บาท เท่ากับ $116.67 / 1,913,600 = 6.10\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโครงไม้สำหรับตะในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.14

ตารางที่ ข.14 ค่าเสื่อมราคาโครงไม้ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดและดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.10E-05	0.0004
กระดาดและดอกประกอบขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.10E-05	0.0004
กระดาดประกอบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.10E-05	0.0004
ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	6.10E-05	1.28E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาด (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บ่อเตาะและซ็อนกระดาศสา จำนวน 9 บ่อ ราคาบ่อละ 600 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาบ่อเตาะและซ็อนกระดาศสาเท่ากับ $(9 \times 600) / 20 = 270$ บาทต่อปี ผลิตรักณ์ที่ใช้บ่อเตาะและซ็อนกระดาศสาในการผลิตคือ ผลิตรักณ์กระดาศสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรักณ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาบ่อเตาะและซ็อนกระดาศสาท่อ 1 บาท เท่ากับ $270 / 1,913,600 = 0.0001$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาบ่อเตาะและซ็อนกระดาศสาในผลิตรักณ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.15

ตารางที่ ข.15 ค่าเสื่อมราคาบ่อเตาะและซ็อนกระดาศสาในผลิตรักณ์แต่ละชนิด

ผลิตรักณ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาศสาเตาะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0010
กระดาศสาเตาะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0010
กระดาศสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0010
ผลิตรักณ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0001	2.96E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรักณ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวนค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรักณ์กระดาศสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรักณ์กระดาศสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตะกร้าใส่สา จำนวน 7 ใบ ราคาใบละ 80 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาตะกร้าใส่สาเท่ากับ $(7 \times 80) / 10 = 56$ บาทต่อปี ผลิตรักณ์ที่ใช้ตะกร้าใส่สาในการผลิตคือ ผลิตรักณ์กระดาศสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรักณ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาตะกร้าใส่สาท่อ 1 บาท เท่ากับ $56 / 1,913,600 = 2.93E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาตะกร้าใส่สาในผลิตรักณ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.16

ตารางที่ ข.16 ค่าเสื่อมราคาตะกร้าใส่สาในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.93E-05	2.05E-04
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.93E-05	2.05E-04
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.93E-05	2.05E-04
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.93E-05	6.14E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บ่อพักน้ำจากการไม่ จำนวน 1 บ่อ ราคาบ่อละ 300 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาบ่อพักน้ำจากการไม่เท่ากับ $(1 \times 300) / 20 = 15$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้บ่อพักน้ำจากการไม่ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาบ่อพักน้ำจากการไม่ต่อ 1 บาท เท่ากับ $15 / 1,913,600 = 7.84E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาบ่อพักน้ำจากการไม่ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.17

ตารางที่ ข.17 ค่าเสื่อมราคาบ่อพักน้ำจากการไม่ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-06	5.49E-05
กระดาสสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-06	5.49E-05
กระดาสสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	7.84E-06	5.49E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	7.84E-06	1.65E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำ จำนวน 2 บ่อ ราคาบ่อละ 250 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาบ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำเท่ากับ $(2 \times 250) / 20 = 25$ บาทต่อปี ผลผลิตภัณฑ์ที่ใช้บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำในการผลิตคือ ผลผลิตภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด และผลผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาบ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำต่อ 1 บาท เท่ากับ $25 / 1,913,600 = 1.31\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาบ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำในผลผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.18

ตารางที่ ข.18 ค่าเสื่อมราคาบ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำในผลผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.31E-05	9.15E-05
กระดาดสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.31E-05	9.15E-05
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.31E-05	9.15E-05
ผลผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.31E-05	2.74E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลผลิตภัณฑ์กระดาดสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลผลิตภัณฑ์กระดาดสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 210 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) เท่ากับ $(1 \times 210) / 20 = 10.50$ บาทต่อปี ผลผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) ในการผลิต คือ ผลผลิตภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด และผลผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) ต่อ 1 บาท เท่ากับ $10.50 / 1,913,600 = 5.49\text{E-}06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) ในผลผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.19

ตารางที่ ข.19 ค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (1) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาและดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.49E-06	3.84E-05
กระดาดสาและดอกประกอบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.49E-06	3.84E-05
กระดาดสาประกอบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.49E-06	3.84E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	5.49E-06	1.15E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาดสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาดสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 630 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) เท่ากับ $(1 \times 630) / 20 = 31.50$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) ในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) ต่อ 1 บาท เท่ากับ $31.50 / 1,913,600 = 1.65E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.20

ตารางที่ ข.20 ค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่งน้ำหนักสา (2) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาและดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.65E-05	1.15E-04
กระดาดสาและดอกประกอบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.65E-05	1.15E-04
กระดาดสาประกอบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.65E-05	1.15E-04
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.65E-05	3.45E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาดสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาดสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กะละมังสีด้า จำนวน 14 ใบ ราคาใบละ 35 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคากะละมังสีด้าเท่ากับ $(14 \times 35)/5 = 98$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้กะละมังสีด้าในการผลิต คือ ผลิตรภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากะละมังสีด้าต่อ 1 บาท เท่ากับ $98/1,913,600 = 5.12E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคากะละมังสีด้าในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.21

ตารางที่ ข.21 ค่าเสื่อมราคากะละมังสีด้าในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาเตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.12E-05	0.0004
กระดาดสาเตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.12E-05	0.0004
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	5.12E-05	0.0004
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	5.12E-05	1.07E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์กระดาดสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรภัณฑ์กระดาดสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องปั้มน้ำ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,750 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเครื่องปั้มน้ำเท่ากับ $(1 \times 3,750)/10 = 375$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้เครื่องปั้มน้ำในการผลิตคือ ผลิตรภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องปั้มน้ำต่อ 1 บาท เท่ากับ $375/1,913,600 = 0.0002$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องปั้มน้ำในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.22

ตารางที่ ข.22 ค่าเสื่อมราคาเครื่องปั้มน้ำในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาเตาะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0014
กระดาสาเตาะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0014
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0014
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0002	4.11E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 1 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 165,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 1 เท่ากับ $(1 \times 165,000) / 30 = 5,500$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 1 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 1 ต่อ 1 บาท เท่ากับ $5,500 / 1,913,600 = 0.0029$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 1 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.23

ตารางที่ ข.23 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 1 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาเตาะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0029	0.0201
กระดาสาเตาะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0029	0.0201
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0029	0.0201
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0029	6.03E-04

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 2 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 35,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 เท่ากับ $(1 \times 35,000) / 30 = 1,166.67$ บาทต่อปี โรงเรือนที่ 2 ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ใช้ในการผลิต และใช้ในการจัดการ ในอัตราส่วนร้อยละ 60 30 และ 10 ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 2 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการผลิตเมื่อคิดตามอัตราส่วนร้อยละ 30 แล้ว ได้เท่ากับ $(1,166.67 \times 30) / 100 = 350$ บาทต่อปี ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการผลิตต่อ 1 บาท เท่ากับ $350 / 1,913,600 = 0.0007$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.24

ตารางที่ ข.24 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0007	0.0049
กระดาสาแตะดอกประภพหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0007	0.0049
กระดาสาประภพดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0007	0.0049
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0007	0.0001

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 3 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 40,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 3 เท่ากับ $(1 \times 40,000) / 30 = 1,333.33$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 3 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 3 ต่อ 1 บาท เท่ากับ $1,333.33 / 1,913,600 = 0.0004$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 3 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.25

ตารางที่ ข.25 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 3 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสซาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0027
กระดาสซาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0027
กระดาสซาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0027
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0004	0.0036

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสซาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสซา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 4 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 12,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 4 เท่ากับ $(1 \times 12,000) / 30 = 400$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 4 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสซาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 4 ต่อ 1 บาท เท่ากับ $400 / 1,913,600 = 0.0002$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 4 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.26

ตารางที่ ข.26 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 4 ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสซาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0015
กระดาสซาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0015
กระดาสซาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0015
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0002	4.39E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาสซาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาสซา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

รถยนต์ จำนวน 1 คัน ซื้อเมื่อปี 2542 ราคาเงินดาวน์ 50,000 บาท ผ่อนชำระไปแล้ว 36 เดือน (3 ปี) เดือนละ 5,650 บาท ดังนั้น มูลค่ารถยนต์รวมเท่ากับ $50,000 + (36 \times 5,650) = 203,400$ บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคารถยนต์เท่ากับ $(1 \times 203,400) / 10 = 20,340$ บาทต่อปี รถยนต์ทั้งการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 80 และ 20 ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้รถยนต์ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท ค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตเมื่อคิดตามอัตราส่วนร้อยละ 80 เท่ากับ $(20,340 \times 80) / 100 = 16,272$ บาทต่อปี ดังนั้นค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตต่อ 1 บาท เท่ากับ $16,272 / 1,913,600 = 0.0017$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.27

ตารางที่ ข.27 ค่าเสื่อมราคารถยนต์ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาษสาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0118
กระดาษสาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0118
กระดาษสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0118
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0017	0.0004

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 401,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์กระดาษสาเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาษสา (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. การผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

ในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา ซึ่งได้คำนวณต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 7 ชนิด คือ อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร ถุงกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว สมุดโน้ต ขนาด 6×8 นิ้ว กล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร ซองจดหมาย(ชุด) ขนาด 4×8 นิ้ว กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว และผลิตภัณฑ์อื่นๆ (ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแปรรูปชนิดอื่นๆ) ในการใช้วัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 7 ชนิด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของ ปริมาณการใช้ปัจจัยการผลิต ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาทั้งหมด ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์มีการใช้วัตถุดิบในการผลิตแตกต่างกัน ดังนี้

- **วัตถุดิบหลัก**

1. อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

การใช้กระดาษแข็ง กระดาษสาสีขาวล้วน กระดาษสาช่อนบาง เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว และมูม กระดาษในการผลิต

กระดาษแข็งใช้ในการทำปกของอัลบั้ม ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น สามารถทำปกอัลบั้มภาพถ่ายได้ 6 เล่ม ดังนั้น อัลบั้มภาพถ่าย 1 เล่ม ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1/6 = 0.17$ แผ่น คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ $0.17 \times 15 = 2.55$ บาทต่อเล่ม

กระดาษตะขาน้ำเรียบใช้สำหรับรองปกอัลบั้มและเป็นกระดาษใส่ในอัลบั้มซึ่งจะนำมูมกระดาษสำหรับใส่รูปภาพมาติดบนกระดาษสาตะขาน้ำเรียบนี้ ราคาแผ่นละ 5 บาท สำหรับทำใส่ใน 1 เล่มใช้ 2 แผ่น = 10 บาทต่อเล่ม

กระดาษช่อนบางใช้เฉพาะการทำอัลบั้มภาพถ่ายเพื่อเป็นแผ่นกั้นหน้าระหว่างรูปถ่ายแต่ละหน้า ราคาแผ่นละ 1.20 บาท ทำใส่ในอัลบั้ม 1 เล่มใช้ 2 แผ่น = 2.40 บาทต่อเล่ม

เชือกกระดาษสาใช้สำหรับร้อยสันปกอัลบั้ม โดยจะมีการเจาะสันปกอัลบั้มและร้อยด้วยเชือกกระดาษสา ราคาเส้นละ 2 บาท ทำอัลบั้ม 1 เล่มต่อ 1 เส้น

มูมกระดาษสาใช้ในการผลิตอัลบั้มภาพถ่าย 1 ฤกษ์(150 อัน)ราคา 3.50 บาท ตัดอัลบั้ม 1 เล่ม ใช้ 144 อัน ๆ ละ 0.02 บาท 1 เล่ม ใช้มูมเป็นเงิน 2.88 บาท

ปอสาแห้งไม่ฟอกขาวใช้ในการทำด้านนอกของปกอัลบั้ม ราคา กิโลกรัมละ 150 บาท

กระดาษสาปาดิกหุ้มปก ราคาแผ่นละ 25 บาท ใช้หุ้มอัลบั้มไม้ 4 เล่มต่อแผ่น อัลบั้ม 1 เล่มใช้กระดาษ = $\frac{1}{4} = 0.25$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า = $0.25 \times 25 = 6.25$ บาท/เล่ม

2. การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16 x 25 เซนติเมตร

กระดาษตะขาน้ำเรียบ ราคาแผ่นละ 5 บาท 2 แผ่น ใช้ทำการ์ดได้ 8 ใบ/แผ่น = ใช้กระดาษ $1/8 = 0.13$ แผ่น ใช้ทำซอง 1 แผ่นได้ 4 ซอง ใช้กระดาษ $1/4 = 0.25$ บาท

กระดาษสาช่อนบาง 1 แผ่น ราคา 1.20 บาท ใช้ทำใส่ในการ์ดได้ 8 ใบ/แผ่น ใช้กระดาษ $1/8 = 0.13$ แผ่น

3. ถุงกระดาษ ขนาด 10 x 12 นิ้ว

กระดาษแข็ง ใช้สำหรับรองกันถุงและปากถุงกระดาษ ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น สามารถทำถุงกระดาษได้ 30 ใบ ดังนั้น ถุงกระดาษ 1 ใบ ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1/30 = 0.30$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.30 \times 15 = 4.50$ บาทต่อใบ

กระดาษสาตะดอ 1 แผ่น ราคา 7 บาท ทำถุงได้ 1 ใบ

4. สมุดโน้ต ขนาด 6 x 8 นิ้ว

การใช้กระดาษแข็ง กระดาษสาสีขาวล้วน กระดาษสาช่อนาง เยื่อปอสาไม่ฟอกขาว และมูล
กระดาษในการผลิต

กระดาษแข็งใช้ในการทำปกสมุดโน้ต ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น สามารถทำปกสมุด
โน้ตได้ 8 เล่ม ดังนั้น สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1 / 8 = 0.13$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.13 \times 15 = 1.875$ บาทต่อเล่ม

กระดาษตะขาวหน้าเรียบใช้สำหรับรองปกสมุดโน้ต และเป็นกระดาษใส่ในสมุดโน้ต ราคาแผ่นละ
5 บาท สำหรับทำใส่ใน 1 เล่มใช้กระดาษ 2.7 แผ่น $= 2.7 \times 15 = 13.50$ บาทต่อเล่ม

กระดาษสาคละสี ราคาแผ่นละ 5 บาท ใช้สำหรับหุ้มปกสมุดโน้ต 1 เล่ม กระดาษสาคละสี 1 แผ่น ใช้
หุ้มปกได้ 4 เล่ม สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กระดาษสาคละสีเท่ากับ $1 / 4 = 0.25$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.25 \times 5 = 1.25$ บาทต่อเล่ม

5. กล่องตะเกียบ ขนาด 6 x 8 x 2.5 เซนติเมตร

กระดาษแข็งใช้ในการทำกล่องตะเกียบ ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น สามารถทำกล่อง
ได้ 12 กล่อง ดังนั้น กล่อง 1 กล่อง ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1 / 12 = 0.08$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.08 \times 15 = 1.25$ บาทต่อกล่อง

กระดาษสาคละสี(เกรด A) ราคาแผ่นละ 8 บาท ใช้สำหรับหุ้มกล่อง 1 กล่อง กระดาษสาคละสี 1 แผ่น
ใช้หุ้มกล่องได้ 7.69 กล่อง กล่อง 1 กล่อง ใช้กระดาษสาคละสีเท่ากับ $1 / 7.69 = 0.13$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า
เท่ากับ $0.13 \times 8 = 1$ บาทต่อกล่อง

6. ของจดหมาย(ชุด) ขนาด 4 x 8 นิ้ว

กระดาษสาคละสี(เกรด A) ราคาแผ่นละ 8 บาท ใช้สำหรับทำซองจดหมาย 1 ซอง กระดาษสาคละสี
1 แผ่น ใช้ทำซองจดหมายได้ 5 ซอง ซองจดหมาย 1 ซอง ใช้กระดาษสาคละสีเท่ากับ $1 / 5 = 0.20$ แผ่น คิดเป็น
มูลค่า เท่ากับ $0.20 \times 8 = 1.6$ บาทต่อซอง

7. กรอบรูป ขนาด 3½ x 5 นิ้ว

กระดาษแข็งใช้ในการทำกรอบรูป ราคาแผ่นละ 15 บาท กระดาษแข็ง 1 แผ่น สามารถทำกรอบรูปได้
6 อัน ดังนั้น กรอบรูป 1 อัน ใช้กระดาษแข็งเท่ากับ $1 / 6 = 0.17$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.17 \times 15 = 2.55$
บาทต่ออัน

กระดาษสาคละสี(เกรด A) ราคาแผ่นละ 8 บาท ใช้สำหรับหุ้มกรอบรูป กระดาษสาคละสี 1 แผ่น ใช้
หุ้มกรอบรูปได้ 4 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้กระดาษสาคละสีเท่ากับ $1 / 4 = 0.25$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.25 \times 8 = 2$ บาทต่ออัน

- วัตถุประสงค์รับรอง

1. อัลบั้ม ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

การลาเท็กซ์ใช้ในการทำปกและส่วนอื่น ๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลง เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน 1 กล่อง ราคา 280 บาท ใช้ติดอัลบั้มได้ 93 เล่ม อัลบั้ม 1 เล่ม ใช้กาว $1/93 = 0.011$ กล่อง คิดเป็นมูลค่า $= 0.011 \times 280 = 3.0108$ บาท/เล่ม

สีอะคริลิก สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 465 บาท ใช้ตกแต่งอัลบั้มได้ 3000 เล่ม อัลบั้ม 1 เล่ม ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 3000 = 0.0003$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0003 \times 465 = 0.14$ บาทต่อเล่ม

แล็กเกอร์สเปรย์ สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 65 บาท ใช้ตกแต่งอัลบั้มได้ 10000 เล่ม อัลบั้ม 1 เล่ม ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 10000 = 0.0001$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0001 \times 65 = 0.0065$ บาทต่อเล่ม

2. การ์ด(บัตรอวยพร) ขนาด 16×25 เซนติเมตร

ดอกไม้ราคากิโลกรัมละ 38 บาท ใช้ทำการ์ดได้ 3,000 ใบ $= 0.0003$ กิโลกรัม/การ์ด 1 ใบ

การราคากล่องละ 280 บาท $(280/0.1 = 2,800$ ใบ/กล่อง)ใช้ 0.10 บาท/แผ่น การ์ด 1 ใบใช้กาว $= 1/2800 = 0.0004$ กล่อง

3. กระจกกระดาษ ขนาด 10×12 นิ้ว

เชือกกระดาษสา ราคาเส้นละ 2 บาท ทำถุงได้ 1 ใบ

กาว 1 กล่อง ราคากล่องละ 280 บาท ใช้ทำถุงได้ 93 ใบ ใช้กาวเท่ากับ $1/93 = 0.01$ กล่อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.01 \times 280 = 2.8$ บาท

4. สมุดโน้ต ขนาด 6×8 นิ้ว

เครื่องเทศสำหรับตกแต่ง 1 กิโลกรัม ราคา 190 บาท ใช้ตกแต่งสมุดได้ 500 เล่ม สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้เครื่องเทศเท่ากับ $1 / 500 = 0.002$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.002 \times 190 = 0.38$ บาทต่อเล่ม

การลาเท็กซ์ใช้ในการทำปกและส่วนอื่น ๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลง เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน 1 กล่อง ราคา 280 บาท สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กาว 3 บาท $(280/3 = 93$ เล่ม) $1/33 = 0.011$ บาท/เล่ม $0.011 + 280 = 3.018$ บาท/เล่ม

กาวแท่ง สำหรับตกแต่ง 1 กิโลกรัม ราคา 130 บาท ใช้ตกแต่งสมุดได้ 26 เล่ม สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้กาวแท่งเท่ากับ $1 / 26 = 0.04$ กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.04 \times 130 = 5.20$ บาทต่อเล่ม

สีอะคริลิก สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 465 บาท ใช้ตกแต่งสมุดได้ 10000 เล่ม สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 10000 = 0.0001$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0001 \times 465 = 0.0465$ บาทต่อเล่ม

แลกเกอร์สเปรย์ สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 65 บาท ใช้ตกแต่งสมุดได้ 10000 เล่ม สมุดโน้ต 1 เล่ม ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 10000 = 0.0001$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0001 \times 65 = 0.0065$ บาทต่อเล่ม

5. กล่องตะเกียบ ขนาด $6 \times 8 \times 2.5$ เซนติเมตร

กาวลาเท็กซ์ใช้ในการติดกล่องและส่วนอื่น ๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลง เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน 1 กล่อง ราคา 280 บาท ใช้ติดกล่องได้ 500 กล่อง กล่อง 1 กล่อง ใช้กาวลาเท็กซ์เท่ากับ $1 / 500 = 0.002$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.002 \times 280 = 0.56$ บาทต่อกล่อง

เทปใส ราคาม้วนละ 20 บาท ใช้ในการติดกล่องและส่วนอื่น ๆ ใช้ติดกล่องได้ 100 กล่อง กล่อง 1 กล่อง ใช้เทปใสเท่ากับ $1 / 100 = 0.01$ ม้วน คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.01 \times 20 = 0.2$ บาทต่อกล่อง

6.ซองจดหมาย(ชุด) ขนาด 4×8 นิ้ว

กาวลาเท็กซ์ใช้ในการติดซองจดหมาย กาวลาเท็กซ์ 1 กล่อง ราคา 280 บาท ใช้ติดซองได้ 3,333 ซอง ใช้กาวลาเท็กซ์เท่ากับ $1 / 3,333 = 0.0003$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0003 \times 280 = 0.0840$ บาทต่อซอง

7.กรอบรูป ขนาด $3\frac{1}{2} \times 5$ นิ้ว

กาวลาเท็กซ์ใช้ในการติดกรอบรูปและส่วนอื่น ๆ โดยจะนำมาผสมน้ำให้มีความเหนียวที่ลดลง เพื่อสะดวกต่อการใช้งาน 1 กล่อง ราคา 280 บาท ใช้ติดกรอบรูปได้ 500 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้กาวลาเท็กซ์เท่ากับ $1 / 500 = 0.002$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.002 \times 280 = 0.56$ บาทต่ออัน

ฟองน้ำ (ก้อนใหญ่) 1 ก้อน ราคา 20 บาท ใช้ติดกรอบรูปได้ 50 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้ฟองน้ำ เท่ากับ $1 / 50 = 0.02$ แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.02 \times 20 = 0.4$ บาทต่ออัน

พลาสติกเซลลูลอย 1 เมตร ราคา 35 บาท ใช้ติดกรอบรูปได้ 7 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้พลาสติกเซลลูลอย เท่ากับ $1 / 7 = 0.14$ เมตร คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.14 \times 35 = 5.0$ บาทต่ออัน

สีอะคริลิก สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 465 บาท ใช้ตกแต่งกรอบรูปได้ 1,000 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 1000 = 0.001$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.001 \times 465 = 0.465$ บาทต่ออัน

แลกเกอร์สเปรย์ สำหรับตกแต่ง 1 กระป๋อง ราคา 65 บาท ใช้ตกแต่งกรอบรูปได้ 1000 อัน กรอบรูป 1 อัน ใช้สีอะคริลิกเท่ากับ $1 / 1000 = 0.001$ กระป๋อง คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.001 \times 65 = 0.065$ บาทต่ออัน
รายละเอียดปริมาณการใช้วัสดุในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.28

ตารางที่ ข.28 สรุปปริมาณการใช้วัสดุในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป

วัสดุ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ปริมาณการใช้ ต่อปี	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท
กระป๋องสีกาว	ใบ	15	10	150	1	150.00	1.93E-05
แปรงทากาว	อัน	15	3.33	50	1	50.00	6.43E-06
ขวดกระติ่งแดง	ขวด	15	0.1	1.5	1	1.50	3.47E-07

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณปริมาณการใช้วัสดุ

กระป๋องใส่กาบ จำนวน 15 ใบ ราคาใบละ 10 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี ดังนั้นปริมาณการใช้กระป๋องใส่กาบ เท่ากับ $15 \times 10 = 150$ บาท ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้กระป๋องใส่กาบในการผลิต คือ ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 3 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ปริมาณการใช้กระป๋องใส่กาบต่อ 1 บาท เท่ากับ $150/7,774,400 = 1.93\text{E-}05$ รายละเอียดปริมาณการใช้กระป๋องใส่กาบในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.29

ตารางที่ ข.29 ปริมาณการใช้กระป๋องใส่กาบในผลิตรภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.93E-05	0.0009
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.93E-05	0.0002
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.93E-05	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.93E-05	0.0009
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.93E-05	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	1.93E-05	4.82E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.93E-05	0.0002
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.93E-05	3.99E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แปรงทากาว จำนวน 15 อัน ราคาขาย 3 อัน 10 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี ดังนั้นปริมาณการใช้แปรงทากาว เท่ากับ $15 \times 10/3 = 50$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้แปรงทากาวในการผลิต คือ ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ปริมาณการใช้แปรงทากาวต่อ 1 บาท เท่ากับ $50/7,774,400 = 6.43\text{E-}06$ รายละเอียดปริมาณการใช้แปรงทากาวในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.30

ตารางที่ ข.30 ปริมาณการใช้แปรงทากาวในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	6.43E-06	0.0003
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	6.43E-06	5.15E-05
กระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	6.43E-06	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	6.43E-06	0.0003
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	6.43E-06	3.86E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	6.43E-06	1.61E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	6.43E-06	5.15E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	6.43E-06	1.33E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ขวดกระทิงแดง จำนวน 15 ขวด ราคาขวดละ 10 สตางค์ อายุการใช้งาน 1 ปี ดังนั้น ปริมาณการใช้ขวดกระทิงแดงเท่ากับ $15 \times 0.10 = 1.5$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ขวดกระทิงแดงในการผลิตคือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,320,000 บาท ดังนั้น ปริมาณการใช้ขวดกระทิงแดงต่อ 1 บาท เท่ากับ $1.5 / 4,320,000 = 3.47E-07$ รายละเอียดปริมาณการใช้ขวดกระทิงแดงในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.31

ตารางที่ ข.31 ปริมาณการใช้ขวดกระทิงแดงในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.47E-07	1.56E-05
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.47E-07	1.56E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.47E-07	1.29E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อ

ขึ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมตอขึ้นของผลิตภัณฑแปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑแปรรูป
(โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2.2 แรงงาน

การคำนวณค่าแรงผลิตภัณฑแปรรูปกระดาษสาในปี 2544

ค่าแรงการทำแปรรูป ปี 2544	343,200.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0441	บาท

หมายเหตุ : มูลค่าการผลิต ปี 44 + ผลิตภัณฑอื่น ๆ = 6168000 + 1606400 = 7774400

ค่าแรงฝ่ายบริหาร	144000.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0185	บาท

ค่าแรงฝ่ายผลิต	117600.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0151	บาท

ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	43200.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0056	บาท

ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	43200.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0056	บาท

ค่าแรงฝ่ายตลาด	64800.00	บาท
มูลค่าการผลิต ปี 2544	7,774,400.00	บาท
ค่าแรงต่อบาท	0.0083	บาท

ค่าจ้างผลิตภัณฑ์กระดาษแปรรูป ปี 2544

				หน่วย:
	ค่าจ้าง/ชิ้น			บาท
ค่าจ้างทำปก	3.5	ค่าจ้างทำปก	168000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	2,160,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	168,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0778	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อัลบั้ม				
ค่าจ้างเข้าเล่ม	6	ค่าจ้างเข้าเล่ม	288,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	2,160,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	288,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.1333	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อัลบั้ม				
ค่าจ้างติดมุม	3.5	ค่าจ้างติดมุม	168,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	2,160,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	168,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0778	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อัลบั้ม				
ค่าจ้างตัดกระดาษ	14.45	ค่าจ้างตัดกระดาษ	1,387,200.00	บาท
ปริมาณผลิต	96,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	4,320,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	1,387,200.00	ค่าแรงต่อบาท	0.3211	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อัลบั้มและสมุดโน้ต				
ค่าจ้างตกแต่งการ์ด	4	ค่าจ้างตกแต่งการ์ด	96,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	24,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	192,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	96,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.5000	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์การ์ด				
ค่าจ้างปั๊มแบบถุง	1.00	ค่าจ้างปั๊มแบบถุง	48,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	576,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	48,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0833	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษ				
ค่าจ้างพับถุง	3	ค่าจ้างพับถุง	144,000.00	บาท

ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	576,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	144,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.2500	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์กุ้งกระดาศ				
ค่าจ้างเข้าเล่มสมุดโน้ต	2.00	ค่าจ้างเข้าเล่มสมุดโน้ต	96,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	2,160,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	96,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0444	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์สมุดโน้ต				
ค่าจ้างทำปกสมุดโน้ต	2	ค่าจ้างทำปกสมุดโน้ต	96,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	2,160,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	96,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0444	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์สมุดโน้ต				
ค่าจ้างตัดกระดาษกล่อง		ค่าจ้างตัดกระดาษกล่อง		
ตะเกียบ	0.5	ตะเกียบ	24,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	288,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	24,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0833	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์กล่องตะเกียบ				
ค่าจ้างทำกล่องตะเกียบ	3	ค่าจ้างทำกล่องตะเกียบ	144,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	48,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	288,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	144,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.5000	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์กล่องตะเกียบ				
ค่าจ้างพับซองจดหมาย	0.1	ค่าจ้างพับซองจดหมาย	24,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	240,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	600,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	24,000.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0400	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์ซองจดหมาย				
ค่าจ้างปั๊มซองจดหมาย	0.07	ค่าจ้างปั๊มซองจดหมาย	16,800.00	บาท
ปริมาณผลิต	240,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	600,000.00	บาท
รวมค่าจ้างต่อปี	16,800.00	ค่าแรงต่อบาท	0.0280	บาท
หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์ซองจดหมาย				
ค่าจ้างหุ้มฟองน้ำ	2	ค่าจ้างหุ้มฟองน้ำ	48,000.00	บาท
ปริมาณผลิต	24,000.00	มูลค่าการผลิต ปี 2544	192,000.00	บาท

รวมค่าจ้างต่อปี 48,000.00 ค่าแรงต่อบาท 0.2500 บาท
 หมายเหตุ:ปริมาณผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์กรอบรูป

2.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการผลิต

ค่าไฟฟ้า สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป ในปี 2544 มีค่าไฟฟ้าเท่ากับ 2,880 บาท ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไฟฟ้าในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าไฟฟ้าต่อ 1 บาท เท่ากับ $2,880/7,774,400 = 0.0004$ รายละเอียดค่าไฟฟ้าในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.32

ตารางที่ ข.32 ค่าไฟฟ้าในการผลิตในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0004	0.0167
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0004	0.0030
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0004	0.0044
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0004	0.0167
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0004	0.0022
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0004	0.0009
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0004	0.0030
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0004	7.65E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำมัน ในปี 2544 มีค่าน้ำมัน เดือนละ 4,500 บาท โดยใช้ในการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 70 และ 30 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าน้ำมันที่ใช้ในการผลิตเท่ากับ $(4,500 \times 70)/100 = 3,150$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ใช้น้ำมันในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าน้ำมันต่อ 1 บาท เท่ากับ $3,150/7,774,400 = 0.0004$ รายละเอียดค่าน้ำมันในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.33

ตารางที่ ข.33 คำนวณที่ใช้ในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0039	0.1756
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0039	0.0312
กระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0039	0.0468
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0039	0.1756
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0039	0.0234
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0039	0.0098
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0039	0.0312
ผลิตภัณฑ์กระดาษอื่นๆ ที่ผลิตแต่ไม่สามารถ จำแนกได้	-	0.0039	8.06E-04

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อ
ชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด
(โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2.4 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือน

ตารางที่ ข.34 สรุปค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือน ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป

อุปกรณ์และโรงเรือน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ๊ดตู่)	เครื่อง	10	45	450	5	90.00	2.08E-05
เครื่องแพ็ค	เครื่อง	2	150	300	10	30.00	6.25E-06
มีดคัทเตอร์	อัน	15	85	1,275	5	255.00	3.28E-05
กรรไกร	เล่ม	15	35	525	2	262.50	3.38E-05
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	4	60	240	10	24.00	3.09E-06
ที่เย็บกระดาษ	อัน	1	650	650	10	65.00	1.50E-05
แท่นเทปใส	แท่น	6	45	270	5	54.00	1.08E-05
แท่นเทปขาว	แท่น	3	45	135	2	67.50	1.21E-05

ที่หนีบกระดาษ	โหล	4	10	40	2	20.00	4.63E-06
ปลั๊กไฟสี่ขา	อัน	3	99	297	5	59.40	1.38E-05
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	อัน	2	35	70	2	35.00	8.10E-06

ตารางที่ ข.34 (ต่อ)

อุปกรณ์และโรงเรือน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
ขวาน	ด้าม	2	45	90	10	9.00	1.99E-06
เขียง	อัน	2	85	170	10	17.00	3.94E-06
ปิ่นยิงกาบแท่ง	อัน	2	250	500	5	100.00	4.25E-05
แบบพิมพ์ปัก	อัน	1	600	600	10	60.00	2.78E-05
แบบพิมพ์ถุงกระดาษ	อัน	1	600	600	10	60.00	1.04E-04
แบบพิมพ์ซองจดหมาย	อัน	1	600	600	10	60.00	1.00E-04
เตารีด	เครื่อง	1	360	360	5	72.00	3.06E-05
เตาอบไมโครเวฟ	เครื่อง	1	3200	3200	5	640.00	0.0003
พัดลม	เครื่อง	1	290	290	3	96.67	1.24E-05
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	หลัง	2	600	1,200	5	240.00	3.09E-05
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	หลัง	1	200	200	5	40.00	5.15E-06
โรงเรือนที่ 5 *	โรง	1	53,000	53,000	30	706.67	0.0001

หมายเหตุ : * หมายถึง โรงเรือนที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป การตลาด และการจัดการ โดยคิดเป็นอัตราส่วน เท่ากับ

40:40:20

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อมราคา

เครื่องเจาะกระดาษ (ตุ้ดตุ้) จำนวน 10 เครื่อง ราคาเครื่องละ 45 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(10 \times 45) / 5 = 90$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องเจาะกระดาษ(ตุ้ดตุ้) ในการผลิต คือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,320,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องเจาะกระดาษ (ตุ้ดตุ้) ต่อ 1 บาท เท่ากับ $90 / 4,320,000 = 2.08E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องเจาะกระดาษ (ตุ้ดตุ้) ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.35

ตารางที่ ข.35 ค่าเสื่อมราคาเครื่องเจาะกระดานในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	2.08E-05	0.0009
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	2.08E-05	0.0009
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.08E-05	7.75E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องแพ็ค จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 150 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(2 \times 150) / 10 = 30$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องแพ็คในการผลิต คือ อัลบั้ม บัตรอวยพร สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,800,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องแพ็คต่อ 1 บาท เท่ากับ $30 / 4,800,000 = 6.25E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องแพ็คในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.36

ตารางที่ ข.36 ค่าเสื่อมราคาเครื่องแพ็คในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	6.25E-06	0.0003
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	6.25E-06	5.00E-05
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	6.25E-06	0.0003
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	6.25E-06	3.75E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	6.25E-06	2.09E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

มิดคัทเตอร์ จำนวน 15 อัน ราคาอันละ 85 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(15 \times 85) / 5 = 255$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้มิดคัทเตอร์ในการผลิต คือ ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคามิดคัทเตอร์ต่อ 1 บาท เท่ากับ $255 / 7,774,400 = 3.28\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคามิดคัทเตอร์ในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.37

ตารางที่ ข.37 ค่าเสื่อมราคามิดคัทเตอร์ในผลิตรภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.28E-05	0.0015
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	3.28E-05	0.0003
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	3.28E-05	0.0004
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.28E-05	0.0015
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	3.28E-05	0.0002
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	3.28E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	3.28E-05	0.0003
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.28E-05	6.78E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตรภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กรรไกร จำนวน 15 เล่ม ราคาเล่มละ 35 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(15 \times 35) / 2 = 262.50$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้กรรไกรในการผลิตคือ ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคากรรไกรต่อ 1 บาท เท่ากับ $262.50 / 7,774,400 = 3.38\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคากรรไกรในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.38

ตารางที่ ข.38 ค่าเสื่อมราคากรไกรในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.38E-05	0.0015
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	3.38E-05	0.0003
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	3.38E-05	0.0004
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.38E-05	0.0015
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	3.38E-05	0.0002
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	3.38E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	3.38E-05	0.0003
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.38E-05	6.98E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้บรรทัดเหล็ก จำนวน 4 อัน ราคาอันละ 60 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(4 \times 60) / 10 = 24$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไม้บรรทัดเหล็กในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาไม้บรรทัดเหล็กต่อ 1 บาท เท่ากับ $24 / 7,774,400 = 3.09E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาไม้บรรทัดเหล็กในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.39

ตารางที่ ข.39 ค่าเสื่อมราคาไม้บรรทัดเหล็กในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.09E-06	0.0001
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	3.09E-06	2.47E-05
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	3.09E-06	3.70E-05
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.09E-06	0.0001

กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	3.09E-06	1.85E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	3.09E-06	7.72E-06

ตารางที่ ข.39 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	3.09E-06	2.47E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.09E-06	6.38E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ที่ยีบกระดาด จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 650 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 650) / 10 = 65$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ที่ยีบกระดาดในการผลิต คือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,320,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาที่ยีบกระดาดต่อ 1 บาท เท่ากับ $65 / 4,320,000 = 1.50E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาที่ยีบกระดาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.40

ตารางที่ ข.40 ค่าเสื่อมราคาที่ยีบกระดาดในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.50E-05	0.0007
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.50E-05	0.0007
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.50E-05	5.59E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แท่นเทปใส จำนวน 6 แท่น ราคาแท่นละ 45 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(6 \times 45) / 5 = 54$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้แท่นเทปใสในการผลิตคือ อัลบั้ม บัตรอวยพร สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ กรอบรูป และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อก

สินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,992,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาแท่นเทปใสต่อ 1 บาท เท่ากับ $54/4,992,000 = 1.08\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแท่นเทปใสในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.41

ตารางที่ ข.41 ค่าเสื่อมราคาแท่นเทปใสในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.08E-05	0.0005
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.08E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.08E-05	0.0005
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.08E-05	6.49E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.08E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.08E-05	3.48E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แท่นเทปกาว จำนวน 3 แท่น ราคาแท่นละ 45 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(3 \times 45)/2 = 67.50$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้แท่นเทปกาวในการผลิต คือ อัลบั้ม บัตรอวยพร ฤกษ์กระดาษ สมุดโน้ต กล่องตะเกียบ กรอบรูป และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 5,568,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาแท่นเทปกาวต่อ 1 บาท เท่ากับ $67.50/5,568,000 = 1.21\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแท่นเทปกาวในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.42

ตารางที่ ข.42 ค่าเสื่อมราคาแท่นเทปกาวในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.21E-05	0.0005
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.21E-05	0.0001
ฤกษ์กระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.21E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.21E-05	0.0005

กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.21E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.21E-05	0.0001

ตารางที่ ข.42 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.21E-05	3.50E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ที่หนีบกระดาษ จำนวน 4 โหล ราคาโหลละ 10 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้น ใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(4 \times 10) / 2 = 20$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ที่หนีบกระดาษ คือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,320,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาของที่หนีบกระดาษต่อ 1 บาท เท่ากับ $20 / 4,320,000 = 4.63E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาของที่หนีบกระดาษในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.43

ตารางที่ ข.43 ค่าเสื่อมราคาของที่หนีบกระดาษในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	4.63E-06	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	4.63E-06	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	4.63E-06	1.72E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ปลั๊กไฟสีขาว จำนวน 3 อัน ราคาอันละ 99 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(3 \times 99) / 5 = 59.40$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปลั๊กไฟสีขาวในการผลิตคือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,704,000 บาท

ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟสีขาวต่อ 1 บาท เท่ากับ $59.40/4,704,000 = 1.38\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟสีขาวในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.44

ตารางที่ ข.44 ค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟสีขาวในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.38E-05	0.0006
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.38E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.38E-05	0.0006
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.38E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.38E-05	4.70E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 เมตร จำนวน 2 อัน ราคาอันละ 35 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(2*35)/5 = 67.50$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปลั๊กไฟกลมขนาด 5 เมตร ในการผลิตคือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,704,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 เมตร ต่อ 1 บาท เท่ากับ $67.50/4,704,000 = 8.10\text{E-}06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 เมตร ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.45

ตารางที่ ข.45 ค่าเสื่อมราคาปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 เมตร ในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	8.10E-06	0.0004
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	8.10E-06	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	8.10E-06	0.0004
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	8.10E-06	0.0001

ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	8.10E-06	2.77E-06
-------------------------------------	---	----------	----------

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อขึ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อขึ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ขวาน จำนวน 2 ด้าม ราคาด้ามละ 45 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(2 \times 45) / 10 = 9$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ขวานในการผลิตคือ อัลบั้ม บัตรอวยพร สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,512,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาขวานต่อ 1 บาท เท่ากับ $9 / 4,512,000 = 1.99E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาขวานในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.46

ตารางที่ ข.46 ค่าเสื่อมราคาขวานในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อขึ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.99E-06	0.0001
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.99E-06	0.00002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.99E-06	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.99E-06	7.10E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อขึ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อขึ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เชียง จำนวน 2 อัน ราคาอันละ 85 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(2 \times 85) / 10 = 17$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เชียงในการผลิต คือ อัลบั้ม สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,320,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเชียงต่อ 1 บาท เท่ากับ $17 / 4,320,000 = 3.94E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเชียงในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.47

ตารางที่ ข.47 ค่าเสื่อมราคาเชิงในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.94E-06	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.94E-06	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.94E-06	1.46E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ปิ่นยิ๊งกวางแท่ง จำนวน 2 อัน ราคาอันละ 250 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(2 \times 250) / 5 = 100$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปิ่นยิ๊งกวางแท่งในการผลิต คือ บัตรอวยพร สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 2,352,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาปิ่นยิ๊งกวางแท่งต่อ 1 บาท เท่ากับ $100 / 2,352,000 = 4.25E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาปิ่นยิ๊งกวางแท่งในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.48

ตารางที่ ข.48 ค่าเสื่อมราคาปิ่นยิ๊งกวางแท่งในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	4.25E-05	0.0003
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	4.25E-05	0.0019
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	4.25E-05	2.90E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แบบพิมพ์ปก จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 600) / 10 = 60$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้แบบพิมพ์ปกในการผลิต คือ อัลบั้ม และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 2,160,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ปกต่อ 1 บาท เท่ากับ $60 / 2,160,000 = 2.78E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ปกในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.49

ตารางที่ ข.49 ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ปกในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	2.78E-05	0.0013
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	2.78E-05	2.07E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แบบพิมพ์ถุงกระดาษ จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 600) / 10 = 60$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้แบบพิมพ์ถุงกระดาษในการผลิตคือ ถุงกระดาษ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 5,760,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ถุงกระดาษต่อ 1 บาท เท่ากับ $60 / 5,760,000 = 0.00010$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ถุงกระดาษในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.50

ตารางที่ ข.50 ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ถุงกระดาษในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00010	0.0013
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.00010	2.91E-04

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แบบพิมพ์ซองจดหมาย จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 600) / 10 = 60$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้แบบพิมพ์ซองจดหมายในการผลิต คือ

ของจดหมาย และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 600,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ของจดหมายต่อ 1 บาท เท่ากับ $60/600,000 = 0.00010$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ของจดหมายในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.51

ตารางที่ ข.51 ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ของจดหมายในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00010	0.0003
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.00010	0.0003

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เตารีด จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 360 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 360)/5 = 72$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เตารีดในการผลิต คือ บัตรอวยพร สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,512,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเตารีดต่อ 1 บาท เท่ากับ $72/4,512,000 = 3.06E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเตารีดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.52

ตารางที่ ข.52 ค่าเสื่อมราคาเตารีดในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.06E-05	0.0014
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	3.06E-05	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.06E-05	0.0014
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.06E-05	1.09E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เตาอบไมโครเวฟ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,200 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 3,200) / 5 = 640$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เตาอบไมโครเวฟในการผลิต คือ บัตร อวयर สมุดโน้ต และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 4,512,000 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเตาอบไมโครเวฟต่อ 1 บาท เท่ากับ $640 / 4,512,000 = 0.0003$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเตาอบไมโครเวฟในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.53

ตารางที่ ข.53 ค่าเสื่อมราคาเตาอบไมโครเวฟในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0003	0.0122
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0003	0.0022
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0003	0.0122
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0003	0.0001

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

พัดลม จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 290 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 290) / 3 = 96.67$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้พัดลมในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาพัดลมต่อ 1 บาท เท่ากับ $96.67 / 7,774,400 = 1.24\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาพัดลมในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.54

ตารางที่ ข.54 ค่าเสื่อมราคาพัดลมในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.24E-05	0.0006
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.24E-05	0.0001
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.24E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.24E-05	0.0006
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.24E-05	0.0001

ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	1.24E-05	3.11E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.24E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	1.24E-05	2.57E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ จำนวน 2 หลัง ราคาหลังละ 600 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมเท่ากับ $(2 \times 600) / 5 = 240$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำต่อ 1 บาท เท่ากับ $240 / 7,774,400 = 3.09E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.55

ตารางที่ ข.55 ค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	3.09E-05	0.0014
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	3.09E-05	0.0002
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	3.09E-05	0.0004
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	3.09E-05	0.0014
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	3.09E-05	0.0002
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	3.09E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	3.09E-05	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	3.09E-05	6.38E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ชั้นวางผลิตภัณฑ์ จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 200 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 200) / 5 = 40$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ชั้นวางผลิตภัณฑ์ในการผลิต คือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ

7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ต่อ 1 บาท เท่ากับ $40/7,774,400 = 5.15E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.56

ตารางที่ ข.56 ค่าเสื่อมราคาชั้นวางผลิตภัณฑ์ในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	5.15E-06	0.0002
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	5.15E-06	4.12E-05
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	5.15E-06	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	5.15E-06	0.0002
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	5.15E-06	3.09E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	5.15E-06	1.29E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	5.15E-06	4.12E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	5.15E-06	1.06E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรียนที่ 5 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 53,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1*53,000)/30 = 1,766.67$ บาทต่อปี เป็นโรงเรียนที่ใช้ในการผลิต การตลาด และการจัดการ ในอัตราส่วนร้อยละ 40 40 และ 20 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรียนที่ 5 ที่ใช้ในการผลิตคิดตามอัตราส่วนการใช้พื้นที่ เท่ากับ $(1,766.67*40)/100 = 706.67$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรียนที่ 5 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 7,774,400 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรียนที่ 5 ที่ใช้ในการผลิตต่อ 1 บาท เท่ากับ $706.67/7,774,400 = 0.0001$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรียนที่ 5 ที่ใช้ในการผลิต แสดงดังตารางที่ ข.57

ตารางที่ ข.57 ค่าเสื่อมราคาโรงเรียนที่ 5 ในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ปริมาณการใช้	ปริมาณการใช้
-----------	------------	--------------	--------------

	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0001	0.0041
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0001	0.0007
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0001	0.0011
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0001	0.0041
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0001	0.0005

ตารางที่ ข.57 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0001	0.0002
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0001	0.0007
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0001	1.88E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์แปรรูปเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูป (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

รถยนต์ จำนวน 1 คัน ซื้อเมื่อปี 2542 ราคาเงินดาวน์ 50,000 บาท ผ่อนชำระไปแล้ว 36 เดือน (3 ปี) เดือนละ 5,650 บาท ดังนั้น มูลค่ารถยนต์รวมเท่ากับ $50,000 + (36 \times 5,650) = 203,400$ บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคารถยนต์เท่ากับ $(1 \times 203,400) / 10 = 20,340$ บาทต่อปี รถยนต์ทั้งการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 80 และ 20 ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้รถยนต์ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 7,774,400 บาท ค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตเมื่อคิดตามอัตราส่วนร้อยละ 80 เท่ากับ $(20,340 \times 80) / 100 = 16,272$ บาทต่อปี ดังนั้นค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตต่อ 1 บาท เท่ากับ $16,272 / 7,774,400 = 0.0017$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการผลิตในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.58

ตารางที่ ข.58 ค่าเสื่อมราคารถยนต์ในผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0017	0.0756
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0017	0.0134

ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0017	0.0202
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0017	0.0756
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0017	0.0101
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0017	0.0042
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0017	0.0134

ตารางที่ ข.58 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้	-	0.0017	3.47E-04

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตมีค่าเท่ากับ 1,606,400 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยไม่รวมสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนการตลาด

1. ค่าบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์กระดาษสา

- ถุงพลาสติก

ถุงพลาสติกใส ราคาใบละ 4.58 บาท ถุง 1 ใบ บรรจุกระดาษสาได้ 200 แผ่น จะใช้ถุงพลาสติกจำนวน $1/200 = 0.005$ ใบ คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.005 \times 4.58 = 0.0229$ บาท/ใบ

- เชือกฟาง

เชือกฟาง ราคาม้วนละ 5 บาท เชือกฟาง 1 ม้วน ใช้มัดกระดาษสาได้ 4,000 แผ่น จะใช้เชือกฟาง จำนวน $1/4,000 = 0.00025$ ใบ คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.00025 \times 5 = 0.0013$ บาท/ใบ

- สติกเกอร์

สติกเกอร์ ราคาแผ่นละ 0.50 บาท สติกเกอร์ 1 แผ่น มี 20 อัน ราคาอันละ $0.50/20 = 0.025$ บาท ใช้ติดฉลากบนกระดาษสาได้ 20 แผ่น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $1 \times 0.025 = 0.025$ บาท/แผ่น

- เทปใส

เทปใส ราคาม้วนละ 26 บาท ถุง 1 ใบ ใช้ติดถุงใส่กระดาษสาได้ 10000 แผ่น จะใช้เทปใสจำนวน $1/10000 = 0.0001$ ใบ คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $0.0001 \times 26 = 0.0026$ บาท/แผ่น

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

- สติกเกอร์

สตีกเกอร์ ราคาแผ่นละ 0.50 บาท สตีกเกอร์ 1 แผ่น มี 20 อัน ราคาอันละ $0.50/20 = 0.025$ บาท ใช้ติดฉลากบนผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสาได้ 20 ชิ้น คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $1 \times 0.025 = 0.025$ บาท/ชิ้น

- เทปกาว

เทปกาว ราคาม้วนละ 19 บาท สามารถคำนวณปริมาณที่ใช้เทปกาวในผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิดได้ ดังนี้

1.อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 10000 เล่ม จะใช้เทปกาวจำนวน $1/10000 = 0.001$ ม้วน/เล่ม

2.การ์ดขนาด 16x25 ซม. ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 3,333 ใบ จะใช้เทปกาวจำนวน $1/3,333 = 0.0003$ ม้วน/ใบ

3.ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 10000 ใบ จะใช้เทปกาวจำนวน $1/10000 = 0.001$ ม้วน/ใบ

4.สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 2,500 เล่ม จะใช้เทปกาวจำนวน $1/2,500 = 0.0004$ ม้วน/เล่ม

5.กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม. ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 10000 กล่อง จะใช้เทปกาวจำนวน $1/10000 = 0.001$ ม้วน/กล่อง

6.ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 3,333 ซอง จะใช้เทปกาวจำนวน $1/3,333 = 0.0003$ ม้วน/ซอง

7.กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้เทปกาวบรรจุภัณฑ์ได้ 1,428 อัน จะใช้เทปกาวจำนวน $1/1,428 = 0.0007$ ม้วน/อัน

ตารางที่ ข.59 ค่าเทปกาวในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาเทปกาว (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ ต่อ 1 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	19.00	0.0001	0.0019
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	19.00	0.0003	0.0057
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	19.00	0.0001	0.0019
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	19.00	0.0004	0.0076
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	19.00	0.0003	0.0057
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	19.00	0.0002	0.0038
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	19.00	0.0007	0.0133
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	19.00	0.0003	0.0057

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ เฉลี่ยจากปริมาณการใช้ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิด
ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

- เทปใส

เทปใส ราคาม้วนละ 20 บาท สามารถคำนวณปริมาณที่ใช้เทปกาวในผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิด
ได้ ดังนี้

1.อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้เทปใสบรรจุภัณฑ์ได้ 333 เล่ม จะใช้เทปใสจำนวน $1/333 = 0.003$ ม้วน/เล่ม

2.การ์ดขนาด 16x25 ซม. ใช้เทปใสบรรจุภัณฑ์ได้ 3,333 ใบ จะใช้เทปใสจำนวน $1/1,000 = 0.001$ ม้วน/ใบ

3.กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม. ใช้เทปใสบรรจุภัณฑ์ได้ 1000 กล่อง จะใช้เทปใส
จำนวน $1/1000 = 0.001$ ม้วน/กล่อง

ตารางที่ ข.60 ค่าใช้จ่ายบรรจุภัณฑ์เทปใสในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาเทปใส (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ ต่อ 1 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	20.00	0.0030	0.0600
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	20.00	0.0010	0.0200
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	20.00	0.0010	0.0200
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	20.00	0.0017	0.0340

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ เฉลี่ยจากปริมาณการใช้ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิด
ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

- ซินสำหรับแพ็คผลิตภัณฑ์

ซินสำหรับแพ็คผลิตภัณฑ์ ราคาม้วนละ 180 บาท สามารถคำนวณปริมาณที่ใช้ซิน
สำหรับแพ็คในผลิตภัณฑ์ทั้ง 4 ชนิดได้ ดังนี้

1.อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้ซินสำหรับแพ็คซินสำหรับแพ็คได้ 333 เล่ม จะใช้เทปใสจำนวน
 $1/143 = 0.007$ ม้วน/เล่ม

2.กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม. ใช้ซินสำหรับแพ็คบรรจุภัณฑ์ได้ 3,333 กล่อง จะใช้
เทปใสจำนวน $1/333 = 0.003$ ม้วน/กล่อง

3.ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว ใช้ชินสำหรับแพ็คบรรจุภัณฑ์ได้ 1000 ซอง จะใช้เทปใสจำนวน $1/10000 = 0.0001$ ม้วน/ซอง

4.กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้ชินสำหรับแพ็คบรรจุภัณฑ์ได้ 1000 อัน จะใช้เทปใสจำนวน $1/1428 = 0.0007$ ม้วน/อัน

ตารางที่ ข.61 ค่าชินสำหรับแพ็คผลิตภัณฑ์ในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาชินฯ (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ ต่อ 1 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย ต่อชิน
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	180.00	0.0070	1.2600
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	180.00	0.0030	0.5400
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	180.00	0.0001	0.0180
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	180.00	0.0007	0.1260
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	180.00	0.0027	0.4860

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ เฉลี่ยจากปริมาณการใช้ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 4 ชนิด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

- กล่องกระดาษธรรมดา

กล่องกระดาษธรรมดา ราคากล่องละ 5 บาท สามารถคำนวณปริมาณที่ใช้กล่องในผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิดได้ ดังนี้

1.อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 เล่ม จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/เล่ม

2.การ์ดขนาด 16x25 ซม. ใช้เทปกกล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 500 ใบ จะใช้กล่องจำนวน $1/500 = 0.002$ ม้วน/ใบ

3.ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว ใช้เทปกกล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 ใบ จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/ใบ

4.สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 แผ่น จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/เล่ม

5.กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม. ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 1000 แผ่น จะใช้กล่องจำนวน $1/1000 = 0.01$ ม้วน/กล่อง

6.ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 1,000 ซอง จะใช้กล่องจำนวน $1/1000 = 0.001$ ม้วน/ซอง

7.กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 100 อัน จะใช้กล่องจำนวน $1/100 = 0.01$ ม้วน/อัน

ตารางที่ ข.62 ค่ากล่องกระดาษธรรมดาในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคากล่อง (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ ต่อ 1 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	5.00	0.0200	0.1000
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	5.00	0.0020	0.0100
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	5.00	0.0200	0.1000
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	5.00	0.0200	0.1000
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	5.00	0.0100	0.0500
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	5.00	0.0010	0.0050
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	5.00	0.0300	0.1500
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ในกลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	5.00	0.0160	0.0800

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ เฉลี่ยจากปริมาณการใช้ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

- กล่องกระดาษสำหรับส่งออก

กล่องกระดาษสำหรับส่งออก ราคากล่องละ 25 บาท สามารถคำนวณปริมาณที่ใช้กล่องในผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิดได้ ดังนี้

1.อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 เล่ม จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/เล่ม

2.การ์ดขนาด 16x25 ซม. ใช้เทปกกล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 500 ใบ จะใช้กล่องจำนวน $1/500 = 0.002$ ม้วน/ใบ

3.ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว ใช้เทปกกล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 ใบ จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/ใบ

4.สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 50 แผ่น จะใช้กล่องจำนวน $1/50 = 0.02$ ม้วน/เล่ม

- 5.กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม. ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 1000 แผ่น จะใช้กล่องจำนวน $1/1000 = 0.01$ ม้วน/กล่อง
- 6.ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 1,000 ซอง จะใช้กล่องจำนวน $1/1000 = 0.001$ ม้วน/ซอง
- 7.กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว ใช้กล่องบรรจุภัณฑ์ได้ 100 อัน จะใช้กล่องจำนวน $1/100 = 0.01$ ม้วน/อัน

ตารางที่ ข.63 ค่ากล่องกระดาษสำหรับส่งออกในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคากล่อง (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ ต่อ 1 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	25.00	0.0200	0.5000
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	25.00	0.0020	0.0500
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	25.00	0.0200	0.5000
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	25.00	0.0200	0.5000
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	25.00	0.0100	0.2500
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	25.00	0.0010	0.0250
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	25.00	0.0300	0.7500
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ในกลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	25.00	0.0160	0.4000

หมายเหตุ : คำนวณผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ เฉลี่ยจากปริมาณการใช้ของผลิตภัณฑ์ทั้ง 7 ชนิด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

- พลาสติกแก้ว ขนาด 9 x 8 นิ้ว

พลาสติกแก้ว ขนาด 9 x 8 นิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท พลาสติกแก้ว 1 กิโลกรัมมีจำนวน 300 ใบ พลาสติก 1 ใบ บรรจุอัลบั้มได้ 1 เล่ม คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $40/300 = 0.13$ บาท/ชิ้น

- พลาสติกแก้ว ขนาด 5½ x 7 นิ้ว

พลาสติกแก้ว ขนาด 5½ x 7 นิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท พลาสติกแก้ว 1 กิโลกรัมมีจำนวน 500 ใบ พลาสติก 1 ใบ บรรจุการ์ดได้ 1 ใบ คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $40/500 = 0.08$ บาท/ชิ้น

- พลาสติกแก้ว ขนาด 7 x 9 นิ้ว

พลาสติกแก้ว ขนาด 7 x 9 นิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท พลาสติกแก้ว 1 กิโลกรัมมีจำนวน 400 ใบ พลาสติก 1 ใบ บรรจุสมุดโน้ตได้ 1 เล่ม คิดเป็นมูลค่า เท่ากับ $40/400 = 0.1$ บาท/ชิ้น

2. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการตลาด

ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน ในปี 2544 มีค่าใช้จ่ายในการออกร้าน เท่ากับ 30,000 บาท ผลิตภัณฑ์ที่มีค่าใช้จ่ายในการออกร้านในการตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในการออกร้านต่อ 1 บาท เท่ากับ $30,000/9,875,570 = 0.0031$ รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการออกร้านในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.64

ตารางที่ ข.64 ค่าใช้จ่ายในการออกร้านในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0031	0.0215
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0031	0.0215
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0031	0.0215
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0031	0.1381
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0031	0.0246
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0031	0.0368
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0031	0.1381
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0031	0.0184
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0031	0.0077
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0031	0.0246
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0031	0.0006

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าขนส่งทางการตลาด ในปี 2544 มีค่าขนส่งเดือนละ 4,500 บาท ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าขนส่งเท่ากับ $4,500 \times 12 = 54,000$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่มีค่าขนส่งทางการตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าขนส่งทางการตลาดต่อ 1

บาท เท่ากับ $54,000/9,875,570 = 0.0055$ รายละเอียดค่าขนส่งทางการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.65

ตารางที่ ข.65 ค่าขนส่งทางการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0055	0.0387
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0055	0.0387
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0055	0.0387
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0055	0.2486
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0055	0.0442
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0055	0.0663
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0055	0.2486
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0055	0.0331
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0055	0.0138
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0055	0.0442
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0055	0.0012

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำมันที่ใช้ในการตลาด ในปี 2544 มีค่าน้ำมัน เดือนละ 4,500 บาท โดยใช้ในการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 70 และ 30 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าน้ำมันที่ใช้ในการตลาดเท่ากับ $(4,500 \times 12 \times 30)/100 = 16,200$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้น้ำมันในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าน้ำมันที่ใช้ในการตลาดต่อ 1 บาท เท่ากับ $16,200/9,875,570 = 0.0017$ รายละเอียดค่าน้ำมันที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.66

ตารางที่ ข.66 คำนวณที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0116
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0116
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0017	0.0116
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0017	0.0746
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0017	0.0133
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0017	0.0199
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0017	0.0746
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0017	0.0099
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0017	0.0041
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0017	0.0133
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0017	3.45E-04

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3. ค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ ข.67 สรุปค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนที่ใช้ในการตลาด

อุปกรณ์และโรงเรือน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
รถยนต์ *	คัน	1	203,400	203,400	10	4,068.00	0.0004
โรงเรือนที่ 5*	หลัง	1	53,000	53,000	30	1,766.67	0.0002

ตู้แสดงสินค้า	หลัง	1	1,400	1,400	8	175.00	1.77E-05
ตู้แสดงสินค้ายาว	หลัง	1	1,600	1,600	8	200.00	2.03E-05
ชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	หลัง	1	2,000	2,000	5	400.00	4.05E-05
ชั้นวางแสดงสินค้า	หลัง	1	600	600	3	200.00	2.03E-05

หมายเหตุ : * หมายถึง คิดอัตราส่วนการใช้รถยนต์ในการตลาดเป็นร้อยละ 20 และ คิดอัตราส่วนการใช้โรงเรือนที่ 5 เป็นร้อยละ 40

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อมราคา

รถยนต์ จำนวน 1 คัน ซื้อเมื่อปี 2542 ราคาเงินดาวน์ 50,000 บาท ผ่อนชำระไปแล้ว 36 เดือน (3 ปี) เดือนละ 5,650 บาท ดังนั้น มูลค่ารถยนต์รวมเท่ากับ $50,000 + (36 \times 5,650) = 203,400$ บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคารถยนต์เท่ากับ $(1 \times 203,400) / 10 = 20,340$ บาทต่อปี รถยนต์ทั้งการผลิตและการตลาด ในอัตราส่วนร้อยละ 80 และ 20 ตามลำดับ ผลิตรถยนต์ที่ใช้รถยนต์ในการตลาดคือ ผลิตรถยนต์กระดาดซาทั้ง 3 ชนิด ผลิตรถยนต์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 9,875,570 บาท ค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการตลาดเมื่อคิดตามอัตราส่วนร้อยละ 20 เท่ากับ $(20,340 \times 20) / 100 = 4,068$ บาทต่อปี ดังนั้นค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการตลาดต่อ 1 บาท เท่ากับ $4,068 / 9,875,570 = 0.0004$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการตลาดในผลิตรถยนต์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.68

ตารางที่ ข.68 ค่าเสื่อมราคารถยนต์ที่ใช้ในการตลาดในผลิตรถยนต์แต่ละชนิด

ผลิตรถยนต์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดซาเต้ดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0029
กระดาดซาเต้ดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0029
กระดาดซาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0004	0.0029
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0004	0.0185
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0004	0.0033
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0004	0.0049
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0004	0.0185
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0004	0.0025
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0004	0.0010
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0004	0.0033
ผลิตรถยนต์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0004	0.0001

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย

มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 5 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 53,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน
1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 53,000) / 30 = 1,766.67$ บาทต่อปี เป็นโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต การตลาด และ
การจัดการ ในอัตราส่วนร้อยละ 40 40 และ 20 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการตลาด
คิดตามอัตราส่วนการใช้พื้นที่ เท่ากับ $(1,766.67 \times 40) / 100 = 706.67$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 5 ใน
การตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่
สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ
9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการตลาดต่อ 1 บาท เท่ากับ $706.67 / 9,875,570 =$
0.0002 รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.69

ตารางที่ ข.69 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0013
กระดาสาแตะดอกประภพหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0013
กระดาสาประภพดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0002	0.0013
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0002	0.0081
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0002	0.0014
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0002	0.0021
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0002	0.0081
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0002	0.0011
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0002	0.0004
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0002	0.0014
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0002	3.73E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย

มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตู้แสดงสินค้า จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 1,400 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 1,400) / 8 = 175$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตู้แสดงสินค้าในการตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าต่อ 1 บาท เท่ากับ $175 / 9,875,570 = 1.77\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.70

ตารางที่ ข.70 ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาษสาตะดะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.77E-05	0.0001
กระดาษสาตะดะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.77E-05	0.0001
กระดาษสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.77E-05	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.77E-05	0.0008
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.77E-05	0.0001
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.77E-05	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.77E-05	0.0008
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.77E-05	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	1.77E-05	4.43E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.77E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	1.77E-05	3.69E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตู้แสดงสินค้ายาว จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 1,600 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 1,600) / 8 = 200$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตู้แสดงสินค้ายาวในการตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาวต่อ 1 บาท เท่ากับ $200 / 9,875,570 = 2.03\text{E-}05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาวในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.71

ตารางที่ ข.71 ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาวที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.03E-05	0.0001
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.03E-05	0.0001
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.03E-05	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	2.03E-05	0.0009
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	2.03E-05	0.0002
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	2.03E-05	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	2.03E-05	0.0009
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	2.03E-05	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	2.03E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	2.03E-05	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	2.03E-05	4.22E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ชั้นแสดงสินค้าติดผนัง จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 2,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 2,000) / 5 = 400$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ชั้นแสดงสินค้าติดผนังใน
การตลาดคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่
สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ
9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนังต่อ 1 บาท เท่ากับ $400 / 9,875,570 = 4.05E-05$
รายละเอียดค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนังในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.72

ตารางที่ ข.72 ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนังที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	4.05E-05	0.0003
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	4.05E-05	0.0003
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	4.05E-05	0.0003
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	4.05E-05	0.0018
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	4.05E-05	0.0003
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	4.05E-05	0.0005
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	4.05E-05	0.0018
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	4.05E-05	0.0002
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	4.05E-05	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	4.05E-05	0.0003
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	4.05E-05	8.44E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ชั้นวางแสดงสินค้า จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 600 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี
ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 600) / 3 = 200$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ชั้นวางแสดงสินค้าในการตลาด
คือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถ
จำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท
ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้าต่อ 1 บาท เท่ากับ $200 / 9,875,570 = 0.00002$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคา
ชั้นวางแสดงสินค้าในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.73

ตารางที่ ข.73 ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้าที่ใช้ในการตลาดในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00002	0.0001
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00002	0.0001
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00002	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.00002	0.0009
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.00002	0.0002
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00002	0.0002
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.00002	0.0009
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.00002	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00002	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.00002	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.00002	4.22E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนการจัดการ

1. ค่าใช้จ่ายในการจัดการ

ค่าโทรศัพท์ ในปี 2544 มีค่าโทรศัพท์ในการจัดการเท่ากับ 48,000 บาท ผลิตภัณฑ์ที่มี
ค่าโทรศัพท์ในการจัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่
กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าโทรศัพท์ต่อ 1 บาท เท่ากับ $48,000/9,875,570 = 0.0049$ รายละเอียดค่าโทรศัพท์ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.74

ตารางที่ ข.74 ค่าโทรศัพท์ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0049	0.0344
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0049	0.0344
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0049	0.0344
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0049	0.2210
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0049	0.0393
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0049	0.0589
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0049	0.2210
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0049	0.0295
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0049	0.0123
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0049	0.0393
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0049	0.0010

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำประปา ในปี 2544 มีค่าน้ำประปาเท่ากับ 10,800 บาท ผลิตภัณฑ์ที่มีค่าน้ำประปาในการจัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าน้ำประปาต่อ 1 บาท เท่ากับ $10,800/9,875,570 = 0.0011$ รายละเอียดค่าน้ำประปาในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.75

ตารางที่ ข.75 ค่าน้ำประปาในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
-----------	---------------------------	---------------------------	-------------------------

กระดาดสาแตงดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0011	0.0077
กระดาดสาแตงดอกประภพหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0011	0.0077
กระดาดสาประภพดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0011	0.0077
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0011	0.0497
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0011	0.0088
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0011	0.0133

ตารางที่ ข.75 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0011	0.0497
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0011	0.0066
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0011	0.0028
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0011	0.0088
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0011	0.0002

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย มีมูลค่ารวมเท่ากับ 2,058,000 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร โดยคิดในอัตราร้อยละ 3 ต่อของยอดขายในแต่ละเดือน มีผู้บริหารอยู่ 2 คน ผลิตภัณฑ์ที่มีค่าใช้จ่ายผู้บริหารคือ ผลิตภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่าขายผลิตภัณฑ์กระดาดสาเท่ากับ 1,913,600 บาท และมูลค่าขายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาเท่ากับ 7,774,400 บาทในปี 2544 มีค่าใช้จ่ายผู้บริหารในส่วนของกระดาดสาเท่ากับ $(1,913,600 \times 3) / 100 = 57,408$ บาทต่อปี ดังนั้น ค่าใช้จ่ายผู้บริหารต่อ 1 บาท เท่ากับ $57,408 / 1,913,600 = 0.0059$ และค่าใช้จ่ายผู้บริหารในส่วนของผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาดสาเท่ากับ $(7,774,400 \times 3) / 100 = 235,032$ บาทต่อปี ดังนั้น ค่าใช้จ่ายผู้บริหารต่อ 1 บาท เท่ากับ $235,032 / 7,774,400 = 0.0240$ รายละเอียดค่าใช้จ่ายผู้บริหารในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.76

ตารางที่ ข.76 ค่าใช้จ่ายผู้บริหารในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
-----------	---------------------------	---------------------------	-------------------------

กระดาดสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0059	0.0411
กระดาดสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0059	0.0411
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0059	0.0411
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0240	1.0819
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0240	0.1923
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0240	0.2885

ตารางที่ ข.76 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ปริมาณการใช้ ต่อ 1 บาท	ปริมาณการใช้ ต่อชิ้น
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0240	1.0819
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0240	0.1443
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0240	0.0601
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0240	0.1923
ผลิตภัณฑ์อื่นๆของกระดาดทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0059	0.0002
ผลิตภัณฑ์อื่นๆของแปรรูป ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0240	0.0040

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการจัดการ

ตารางที่ ข.77 สรุปค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนที่ใช้ในการจัดการ

อุปกรณ์และโรงเรือน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
โทรศัพท์	เครื่อง	5	3,876	19,380	7	2,768.57	2.80E-04
เครื่องโทรสาร	เครื่อง	1	6,200	6,200	10	620.00	0.0001
นาฬิกา	เรือน	1	200	200	3	66.67	6.75E-06
ตู้เหล็กใส่เอกสาร	หลัง	1	1,000	1,000	10	100.00	1.01E-05
โต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	ตัว	1	800	800	10	80.00	8.10E-06
โต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	ตัว	1	600	600	10	60.00	6.08E-06
เก้าอี้หมุน	ตัว	1	280	280	10	28.00	2.84E-06
เครื่องคิดเลข	เครื่อง	1	320	320	5	64.00	6.48E-06

โรงเรือนที่ 2 *	หลัง	1	35,000	35,000	30	116.67	1.18E-05
โรงเรือนที่ 5	หลัง	1	53,000	53,000	30	353.33	3.58E-05

หมายเหตุ : * หมายถึง คิดอัตราส่วนการใช้โรงเรือนที่ 2 ในการตลาดเป็นร้อยละ 10

และ คิดอัตราส่วนการใช้โรงเรือนที่ 5 เป็นร้อยละ 20

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อมราคา

โทรศัพท์ จำนวน 5 เครื่อง มูลค่ารวมเท่ากับ 19,380 บาท อายุการใช้งาน 7 ปี

ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $19,380 / 7 = 2,768.57$ บาทต่อปี ผลิตรถยนต์ที่ใช้โทรศัพท์ในการจัดการคือ ผลิตรถยนต์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตรถยนต์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $387.60 / 9,875,570 = 0.00028$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ในการจัดการในผลิตรถยนต์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.78

ตารางที่ ข.78 ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์ที่ใช้ในการจัดการในผลิตรถยนต์แต่ละชนิด

ผลิตรถยนต์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาเตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00028	0.0020
กระดาดสาเตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00028	0.0020
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00028	0.0020
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.00028	0.0126
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.00028	0.0022
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00028	0.0034
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.00028	0.0126
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.00028	0.0017
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00028	0.0007
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.00028	0.0022
ผลิตรถยนต์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.00028	5.84E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตรถยนต์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย

มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ

ผลิตรถยนต์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องโทรสาร จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 6,200 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น ใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 6,200) / 10 = 620$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้เครื่องโทรสารในการจัดการคือ ผลิตรภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสารในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $620 / 9,875,570 = 0.0001$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสารในการจัดการในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.79

ตารางที่ ข.79 ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสารที่ใช้ในการจัดการในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตรภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาษสาตะดอกลูกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0004
กระดาษสาตะดอกลูกประภพหน้าขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0004
กระดาษสาประภพดอกลูกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.0001	0.0004
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.0001	0.0028
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.0001	0.0005
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.0001	0.0008
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.0001	0.0028
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.0001	0.0004
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.0001	0.0002
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.0001	0.0005
ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.0001	1.31E-05

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของผลิตรภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

นาฬิกา จำนวน 1 เรือน ราคาเรือนละ 200 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 200) / 3 = 66.67$ บาทต่อปี ผลิตรภัณฑ์ที่ใช้นาฬิกาในการจัดการคือ ผลิตรภัณฑ์กระดาษสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตรภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตรภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคานาฬิกาในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $66.67 / 9,875,570 = 0.00001$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคานาฬิกาในการจัดการในผลิตรภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.80

ตารางที่ ข.80 ค่าเสื่อมราคานาฬิกาที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
กระดาสาแต่ละดอกประกอบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
กระดาสาประกอบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.00001	0.0003
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.00001	0.0001
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00001	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.00001	0.0003
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.00001	0.00004
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00001	0.00002
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.00001	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.00001	1.41E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ดูหลักใส่เอกสาร จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 1,000 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 1,000) / 10 = 100$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ดูหลักใส่เอกสารในการ
จัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่
สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ
9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาดูหลักใส่เอกสารในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $100 / 9,875,570 =$
 $1.01E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาดูหลักใส่เอกสารในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่

ตารางที่ ข.81 ค่าเสื่อมราคาตู้เหล็กใส่เอกสารที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสซาแต่ละดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.01E-05	0.0001
กระดาสซาแต่ละดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.01E-05	0.0001
กระดาสซาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.01E-05	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.01E-05	0.0005
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.01E-05	0.0001
ถุงกระดาสซาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.01E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.01E-05	0.0005
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.01E-05	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	1.01E-05	2.53E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.01E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	1.01E-05	2.11E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โต๊ะสำนักงานตัวใหญ่ จำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 800 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น
ใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 800) / 10 = 80$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โต๊ะสำนักงานตัวใหญ่ในการจัดการคือ
ผลิตภัณฑ์กระดาสซาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้
และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่า
เสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่ในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $80 / 9,875,570 = 8.10E-06$ รายละเอียดค่า
เสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.82

ตารางที่ ข.82 ค่าเสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่ที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาแตงดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	8.10E-06	0.0001
กระดาดสาแตงดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	8.10E-06	0.0001
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	8.10E-06	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	8.10E-06	0.0004
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	8.10E-06	0.0001
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	8.10E-06	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	8.10E-06	0.0004
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	8.10E-06	4.86E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	8.10E-06	2.03E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	8.10E-06	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	8.10E-06	1.69E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โต๊ะสำนักงานตัวเล็ก จำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้น
ใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 600) / 10 = 60$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โต๊ะสำนักงานตัวเล็กในการจัดการคือ
ผลิตภัณฑ์กระดาดสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้
และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่า
เสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวเล็กในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $60 / 9,875,570 = 6.08E-06$ รายละเอียดค่า
เสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวเล็กในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.83

ตารางที่ ข.83 ค่าเสื่อมราคาโต๊ะสำนักงานตัวเล็กที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาดสาแตงดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.08E-06	4.25E-05
กระดาดสาแตงดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.08E-06	4.25E-05
กระดาดสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	6.08E-06	4.25E-05
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	6.08E-06	0.0003
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	6.08E-06	4.86E-05
ถุงกระดาดขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	6.08E-06	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	6.08E-06	0.0003
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	6.08E-06	3.65E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	6.08E-06	1.52E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	6.08E-06	4.86E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	6.08E-06	1.27E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เก้าอี้หมุน จำนวน 1 ตัว ราคาตัวละ 280 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มี
ค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 280) / 10 = 28$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เก้าอี้หมุนในการจัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาด
สาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์
อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้
หมุนในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $28 / 9,875,570 = 2.84E-06$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุนในการ
จัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.84

ตารางที่ ข.84 ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุนที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสซาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.84E-06	1.98E-05
กระดาสซาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.84E-06	1.98E-05
กระดาสซาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	2.84E-06	1.98E-05
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	2.84E-06	0.0001
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	2.84E-06	2.27E-05
ถุงกระดาสซาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	2.84E-06	3.40E-05
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	2.84E-06	0.0001
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	2.84E-06	1.70E-05
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	2.84E-06	7.09E-06
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	2.84E-06	2.27E-05
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	2.84E-06	5.91E-07

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องคิดเลข จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 320 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 320) / 5 = 64$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้เครื่องคิดเลขในการจัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสซาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ 9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลขในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $64 / 9,875,570 = 0.00001$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลขในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.85

ตารางที่ ข.85 ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลขที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสีขาวดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
กระดาสีขาวดอกประภพนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
กระดาสีขาวดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00001	0.00005
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.00001	0.0003
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.00001	0.0001
ถุงกระดาษขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00001	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.00001	0.0003
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.00001	0.00004
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00001	0.00002
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.00001	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.00001	1.35E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 2 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 35,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 เท่ากับ $(1 \times 35,000) / 30 = 1,166.67$ บาทต่อปี โรงเรือนที่ 2 ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ใช้ในการผลิต และใช้ในการจัดการ ในอัตราส่วนร้อยละ 60 30 และ 10 ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 2 ในการผลิตคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสีขาวทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) มูลค่ารวมเท่ากับ 9,875,570 บาท ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการจัดการเมื่อคิดตามอัตราส่วนร้อยละ 10 แล้ว ได้เท่ากับ $(1,166.67 \times 10) / 100 = 116.67$ บาทต่อปี ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการจัดการต่อ 1 บาท

เท่ากับ $116.67/9,875,570 = 1.18E-05$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.86

ตารางที่ ข.86 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2 ที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตงดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.18E-05	0.0001
กระดาสาแตงดอกประภพหนขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.18E-05	0.0001
กระดาสาประภพดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	1.18E-05	0.0001
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	1.18E-05	0.0005
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	1.18E-05	0.0001
ถุงกระดาสขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	1.18E-05	0.0001
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	1.18E-05	0.0005
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	1.18E-05	0.0001
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	1.18E-05	2.95E-05
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	1.18E-05	0.0001
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	1.18E-05	2.46E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย
มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ
ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

โรงเรือนที่ 5 จำนวน 1 หลัง ราคาหลังละ 53,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นใน 1 ปี มีค่าเสื่อมราคาเท่ากับ $(1 \times 53,000)/30 = 1,766.67$ บาทต่อปี เป็นโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต การตลาด และการจัดการ ในอัตราส่วนร้อยละ 40 40 และ 20 ตามลำดับ ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการจัดการ คิดตามอัตราส่วนการใช้พื้นที่ เท่ากับ $(1,766.67 \times 20)/100 = 353.33$ บาทต่อปี ผลิตภัณฑ์ที่ใช้โรงเรือนที่ 5 ในการจัดการคือ ผลิตภัณฑ์กระดาสาทั้ง 3 ชนิด ผลิตภัณฑ์แปรรูปทั้ง 7 ชนิด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มผลิตแต่ไม่สามารถจำแนกได้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน) เท่ากับ

9,875,570 บาท ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการจัดการต่อ 1 บาท เท่ากับ $353.33/9,875,570 = 0.00004$ รายละเอียดค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงดังตารางที่ ข.87

ตารางที่ ข.87 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5 ที่ใช้ในการจัดการในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อมต่อชิ้น
กระดาสาแตะดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00004	0.0003
กระดาสาแตะดอกประกบหนาขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00004	0.0003
กระดาสาประกบดอกขนาด 55x79 ซม.	7.00	0.00004	0.0003
อัลบั้มขนาด 3.5x5 นิ้ว	45.00	0.00004	0.0016
การ์ดขนาด 16x25 ซม.	8.00	0.00004	0.0003
ถุงกระดาสาขนาด 10x12 นิ้ว	12.00	0.00004	0.0004
สมุดโน้ตขนาด 6x8 นิ้ว	45.00	0.00004	0.0016
กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.	6.00	0.00004	0.0002
ซองจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว	2.50	0.00004	0.0001
กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว	8.00	0.00004	0.0003
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ทั้งที่กลุ่มผลิตและรับมาจำหน่าย	-	0.00004	7.46E-06

หมายเหตุ : มูลค่าขายผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่สามารถจำแนกได้ที่กลุ่มทำการผลิตรวมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่กลุ่มรับมาจำหน่าย มีมูลค่ารวมเท่ากับ 1,913,600 บาท คำนวณค่าเสื่อมต่อชิ้นโดยการประมาณการจากค่าเฉลี่ยค่าเสื่อมต่อชิ้นของ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเทียบกับสัดส่วนมูลค่าขายทั้งหมด (โดยรวมกับสต็อกสินค้าในปีก่อน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ภาคผนวก ค
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนการผลิตกระดาดสาแบบแตงดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร

รายการ	กระดาดสาแบบแตงดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					3.7581	-	3.7581	93.85
1. ปัจจัยการผลิต				1.44	1.44		1.44	36.03
- วัสดุุดิบหลัก				1.0300	1.0300	-	1.0300	25.72
การใช้ปุ๋ยอส้าเส้นต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0300	20	0.6000	0.6000	-	0.6000	
การใช้เศษกระดาดสาต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0100	43	0.4300	0.4300	-	0.4300	
- วัสดุดิบรอง				0.4128	0.4128	-	0.4128	10.31
การใช้ไฮโดรเจนต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0044	80	0.35	0.3520	-	0.3520	
การใช้ดอกไม้ ใบไม้ต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0016	38	0.06	0.0608	-	0.0608	
2. แรงงาน				2.2634	2.2634	-	2.2634	56.52
ค่าแรงประธาน	บาท			0.1317	0.1317		0.1317	
ค่าแรงควบคุมเครื่องจักร	บาท			0.0439	0.0439	-	0.0439	
ค่าแรงไม้ส้าและบันส้า	บาท			0.0878	0.0878	-	0.0878	
ค่าแรงแตงดอก	บาท			2.0000	2.0000	-	2.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0519	0.0519	-	0.0519	1.30
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0246	0.0246	-	0.0246	
ค่าน้ำมัน	บาท			0.0273	0.0273	-	0.0273	
ต้นทุนคงที่					-	0.2464	0.2464	6.15
1. ค่าเสื่อม					-	0.2464	0.2464	6.15
เครื่องมือกระดาดสา	บาท				-	0.0044	0.0044	
เฟรมซ้อนกระดาดสา(ไม้ไผ่)	บาท				-	0.0155	0.0155	
เฟรมซ้อนกระดาดสา(ไม้สัก)	บาท				-	0.1372	0.1372	
ขันตักเยื่อส้า	บาท				-	1.83E-05	1.83E-05	
ถังใส่เยื่อส้าที่ไม่แล้ว	บาท				-	1.46E-05	1.46E-05	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาส้าแบบแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ขันตักไฮโดรเจน	บาท				-	1.83E-05	1.83E-05	
ไม้พาย	บาท				-	5.49E-06	5.49E-06	
ถาดแตะกระดาส้า	บาท				-	0.0461	0.0461	
โครงไม้สำหรับแตะ	บาท				-	0.0004	0.0004	
บ่อแตะและซ็อนกระดาส้า	บาท				-	0.0010	0.0010	
ตะกร้าใส่ส้า	บาท				-	0.0002	0.0002	
บ่อพักน้ำจากการไม่	บาท				-	0.0001	0.0001	
บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำ	บาท				-	0.0001	0.0001	
เครื่องซังน้ำหนักส้า (1)	บาท				-	3.84E-05	3.84E-05	
เครื่องซังน้ำหนักส้า (2)	บาท				-	0.0001	0.0001	
กะละมังสีด้า	บาท				-	0.0004	0.0004	
เครื่องปั้มน้ำ	บาท				-	0.0014	0.0014	
โรงเรือนที่ 1	บาท				-	0.0201	0.0201	
โรงเรือนที่ 2*	บาท				-	0.0012	0.0012	
โรงเรือนที่ 3	บาท				-	0.0049	0.0049	
โรงเรือนที่ 4	บาท				-	0.0015	0.0015	
รถยนต์	บาท				-	0.0118	0.0118	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			3.76	3.7581	0.2464	4.0044	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	7							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					3.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					3.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					3.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					3.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง(ร้อยละ)					46.31			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาส้าแบบแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					46.31			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					46.31			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					42.79			
ราคาขายปลีก(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กลุ่ม(บาท/หน่วย)					4.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					4.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					4.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					4.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					53.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					53.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					53.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					49.94			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุก้นท์								

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบตะดอกลง ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ถุงพลาสติก	ถุง	0.005	4.58		0.0229	-	0.0229	
เชือกฟาง	ม้วน	0.00025	5		0.0013	-	0.0013	
สติ๊กเกอร์	อัน	1	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปใส	ม้วน	0.0001	26		0.0026	-	0.0026	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน					-	-	-	
ค่าขนส่งในการตลาด					-	-	-	
ค่าน้ำมันในการตลาดต่อปี					-	-	-	
ค่าเสื่อมชั้นวางแสดงสินค้า					-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมชั้นแสดงสินค้าติดผนัง สินค้า					-	-	-	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้ายาว					-	-	-	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้า					-	-	-	
ค่าเสื่อมโรงเรือนที่ 5					-	-	-	
ค่าเสื่อมรถยนต์ปิกอัพในการตลาด					-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท				0.0518	0.0001	0.0519	
(3) ต้นทุนการผลิตและ การตลาดต่อหน่วย	บาท				3.8098	0.2465	4.0563	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					2.9437			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				-	-	-	
ค่าน้ำประปา	บาท				-	-	-	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.0411	-	0.0411	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0020	0.0020	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมราคานาฬิกา	บาท				-	4.73E-05	4.73E-05	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0001	0.0001	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาส้าแบบแตะดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	4.25E-05	4.25E-05	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้	บาท				-	1.98E-05	1.98E-05	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	4.54E-05	4.54E-05	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่5	บาท				-	0.0003	0.0003	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0411	0.0030	0.0441	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					3.8509	0.2495	4.1005	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนการผลิตกระดาส้าแบบแตะดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร

รายการ	กระดาส้าแบบแตะดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					3.9460	-	3.9460	100.00
1. ปัจจัยการผลิต				1.80	1.80		1.80	45.69
- วัตถุดิบหลัก				1.6540	1.6540	-	1.6540	41.92
การใช้ปอสาเส้นต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0300	0.8	0.02	0.0240	-	0.0240	
การใช้เศษกระดาส้าต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0100	43	0.43	0.4300	-	0.4300	
การใช้กระดาส้าชิ้นบาง	แผ่น	1.0000	1.2	1.20	1.2000	-	1.2000	
- วัตถุดิบรอง				0.1488	0.1488	-	0.1488	3.77
การใช้ไฮโดรเจนต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0044	20	0.09	0.0880	-	0.0880	
การใช้ดอกไม้ ใโปไม้ต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0016	38	0.06	0.0608	-	0.0608	
2. แรงงาน				2.1432	2.1432	-	2.1432	54.31
ค่าแรงประธาน	บาท			0.0716	7.16E-02		0.0716	
ค่าแรงควบคุมเครื่องจักร	บาท			0.0239	0.0239	-	0.0239	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาสาแบบแตะดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าแรงไม่สาและปั่นสา	บาท			0.0477	0.0477	-	0.0477	
ค่าแรงแตะดอกประกบหนา	บาท			2.0000	2.0000	-	2.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0407	-	-	-	0.00
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0134	-	-	-	
ค่าน้ำมัน	บาท			0.0273	-	-	-	
ต้นทุนคงที่					-	-	-	0.00
1. ค่าเสื่อม					-	-	-	0.00
เฟรมซ้อนกระดาสา ¹	บาท				-	-	-	
เฟรมซ้อนกระดาสา ²	บาท				-	-	-	
โครงไม้สำหรับแตะกระดาสา	บาท				-	-	-	
เครื่องไม่สา	บาท				-	-	-	
บ่อแตะซ้อนสา	บาท				-	-	-	
บ่อพักจากน้ำไม่สา	บาท				-	-	-	
บ่อเก็บวัตถุดิบและบ่อใส่น้ำสำหรับไม่สา	บาท				-	-	-	
ขันตักเยื่อสา	บาท				-	-	-	
ถาดแตะกระดาสา	บาท				-	-	-	
ขันตักไฮโดรเจน	บาท				-	-	-	
กะละมังสีดำสำหรับใส่ดอกไม้ใบไม้	บาท				-	-	-	
ตะกร้าใส่สาที่ปั่น	บาท				-	-	-	
เครื่องชั่งน้ำหนัก ¹	บาท				-	-	-	
เครื่องชั่งน้ำหนัก ²	บาท				-	-	-	
ถังใส่เยื่อสาที่ไม่แล้ว	บาท				-	-	-	
ไม้พายคนเยื่อสา	บาท				-	-	-	
เครื่องปั่นน้ำ	บาท				-	-	-	
โรงเรือนที่ 1	บาท				-	-	-	
โรงเรือนที่ 2	บาท				-	-	-	
โรงเรือนที่ 3	บาท				-	-	-	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบและดอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
โรงเรียนที่ 4	บาท				-	-	-	
รถปิกอัพ	บาท				-	-	-	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			3.99	3.9460	-	3.9460	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	7							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					3.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					3.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					3.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					3.05			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					43.05			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					43.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					43.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					43.63			
ราคาขายปลีก(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					4.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					4.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					4.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					4.05			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบตะกอกประกบหนา ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					50.17			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					50.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					50.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					50.68			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.005	4.58		0.0229	-	0.0229	
เชือกฟาง	ม้วน	0.00025	5		0.0013	-	0.0013	
สติ๊กเกอร์	อัน	1	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปใส	ม้วน	0.0001	20		0.0020	-	0.0020	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน					-	-	-	
ค่าขนส่งในการตลาด					-	-	-	
ค่าน้ำมันในการตลาดต่อปี					-	-	-	
ค่าเสื่อมชั้นวางแสดงสินค้า					-	-	-	
ค่าเสื่อมชั้นแสดงสินค้าติดผนัง สินค้า					-	-	-	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้ายาว					-	-	-	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้า					-	-	-	
ค่าเสื่อมโรงเรือนที่ 5					-	-	-	
ค่าเสื่อมรถยนต์ปีกอล์ฟในการตลาด					-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท				0.0512	-	0.0512	
(3) ต้นทุนการผลิตและ การตลาดต่อหน่วย	บาท				3.9971	-	3.9971	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาแบบตะดอกรูปกะปอน ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					3.0029			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				-	-	-	
ค่าน้ำประปา	บาท				-	-	-	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.0411	-	0.0411	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0020	0.0020	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมราคานาฬิกา	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่2	บาท				-	-	-	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่5	บาท				-	-	-	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0411	0.0020	0.0431	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					4.0383	0.0020	4.0402	

หมายเหตุ : ¹ ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนการผลิตกระดาสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร

รายการ	กระดาสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					4.6273	-	4.6273	97.08
1. บัณฑิตการผลิต				2.44	2.44		2.44	51.26
- วัสดุดิบหลัก				2.4000	2.4000	-	2.4000	50.35
การใช้กระดาสาชิ้นบาง	แผ่น	2.0000	1.2	2.40	2.4000	-	2.4000	
- วัสดุดิบรอง				0.0434	0.0434	-	0.0434	0.91
การใช้ดอกไม้ ไม้ ไม้ต่อแผ่น	กิโลกรัม	0.0016	27.14	0.04	0.0434	-	0.0434	
2. แรงงาน				2.00	2.1432	-	2.1432	44.96
ค่าแรงประธาน	บาท				0.0716		0.0716	
ค่าแรงควบคุมเครื่องจักร	บาท				0.0239	-	0.0239	
ค่าแรงไม้สาและบันสา	บาท				0.0477	-	0.0477	
ค่าแรงประกบดอก	บาท			2.00	2.0000	-	2.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0407	0.0407	-	0.0407	0.85
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0134	0.0134	-	0.0134	
ค่าน้ำมัน	บาท			0.0273	0.0273	-	0.0273	
ต้นทุนคงที่					-	0.1393	0.1393	2.92
1. ค่าเสื่อม					-	0.1393	0.1393	2.92
เฟรมชิ้นกระดาสา1	บาท				-	0.0085	0.0085	
เฟรมชิ้นกระดาสา2	บาท				-	0.0746	0.0746	
โครงไม้สำหรับตะกระดาส	บาท				-	0.0002	0.0002	
เครื่องไม้สา	บาท				-	0.0024	0.0024	
บ่อตะชิ้นสา	บาท				-	0.0005	0.0005	
บ่อพักจากน้ำไม้สา	บาท				-	2.98E-05	2.98E-05	
บ่อเก็บวัสดุดิบและบ่อใส่น้ำ สำหรับไม้สา	บาท				-	4.97E-05	4.97E-05	
ขันตักเยื่อสา	บาท				-	9.94E-06	9.94E-06	
ถาดตะกระดาส	บาท				-	0.0251	0.0251	
ขันตักไฮโดรเจน	บาท				-	9.94E-06	9.94E-06	
กะละมังสีสำหรับใส่ดอกไม้ ไม้	บาท				-	0.0002	0.0002	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ตะกร้าใส่สาที่ขึ้น	บาท				-	0.0001	0.0001	
เครื่องชั่งน้ำหนัก1	บาท				-	2.09E-05	2.09E-05	
เครื่องชั่งน้ำหนัก2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ถังใส่เชื้อสาที่ไม่แล้ว	บาท				-	7.95E-06	7.95E-06	
ไม้พายคนเชื้อสา	บาท				-	2.98E-06	2.98E-06	
เครื่องปั้มน้ำ	บาท				-	0.0007	0.0007	
โรงเรือนที่ 1	บาท				-	0.0109	0.0109	
โรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0007	0.0007	
โรงเรือนที่ 3	บาท				-	0.0027	0.0027	
โรงเรือนที่ 4	บาท				-	0.0008	0.0008	
รถปิกอัพ	บาท				-	0.0118	0.0118	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			4.48	4.6273	0.1393	4.7666	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	7							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					2.52			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					2.37			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					2.37			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					2.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง(ร้อยละ)					35.94			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง(ร้อยละ)					33.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง(ร้อยละ)					33.90			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					31.91			
ราคาขายปลีก(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กลุ่ม(บาท/หน่วย)					3.52			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					5.60			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					3.37			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					3.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					43.95			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					70.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					42.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					40.42			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ถุงพลาสติก	ถุง	0.005	4.58		0.0229	-	0.0229	
เชือกฟาง	ม้วน	0.00025	5		0.0013	-	0.0013	
สติ๊กเกอร์	อัน	1	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปใส	ม้วน	0.0001	20		0.0020	-	0.0020	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน					0.0215	-	0.0215	
ค่าขนส่งในการตลาด					0.0387	-	0.0387	
ค่าน้ำมันในการตลาดต่อปี					0.0116	-	0.0116	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาประกบดอก ขนาด 55x79 เซนติเมตร							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมชั้นวางแสดงสินค้า					-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมชั้นแสดงสินค้าติดผนัง สินค้า					-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้ายาว					-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้า					-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโรงเรือนที่ 5					-	0.0013	0.0013	
ค่าเสื่อมรถยนต์ปิกอัพในการตลาด					-	0.0029	0.0029	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท				0.1229	0.0049	0.1278	
(3) ต้นทุนการผลิตและ การตลาดต่อหน่วย	บาท				4.7502	0.1442	4.8944	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					2.1056			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0344	-	0.0344	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0077	-	0.0077	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.0411	-	0.0411	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0020	0.0020	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องแฟกซ์	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมราคานาฬิกา	บาท				-	4.73E-05	4.73E-05	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	4.25E-05	4.25E-05	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้	บาท				-	1.98E-05	1.98E-05	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	4.54E-05	4.54E-05	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่5	บาท				-	0.0003	0.0003	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0832	0.0030	0.0862	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					4.8334	0.1472	4.9806	

หมายเหตุ : 1 ในกรณีการส่งของให้ลูกค้าต่างจังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนการผลิตอัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					63.0945	-	63.0945	99.84
1. ปัจจัยการผลิต				33.8255	33.2384	-	33.2384	52.60
- วัตถุดิบหลัก				30.70	30.0800	-	30.0800	47.60
ปอสาแห้งไม่พอกขาว	กก.	0.03	150	4.00	4.0000	-	4.0000	
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.17	15.00	2.55	2.5500	-	2.5500	
กระดาษสาแบบตะขาน้ำเรียบ	แผ่น	2.00	5.00	10.00	10.0000	-	10.0000	
กระดาษสาบาติก	แผ่น	0.25	25.00	6.25	6.2500	-	6.2500	
กระดาษสาซ้อนบาง	แผ่น	2.00	1.20	2.40	2.4000	-	2.4000	
เชือกสาหรือเชือกกล้วย	เส้น	1.00	2.00	2.00	2.0000	-	2.0000	
มุกกระดาษ	อัน	144.00	0.02	3.50	2.8800	-	2.8800	
- วัตถุดิบรอง				3.12	3.1573	-	3.1573	5.00
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.011	280.00	3.00	3.0108	-	3.0108	
สีอะคริลิก	กระป๋อง	0.0003	465.00	0.12	0.1400	-	0.1400	
แล็กเกอร์สเปรย์	กระป๋อง	0.0001	65.00	0.01	0.0065	-	0.0065	
- วัสดุ				0.0012	0.0012	-	0.0012	0.002
กระป๋องใส่กาว	บาท			0.0009	0.0009	-	0.0009	
แปรงทากาว	บาท			0.0003	0.0003	-	0.0003	
ขวดกระທ်งแดง	บาท			1.56E-05	1.56E-05	-	1.56E-05	
2. แรงงาน				29.84	29.8394	-	29.8394	47.22
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.83	0.8335		0.8335	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.6807	0.6807		0.6807	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.2501	0.2501		0.2501	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.2501	0.2501		0.2501	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.3751	0.3751		0.3751	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าทำปกอัลบั้ม	บาท			3.50	3.5000	-	3.5000	
ค่าเช่าเล่มอัลบั้ม	บาท			6.00	6.0000	-	6.0000	
ค่าติดมุมอัลบั้ม	บาท			3.50	3.5000	-	3.5000	
ค่าตัดกระดาษอัลบั้มและสมุดโน้ต	บาท			14.45	14.4500	-	14.4500	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0167	0.0167	-	0.0167	0.03
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.02	0.0167	-	0.0167	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.18	0.1756	-	0.1756	
ต้นทุนคงที่					-	0.1022	0.1022	0.16
1. ค่าเสื่อม					-	0.1022	0.1022	0.16
เครื่องเจาะกระดาษ (ตุ้ดตุ้)	บาท				-	0.0009	0.0009	
เครื่องแพ็ค	บาท				-	0.0003	0.0003	
คัทเตอร์	บาท				-	0.0015	0.0015	
กรรไกร	บาท				-	0.0015	0.0015	
ไม้บรรทัด	บาท				-	0.0001	0.0001	
ที่เย็บกระดาษ	บาท				-	0.0007	0.0007	
แท่นเทปไค	บาท				-	0.0005	0.0005	
แท่นเทปกาว	บาท				-	0.0005	0.0005	
ที่หนีบกระดาษ	บาท				-	0.0002	0.0002	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0006	0.0006	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	0.0004	0.0004	
ขวาน	บาท				-	0.0001	0.0001	
เขียง	บาท				-	0.0002	0.0002	
แบบพิมพ์ปก	บาท				-	0.0013	0.0013	
เดารีด	บาท				-	0.0014	0.0014	
เดาอบไม้โครเวฟ	บาท				-	0.0122	0.0122	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
พัสดุ	บาท				-	0.0013	0.0013	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0014	0.0014	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	0.0002	0.0002	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0014	0.0014	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0756	0.0756	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			63.68	63.0945	0.1022	63.1967	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	45							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-18.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-18.09			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-18.09			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-18.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-41.51			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-40.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-40.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-40.44			
ราคาขายปลีก(บาท)	75							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					11.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน					11.91			

ผันแปร(บาท/หน่วย)								
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					11.91			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					11.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					15.09			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					15.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					15.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					15.74			
(2) ต้นทุนการตลาด								
สติ๊กเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	ม้วน	0.0001	19		0.0019	-	0.0019	
เทปใส	ม้วน	0.0030	20		0.0600	-	0.0600	
ชินสำหรับแพ็คสินค้า	อัน	0.0070	180		1.2600	-	1.2600	
พลาสติกแก้ว ขนาด 9x8 นิ้ว	กก.	1.00	0.13		0.1300	-	0.1300	
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	0.02	5		0.1000	-	0.1000	
กล่องกระดาษส่งออก	กล่อง	0.02	25		0.5000	-	0.5000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.1381	-	0.1381	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.2486	-	0.2486	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0746	-	0.0746	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0185	0.0185	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0081	0.0081	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0008	0.0008	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้านาน	บาท				-	0.0009	0.0009	
ค่าเสื่อมราคาคานแสดงสินค้าติด ผนัง	บาท				-	0.0018	0.0018	
ค่าเสื่อมราคาคานวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0009	0.0009	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	อัลบั้มภาพถ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				2.5382	0.0311	2.5693	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				65.6326	0.1334	65.7660	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-20.7660			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					9.2340			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.2210	-	0.2210	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0497	-	0.0497	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				1.0819	-	1.0819	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0126	0.0126	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0028	0.0028	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0016	0.0016	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					1.3526	0.0194	1.3720	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					66.9852	0.1528	67.1380	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนการผลิตบัตรอยพรกระดาศา

รายการ	บัตรอยพรกระดาศา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					6.5966	-	6.5966	99.73
1. ปัจจัยการผลิต				2.8002	2.1689	-	2.1689	32.79
- วัตถุดิบหลัก				0.70	2.0560	-	2.0560	31.08
กระดาศาชั้นบาง	แผ่น	0.13	1.20	0.20	0.1560	-	0.1560	
กระดาศาแบบตะขาวหน้าเรียบ	แผ่น	0.38	5.00	0.50	1.9000	-	1.9000	
- วัตถุดิบรอง				2.10	0.1127	-	0.1127	1.70
ดอกไม้ ใบไม้	กก.	0.0003	38.00	2.00	0.0127	-	0.0127	
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.0004	280	0.10	0.1000	-	0.1000	
- วัสดุ				0.0002	0.0002	-	0.0002	0.00
กระป๋องใส่กาว	บาท			0.0002	0.0002	-	0.0002	
แปรงทากาว	บาท			0.0001	0.0001	-	0.0001	
2. แรงงาน				4.4248	4.4248	-	4.4248	66.90
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.1482	0.1482		0.1482	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.1210	0.1210		0.1210	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.0445	0.0445		0.0445	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.0445	0.0445		0.0445	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.0667	0.0667		0.0667	
ค่าตกแต่ง	บาท			4.0000	4.0000	-	4.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0030	0.0030	-	0.0030	0.04
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0030	0.0030	-	0.0030	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.0312	0.0312	-	0.0312	
ต้นทุนคงที่					-	0.0179	0.0179	0.27
1. ค่าเสื่อม					-	0.0179	0.0179	0.27
เครื่องแพ็ค	บาท				-	0.0001	0.0001	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	บัตร์อวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
คัทเตอร์	บาท				-	0.0001	0.0001	
กรรไกร	บาท				-	0.0001	0.0001	
ไม้บรรทัด	บาท				-	0.0001	0.0001	
แท่นทเปไล	บาท				-	0.0001	0.0001	
แท่นทเปลาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	0.0001	0.0001	
ขวาน	บาท				-	1.60E-05	1.60E-05	
ปืนยิงกาวแท่ง	บาท				-	0.0003	0.0003	
เตารีด	บาท				-	0.0002	0.0002	
เตาอบไมโครเวฟ	บาท				-	0.0022	0.0022	
พัดลม	บาท				-	0.0001	0.0001	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0002	0.0002	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	4.12E-05	4.12E-05	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0007	0.0007	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0134	0.0134	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			7.23	6.5966	0.0179	6.6145	100.00
	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					0.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					1.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					1.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					1.39			

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	บัตร์อวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					9.65			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					17.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					17.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					17.32			
ราคาขายปลีก(บาท)	15							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					7.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					8.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					8.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					8.39			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					51.81			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					56.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					56.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					55.90			
(2) ต้นทุนการตลาด								

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	บัตร์อวยพรกระดาษสา							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
สติ๊กเกอร์ติดราคาสินค้า	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	ม้วน	0.0003	19		0.0057	-	0.0057	
เทปใส	ม้วน	0.0010	20		0.0200	-	0.0200	
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	0.0020	5		0.0100	-	0.0100	
กล่องกระดาษส่งออก	กล่อง	0.0020	25		0.0500	-	0.0500	
ถุงพลาสติกไม่มีหูหิ้วขนาด 5x7 นิ้ว	ถุง	1	0.08		0.0800	-	0.0800	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.0246	-	0.0246	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.0442	-	0.0442	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0133	-	0.0133	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0033	0.0033	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0014	0.0014	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาว	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.2727	0.0055	0.2782	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				6.8693	0.0234	6.8927	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					1.1073			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					8.1073			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0393	-	0.0393	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0088	-	0.0088	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.1923	-	0.1923	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	บัตรอยพกระดษส							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0034	0.0034	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0008	0.0008	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	0.0000	0.0000	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0004	0.0004	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.2405	0.0052	0.2456	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					7.1098	0.0286	7.1383	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนการผลิตทุกระดาษ

รายการ	ทุกระดาษ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					18.9419	-	18.9419	99.88
1. ปัจจัยการผลิต				14.30	14.3003	-	14.3003	75.40
- วัตถุดิบหลัก				7.50	7.5000	-	7.5000	39.55
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.03	15	0.50	0.5000	-	0.5000	
กระดาษสาแตะดอก	แผ่น	1.00	7	7.00	7.0000	-	7.0000	
- วัตถุดิบรอง				6.8000	6.8000	-	6.8000	35.86
เชือกสา	เส้น	2.00	2	4.0000	4.0000	-	4.0000	
กาลาเท็กซ์	กล่อง	0.01	280	2.8000	2.8000	-	2.8000	
- วัสดุ				0.0003	0.0003	-	0.0003	0.00
กระป๋องใส่กา	บาท			0.0002	0.0002	-	0.0002	
แปรงทากา	บาท			0.0001	0.0001	-	0.0001	
2. แรงงาน				4.6372	4.6372	-	4.6372	24.45
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.22	0.2223		0.2223	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.18	0.1815		0.1815	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.07	0.0667		0.0667	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.07	0.0667		0.0667	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.10	0.1000		0.1000	
ค่าจ้างปั๊มแบบถุง	บาท			1.0000	1.0000	-	1.0000	
ค่าจ้างพับถุง	บาท			3.00	3.0000	-	3.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0044	0.0044	-	0.0044	0.02
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0044	0.0044	-	0.0044	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.0468	0.0468	-	0.0468	
ต้นทุนคงที่					-	0.0233	0.0233	0.12
1. ค่าเสื่อม					-	0.0233	0.0233	0.12

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ฤๅงกระดาศะ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
คัทเตอร์	บาท				-	0.0004	0.0004	
กรรไกร	บาท				-	0.0004	0.0004	
ไม้บรรทัด	บาท				-	3.70E-05	3.70E-05	
แท่นเทพากว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0002	0.0002	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	0.0001	0.0001	
แบบพิมพ์ฤๅงกระดาศะ	บาท				-	0.0003	0.0003	
พัดลม	บาท				-	0.0001	0.0001	
ชั้นวางผลิตภัๅฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0004	0.0004	
ชั้นวางผลิตภัๅฑ์	บาท				-	0.0001	0.0001	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0011	0.0011	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0202	0.0202	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			18.94	18.9419	0.0233	18.9652	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	12							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-6.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-6.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-6.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-6.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-57.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-57.85			

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผูกกระดาษ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-57.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-58.04			
ราคาขายปลีก(บาท)	18							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-0.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-0.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-0.94			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-0.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-5.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-5.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-5.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					-5.36			
(2) ต้นทุนการตลาด								
สต็อกเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	ม้วน	0.0001	19		0.0019	-	0.0019	
กล่องกระดาษธรรมดา	ใบ	0.02	5		0.1000	-	0.1000	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ฎกระทรวง							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
กล่องกระดาษส่งออก	ใบ	0.02	25		0.5000	-	0.5000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.0368	-	0.0368	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.0663	-	0.0663	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0199	-	0.0199	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0049	0.0049	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0021	0.0021	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาว	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0002	0.0002	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.7499	0.0083	0.7582	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				19.6918	0.0316	19.7234	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-7.7234			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-1.7234			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0589	-	0.0589	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0133	-	0.0133	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.2885	-	0.2885	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0589	0.0589	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0008	0.0008	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0001	0.0001	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	อุปกรณ์							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	3.40E-05	3.40E-05	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0004	0.0004	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.3607	0.0607	0.4214	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					20.0525	0.0923	20.1448	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนการผลิตสมุนไพร ขนาด 4x6 นิ้ว

รายการ	สมุนไพร ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					47.9041	-	47.9041	99.78
1. บัณฑิตการผลิต				22.43	25.2699	-	25.2699	52.64
- วัตถุดิบหลัก				16.63	16.6250	-	16.6250	34.63
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.13	15.00	1.88	1.8750	-	1.8750	
กระดาษสาและขาวหน้าเรียบ	แผ่น	2.70	5.00	13.50	13.5000	-	13.5000	
กระดาษสาคละสี	แผ่น	0.25	5.00	1.25	1.2500	-	1.2500	
- วัตถุดิบรอง				5.81	8.6438	-	8.6438	18.00
เครื่องเทศสำหรับตกแต่ง	กก.	0.002	190	0.25	0.3800	-	0.3800	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.011	280.00	3.00	3.0108	-	3.0108	
กาวแท่ง	กก.	0.040	130.00	2.50	5.2000	-	5.2000	
สีอะคริลิก	กระป๋อง	0.0001	465.00	0.05	0.0465	-	0.0465	
แล็กเกอร์สเปรย์	กระป๋อง	0.0001	65.00	0.01	0.0065	-	0.0065	
- วัสดุ				0.0012	0.0012	-	0.0012	0.00
กระป๋องใส่กาว	บาท			0.0009	0.0009	-	0.0009	
แปรงทากาว	บาท			0.0003	0.0003	-	0.0003	
ขวดกระทิงแดง	บาท			0.0000	1.56E-05	-	1.56E-05	
2. แรงงาน				22.6175	22.6175	-	22.6175	47.11
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.8335	0.8335		0.8335	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.8335	0.8335		0.8335	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.8335	0.8335		0.8335	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.8335	0.8335		0.8335	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.8335	0.8335		0.8335	
ค่าตัดกระดาษสมุดโน้ต	บาท			14.4500	14.4500		14.4500	
ค่าจ้างเข้าเล่ม	บาท			2.0000	2.0000	-	2.0000	
ค่าจ้างในการทำปก	บาท			2.0000	2.0000	-	2.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0167	0.0167	-	0.0167	0.03
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0167	0.0167	-	0.0167	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.1756	0.1756	-	0.1756	
ต้นทุนคงที่					-	0.1049	0.1049	0.22
1. ค่าเสื่อม					-	0.1049	0.1049	0.22
เครื่องเจาะกระดาษ (ตัดคู่)	บาท				-	0.0009	0.0009	
เครื่องแพ็ค	บาท				-	0.0003	0.0003	
คัทเตอร์	บาท				-	0.0015	0.0015	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
กรรไกร	บาท				-	0.0015	0.0015	
ไม้บรรทัด	บาท				-	0.0001	0.0001	
ที่เย็บกระดาษ	บาท				-	0.0007	0.0007	
แท่นเทพไต้	บาท				-	0.0005	0.0005	
แท่นเทพกาบ	บาท				-	0.0005	0.0005	
ที่หนีบกระดาษ	บาท				-	0.0002	0.0002	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0006	0.0006	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	0.0004	0.0004	
ขวาน	บาท				-	0.0001	0.0001	
เจียง	บาท				-	0.0002	0.0002	
ปืนยิงกาบแท่ง	บาท				-	0.0019	0.0019	
เตารีด	บาท				-	0.0014	0.0014	
เตาอบไมโครเวฟ	บาท				-	0.0122	0.0122	
พัดลม	บาท				-	0.0006	0.0006	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0014	0.0014	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	0.0002	0.0002	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0041	0.0041	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0756	0.0756	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			45.07	47.9041	0.1049	48.0090	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	45							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-0.07			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-2.90			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-2.90			

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-3.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-0.15			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-6.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-6.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-6.69			
ราคาขายปลีก(บาท)	50							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ(บาท/หน่วย)					4.93			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					2.10			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					2.10			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					1.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					9.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					4.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					4.19			

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					3.98			
(2) ต้นทุนการตลาด								
สติ๊กเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	ม้วน	0.0004	19		0.0076	-	0.0076	
พลาสติกใส	กิโลกรัม	1	0.1		0.1000	-	0.1000	
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	0.02	5		0.1000	-	0.1000	
กล่องกระดาษส่งออก	กล่อง	0.02	25		0.5000	-	0.5000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.1381	-	0.1381	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.2486	-	0.2486	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0746	-	0.0746	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0185	0.0185	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0081	0.0081	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0008	0.0008	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาว	บาท				-	0.0009	0.0009	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	บาท				-	0.0018	0.0018	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0009	0.0009	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย	บาท				1.1613	0.0311	1.1923	
(3) ต้นทุนการผลิตและ การตลาดต่อหน่วย	บาท				49.0654	0.1360	49.2014	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					-4.2014			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.7986			
(4) ต้นทุนการจัดการ								

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	สมุดโน้ต ขนาด 4x6 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.2210	-	0.2210	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0497	-	0.0497	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				1.0819	-	1.0819	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0126	0.0126	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0028	0.0028	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0016	0.0016	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					1.3526	0.0194	1.3720	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					50.4180	0.1554	50.5734	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.8 ต้นทุนการผลิตกล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					6.8310	-	6.8310	99.83
1. ปัจจัยการผลิต				2.15	3.0101	-	3.0101	43.99
- วัตถุดิบหลัก				1.7500	2.2500	-	2.2500	32.88
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.08	15.00	1.25	1.2500	-	1.2500	
กระดาษสาคละสี	แผ่น	0.13	8.00	0.50	1.0000	-	1.0000	
- วัตถุดิบรอง				0.40	0.7600	-	0.7600	11.11
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.002	280.00	0.05	0.5600	-	0.5600	
เทปใส	ม้วน	0.010	20.00	0.35	0.2000	-	0.2000	
- วัสดุ				0.0001	0.0001	-	0.0001	0.00
กระป๋องใส่กาว	บาท			0.0001	0.0001	-	0.0001	
แปรงทา กาว	บาท			3.67E-05	3.67E-05	-	3.67E-05	
2. แรงงาน				3.8186	3.8186	-	3.8186	55.81
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.11	0.1111		0.1111	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.09	0.0908		0.0908	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.03	0.0333		0.0333	
ค่าแรงฝ่ายจัด Order	บาท			0.03	0.0333		0.0333	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.05	0.0500		0.0500	
ค่าทำกล่องกระดาษ	บาท			2.50	3.0000	-	3.0000	
ค่าตัดกระดาษ	บาท			1.00	0.5000	-	0.5000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0022	0.0022	-	0.0022	0.03
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0022	0.0022	-	0.0022	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.0234	0.0234	-	0.0234	
ต้นทุนคงที่					-	0.0116	0.0116	0.17
1. ค่าเสื่อม					-	0.0116	0.0116	0.17

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
เครื่องแป็ค	บาท				-	3.75E-05	3.75E-05	
คัทเตอร์	บาท				-	0.0002	0.0002	
กรรไกร	บาท				-	0.0002	0.0002	
ไม้บรรทัด	บาท				-	1.85E-05	1.85E-05	
แท่นเทพไล่	บาท				-	0.0001	0.0001	
แท่นเทพกว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	4.86E-05	4.86E-05	
พัดลม	บาท				-	0.0001	0.0001	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0002	0.0002	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	2.93E-05	2.93E-05	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0005	0.0005	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0101	0.0101	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			5.97	6.8310	0.0116	6.8426	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	6							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					0.03			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-0.83			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-0.83			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-0.84			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					0.49			

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-13.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-13.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-14.04			
ราคาขายปลีก(บาท)	10							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					4.03			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					3.17			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					3.17			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					3.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					40.29			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					31.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					31.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					31.57			
(2) ต้นทุนการตลาด								

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
สติ๊กเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	กก.	0.0003	19		0.0057	-	0.0057	
เทปใส	ม้วน	0.0010	20		0.0200	-	0.0200	
ชิ้นสำหรับแป็คสินค้า	อัน	0.0030	180		0.5400	-	0.5400	
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	0.01	5		0.0500	-	0.0500	
กล่องกระดาษส่งออก	กล่อง	0.01	25		0.2500	-	0.2500	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.0184	-	0.0184	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.0331	-	0.0331	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0099	-	0.0099	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0025	0.0025	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0011	0.0011	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้านยาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0001	0.0001	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.9522	0.0042	0.9564	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				7.7832	0.0158	7.7989	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-1.7989			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					2.2011			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.2210	-	0.2210	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0497	-	0.0497	

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	กล่องตะเกียบขนาด 6x8x2.5 ซม.							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				1.0819	-	1.0819	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0126	0.0126	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0028	0.0028	
ค่าเสื่อมราคาพิก้า	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0016	0.0016	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					1.3526	0.0194	1.3720	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					9.1358	0.0352	9.1709	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.9 ต้นทุนการผลิตของจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว

รายการ	ของจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					1.9877	-	1.9877	99.76
1. ปัจจัยการผลิต				1.70	1.6841	-	1.6841	84.52
- วัตถุดิบหลัก				1.6000	1.6000	-	1.6000	80.30
กระดาษสาคละสี	แผ่น	0.20	8.00	1.60	1.6000	-	1.6000	
- วัตถุดิบรอง				0.10	0.0840	-	0.0840	4.22
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.0003	280	0.10	0.0840	-	0.0840	
- วัสดุ				0.0001	0.0001	-	0.0001	0.00
กระป๋องใส่กาว	บาท			4.82E-05	4.82E-05	-	4.82E-05	
แปรงทาขาว	บาท			1.61E-05	1.61E-05	-	1.61E-05	
2. แรงงาน				0.3027	0.3027	-	0.3027	15.19
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.0463	0.0463		0.0463	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.0378	0.0378		0.0378	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.0139	0.0139		0.0139	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.0139	0.0139		0.0139	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.0208	0.0208		0.0208	
ค่าจ้างพับซอง	บาท			0.10	0.1000	-	0.1000	
ค่าจ้างปั๊มซอง	บาท			0.07	0.0700	-	0.0700	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0009	0.0009	-	0.0009	0.05
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0009	0.0009	-	0.0009	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.0098	0.0098	-	0.0098	
ต้นทุนคงที่					-	0.0048	0.0048	0.24
1. ค่าเสื่อม					-	0.0048	0.0048	0.24
คัทเตอร์	บาท				-	0.0001	0.0001	
กรรไกร	บาท				-	0.0001	0.0001	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ของจดหมายเหตุ 4x8 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ไม้บรรทัด	บาท				-	7.32E-06	7.32E-06	
แบบพิมพ์ของจดหมายเหตุ	บาท				-	0.0001	0.0001	
พัสดุ	บาท				-	2.95E-05	2.95E-05	
ชิ้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0001	0.0001	
ชิ้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	1.22E-05	1.22E-05	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0002	0.0002	
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0042	0.0042	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			2.00	1.9877	0.0048	1.9925	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	2.5							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					0.50			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					0.51			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					0.51			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					0.51			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					19.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					20.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					20.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					20.30			
ราคาขายปลีก(บาท)	3							

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ของจดหมายเหตุ 4x8 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					1.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					1.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					1.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					1.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					33.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					33.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					33.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					33.58			
(2) ต้นทุนการตลาด								
สติ๊กเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	ม้วน	0.0002	19		0.0038	-	0.0038	
ชินสำหรับแพ็คสินค้า	อัน	0.0001	180		0.0180	-	0.0180	
กล่องกระดาษธรรมดา	กล่อง	0.0010	5		0.0050	-	0.0050	
กล่องกระดาษส่งออก	กล่อง	0.0010	25		0.0250	-	0.0250	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.0077	-	0.0077	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.0138	-	0.0138	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0041	-	0.0041	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ของจดหมายเหตุ 4x8 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0010	0.0010	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0004	0.0004	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	4.43E-05	4.43E-05	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติดผนัง	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0001	0.0001	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.1024	0.0017	0.1042	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				2.0902	0.0065	2.0967	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.4033			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					0.9033			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0123	-	0.0123	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0028	-	0.0028	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.0601	-	0.0601	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0007	0.0007	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	1.69E-05	1.69E-05	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	2.53E-05	2.53E-05	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	2.03E-05	2.03E-05	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	1.52E-05	1.52E-05	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	7.09E-06	7.09E-06	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	1.62E-05	1.62E-05	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ของจดหมายขนาด 4x8 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	2.95E-05	2.95E-05	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0001	0.0001	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.0751	0.0011	0.0762	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					2.1653	0.0076	2.1729	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10 ต้นทุนการผลิตกรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตผู้รับช่วงการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					13.5579	-	13.5579	99.89
1. บัณฑิตการผลิต				12.12	11.1302	-	11.1302	82.00
- วัตถุดิบหลัก				4.5000	4.5000	-	4.5000	33.15
กระดาษแข็ง	แผ่น	0.17	15	2.50	2.5000	-	2.5000	
กระดาษสาเคลือบสี	แผ่น	0.25	8	2.00	2.0000	-	2.0000	
- วัตถุดิบรอง				7.62	6.6300	-	6.6300	48.85
กาวลาเท็กซ์	กล่อง	0.003	280	2.00	0.7000	-	0.7000	
ฟองน้ำก้อนใหญ่	ก้อน	0.02	20.00	0.30	0.4000	-	0.4000	
พลาสติกเซลลูลอย	แผ่น	0.14	35.00	5.00	5.0000	-	5.0000	
สีอะคริลิก	กระป๋อง	0.001	465.00	0.31	0.4650	-	0.4650	
แล็กเกอร์สเปรย์	กระป๋อง	2.0E-04	65	0.01	0.0650	-	0.0650	
- วัสดุ				0.0002	0.0002	-	0.0002	0.00

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
กระป๋องใส่แก้ว	บาท			0.0002	0.0002	-	0.0002	
แปรงทากาว	บาท			5.15E-05	5.15E-05	-	5.15E-05	
2. แรงงาน				2.4248	2.4248	-	2.4248	17.86
ค่าแรงฝ่ายบริหาร	บาท			0.1482	0.1482		0.1482	
ค่าแรงฝ่ายผลิต	บาท			0.1210	0.1210		0.1210	
ค่าแรงฝ่ายออกแบบ	บาท			0.0445	0.0445		0.0445	
ค่าแรงฝ่ายจัดOrder	บาท			0.0445	0.0445		0.0445	
ค่าแรงฝ่ายตลาด	บาท			0.0667	0.0667		0.0667	
ค่าจ้างหุ้มฟองน้ำ	บาท			2.0000	2.0000	-	2.0000	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.0030	0.0030	-	0.0030	22.06
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0030	0.0030	-	0.0030	
ค่าน้ำมันในการผลิต	บาท			0.0312	0.0312	-	0.0312	
ต้นทุนคงที่					-	0.0154	0.0154	0.11
1. ค่าเสื่อม					-	0.0154	0.0154	0.11
คัทเตอร์	บาท				-	0.0003	0.0003	
กรรไกร	บาท				-	0.0003	0.0003	
ไม้บรรทัด	บาท				-	2.47E-05	2.47E-05	
แท่นเทพไค	บาท				-	0.0001	0.0001	
แท่นเทพขาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟสีขาว	บาท				-	0.0001	0.0001	
ปลั๊กไฟกลม ขนาด 5 ม.	บาท				-	0.0001	0.0001	
พัดลม	บาท				-	0.0001	0.0001	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์ระหว่างทำ	บาท				-	0.0002	0.0002	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	บาท				-	3.90E-05	3.90E-05	
โรงเรือนที่ 5(บ้านประธาน)	บาท				-	0.0007	0.0007	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
รถยนต์ปิกอัพใช้ในการผลิต	บาท				-	0.0134	0.0134	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			14.55	13.5579	0.0154	13.5734	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	8							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-6.55			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-5.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-5.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-5.57			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-81.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-69.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-69.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-69.67			
ราคาขายปลีก(บาท)	10							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน กิจการ(บาท/หน่วย)					-4.55			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร(บาท/หน่วย)					-3.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด(บาท/หน่วย)					-3.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-3.57			

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-45.51			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-35.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-35.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					-35.73			
(2) ต้นทุนการตลาด								
สตีกเกอร์	อัน	1.0000	0.025		0.0250	-	0.0250	
เทปขาว	กก.	0.0007	19		0.0133	-	0.0133	
ซินสำหรับแพ็คสินค้า	อัน	0.0007	180		0.1260	-	0.1260	
กล่องกระดาษธรรมดา	ใบ	0.03	5		0.1500	-	0.1500	
กล่องกระดาษส่งออก	ใบ	0.03	25		0.7500	-	0.7500	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.0246	-	0.0246	
ค่าขนส่งในการตลาด	บาท				0.0442	-	0.0442	
ค่าน้ำมันในการตลาด	บาท				0.0133	-	0.0133	
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	บาท				-	0.0033	0.0033	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0014	0.0014	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้ายาว	บาท				-	0.0002	0.0002	
ค่าเสื่อมราคาชั้นแสดงสินค้าติด ผนัง	บาท				-	0.0003	0.0003	
ค่าเสื่อมราคาชั้นวางแสดงสินค้า	บาท				-	0.0002	0.0002	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กรอบรูปขนาด 3.5x5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				1.1463	0.0055	1.1518	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย	บาท				14.7042	0.0209	14.7252	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-6.7252			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-4.7252			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0393	-	0.0393	
ค่าน้ำประปา	บาท				0.0088	-	0.0088	
ค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	บาท				0.4800	-	0.4800	
ค่าเสื่อมราคาโทรศัพท์	บาท				-	0.0022	0.0022	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องโทรสาร	บาท				-	0.0005	0.0005	
ค่าเสื่อมนาฬิกา	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมตู้เหล็กใส่เอกสาร	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวใหญ่	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมโต๊ะสำนักงานตัวเล็ก	บาท				-	4.86E-05	4.86E-05	
ค่าเสื่อมราคาเก้าอี้หมุน	บาท				-	2.27E-05	2.27E-05	
ค่าเสื่อมราคาเครื่องคิดเลข	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 2	บาท				-	0.0001	0.0001	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนที่ 5	บาท				-	0.0003	0.0003	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					0.5281	0.0035	0.5316	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					15.2324	0.0244	15.2568	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ