

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา



โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{2/ 3/}

นักวิจัยส่วนกลาง

สุชุม พันธุ์ณรงค์^{3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

สุเทพ วงศ์สุภา^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มุลละ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่นๆ

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดี และได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เชื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 นิยามศัพท์	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน	11
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์ของชุมชน	11
2.1.1 ลักษณะทางกายภาพ	11
2.1.2 สาธารณูปโภค	12
2.1.3 สาธารณะประโยชน์	12
2.2 ประวัติความเป็นมาของชุมชน	12
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	13
2.3.1 สภาพทางสังคม	13
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	13
2.3.3 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	14
2.3.4 การช่วยเหลือจากภาครัฐและเอกชนในหมู่บ้าน	14

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.3.5 การเปลี่ยนแปลงหมู่บ้าน	14
2.3.6 ศักยภาพของชุมชน	14
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	17
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	17
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	17
3.1.2 สถานที่ตั้ง	17
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	18
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการของกลุ่มฯ	18
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	19
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	19
3.4.1 โครงสร้างและการบริหารงานของกลุ่มฯ	19
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	21
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	21
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	21
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	23
4.1 ผลิตภัณฑ์	23
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	23
4.2.1 การบริหารการผลิต	23
4.2.2 การวางแผนการผลิต	24
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	25
4.3.1 วัตถุดิบ	25
4.3.2 วัสดุอุปกรณ์การผลิต	27
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	29
4.3.4 โรงเรือน	29
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	31
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	32
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	32

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4.2 การจ้างงาน	32
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	32
4.6 กรรมวิธีการผลิต	36
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	39
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	40
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	41
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	41
4.11 การวิเคราะห์การผลิตอาหารตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ในการผลิต (GMP)	41
4.12 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	42
4.12.1 ปัญหาการผลิต	42
4.12.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	42
บทที่ 5 การตลาด	43
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	43
5.1.1 การบริหารการตลาด	43
5.1.2 การวางแผนการตลาด	43
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	43
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	44
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	44
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	44
5.4 ราคาและการตั้งราคา	47
5.5 การส่งเสริมการขาย	53
5.5.1 วิธีรักษาลูกค้าเก่า	53
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	53
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	53
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	53
5.6.2 ความต้องการทางการตลาด	53
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	54

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 การเงิน	55
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	55
6.1.1 การบริหารการเงิน	55
6.1.2 การวางแผนการเงิน	55
6.2 แหล่งเงินทุน	55
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	56
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	56
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	56
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	59
6.4.1 ปัญหาทางการเงิน	59
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	60
บทที่ 7 SWOT Analysis และ ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	61
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	61
7.1.1 จุดแข็ง	61
7.1.2 จุดอ่อน	62
7.1.3 โอกาส	63
7.1.4 ข้อจำกัด	63
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	63
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร	63
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	64
7.2.3 ศักยภาพการผลิต	64
7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	65
7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	65
บทที่ 8 บทสรุป	71
8.1 สรุปผลการศึกษา	71
8.1.1 การจัดการองค์กร	71
8.1.2 ด้านการผลิต	71

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.1.3 การตลาด	71
8.1.4 การเงิน	72
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	73
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	73
8.3.1 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯ	73
8.3.2 การผลิต	73
8.3.3 การตลาด	73
8.3.4 สถานภาพการเงิน	74
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ	13
3.1 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	21
4.1 ผลผลิตกัญช้ำาวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	23
4.2 ช่วงเวลาการผลิตกัญช้ำาวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	24
4.3 ปริมาณการผลิตกัญช้ำาวแต่น ในปี 2546 ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	24
4.4 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ	26
4.5 การจัดหาวัตถุดิบ	26
4.6 อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน	29
4.7 วัสดุ และบรรจุภัณฑ์	31
4.8 แรงงานในการผลิตกัญช้ำาวแต่น	32
5.1 .การพัฒนาผลผลิตกัญช้ำาวแต่นและบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	44
5.2 ราคาผลผลิตกัญช้ำาวแต่น	47
5.3 เปรียบเทียบราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	50
6.1 แหล่งเงินทุน	56
7.1 ศักยภาพของผลผลิตกัญช้ำาวแต่น	67
7.2 อัตราส่วนทางการเงิน	69

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	17
3.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ	20
4.1 กระบวนการผลิตข้าวแต๋นหน้าต่างๆ	39
4.2 ผังแสดงสถานที่ผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	40
5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา	45
5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นสีเหลือง	45
5.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นทรงโดนัท	46
5.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นกลมเล็ก	46
5.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่	47

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ในภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1 - 2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOPT เป็น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm)

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้ผู้ที่ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 5 ดาว เพียงร้อยละ 10 ที่มียอดขายที่น่าพอใจ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ผลิตสินค้าในชุมชนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน คือ ระบบการจัดการที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักในการจำหน่ายสินค้าในอนาคต (www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm)

แม้ธุรกิจชุมชนในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วงที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของธุรกิจในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้สินค้าชุมชนได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิต การกำหนดราคา และการจัดการองค์กร เป็นต้น (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา ซึ่งได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งจากหน่วยงานรัฐ เพื่อทำกิจกรรมผลิตข้าวแต๋น ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็น

เงินทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ ได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านเทคนิคการผลิต การคำนวณต้นทุนการผลิตและการตั้งราคา รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่างๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญห ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลรวมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา ตำบลเกาะคา อำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสภาพการผลิต และการตลาด รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้จะมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งจะได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเกาะคา ตำบลเกาะคา อำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งผลิตข้าวแต๋นที่มีชื่อเสียง และเป็นพื้นที่หนึ่งในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มฯ ที่เน้นกิจกรรมเพื่อตลาด (ซึ่งเป็น 1 ใน 2 ประเภท ที่โครงการวิจัยฯ สนใจศึกษา) อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนารูปร่างของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ จะเป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ ได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ แต่การดำเนินงานยังคงมีปัญหา ทั้งด้านการผลิตรายการ การเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ในทุกด้าน เพื่อหาแนวทางการพัฒนากลุ่มฯ ให้ดียิ่งขึ้น และเป็นตัวอย่างให้แก่วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ต่อไป

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋น ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านที่มีชื่อเสียงมากของจังหวัดลำปาง และการผลิตข้าวแต๋น เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์]. <http://www.cpd.go.th/document/plan.ppt>) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

- 1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
- 2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร
- 3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

ต้นทุนรวมต่อครั้ง = ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง + ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนรวมต่อครั้ง

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

อัตรากำไรต่อราคาขาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคาขายต่อหน่วย) $\times$ 100

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

อัตรากำไรต่อต้นทุน = (กำไรต่อหน่วย / ต้นทุนต่อหน่วย) $\times$ 100

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก

ต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลักหมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

= (ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี) $\times$ 100

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= \frac{\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี}}{\text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}} \times 100$$
4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$
5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

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

$$= \frac{(\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน})}{CL} \quad (\text{เท่า})$$
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)
$$= CA - CL \quad (\text{บาท})$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

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

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

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

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$
2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

$$= EBIT / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม})] \quad (\text{เท่า})$$

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

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

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

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

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

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

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

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

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

(Price to Earning Ratio)

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

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต} \quad (\text{บาท/คน})$$

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ} &= \text{เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป} \\ &+ \text{เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า} \\ &+ \text{เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต} \\ &- \text{เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ} \end{aligned}$$

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมพันธ์หน่วยประกอบการถึง ครอบคลุมการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 นิยามศัพท์

วิสาหกิจชุมชน หมายถึง ชุมชนที่ร่วมกันผูกพันกันในการประกอบการทางด้านเกษตรกรรม อุตสาหกรรม การบริการ และกิจการอื่นใดโดยอาศัยวัตถุดิบ ปัจจัยการผลิต และการประดิษฐ์คิดค้นจาก ทรัพยากรและภูมิปัญญาของชุมชน เพื่อประโยชน์แห่งความสำเร็จในการพึ่งตนเอง พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และในการสร้างสรรค์การเรียนรู้ร่วมกัน เพื่อความอยู่ดีกินดีอย่างพอเพียง โดยมุ่งประโยชน์ทางสังคมแก่ชุมชน มากกว่าการแสวงหากำไรสูงสุด (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, 2545) หรืออาจกล่าวให้เข้าใจง่ายๆ ได้ว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง กิจการของชุมชน โดยชุมชน เพื่อชุมชน เพื่อประโยชน์ของคนในชุมชน ที่ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทุนทางสังคมของชุมชนในการดำเนินกิจการดังกล่าว (สำนักส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมการพัฒนาชุมชน, 2545)

วิสาหกิจชุมชนจะต้องทำหน้าที่รับภาระและตัดสินใจในทุกเรื่องของกิจการ ทั้งทางด้านการตลาด การผลิต การเงิน บุคลากร และการดำเนินงานของกิจการ

ลักษณะกิจกรรมของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์]. <http://www.cpd.go.th/document/plan.ppt>) ได้แก่

- (1) ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
- (2) ใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชน
- (3) ริเริ่ม สร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
- (4) ใช้ภูมิปัญญาในชุมชนเป็นหลัก
- (5) ดำเนินการแบบบูรณาการเชื่อมโยงเป็นระบบ
- (6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
- (7) มีการพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

เศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

เศรษฐกิจพอเพียง หมายถึงความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควร ต่อการมีผลกระทบใดๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้จะต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบและความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่างๆ มาใช้ในการวางแผนและดำเนินการทุกขั้นตอน และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรมความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมที่จะรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี (สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ, 2543)

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของชุมชน

การศึกษาการจัดการวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษา กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทำความเข้าใจในเรื่องการจัดการที่อยู่ในชุมชน วิสาหกิจชุมชน สรุปเป็นกรอบความคิดที่ใช้ในการวิจัย และลงไปศึกษาข้อมูลในพื้นที่ เรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชน สังเกต สัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม จากบุคคลกลุ่มเป้าหมาย นำข้อมูลมาสังเคราะห์ สรุปผลการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของชุมชน ได้แก่

ส่วนที่ 1 สภาพทางภูมิศาสตร์

ส่วนที่ 2 ประวัติความเป็นมาของชุมชน

ส่วนที่ 3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์ของชุมชน

2.1.1 ลักษณะทางกายภาพ

หมู่บ้านเกาะคาเป็นหมู่บ้านอยู่ในเขตพื้นที่ของตำบลเกาะคา ซึ่งตำบลเกาะคามีหมู่บ้านจำนวน 8 หมู่บ้าน คือ หมู่ที่ 1 บ้านน้ำล้อม หมู่ที่ 2 บ้านหัวเต หมู่ที่ 3 บ้านทุ่งเจริญ หมู่ที่ 4 บ้านม่วงน้อย หมู่ที่ 5 บ้านเกาะคา หมู่ที่ 6 บ้านศรีลา หมู่ที่ 7 บ้านหนองหลาย และหมู่ที่ 8 บ้านแม่ฮาม บ้านเกาะคาเป็นหมู่บ้านเดียวของตำบลเกาะคา ที่อยู่ในเขตการปกครองของเทศบาลตำบลเกาะคา ที่เหลืออีก 7 หมู่บ้านอยู่ในเขตการปกครองขององค์การบริหารส่วนตำบลเกาะคา หมู่บ้านเกาะคา ที่ตั้งห่างจากตัวอำเภอเกาะคา ประมาณ 2 กิโลเมตร และห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 15 กิโลเมตร การเดินเข้าสู่หมู่บ้านสามารถเดินทางได้ 2 เส้นทาง คือ เส้นทางที่มาจากตัวจังหวัดผ่านทางว่าการอำเภอ ถึงตำบลเกาะคา อีกเส้นทางหนึ่งจากอำเภอห้างฉัตร เข้าสู่ตำบลเกาะคา

หมู่บ้านเกาะคามีเขตพื้นที่ทางทิศเหนือติดต่อกับบ้านใหม่พัฒนา หมู่ที่ 3 ตำบลนาแสง และทิศตะวันตกติดต่อกับบ้านน้ำล้อม หมู่ที่ 1 ตำบลเกาะคา ทิศตะวันออกและทิศใต้ติดต่อกับบ้านท่าผา หมู่ที่ 4 ตำบลท่าผา อำเภอเกาะคา

สภาพทั่วไปพื้นที่หมู่บ้านเป็นพื้นที่ราบ แบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ พื้นที่ที่เป็นที่ตั้งบ้านเรือน มีประมาณ 50 ไร่ และพื้นที่ทำการเกษตรซึ่งมีประมาณ 500 ไร่ โดยมีแหล่งน้ำ คือ ลำน้ำแม่ยาวไหลผ่านหมู่บ้าน ซึ่งชุมชนได้ใช้ประโยชน์ในด้านทำนา ทำพืชผักสวนครัว แต่ก็มีปัญหาในการขาดแคลนน้ำการเกษตรในฤดูแล้ง ซึ่งการทำผักสวนครัว ชาวบ้านจะสูบน้ำจากลำน้ำแม่ยาวสู่แปลงผัก แต่ในฤดูทำนา น้ำจะไหลตามลำเหมืองจากการกั้นฝายที่บ้านศิลาสูบน้ำของชาวบ้าน

2.1.2 สาธารณูปโภค

น้ำกินน้ำใช้ ไฟฟ้า การโทรคมนาคม เนื่องจากเป็นหมู่บ้านที่อยู่ในเขตเทศบาล ดังนั้นจึงไม่มีปัญหาเรื่องน้ำกินน้ำใช้ ทุกครัวเรือนใช้น้ำประปา มีไฟฟ้าใช้ และมีโทรศัพท์สาธารณะประจำหมู่บ้าน

2.1.3 สาธารณะประโยชน์

มีถนนลาดยางเข้าถึงหมู่บ้านสองสาย คือ สายที่มาจากตัวจังหวัดผ่านที่ว่าการอำเภอ ถึงตำบลเกาะคา อีกสายหนึ่งจากอำเภอห้างฉัตร เข้าสู่ตำบลเกาะคา

สถานีนามายตำบลเกาะคา ซึ่งตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 1 บ้านน้ำล้อม ตำบลเกาะคา เป็นสถานพยาบาลที่คนในชุมชนไปใช้บริการเมื่อมีปัญหาเรื่องสุขภาพ ซึ่งตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2533

โรงเรียนเกาะคาพิทยาคม เป็นโรงเรียนมัธยมประจำอำเภอ ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่หมู่ที่ 5 บ้านเกาะคา

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านเกาะคา เป็นสถาบันทางการเงินของชุมชนที่คนในชุมชนร่วมกันจัดตั้งขึ้น เมื่อ 6 ปีที่ผ่านมา มีสมาชิก 120 คน ปัจจุบันมีนางยุวดี สองเมือง เป็นประธานกลุ่ม

ในหมู่บ้านเกาะคา มีร้านค้าซึ่งคนในชุมชนร่วมกันจัดตั้งขึ้น 1 แห่ง และร้านค้าทั่วไป 5 แห่ง

2.2 ประวัติความเป็นมาของชุมชน

ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านเกาะคา นายรัตน จักรศิริ อดีตผู้ใหญ่บ้านเล่าให้ฟังว่า ย้อนหลังประมาณ 200 ปี สมัยนั้นมีพ่อพญาสุภา ศรีสุภา เป็นกำนัน พ่อหลวงห้อย จองอริยะ เป็นผู้ใหญ่บ้าน มีพระพี่น้อง 2 รูป เดินทางมาจากจังหวัดเชียงใหม่ มาสร้างวัดร่วมกับชาวบ้าน โดยองค์พี่สร้างวัดท่าผา องค์น้องสร้างวัดเกาะคา โดยมีพ่อหลวงห้อย จองอริยะ ซึ่งถือว่าเป็นคนมีฐานะ เป็นหัวเลี้ยวหัวตอในการสร้างวัดเกาะคาในสมัยนั้น หมู่บ้านเกาะคาเดิมอยู่ในหมู่ที่ 12 ตำบลเกาะคา มีนายถาวร สว่างกาล และนายอนุศักดิ์ กองหาร เป็นผู้ใหญ่บ้านตามลำดับ และในช่วงที่นายรัตน จักรศิริ เป็นผู้ใหญ่บ้าน ในช่วงปี 2534 ตำบลเกาะคาได้แยกออกเป็นตำบลท่าผา บ้านเกาะคาจึงเป็นหมู่บ้านหมู่ที่ 5 ในเขตพื้นที่ตำบลเกาะคา ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่จะมีคนต่างพื้นที่มาอาศัยอยู่บ้างกรณีมีการแต่งงาน ส่วนคนที่อพยพมาทั้งครอบครัวแทบจะไม่มี

นายรัตน จักรศิริ เป็นผู้ใหญ่บ้านตั้งแต่ปี พ.ศ.2521-2537 จากนั้น นายภิรมณ์ แสงเรือง เป็นผู้ใหญ่บ้านต่อ ในปี พ.ศ. 2538-2542 ในช่วงปี พ.ศ. 2543-2546 ตำบลเกาะคาถูกยกฐานะเป็นองค์การบริหารส่วนตำบลเกาะ โดยมีพื้นที่ปกครอง ประกอบด้วยหมู่ที่ 1 - 4 และ หมู่ที่ 6 - 8 ส่วนหมู่ที่ 5 บ้านเกาะคา ถูกแยกเป็นเขตเทศบาลอยู่ในพื้นที่ปกครองเทศบาลตำบลเกาะคา โดยมีนายสุพจน์ ศรีชัยวงศ์ เป็นผู้นำชุมชน แต่ในปี พ.ศ. 2547 การดำเนินการปกครองหมู่บ้านได้กำหนดให้มีการเลือกตั้งผู้ใหญ่บ้านใหม่ และในวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2547 ที่ผ่านมามีบ้านเกาะคาได้มีการเลือกตั้งผู้ใหญ่บ้านคนใหม่ และนายสุพรรณ กัณทวัง ก็ได้รับเลือกตั้งเป็นผู้ใหญ่บ้านจนถึงปัจจุบัน

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านเกาะคา ปัจจุบันมี จำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 150 ครัวเรือน จำนวนประชากรรวม 715 คน แยกเป็น ชาย 324 คน หญิง 391 คน โดยแยกตามช่วงอายุ ได้ดังนี้ (ข้อมูล จปฐ. ปี 2546)

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)
น้อยกว่า 1 ปีเต็ม	3	4	7
1 ปีเต็ม – 2 ปี	3	3	6
3 ปีเต็ม – 5 ปี	9	8	17
6 ปีเต็ม – 11ปี	33	23	56
12 ปีเต็ม – 14 ปี	20	20	40
15 ปีเต็ม – 17 ปี	14	19	33
18 ปีเต็ม – 49 ปี	155	196	351
50 ปีเต็ม – 60 ปีเต็ม	41	53	94
มากกว่า 60 ปีเต็มขึ้นไป	46	65	111
รวมทั้งหมด	324	391	715

ที่มา: จปฐ. 2546

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

บ้านเกาะคา คนในชุมชนส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา ทำสวน โดยมีครัวเรือนที่มีพื้นที่ทำกินเป็นของตนเอง เฉลี่ยครัวเรือนละประมาณ 10 ไร่ แต่ครัวเรือนที่ทำนาเอง ประมาณ 50 ครัวเรือน นอกนั้นให้คนอื่นทำ โดยได้ผลผลิตแล้วแบ่งขายกับคนละครึ่ง ทางภาคเหนือเรียกว่า “ทำนาผ่า” แต่เจ้าของนาต้องเสียค่าจ้าง ค่าน้ำมัน รถไถเดินตาม ค่าปุ๋ย ค่ายา จากการสัมภาษณ์นายรัตน์ จักศิริ พบว่า ค่าจ้างที่เจ้าของนาจ่ายให้กับคนทำขึ้นอยู่กับเจ้าของนาจะตกลงกับคนทำ แต่เฉพาะของนายรัตน์ ต้องจ่ายให้คนทำ 500 บาทต่อไร่ รายได้ของคนในชุมชน เฉลี่ยครัวเรือนละ 39,650 บาทต่อปี (จปฐ. ปี 2546) สำหรับอัตราค่าจ้างรายวัน ซึ่งมีแตกต่างกันไป ถ้าเป็นค่าจ้างแรงงานก่อสร้าง ประมาณเฉลี่ย 120-150 บาทต่อวัน ค่าจ้างงานในร่ม เช่น ทำข้าวแต่น เฉลี่ยประมาณวันละ 90-100 บาท

2.3.3 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

นอกจากกลุ่มข้าวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคาแล้ว ในหมู่บ้านเกาะคา หมู่ที่ 5 ยังมีคนทำข้าวแต่นเป็นลักษณะธุรกิจส่วนตัว อีก 9 ราย ซึ่งมีมากที่สุด ในอำเภอเกาะคา และเกิดขึ้นหลังจากมีกลุ่มข้าวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคาแล้ว

สำหรับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ชุมชนมีร้านค้าซึ่งชุมชนตั้งขึ้น 1 แห่ง ซึ่งเป็นร้านค้าชุมชนที่กลุ่มข้าวแต่นได้สั่งซื้อวัตถุดิบจากที่นี่ เช่น น้ำตาลปีบ น้ำมันพืช และเนย เป็นต้น

2.3.4 การช่วยเหลือจากภาครัฐและเอกชนในหมู่บ้าน

หมู่บ้านเกาะคา เป็นหมู่บ้านที่อยู่ไม่ไกลจากตัวอำเภอเกาะคามากนัก และเป็นหมู่บ้านเดียวของตำบลเกาะคาที่อยู่ในเขตเทศบาลเกาะคา และเป็นหมู่บ้านที่มีทางผ่านไปสู่อำเภอห้วยฉัตรได้โดยไม่ต้องเดินทางผ่านตัวจังหวัด ดังนั้นสิ่งสาธารณูปโภคต่างๆ จึงมีครบครัน ตั้งแต่ไฟฟ้า ถนน น้ำประปา

สำหรับการช่วยเหลือกลุ่มชุมชนต่างๆ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคาเป็นกลุ่มอาชีพกลุ่มเดียวของชุมชน ดังนั้น จึงได้รับการสนับสนุน ดูแลจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ/จังหวัด สนับสนุนเงินทุนในการก่อสร้างอาคารที่ทำการกลุ่มฯ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สนับสนุนการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือสาธารณสุขจังหวัดช่วยเหลือเรื่องมาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สำหรับภาคเอกชน กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินยืมจากมูลนิธิแม่ฮ่องสอนของอำเภอเกาะคา

2.3.5 การเปลี่ยนแปลงหมู่บ้าน

หมู่บ้านเกาะคา เดิมสภาพหมู่บ้านไม่แตกต่างจากหมู่บ้านในชนบททั่วไป ที่การเปลี่ยนแปลงส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการที่มีถนน ไฟฟ้า การสื่อสารต่างๆ เข้าสู่ชุมชน แต่เนื่องจากเป็นหมู่บ้านซึ่งห่างจากตัวอำเภอแค่ 2 กิโลเมตร และอำเภอเกาะคาก็เป็นอำเภอที่มีเส้นทางผ่านไปจังหวัดต่างๆ มีกลุ่มธุรกิจเข้ามาลงทุนมากมาย มีโรงงานน้ำตาลซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่อยู่คู่กับอำเภอเกาะคามานานตลอด ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ของหมู่บ้านจึงได้รับอิทธิพลจากตัวอำเภอเกาะคา ตั้งแต่วิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชน การทำมาหากิน ค่าใช้จ่ายมากขึ้น คนในชุมชนพยายามหาช่องทางประกอบอาชีพเพื่อหารายได้เพิ่มให้ครอบครัว การทำข้าวแต่นก็เป็นอาชีพที่เป็นทางเลือกของคนในชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มข้าวแต่นแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะ หลังจากที่นางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ ไปเรียนรู้จากพี่สาวที่อำเภอเมืองลำปาง ได้รวมกลุ่มคนในชุมชนทำข้าวแต่นขึ้น มีคนให้ความสนใจที่จะรวมกลุ่มกันทำ บางคนแยกไปทำเองก็มี ทำให้คนในชุมชนมีรายได้ช่วยเหลือจุนเจือครอบครัวมากขึ้น

2.3.6 ศักยภาพของชุมชน

ดังที่กล่าวในตอนต้นว่า หมู่บ้านเกาะคาเป็นชุมชนที่ห่างจากตัวอำเภอไม่มากนัก ดังนั้นการเดินทางเข้าออกชุมชนค่อนข้างสะดวกทำให้การค้าขายติดต่อกับคนภายนอกสะดวก เป็นชุมชนที่อยู่ในเขตเทศบาล จึงมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์

การที่มีลักษณะของความเป็นชุมชนชนเมือง วิธีการดำเนินชีวิต การประกอบอาชีพที่ต้องต่อสู้ดิ้นรน ดังนั้นความกระตือรือร้นของคนในชุมชนค่อนข้างสูง แต่ละครอบครัวเมื่อถึงวัยแรงงานทุกคนจะพยายามหา

งานทำเพื่อหารายได้ให้กับครอบครัว ในขณะเดียวกันอาชีพที่เป็นอาชีพดั้งเดิมของชุมชนก็ยังมีคนทำอยู่ เช่น การทำนาปลูกข้าว มีอาหารการกินอุดมสมบูรณ์

ภายในชุมชนมีวัดเกาะคา เป็นศูนย์รวมจิตใจที่เป็นที่พึ่งทางใจ เมื่อมีประเพณีต่างๆ ทำให้คนในชุมชนได้พบปะพูดคุย ขนบธรรมเนียมประเพณีต่างๆ ก็ยังมีการถือปฏิบัติสืบมา เป็นชุมชนดั้งเดิมความเป็นเครือญาติมีค่อนข้างสูง สิ่งเหล่านี้ คือ นำมาซึ่งความเอื้ออาทรของคนในชุมชนที่มีให้กัน การพึ่งพาอาศัยกันเหมือนกับคำสุภาษิตทางเหนือที่ว่า “พริกมีบ้านเหนือ เกลือมีบ้านใต้” ความเป็นพี่เป็นน้องจึงทำให้ความขัดแย้งมีน้อย การร่วมกันทำงานจึงเป็นไปด้วยความราบรื่น

บทที่ 3

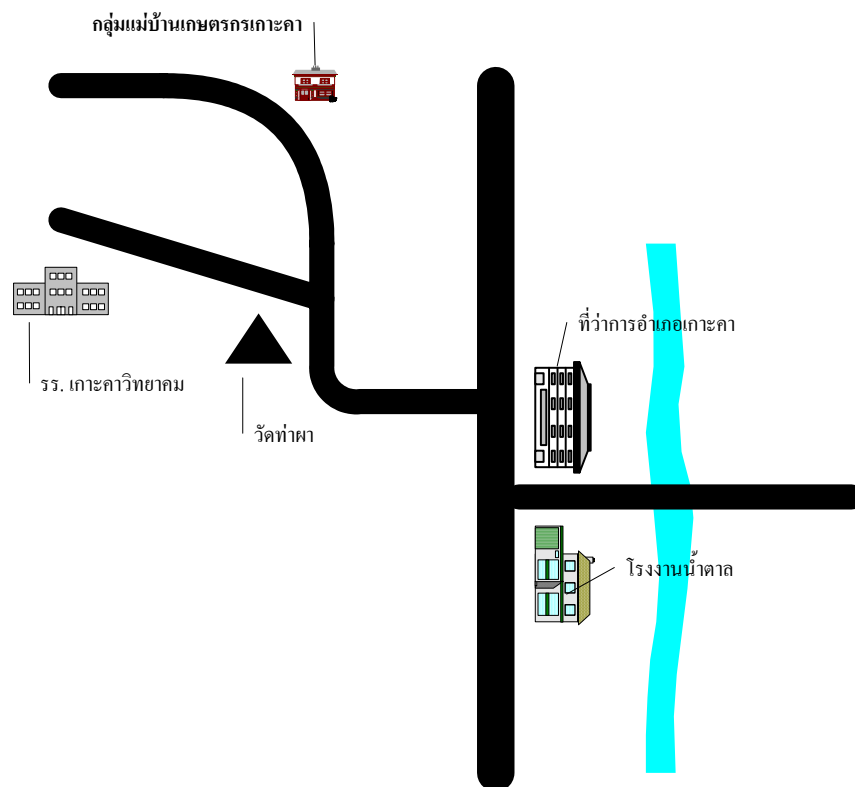
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา (กลุ่มฯ)

3.1.2 สถานที่ตั้ง: เลขที่ 154 หมู่ที่ 5 ตำบลเกาะคา อำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง โทรศัพท์ 0-5432-8123

การเดินทางไปยังกลุ่มฯ เริ่มจากที่ว่าการอำเภอเกาะคา ประมาณ 1 กิโลเมตร เลี้ยวซ้ายทางแยกไปตำบลนาแก้ว ถึงสามแยกไปโรงเรียนเกาะคาวิทยาคม เลี้ยวขวาไปบ้านเกาะคาหมู่ 5 ประมาณ 1.50 กิโลเมตร



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา คือ นางพิกุล นกต่อ ประธานกลุ่ม อายุ 37 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนเกาะคาวิทยาคม หลังจากจบการศึกษาได้เข้ามาทำงานเป็นพนักงานขายที่ห้าง ส. การค้า ระยะเวลา 2 ปี จึงได้เข้าไปทำงานที่กรุงเทพมหานคร บริษัท สหธุรกิจจำกัด ตำแหน่งพนักงานขาย เป็นเวลา 5 ปี จึงกลับมาทำงานที่บ้าน โดยการเข้ามาทำงานให้กลุ่มฯ

บุคคลที่มีบทบาทสำคัญในกลุ่มฯ อีกคนหนึ่งคือนายกิตติพร นกต่อ สามีนางพิกุล เป็นผู้ดูแลการตลาดทั้งหมดของกลุ่มฯ นายกิตติพรจบการศึกษาระดับ ปวช. จากจังหวัดยะลา ทำงานเป็นลูกจ้างชั่วคราวที่สำนักงานขนส่งจังหวัดนราธิวาส เป็นเวลา 2 ปี จึงย้ายมาทำงานเป็นพนักงานบัญชีที่โรบินสันรัชดา เป็นเวลา 5 ปี แล้วจึงกลับมาทำงานที่บ้านภรรยา

นางพิกุล สมรสกับนายกิตติพร นกต่อ อายุ 39 ปี อาชีพค้าขาย มีบุตรสาว 1 คน คือ เด็กหญิง นกต่อ อายุ 12 ปี ปัจจุบันเรียนอยู่ในระดับประถมศึกษาที่โรงเรียนลำปางกัลยาณี ในครอบครัวยังมีสมาชิกอีก 2 คน คือ บิดานายไฉ่ ตั้งประเสริฐ อายุ 63 ปี และนางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ อายุ 56 ปี ทั้งสองคนได้เข้าช่วยดูแลการผลิตของกลุ่มฯ

นอกจากการเป็นประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคาแล้ว นางพิกุลได้รับเลือกให้เป็นประธานเครือข่ายกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทอำเภอเกาะคา มีหน้าที่ในการเก็บเงินออมเพื่อนำส่งเครือข่ายกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทจังหวัดลำปาง

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้คนในชุมชนมีรายได้เสริมจากการทำนา ใช้เวลาร่วมกันจัดตั้งกลุ่ม เพื่อนำไปสู่ชุมชนเข้มแข็งต่อไป เกิดขึ้นจากเจ้าหน้าที่เกษตรตำบลสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มกัน เนื่องจากเห็นว่านางจันทร์ฉาย ซึ่งครั้งแรกทำคนเดียว เป็นลักษณะของธุรกิจครอบครัว ทำแล้วขายดี โดยได้ส่งขายในชุมชน แล้วได้ขยายตลาดออกไป หลังจากนั้นก็รวมกลุ่มครั้งแรกมีสมาชิก 36 คน ลงหุ้นคนละ 100 บาท

รูปแบบของผลิตภัณฑ์ในระยะแรกทำเป็นแผ่นใหญ่ กลม โรยน้ำตาลโรยงา เคยส่งเข้าประกวดได้รางวัลชนะเลิศ ในปี พ.ศ.2541 ที่วัดลำปางหลวง จากนั้นในปี พ.ศ. 2542 สำนักงานเกษตรอำเภอได้สนับสนุนงบประมาณ 2 แสนบาท เพื่อสร้างอาคารกลุ่มฯ แต่เงินที่ได้ต้องส่งคืนทุกปี นอกจากนั้นก็ยังได้รับการสนับสนุนจากมูลนิธิแม่ใจอ่อนของอำเภอเกาะคาอีก 2 ครั้ง ครั้งแรก ปี พ.ศ.2544 ได้รับการสนับสนุน จำนวน 15,000 บาท ใช้คืนหมดในปี พ.ศ.2546 ครั้งที่ 2 ปี พ.ศ.2546 ได้มาเพิ่มอีก 29,000 บาท ซึ่งตอนนั้นยังไม่ได้ส่งคืน

ซึ่งในช่วงนั้นตลาดยังอยู่ในระดับชุมชน หลังจากนั้นก็ขยายตลาดออกไปเรื่อยๆ พร้อมๆ กับมีโรงงานทำข้าวแต่นของกลุ่มอื่นๆ เกิดขึ้นตามมา เฉพาะในชุมชนบ้านเกาะคา มีประมาณ 9 ราย มีทั้งลักษณะกลุ่มและบุคคล ปัญหาที่ตามมา คือ มีการแย่งลูกค้าและตัดราคากันเอง ซึ่งทางราชการก็เคยสนับสนุนให้รวมกลุ่มกัน เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ใครได้ยอดสั่งซื้อเข้ามามาก็มาแบ่งกัน แต่เฉพาะกลุ่มฯ นี้ ปัจจุบันได้เน้นตลาดส่งออกต่างจังหวัด

จากครั้งแรกมีสมาชิก 36 คน หลังจากนั้นก็มีสมาชิกลาออกไปประกอบกิจการตนเอง หรือ ไปรวมกับกลุ่มอื่นบ้าง บางคนออกไปแล้วเข้ากลับมาใหม่ก็มี ซึ่งทางกลุ่มฯ ก็รับไว้ การทำงานร่วมกันเท่าที่ผ่านมาไม่มีปัญหาอะไร รูปแบบการทำงานร่วมกันไม่มีระเบียบที่เข้มงวด ในวันเสาร์ และวันอาทิตย์ สมาชิกบางคนก็หยุดทำงาน หากสมาชิกมีงานเร่งด่วนที่บ้านก็หยุดทำงาน ก็ไปทำได้ ถึงแม้ลักษณะค่าตอบแทนของสมาชิกจะให้ป็นรายวัน คือ ได้วันละ 80 บาท ซึ่งโดยปกติจะเริ่มทำตั้งแต่เวลา 08.00 น. ถึงเวลาประมาณ 17.00 น. โดยในปัจจุบัน สมาชิกที่ทำอยู่ประจำ มีจำนวน 18 คน

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มออมทรัพย์วันละบาท การดำเนินกลุ่มข้าวแต่น ส่วนหนึ่งนอกจากส่งเสริมให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นแล้ว ยังส่งเสริมให้คนในชุมชนรู้จักการออม โดยคณะกรรมการกองทุนได้เข้าร่วมเครือข่ายกองทุนกลุ่มออมทรัพย์วันละบาทของจังหวัดลำปาง ซึ่งปัจจุบันมีกลุ่มออมทรัพย์จากอำเภอต่างๆ เข้าร่วมเป็นเครือข่ายจำนวนประมาณ 40 กลุ่ม กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคาโดยเฉพาะกลุ่มข้าวแต่น ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกเครือข่ายกองทุนกลุ่มออมทรัพย์วันละบาท ตั้งแต่ปี พ.ศ.2544 การเข้าร่วมเป็นสมาชิกช่วงแรกๆ จะมีเฉพาะสมาชิกกลุ่มทำข้าวแต่น ต่อมาได้ขยายความคิด ชักชวนให้คนในชุมชนเข้าร่วมเป็นสมาชิก เนื่องจากเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อคนในชุมชน เพราะนอกจากจะเป็นการส่งเสริมการออมแล้ว ยังได้รับสวัสดิการเกี่ยวกับการรักษาพยาบาล หรือกรณีสมาชิกเสียชีวิตก็ทำให้คนในครอบครัวได้รับเงินช่วยเหลือสวัสดิการอีกด้วย ปัจจุบันมีคนในชุมชนเป็นสมาชิกกองทุนกลุ่มออมทรัพย์วันละบาท ประมาณ 150 คน

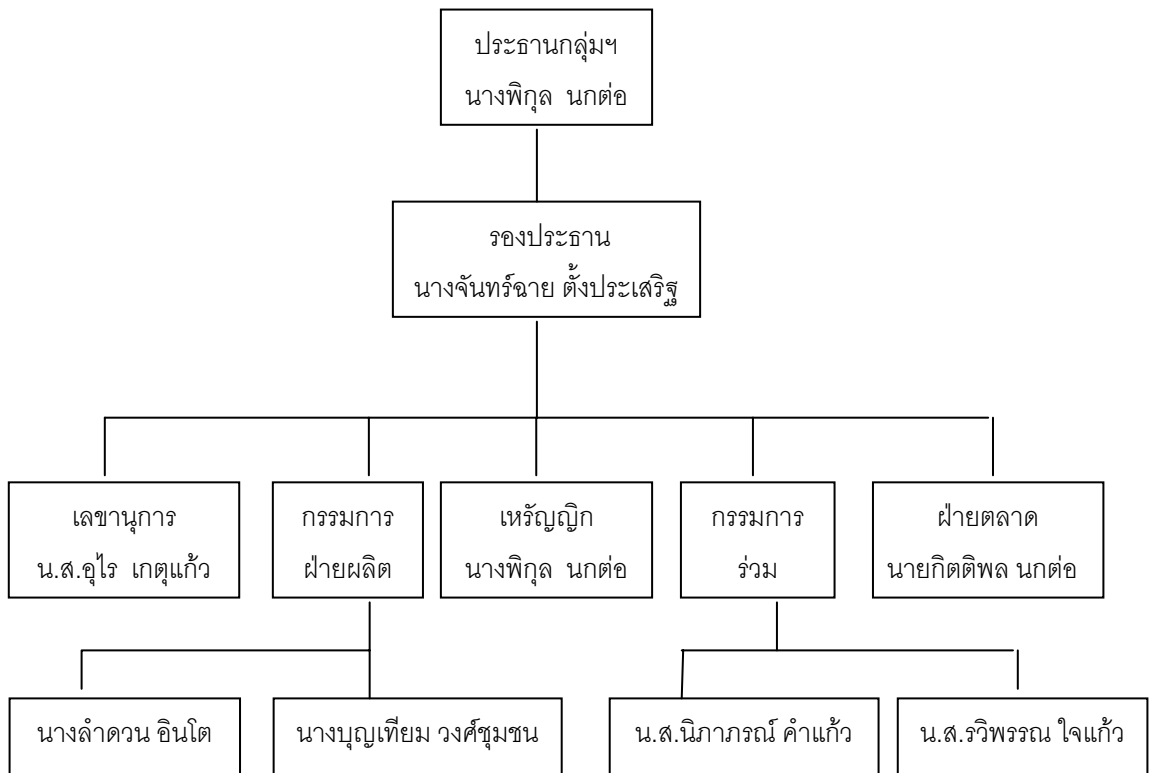
บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชนด้านอื่นๆ เช่น การดำเนินงานกลุ่มฯ ยังใช้เป็นสถานที่เรียนรู้ของเด็กนักเรียนในชุมชนอีกด้วย ทางโรงเรียนจะจัดกิจกรรมให้เด็กมาศึกษาการดำเนินกิจการของกลุ่มทุกปี และในวันเด็กแห่งชาติของทุกปีกลุ่มฯ จะสนับสนุนของรางวัล ข้าวแต่นให้เพื่อเป็นอาหารว่างสำหรับเด็กในงานวันเด็กด้วย

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารของกลุ่มฯ

3.4.1 โครงสร้างและการบริหารงานของกลุ่มฯ

โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ หลังจากที่มีการรวมตัวจัดตั้งเป็นกลุ่มฯ ขึ้น ในระยะแรกมีนางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ เป็นประธาน แต่เนื่องจากต่อมานางจันทร์ฉายอายุมาก ความคล่องตัวมีน้อย กลุ่มฯ จึงได้มีการประชุมพูดคุยและเสนอให้นางพิกุล นกต่อ ซึ่งก็เป็นลูกของนางจันทร์ฉาย เป็นประธานกลุ่ม เนื่องจากเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ จากการที่ช่วยกลุ่มทำงานการประสานงานมีความคล่องตัว เป็นที่ยอมรับของคนในกลุ่มฯ ในการทำงานโดยเฉพาะกระบวนการผลิตไม่ได้มีการแยกกันทำตามหน้าที่แบ่งไว้อย่างชัดเจน จะเป็นลักษณะการช่วยกันทำ แม้แต่ประธานถ้าว่างก็จะช่วยสมาชิกกลุ่มฯ ในกระบวนการผลิต

คณะกรรมการกลุ่มทั้งหมดมี 8 ตำแหน่ง ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน ฝ่ายผลิต 2 คน เภรัญญิก เลขานุการ และกรรมการร่วม 2 คน ดังมีแผนภูมิโครงสร้าง ดังนี้



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ

นางพิกุล นกต๋อ ดำรงตำแหน่งเป็นประธาน จะเป็นบุคคลสำคัญในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ การเข้าร่วมประชุม อบรม การจัดหาตลาด ตลอดจนการคิด ออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุกฎภัณฑ์ การไปจำหน่ายและแสดงผลภัณฑ์ในการออกร้านตามที่หน่วยงานต่างๆ จัดให้มีขึ้น

นางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ ทำหน้าที่ดูแลทั่วไป เกี่ยวกับการผลิต จะอยู่ประจำ โรงงานผลิต ดูแล และทำตั้งแต่ต้มน้ำ หนึ่งข้าว เตรียมวัสดุ อุปกรณ์ในแต่ละวันโดยการช่วยเหลือของคนในครอบครัว ก่อนที่สมาชิกคนอื่นๆ จะเริ่มมาทำงาน

นายกิตติพล นกต๋อ เป็นอีกคนหนึ่งที่ทำให้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ขับเคลื่อนไปได้ เป็นผู้ที่วางแผนการตลาด การออกแบบรูปแบบผลิตภัณฑ์ การบรรจุกฎภัณฑ์ เป็นการทำงานช่วยกันกับนางพิกุล นกต๋อ ซึ่งบางครั้งบางเรื่องก็ดำเนินการแทนกัน

นางสาวอุไร เกตุแก้ว เป็นเลขานุการกลุ่มฯ รับผิดชอบในการจัดทำบัญชีต่างๆ ซึ่งเท่าที่ผ่านมา นางพิกุล ประธานกลุ่มฯ ยังเป็นผู้ดูแลเรื่องนี้เป็นหลักอยู่

สำหรับนางลำดวน อินโตะ นางบุญเทียม วงศ์ชุมชน นางสาววิพรรณ ใจแก้ว และนางสาวนิภาภรณ์ คำแก้ว มีหน้าที่ดูแลเรื่องการผลิต และการบรรจุกฎภัณฑ์

ในการประชุมกลุ่มฯ จะมีการพูดคุยแบบไม่เป็นทางการ ซึ่งส่วนใหญ่จะประชุมกรณีมีการสั่งสินค้าจำนวนมาก ซึ่งสมาชิกจะต้องทำงานมากขึ้น หรือบางครั้งมีความจำเป็นจะต้องผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นเพื่อไปจำหน่ายในการออกร้านที่หน่วยราชการจัดขึ้น

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา เป็นกลุ่มฯ แรกในการทำข้าวแต๋นของตำบลเกาะคา ซึ่งมีลักษณะการดำเนินกิจกรรมในลักษณะของกลุ่มฯ มีลักษณะการทำงานช่วยเหลือกัน ไม่ได้วางกติกาหรือระเบียบการทำงานที่เคร่งครัด มีสมาชิกเข้าออกตลาดเวลา ความขัดแย้งจึง ไม่เกิดขึ้นปัญหาการจัดการกลุ่มที่เกิดขึ้นจะเป็นลักษณะที่ไม่สามารถจะกำหนดให้แต่ละคนทำงานตามตำแหน่งหน้าที่ได้ ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่ช่วยเหลือกันโดยเฉพาะกระบวนการผลิต จะช่วยกันหมด เมื่อมีจำนวนยอดสั่งซื้อมากๆ ทุกคนจะช่วยกันแม้แต่ประธาน

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ เป็นหน่วยงานที่ให้ความรู้ อบรม แนะนำ ขั้นตอน กระบวนการผลิต ตลอดจนทุนดำเนินการบางส่วน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนทุนดำเนินการจากมูลนิธิแม่ฮ่องสอนของอำเภอเกาะคา การสนับสนุนจากอุตสาหกรรมจังหวัด ซึ่งความสำเร็จของกลุ่มฯ ส่วนหนึ่งเนื่องจากการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยราชการต่างๆ

ตารางที่ 3.1 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

ชื่อหน่วยงาน	ปี พ.ศ.	ลักษณะการให้ความช่วยเหลือ
-สำนักงานเกษตรจังหวัด อำเภอ/ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด/ อำเภอ	2539- 2546	-ความรู้ อบรม แนะนำ ขั้นตอน กระบวนการผลิต ตลาด การบริหารจัดการของกลุ่มฯ
-กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวง เกษตร และสหกรณ์	2542	-ให้ทุนสนับสนุนการก่อสร้างอาคารโรงงานของ กลุ่ม เป็นเงิน 200,000 บาท
-กองทุนย่ายฉ้อฉล อำเภอเกาะคา	2544-2546	-เงินยืมไม่มีดอกเบี้ย สองครั้ง ครั้งแรก จำนวน 15,500 บาท ครั้งที่สอง จำนวน 29,000 บาท
-สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด	2546	- เงินทุนหมุนเวียน จำนวน 50,000 บาท

ที่มา: ข้อมูลจากการสำรวจ

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

เนื่องจากเป็นกลุ่มแรกที่ทำข้าวแต๋นในตำบลเกาะคา บุคลิกของผู้นำกลุ่มฯ โดยเฉพาะนางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ ซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ คนแรกมีอุปนิสัย เป็นคนเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ อะลุ่มอล่วย เช่น บางครั้งสมาชิกมีภารกิจขอลาหยุด ก็ไม่ได้ว่าอะไร มีความยืดหยุ่น เมื่อมีเวลาว่างจะเข้ามาลงมาช่วยสมาชิกคนอื่นๆ ทำงาน จึงเป็นที่ยอมรับของสมาชิก เช่นเดียวกันกับนางพิกุล นกต่อ ประธานคนต่อมา มีบุคลิกคล่องตัวมีความสามารถในการประสานงาน เป็นที่ยอมรับของสมาชิกกลุ่มฯ เหมือนกัน จึงทำให้การบริหารงานของกลุ่มฯ เป็นไปด้วยดีไม่มีปัญหาความขัดแย้งภายในกลุ่มฯ เกิดขึ้น

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 3 หมวด คือ ข้าวแต่นแผ่นกลม ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยม และข้าวแต่นทรงโดนัท แบ่งออกเป็น หน้า คือ หน้าน้ำตาล หน้าน้ำตาล และหน้าพริกเผาหมูหยอง รายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

ข้าวแต่น	หน้า
<u>แผ่นกลม</u> - แผ่นกลมใหญ่ - แผ่นกลมเล็ก	- หน้าน้ำตาล - หน้าน้ำตาล - หน้าพริกเผาหมูหยอง - หน้าน้ำตาล - หน้าน้ำตาล - หน้าพริกเผาหมูหยอง
<u>แผ่นสี่เหลี่ยม</u> - แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่ - แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	- หน้าน้ำตาล - หน้าน้ำตาล - หน้าพริกเผาหมูหยอง - หน้าน้ำตาล - หน้าน้ำตาล
<u>ทรงโดนัท</u>	- หน้าพริกเผาหมูหยอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

นางพิกุล นกต่อ ประธานกลุ่มเป็นผู้บริหารการผลิต เป็นผู้ตัดสินใจในเรื่องการผลิตในแต่ละวัน ตั้งแต่ปริมาณการผลิตในแต่ละวัน บันทึกการทำงานของสมาชิกในกลุ่มฯ ควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จนถึง การบรรจุ โดยมีนางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ รองประธาน ซึ่งเป็นมารดาของนางพิกุล ช่วยในการบริหารการผลิตของกลุ่มฯ

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ มีการผลิตตลอดทั้งปี ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ แต่มีการวางแผนการผลิตอย่างคร่าวๆ จากแนวโน้มการสั่งซื้อของลูกค้าประจำ โดยมีการผลิตมากในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงมิถุนายน เฉลี่ยวันละ 3 กระสอบ ส่วนเดือนกรกฎาคมถึงตุลาคม มีการผลิตน้อย เฉลี่ยวันละ 1.5 กระสอบ เนื่องจากเป็นฤดูฝน ไม่มีแสงแดดในการตากข้าวแต่น

ในปี 2546 กลุ่มฯ มีการผลิตข้าวแต่นแผ่นกลมมากที่สุด ผลิตแผ่นกลมใหญ่น้ำตาล และ แผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาล เฉลี่ยอย่างละ 3,000,000 แผ่นต่อเดือน รองลงมาเป็นการผลิตแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่น้ำตาล เฉลี่ย 900,000 แผ่นต่อเดือน รายละเอียดดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.2 ช่วงเวลาการผลิตข้าวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายการ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	←						---	---	---	---		→
ทรงโดนัท	←						---	---	---	---		→
แผ่นกลมใหญ่	←						---	---	---	---		→
แผ่นกลมเล็ก	←						---	---	---	---		→

หมายเหตุ : → ช่วงที่มีการผลิตมาก --> ช่วงที่มีการผลิตน้อย

ตารางที่ 4.3 ปริมาณการผลิตข้าวแต่น ในปี 2546 ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายการ	หน้า	จำนวนแผ่น/เดือน	จำนวนแผ่น/ปี
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	900,000	10,800,000
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งาน้ำตาล	100,000	1,200,000
ทรงโดนัท	พริกเผาหมูหยอง	50,000	600,000
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	3,000,000	36,000,000
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	350,000	4,200,000
แผ่นกลมใหญ่	พริกเผาหมูหยอง	270,000	3,240,000
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	3,000,000	36,000,000
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	350,000	4,200,000

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

ก. ข้าวสารเหนียว กระสอบละ 48 กิโลกรัม มี 45 ลิตร ซื้อจากโรงสีชุมชนในหมู่บ้าน ในราคา กระสอบละ 630 บาท ครั้งละ 14 กระสอบ ข้าวที่ใช้เป็นข้าวเก่า ยกเว้นเดือนธันวาคมถึงมกราคมจะใช้ข้าวใหม่ เนื่องจากโรงสีไม่มีข้าวเก่าขาย

ข. น้ำตาลทราย ราคากระสอบละ 640 บาท ซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเกาะคา ครั้งละ 1 กระสอบ

ค. นมตราเหยี่ยว ราคากระป๋องละ 18 บาท ซื้อจากร้านค้าทั่วไป ครั้งละ 5 โหล

ง. งาขาว/งาดำ ราคา กิโลกรัมละ 58 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยซื้อครั้งละ 10 กิโลกรัม

จ. แดงโม ราคา กิโลกรัมละ 5 บาท สั่งซื้อจากตลาดในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ครั้งละ 1 ลำ รถ 140 กิโลกรัม

ฉ. น้ำตาลปี๊บ ราคาปี๊บละ 335 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยซื้อครั้งละ 14 ปี๊บ

ช. น้ำมันพืช ราคาปี๊บละ 530 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยซื้อครั้งละ 14 ปี๊บ

ซ. หมูหยอง ราคา กิโลกรัม 230 บาท ซื้อจากผู้ผลิตในหมู่บ้าน ครั้งละ 1 กิโลกรัม

ณ. เนย ราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยซื้อครั้งละ 10 กิโลกรัม

ญ. น้ำพริกเผา ราคา กิโลกรัมละ 60 บาท สั่งซื้อจากจังหวัดสุโขทัย ครั้งละ 10 กิโลกรัม

ฎ. แก้ว ราคาถังละ 1,200 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยซื้อครั้งละ 10 ถัง

ตารางที่ 4.4 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ

รายการ	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.
ข้าวเหนียว	←											→
น้ำตาลทราย	←											→
งาขาว/ งาดำ	←											→
นมตราหมี	←											→
แตงโม	←											→
เกลือ	←											→
น้ำตาลปีบ	←											→
น้ำมันพืช	←											→
หมูหยอง	←											→
เนย	←											→
น้ำพริกเผา	←											→

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.5 การจัดหาวัตถุดิบ

รายการ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ความถี่	ที่มาของวัตถุดิบ	วิธีการขนส่ง	การชำระเงิน
ข้าวเหนียว	กระสอบ	630	14 กระสอบ/สัปดาห์	โรงสีชุมชน	ตนเอง	เงินสด
น้ำตาลทราย	กระสอบ	640	1 กระสอบ/สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
งาขาว/งาดำ	กิโลกรัม	58	20 กก./ 10 วัน	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
นมตราหมี	กระป๋อง	18	5 โหล/สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
แตงโม	กิโลกรัม	5	140 กก./สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
เกลือ	กระสอบ	180	1 กก./สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
น้ำตาลปีบ	ปีบ	335	14 ปีบ/สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
น้ำมันพืช	ปีบ	530	14 ปีบ/สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
หมูหยอง	กิโลกรัม	230	10 กก./เดือน	ในหมู่บ้าน	ตนเอง	เงินสด
เนย	กิโลกรัม	30	10 กก./สัปดาห์	ตลาด	ตนเอง	เงินสด
น้ำพริกเผา	กิโลกรัม	60	10 กก./เดือน	จังหวัดสุโขทัย	ตนเอง	เงินสด
แก๊ส	ถัง	1,200	10 ถัง/เดือน	ตลาด	ตนเอง	เงินสด

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุอุปกรณ์การผลิต

วัสดุ

- ก. เส้นลวด ใช้สำหรับชิงเครื่องชิลสูง ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท ซื้อจากตลาดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง 2 ครั้งต่อปี ครั้งละ 2 เมตร
- ข. แก้วไม้ จำนวน 10 ตัว ตัวละ 35 บาท ซื้อจากผู้ผลิตในหมู่บ้าน ปีละครั้ง ครั้งละ 10 ตัว
- ค. แก้วพลาสติก จำนวน 10 ตัว ตัวละ 25 บาท ซื้อจากห้างบิ๊กซีลำปาง ปีละครั้ง ครั้งละ 10 ตัว
- ง. ตะกร้าไม้ ใช้ใส่แผ่นข้าวแต๋นที่ทอดแล้ว จำนวน 3 ใบ ราคาใบละ 90 บาท ซื้อในหมู่บ้านปีละครั้ง ครั้งละ 3 ใบ
- จ. ถาดพลาสติกกลม จำนวน 10 ใบ ราคาใบละ 19 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละครั้ง ครั้งละ 10 ใบ
- ฉ. ที่ตัดข้าวแต๋น (พลาสติก) จำนวน 4 ใบ ราคาใบละ 19 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละครั้ง ปีละครั้ง ครั้งละ 4 ใบ
- ช. หม้อนึ่ง จำนวน 4 ใบ ราคาใบละ 120 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละครั้ง ครั้งละ 4 ใบ
- ซ. ไหข้าว จำนวน 4 ใบ ราคาใบละ 15 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป เดือนละครั้ง ครั้งละ 4 ใบ
- ฌ. ถังแช่ข้าว จำนวน 1 ใบ ราคาใบละ 99 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละครั้ง ครั้งละ 1 ใบ
- ญ. กระละมังแช่ข้าว จำนวน 2 ใบ ราคาใบละ 49 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 2 ใบ
- ฎ. ตะกร้าขาวข้าว (พลาสติก) จำนวน 3 ใบ ราคาใบละ 15 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป เดือนละ 1 ครั้ง ครั้งละ 3 ใบ
- ฏ. กระทะทอด จำนวน 1 ใบ ราคาใบละ 580 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละครั้ง ครั้งละ 1 ใบ
- ฐ. ตะแกรงร่อนน้ำมัน จำนวน 3 อัน ราคาอันละ 60 บาท ซื้อจากตลาดทั่วไป ปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 3 ใบ

อุปกรณ์การผลิต

- ท. เตาอบ (1) จำนวน 1 เตา กลุ่มฯ สร้างเองในปี พ.ศ. 2543 ราคา 15,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ฒ. เตาอบ (2) จำนวน 2 เตา กลุ่มฯ สร้างเองในปี พ.ศ. 2546 ราคาเตาละ 25,000 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ณ. เครื่องชิล จำนวน 2 เครื่อง ซื้อจากร้านนครกิโลลำปาง ในปี พ.ศ. 2546 ราคาเครื่องละ 2,500 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ด. โต๊ะเหล็ก จำนวน 2 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานสาธารณสุข จังหวัดลำปาง ในปี พ.ศ. 2545 ราคาตัวละ 1,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ต. ขาโต๊ะ จำนวน 2 ตัว เป็นขาของโต๊ะเหล็ก กลุ่มฯ จ้างทำในราคาตัวละ 500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

- ด. ใต้อะไ้ จำนวน 8 ตัว ใช้ในการกดพิมพ์ข้าวแต่นำ จ้างทำในหมู่บ้าน ในปี พ.ศ. 2543 ราคาตัวละ 1,200 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ท. ขันวางของไม้ 3 ชั้น จำนวน 1 หลัง ใช้วางอุปกรณ์การผลิต ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ในปี พ.ศ. 2543 อายุการใช้งาน 10 ปี
- ธ. พัดลม (1) จำนวน 1 ตัว นักศึกษาที่มีงานมอบให้เป็นของที่ระลึก ในปี พ.ศ. 2545 ราคาตัวละ 300 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- น. พัดลม (2) จำนวน 1 ตัว ซื้อจากห้างบิ๊กซี ในปี พ.ศ. 2544 ราคาตัวละ 450 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- บ. พัดลม (3) จำนวน 1 ตัว ซื้อจากห้างบิ๊กซี ในปี พ.ศ. 2543 ราคาตัวละ 800 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ป. พัดลมเพดาน จำนวน 1 ตัว ซื้อจากห้างบิ๊กซี พ.ศ. 2543 ราคาตัวละ 1,200 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ผ. กระทะไฟฟ้า (1) จำนวน 1 ตัว ซื้อจากตลาด ในปี พ.ศ. 2546 ราคาตัวละ 250 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี
- ผ. กระทะไฟฟ้า (2) จำนวน 1 ตัว ซื้อจากตลาด ในปี พ.ศ. 2546 ราคาตัวละ 500 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี
- พ. ตะแกรงตากข้าวแต่นำ จำนวน 180 อัน จ้างทำในราคาอันละ 155 บาท พ.ศ. 2543 อายุการใช้งาน 3 ปี
- ฟ. ตะกร้าพลาสติก จำนวน 3 ใบ ซื้อจากตลาดทั่วไป ในปีพ.ศ. 2544 ในราคาใบละ 300 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ภ. เตาแก๊ส จำนวน 4 ชุด ซื้อจากร้านจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าในหมู่บ้าน ในปี พ.ศ. 2546 ราคาชุดละ 1,000 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ม. กระชอน จำนวน 1 ใบ ซื้อจากร้านค้าทั่วไป ในปี พ.ศ. 2546 ราคาใบละ 30 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี
- ย. ขันวางของพลาสติก 3 ชั้น จำนวน 1 หลัง ซื้อจากห้างบิ๊กซี ในปี พ.ศ. 2543 ราคาหลังละ 199 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี
- ร. พิมพ์ข้าวแต่นำวงกลมใหญ่ จำนวน 20 อัน กลุ่มฯ ทำเองจากการใช้ท่อ PVC ขนาด 2 นิ้ว มาตัดให้ได้ขนาดที่ต้องการ ในปี พ.ศ. 2538 ราคาเฉลี่ยอันละ 0.5 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ล. พิมพ์ข้าวแต่นำวงกลมเล็ก จำนวน 20 อัน กลุ่มฯ ทำเองจากการใช้ท่อ PVC ขนาด 1 ½ นิ้ว มาตัดให้ได้ขนาดที่ต้องการ ในปี พ.ศ. 2538 ราคาเฉลี่ยอันละ 0.5 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ว. พิมพ์ข้าวแต่นำสี่เหลี่ยมใหญ่ จำนวน 12 อัน สั่งทำจากร้านทำกรอบพระในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ในปี พ.ศ. 2538 ราคาอันละ 40 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ศ. พิมพ์ข้าวแต่นำสี่เหลี่ยมเล็ก จำนวน 12 อัน สั่งทำจากร้านทำกรอบพระในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ในปี พ.ศ. 2538 ราคาอันละ 40 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

๕. พิมพ์ข้าวแต่นทองโดนัท จำนวน 5 อัน กลุ่มฯ ทำเองจากการใช้ท่อ PVC ขนาด 2 นิ้ว มาตัดให้ได้ขนาดที่ต้องการ ในปี พ.ศ. 2538 ราคาเฉลี่ยอันละ 2 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

- ก. ถาดโฟม ราคาห่อละ 50 บาท มี 100 ชิ้น ซื้อจากร้านค้าทั่วไป สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 42 ห่อ
- ข. ถุงพลาสติก ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท ซื้อจากร้านค้าทั่วไป สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 15 กิโลกรัม
- ค. สติกเกอร์ ราคาใบละ 0.32 บาท สั่งทำจากโรงพิมพ์ใน จังหวัดลำปาง 2 เดือนครั้ง ครั้งละ 30,000 ใบ

4.3.4 โรงเรือน

กลุ่มฯ มีโรงเรือน 1 หลัง ในการทำการผลิตข้าวแต่น ในปี 2542 ได้กู้ยืมเงินจากสำนักงานเกษตร จังหวัดลำปาง จำนวน 200,000 บาท มาก่อสร้าง มีอายุการใช้งาน 20 ปี

ตารางที่ 4.6 อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา/หน่วย	ราคารวม	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน	แหล่งที่มา
โรงเรือน	หลัง	1	200000	200,000.00	2542	20	กลุ่ม
เตาอบ(1)	เตา	1	15,000.00	15,000.00	2543	5	จ้างทำ
เตาอบ(2)	เตา	2	25,000.00	50,000.00	2546	10	จ้างทำ
เครื่องชั่ง	เตา	2	2,500.00	5,000.00	2543	5	ร้านนครกิโลลำปาง
โต๊ะเหล็ก	ตัว	2	1,500.00	3,000.00	2545	10	สาธาณสุข
ขาโต๊ะ	ตัว	2	150.00	300.00	2545	10	จ้างทำ
โต๊ะไม้	ตัว	8	1,200.00	9,600.00	2542	10	จ้างทำ
ชั้นวางของไม้ 3 ชั้น	หลัง	1	150.00	150.00	2543	10	ในหมู่บ้าน
พัดลม(1)	ตัว	1	300.00	300.00	2545	5	นักศึกษามาดุงาน
พัดลม(2)	ตัว	1	450.00	450.00	2544	5	บิกซี
พัดลม(3)	ตัว	1	800.00	800.00	2543	5	บิกซี
พัดลมเพดาน	ตัว	1	1,200.00	1,200.00	2543	5	บิกซี
กระทะไฟฟ้า(1)	ตัว	1	250.00	250.00	2546	2	ตลาด

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา/หน่วย	ราคารวม	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน	แหล่งที่มา
กระทะไฟฟ้า(2)	ตัว	1	500.00	500.00	2546	2	ตลาด
ตะแกรงตากข้าวแต๋น	อัน	180	155	27900	2545	3	จ้างทำ
ตะกร้าพลาสติก	ใบ	3	300	900	2544	5	ตลาด
เตาแก๊ส	ชุด	4	1000	4000	2546	10	ร้านค้า
กระชอน	ใบ	1	30	30	2546	2	ร้านค้า
ชั้นวางของพลาสติก 3 ชั้น	ตัว	1	199.00	199.00	2543	5	บิกซี
พิมพ์ข้าวแต๋นวงกลมเล็ก	อัน	20	0.5	10	2538	10	ทำเอง
พิมพ์ข้าวแต๋นวงกลมใหญ่	อัน	20	0.5	10	2538	10	ทำเอง
พิมพ์ข้าวแต๋นสี่เหลี่ยมเล็ก	อัน	12	40	480	2538	10	ทำเอง
พิมพ์ข้าวแต๋นสี่เหลี่ยมใหญ่	อัน	12	40	480	2538	10	ทำเอง
พิมพ์ข้าวแต๋นโดนัทเล็ก	อัน	20	0.5	10	2538	10	ทำเอง
พิมพ์ข้าวแต๋นโดนัท	อัน	5	2	10	2538	10	ทำเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.7 วัสดุ และบรรจุภัณฑ์

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ความถี่	ปริมาณการจัดหา/ครั้ง	แหล่งที่มา	วิธีการชำระเงิน	วิธีการขนส่ง
เส้นลวด	เมตร	25	2 ครั้ง/ปี	2 เมตร	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
แก๊สไม้	ตัว	35	1 ครั้ง/ปี	10 ตัว	ในหมู่บ้าน	เงินสด	ตนเอง
แก๊สพลาสติก	ตัว	25	1 ครั้ง/ปี	10 ตัว	บิกซี	เงินสด	ตนเอง
ตะกร้าไม้	ใบ	90	1 ครั้ง/ปี	3 ใบ	จ้างทำ	เงินสด	ตนเอง
ถาดพลาสติกกลม	ใบ	19	1 ครั้ง/ปี	10 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ที่ตัดขาวแต่นพลาสติก	ใบ	19	1 ครั้ง/ปี	4 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
หมอนึ่ง	ใบ	120	1 ครั้ง/ปี	4 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ไหข้าว	ใบ	15	12 ครั้ง/ปี	4 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ถังแช่ข้าว	ใบ	99	1 ครั้ง/ปี	1 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
กะละมังแช่ข้าว	ใบ	49	2 ครั้ง/ปี	2 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ตะกร้าขาวข้าวพลาสติก	ใบ	15	12 ครั้ง/ปี	3 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
กระทะทอด	ใบ	580	1 ครั้ง/ปี	1 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ตะแกรง	อัน	60	2 ครั้ง/ปี	2 ใบ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ถาดโฟม	ห่อ	50	1 ครั้ง/สัปดาห์	42 ห่อ	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
ถุงพลาสติก	กก.	50	2 ครั้ง/สัปดาห์	15 กก.	ตลาด	เงินสด	ตนเอง
สติ๊กเกอร์	ใบ	0.32	2 เดือน/ครั้ง	30,00	โรงพิมพ์	เงินสด	ตนเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิต นายกิตติพร สามีของประธานกลุ่มเป็นผู้จัดหา และตรวจสอบคุณภาพของปัจจัยการผลิต วัตถุดิบที่ใช้มีคุณภาพตรงตามที่ต้องการ

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ จะเก็บวัตถุดิบหลักในการผลิตที่เป็นของแห้ง ไว้ในบ้านประธาน เช่น ข้าวสารเหนียว น้ำตาลทราย น้ำมันพืช และน้ำตาลปี๊บ เป็นต้น ส่วนแฉะจะกองไว้ข้างโรงเรือนผลิต ซึ่งบางครั้งก็มีการเน่าเสียเนื่องจากไม่มีโรงเรือนคลุม และไม่ได้ใช้ภาชนะบรรจุ

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานที่มาทำงานประจำที่กลุ่มฯ สามารถแยกเป็นแรงงานในครอบครัวของประธาน 4 คน คือ ประธาน สามี แม่ และพ่อ มีหน้าที่ เตรียมวัตถุดิบ หุงข้าว ดูแลเตาอบ ทอด และบรรจุผลิตภัณฑ์ เป็นต้น แรงงานที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ ทั้งหมด 10 คน มีหน้าที่ในการกดพิมพ์ข้าวแต๋น หยอดหน้า และบรรจุ กลุ่มฯ มีการผลิตข้าวแต๋นทุกวัน เวลา 08.00 น. -17.00 น. แต่บางครั้งที่จะต้องออกร้านจำหน่าย หรือมียอดสั่งซื้อเข้ามามากก็จะทำทั้งกลางวันและกลางคืนโดยให้แต่ละคนทำงานตามความเหมาะสม สมาชิกส่วนใหญ่เข้าใจระบบการทำงานของ กลุ่มฯ การทำงานร่วมกันจะไม่เคร่งครัดมีความเป็นพี่เป็นน้อง มีความยืดหยุ่น

4.4.2 การจ้างงาน

มีการจ้างงานเป็นรายวัน วันละ 80 บาท ทำงานตั้งแต่ 08.00 น. – 17.00 น. หากทำงานล่วงเวลา หรือมีการจ้างเฉพาะการบรรจุ คิดชั่วโมงละ 10 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 แรงงานในการผลิตข้าวแต๋น

ลักษณะงาน/หน้าที่	จำนวนแรงงานที่ใช้ (คน)		ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง (บาท/คน/วัน)
	ชาย	หญิง		
แรงงานครอบครัว				
เตรียมวัตถุดิบ	-	1	เป็นเงินสด	80
หุงข้าว	1		เป็นเงินสด	80
ทอด	1		เป็นเงินสด	80
หยอดหน้า	-	1	เป็นเงินสด	80
สมาชิก				
กดพิมพ์	-	10	ลิตร	10
หยอดหน้า	-	10	รายวัน	80
บรรจุถุง	-	10	รายวัน	80
ล่วงเวลา/เฉพาะงาน	-	10	รายชั่วโมง	10

ที่มา : จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋น คำนวณจากหนึ่งหน่วยการผลิตเทียบกับปริมาณบรรจุต่อถุง (ตัวอย่างดังภาคผนวก ค.) ต้นทุนการผลิต 10 ผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากยอดขายต่อปี และกำไรต่อหน่วย ของกลุ่มฯ

ข้าวแต๋นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 9X16 พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 10.75 บาท ต้นทุนเงินสด 10.70 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.04 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการ

ผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 77.70 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 22.05 และ 0.02 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 9X16 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 17.27 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 17.30 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 17.25 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 115.14 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 115.30 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 115.00 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 9X16 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 19.27 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 19.30 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 19.25 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 128.48 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 128.63 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 128.34 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่น้ำตาล 9 X 14 พิจารณาดำเนินการที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 13.61 บาท ต้นทุนเงินสด 13.56 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.05 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 77.68 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 22.13 และ 0.14 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่น้ำตาล 9 X 14 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 14.41 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 14.44 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 14.39 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 96.08 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 96.28 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 95.95 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่น้ำตาล 9 X 14 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 16.41 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 16.44 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 16.39 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 109.41 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 109.62 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 109.28 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต่นทรงโดนัทขนาดบรรจุ 8 X 13 พิจารณาดำเนินการที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง ร้อยละ 11.15 บาท ต้นทุนเงินสด 11.13 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.02 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 84.18 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 15.18 และ 0.03 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่นทรงโดนัทขนาดบรรจุ 8 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 14.41 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 14.44 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 14.39 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 96.08 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน

เงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 96.28 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 95.95 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่น้หอมขนาดบรรจุ 8 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 18.58 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 18.87 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 18.85 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 125.66 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 125.78 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 125.64 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต่น้หอมกล่มเล็กหน้างานน้ำตาลขนาดบรรจุ 9 X 16 พิจารณาด้านทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุงร้อยละ 14.87 บาท ต้นทุนเงินสด 14.82 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.04 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 83.88 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 15.94 และ 0.14 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่น้หอมกล่มเล็กหน้างานน้ำตาลขนาดบรรจุ 9 X 16 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 13.15 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 13.18 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 13.13 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 87.68 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่งร้อยละ 87.84 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 87.54 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่น้หอมกล่มเล็กหน้างานน้ำตาลขนาดบรรจุ 9 X 16 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 15.15 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 15.18 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 15.13 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 101.01 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 101.17 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 100.87 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต่น้หอมสีเหลืองใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง พิจารณาด้านทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 5.95 บาท ต้นทุนเงินสด 5.94 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.01 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 86.69 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 13.21 และ 0.09 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่น้หอมสีเหลืองใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 9.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 9.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 9.05 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 60.37 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 60.42 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 60.33 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่น้หอมสีเหลืองใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 14.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 14.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 14.05 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 93.70 อัตรา

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 93.75 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 93.67 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยองขนาดบรรจุ 6 X 12 พิจารณาดัชนีที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 6.36 บาท ต้นทุนเงินสด 6.33 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.04 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 89.16 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 10.74 และ 0.08 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยองขนาดบรรจุ 6X12 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 13.64 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 13.67 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 13.64 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 57.60 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่งร้อยละ 57.80 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 57.57 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยองขนาดบรรจุ 6X12 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 14.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 14.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 14.05 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 90.94 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 90.14 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 90.90 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับสูง

ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่น้ำตาลขนาดบรรจุ 8 X 13 พิจารณาดัชนีที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 8.17 บาท ต้นทุนเงินสด 8.09 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.09 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 78.90 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 20.90 และ 0.16 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่น้ำตาลขนาดบรรจุ 8 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 6.84 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 6.91 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 6.83 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 45.59 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 46.09 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 45.51 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่น้ำตาลขนาดบรรจุ 8 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 11.84 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 11.91 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 11.83 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 78.93 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 79.43 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 78.84 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับค่อนข้างสูง

ข้าวแต๋นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 6 X 13 พิจารณาดัชนีที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 6.02 บาท ต้นทุนเงินสด 5.99 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.03 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการ

ผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 77.70 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 22.05 และ 0.20 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 6 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 5.99 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 6.01 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 5.98 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 39.87 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่งร้อยละ 40.04 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 39.87 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

ผลตอบแทนต่อราคาขายปลีก ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 6 X 13 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 8.99 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 9.01 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 8.98 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 59.95 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีกร้อยละ 60.04 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 59.87 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 5 X 11 พิจารณาด้านทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตต่อถุง เท่ากับ 3.22 บาท ต้นทุนเงินสด 5.99 บาท ไม่เป็นเงินสด 0.01 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 77.70 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 22.05 และ 0.20 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาดบรรจุ 5 X 11 มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 4.78 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 4.79 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 4.78 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งร้อยละ 31.88 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 31.92 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ 31.83 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตข้าวแต่นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา จะทำการผลิตแผ่นข้าวแต่น 3 ขนาด คือ แผ่นกลม แผ่นสี่เหลี่ยม และทรงโดนัท โดยมีกระบวนการผลิตเหมือนกัน แต่ละขนาดมีการหยอดหน้า 3 แบบ คือ หน้าน้ำตาล หน้างา และหน้าพริกเผาหมูหยอง กรรมวิธีการผลิตมีดังนี้

แผ่นข้าวแต๋น

รายการ	จำนวน
1. ข้าวสารเหนียว	2 กระสอบ
2. แดงโม	10 กิโลกรัม
3. น้ำตาลทราย	10 กิโลกรัม
4.เกลือ	½ กิโลกรัม
5. นมตราเหยี่ยว	10 กระป๋อง
6. เนย	2 กิโลกรัม
7. น้ำมันพืช	2 ปี๊บ
ผลิตภัณฑ์ที่ได้ ชนิดละ	แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก 18,900 แผ่น แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่ 15,120 แผ่น แผ่นวงกลมเล็ก 20,880 แผ่น แผ่นวงกลมใหญ่ 18,000 แผ่น ทรงโดนัท 4,500 แผ่น

ขั้นตอนการผลิต

นำข้าวสารเหนียวมาแช่ 1 คืน ล้าง 1 รอบ นึ่งจนข้าวสุก นำแดงโมมาปั่น หลังจากนั้นนำเฉพาะน้ำแดงโมผสมน้ำตาลทราย เกลือและนมตราเหยี่ยว คนให้ละลาย นำส่วนผสมทั้งหมดมาผสมกับข้าวเหนียวที่นึ่งสุกแล้ว เมื่อเข้ากันดีแล้ว นำไปใส่พิมพ์ กดเป็นรูปทรงที่ต้องการ ตากแดดให้แห้ง ทอดให้ฟู ขั้นตอนการผลิตแผ่นข้าวแต๋น แสดงดังแผนภาพที่ 4.1

หน้าน้ำตาล

รายการ	จำนวน
1. น้ำตาลปี๊บ	3 กิโลกรัม
2. เกลือ	0.10 กิโลกรัม

ขั้นตอนการผลิต

นำน้ำตาลปี๊บมาตั้งไฟ คนให้ละลาย ใส่เกลือ นำไปหยอดหน้าข้าวแต๋นขณะร้อน

หน้าน้ำตาล

รายการ	จำนวน
1. น้ำตาลปี๊บ	3 กิโลกรัม
2. เกลือ	0.10 กิโลกรัม
3. งาขาว	2 กิโลกรัม
4. งาดำ	½ กิโลกรัม

ขั้นตอนการผลิต

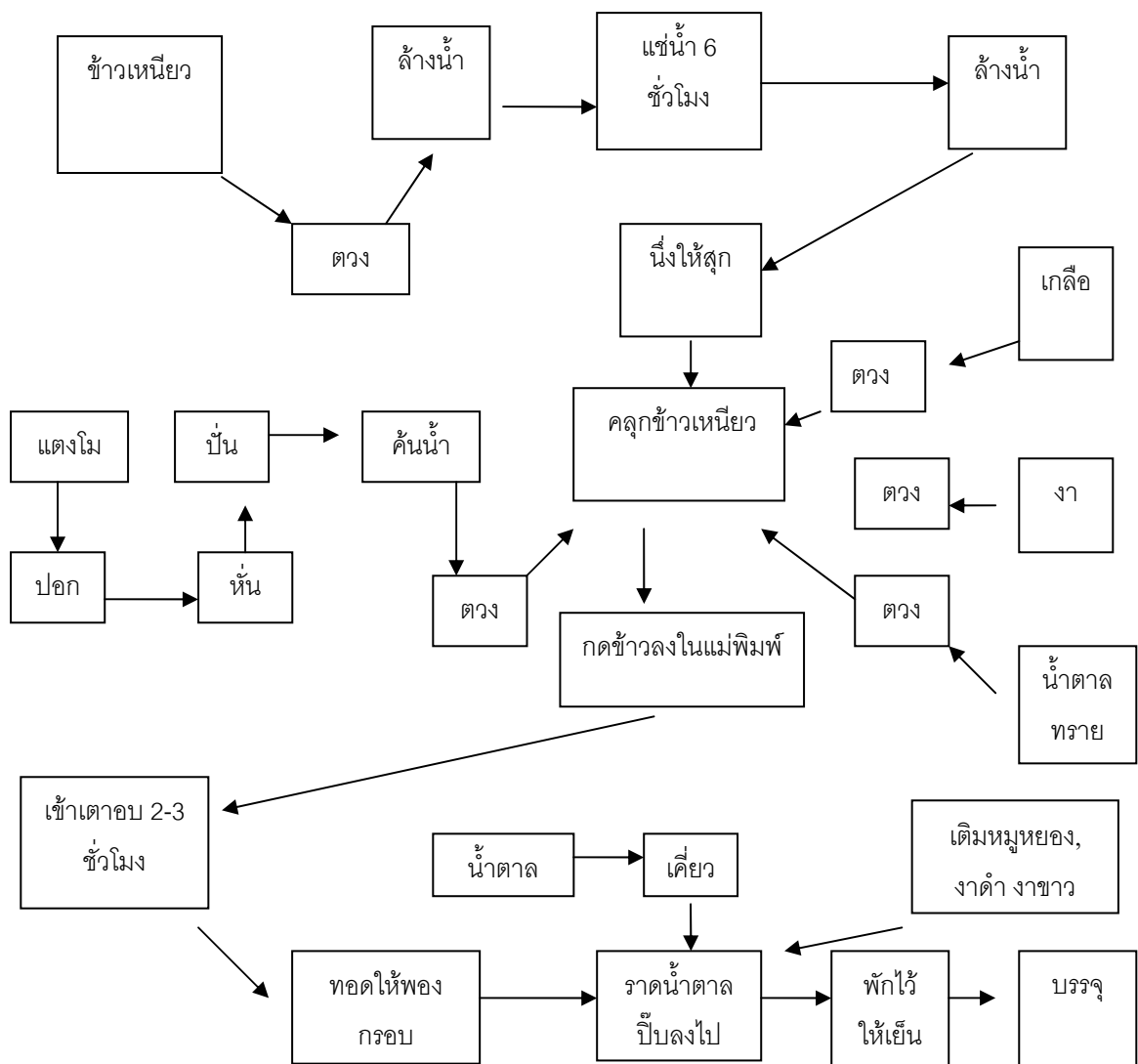
นำน้ำตาลปีบมาตั้งไฟ คนให้ละลาย ใส่เกลือ นำไปหยอดหน้าข้าวแต่นขณะร้อน โรยงาขาว งาดำ

หน้าพริกเผาหมูหยอง

รายการ	จำนวน
1. น้ำพริกเผา	½ กิโลกรัม
2. เกลือ	0.20 กิโลกรัม
3. น้ำตาลปีบ	2 กิโลกรัม
4. หมูหยอง	1 กิโลกรัม

ขั้นตอนการผลิต

นำน้ำตาลปีบมาตั้งไฟ คนให้ละลาย ใส่เกลือเติมน้ำพริกเผา นำไปหยอดหน้าข้าวแต่นขณะร้อน โรยหน้าด้วยหมูหยอง



แผนภาพที่ 4.1 กระบวนการผลิตข้าวแต๋นหน้าต่างๆ

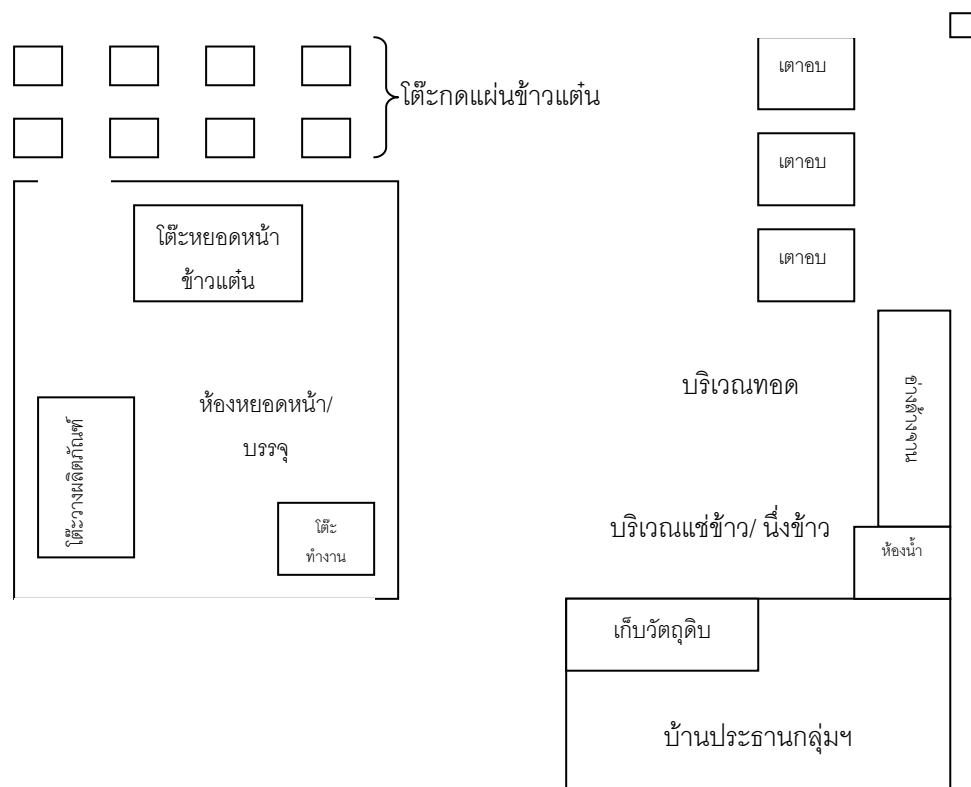
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ในการกดแผ่นข้าวแต๋น เดิมกลุ่มฯ ใช้เส้นตอกทำเป็นวงกลมเป็นพิมพ์ มีปัญหา คือ ขนาดของแผ่นข้าวแต๋นไม่สม่ำเสมอ เส้นตอกมักจะขึ้นรา ต่อมาได้เปลี่ยนมาใช้ท่อ PVC มาตัดทำเป็นพิมพ์ ทำให้ได้แผ่นข้าวแต๋นที่มีขนาดเท่ากัน ส่วนพิมพ์ข้าวแต๋นทรงสี่เหลี่ยม กลุ่มฯ จ้างช่างทำกรอบพระทำพิมพ์ให้ โดยใช้แผ่นพลาสติกที่ทำกรอบพระมาเป็นพิมพ์

กลุ่มฯ อาศัยแสงแดด ในการทำให้แผ่นข้าวแต่นแห้ง ต่อมาเมื่อมีการผลิตมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน แสงแดดน้อย กลุ่มฯ ได้สร้างเตาอบขึ้นมา ใช้ความร้อนจากเตาถ่าน มีปัญหา คือ มีเขม่า ทำให้แผ่นข้าวแต่นดำ แต่ก็ยังอบได้ในปริมาณน้อย จึงเปลี่ยนมาสร้างเตาอบโดยใช้ความร้อนจากแก๊ส สามารถอบได้มากขึ้น อย่างไรก็ตามกลุ่มยังขาดงบประมาณในการทำหลังคาเตาอบ ปัจจุบันใช้แผ่นสังกะสีมาปิดทำเป็นหลังคาชั่วคราว

4.8 สภาพและผังของสถานที่การผลิต

กลุ่มฯ มีโรงเรือนผลิตข้าวแต่น ซึ่งตั้งอยู่บริเวณบ้านประธานเป็นอาคารเปิดโล่ง มีการแบ่งสัดส่วนของโรงเรือนเป็นส่วนของการแช่ข้าว นึ่งข้าว การทอด การกดพิมพ์ การหยอดหน้าและการบรรจุ ทำให้การทำงานเป็นไปอย่างสะดวกรวดเร็ว แต่เตาอบของกลุ่มยังไม่มีหลังคาที่ถาวร ทำให้สูญเสียความร้อน และสิ้นเปลืองเชื้อเพลิง การที่อาคารเปิดโล่งทำให้มีแมลงวันสามารถบินเข้ามาได้ แม้ในห้องบรรจุจะมีม่านกัน สมาชิกมักจะเอาขึ้นเนื่องจากร้อน และเวียนหัว รายละเอียดผังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 ผังแสดงสถานที่ผลิตของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ในกระบวนการผลิตของกลุ่มฯ แพปไม่มีของเสีย กลุ่มฯ มีท่อระบายน้ำทำให้ไม่มีน้ำขัง สามารถระบายน้ำจากการล้างข้าว และการล้างเครื่องมืออุปกรณ์ ส่วนเปลือกแดงโมกนำไปให้วัวกิน แผ่นที่แตกหัก ก็นำให้สมาชิกรับประทาน

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ มีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่กระบวนการตากแห้ง โดยประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้คัดเลือกแผ่นที่แตกเสียออกก่อนที่จะทอด ในการทอด สมาชิกประธานจะเป็นผู้ทอด มีการควบคุมอุณหภูมิของน้ำมัน มีการทอดสอบการขึ้นฟูของแผ่นข้าวแต่นก่อนที่จะทอดทั้งหมด ในการการทอดหยอดหน้าก็จะมีผู้คัดแผ่นที่แตกหักออก และในขั้นตอนการบรรจุ รองประธานจะเป็นผู้ควบคุมอีกครั้งหนึ่ง

4.11 การวิเคราะห์การผลิตอาหารตามหลักการวิธีการจัดการที่ดีในการผลิต (GMP)

การจัดการด้านสาธารณสุข ถือว่าเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปอาหาร ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีความปลอดภัยสำหรับการบริโภคย่อมเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ซึ่งตามหลักทั่วไป การจัดการด้านสาธารณสุขจะพิจารณา 7 ด้าน ได้แก่ 1) สภาพทั่วไปของโรงเรือน 2) อุปกรณ์ที่ใช้ผลิต 3) สัตว์รบกวน เช่น หนู แมลงวัน และกิ้งกือ 4) สิ่งเจือปนในอาหาร 5) บรรจุภัณฑ์ 6) แหล่งน้ำใช้ และ 7) การกำจัดของเสีย ซึ่งปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

1. สภาพทั่วไปของโรงเรือน

กลุ่มฯ ได้จัดแบ่งเนื้อที่ใช้งานเป็นสัดส่วน เหมาะสมกับงาน เช่น ใช้บริเวณภายในโรงเรือนสำหรับบรรจุภัณฑ์และเก็บผลิตซึ่งถือว่าเป็นขั้นตอนสุดท้ายก่อนส่งออกขาย เนื่องจากภายในตัวอาคาร จะป้องกันแมลงวัน ฝุ่นได้ดีกว่าด้านนอก การเก็บวัตถุดิบจะเก็บไว้ด้านนอก ตัวอาคารมีเพดาน ประตูผ้าม่าน หน้าต่างมีมุ้งลวด แต่บริเวณภายในอาคารบรรจุการระบายอากาศยังไม่ดีพอ

2. อุปกรณ์ผลิต

อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์เครื่องครัวทั่วไป อุปกรณ์ที่มีทั้งทำจากไม้ พลาสติก สแตนเลส เช่น ถังพลาสติก โต๊ะ หม้อ ถาด และแม่พิมพ์ การทำความสะอาดอุปกรณ์ จะทำการล้างทำความสะอาด หลังจากการผลิตแล้วเสร็จในแต่ละวัน

3. การรบกวนของสัตว์ และแมลงวันและกิ้งกือ

บริเวณที่ผลิตไม่มีสัตว์เลื้อยคลานประเภทสุนัข กับทุ่งนา การทอดข้าวแต่นของกลุ่มฯ ซึ่งเตาทอดอยู่ด้านติดทุ่งนาเช่นกันจึงไม่ส่งกลิ่นรบกวนเท่าใดนัก ในส่วนห้องบรรจุ เป็นห้องที่ปิดมิดชิด มีม่านป้องกันแมลงวัน

4. สิ่งเจือปนในอาหาร

ในการผลิตข้าวแต่นของกลุ่มฯ จะไม่มีการเติมสารปรุงแต่งรส กลิ่น สี แต่อย่างใด

5. บรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ มีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการบรรจุข้าวแต่น เช่น ถุงพลาสติกสำหรับบรรจุอาหาร แผ่นโฟมบรรจุอาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการบรรจุกล่องกระดาษ ทำให้ผลิตภัณฑ์ปลอดภัยผู้บริโภค

6. แหล่งน้ำใช้

น้ำที่ใช้ในการผลิต เป็นน้ำประปา ซึ่งมีความสะอาดปลอดภัย และเพียงพอต่อการผลิต

7. กำจัดของเสีย

เนื่องจากการทำผลิตภัณฑ์ข้าวแต่น ของเสียที่เกิดจากการผลิตไม่ค่อยมี จึงไม่เป็นปัญหามากนัก น้ำเสียกลุ่มได้ชุดบ่อพักน้ำเสียไว้ 7 บ่อ แต่ละบ่อฝังท่อลึก 7 ฟุต

4.12 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.12.1 ปัญหาการผลิต

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ มีปัญหาเรื่องการผลิตดังนี้

1. การแตกหักของแผ่นข้าวแต่น ในขั้นตอนของการทอด ถึงร้อยละ 5 แม้จะมีการทดสอบการขึ้นฟูของแผ่นข้าวแต่น และควบคุมอุณหภูมิของน้ำมัน

2. ในช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคม ข้าวสารเหนียวที่ใช้เป็นข้าวใหม่ ใช้เวลาในการแช่น้อยเพียง 2-3 ชั่วโมง ทำให้ต้องตื่นมาแช่ช่วงดึก 2 ครั้งทั้งแผ่นข้าวแต่นที่มักไม่ขึ้นฟู มีการแตกหักสูงกว่าใช้ข้าวเก่า

3. เตาอบของกลุ่มฯ ยังไม่สมบูรณ์ เนื่องจากไม่มีหลังคา ใช้แผ่นสังกะสีคลุมเนื่องจากไม่มีงบประมาณในการทำหลังคา มีปัญหาในการสูญเสียความร้อน ต้องใช้เวลามาในการอบ และเพิ่มต้นทุนค่าเชื้อเพลิง

จากการสังเกต กลุ่มฯ ยังมีปัญหาการผลิตหลายส่วน โดยเฉพาะลักษณะของโรงเรือนเปิดโล่ง แม้จะมีห้องบรรจุ แต่ได้นำม่านกันชื้น ทำให้มีแมลงวันบินเข้ามาได้ อีกทั้งในหมู่บ้านมีการเลี้ยงวัว ทำให้มีแมลงวันมากห้องน้ำอยู่ติดกับโรงเรือน ซึ่งไม่ถูกสุขลักษณะ และทางสาธารณสุขก็เคยบอกให้กลุ่มฯ ย้ายห้องน้ำ

การผลิตข้าวแต่นมีการใช้อุปกรณ์มาก ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานสั้น โดยเฉพาะอุปกรณ์ในการนึ่งข้าว มีอายุใช้ต่ำกว่า 1 ปี ได้แก่ หม้อนึ่งข้าว ไหข้าว ถังแช่ข้าว กะละมังแช่ข้าว ตะกร้าข้าวข้าว อุปกรณ์การทอด ได้แก่ กระทะ ตระแกรง กระชอน และตะกร้า เป็นต้น อุปกรณ์การตาก ได้แก่ ตะแกรงตากข้าว เป็นต้น ซึ่งทำให้กลุ่มฯ มีต้นทุนการผลิตสูง หากกลุ่มหันมาใช้อุปกรณ์ที่มีความทนทาน และอายุการใช้งานนานกว่า 5 ปีขึ้นไป แม้ราคาจะสูงกว่า แต่เมื่อเทียบกับระยะเวลาการใช้งาน จะทำให้ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ลดลง

4.12.2 ความต้องการความช่วยเหลือเรื่องการผลิต

กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนเตาอบเนื้อลำไยแบบหมุน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 80,000 บาท เพื่อให้ในการอบแผ่นข้าวแต่น กลุ่มฯ คาดว่าจะทำให้สามารถอบข้าวแต่นได้มากขึ้น โอกาสแตกหักจะลดลงเหลือร้อยละ 3 และประหยัดเชื้อเพลิง และต้องการเงินทุนในการจัดซื้อหากไม่ได้รับการสนับสนุน

บทที่ 5

การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1 การบริหารการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ผู้ที่มีบทบาทในการบริหารการตลาด คือ นายกิตติพร สามีประธาน จะเป็นผู้ติดต่อลูกค้า จัดส่งผลิตภัณฑ์ และเก็บเงินค่าผลิตภัณฑ์จากลูกค้า ลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อเข้ามา ต้องสั่งล่วงหน้า 3 วัน โอนเงินค่าผลิตภัณฑ์มาให้ก่อน กลุ่มฯ จึงจะทำการผลิต ประธานกลุ่มฯ จะมีบทบาทในการบริหารการผลิตในส่วนของการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานต่างๆ

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ มีการวางแผนการตลาด แต่ไม่ได้บันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร โดยทราบว่าลูกค้ารายใดจะสั่งซื้อในช่วงเวลาใด ก็จะเตรียมการผลิตไว้ กลุ่มฯ เน้นขายตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ในจังหวัดลำปาง และลูกค้าประจำภาคใต้

แผนการตลาดในอนาคต มุ่งที่จะขยายตลาดในภาคใต้ โดยการขอเครื่องหมายฮาลาล (Halal) แล้วนำไปเสนอลูกค้าตามแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ที่มีชื่อเสียง ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ จะทำตลาด คือ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาล ขนาดบรรจุ 6X11 และมีแผนที่จะขยายตลาดไปยังจังหวัดใกล้เคียง เช่น เชียงใหม่ ลำพูน พะเยา และเชียงราย เน้นการบริการขนส่งให้ถึงร้านค้า ในผลิตภัณฑ์ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาล และแผ่นสี่เหลี่ยมหน้าน้ำตาล

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ เริ่มผลิตข้าวแต่นมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด โดยการเปลี่ยนรูปแบบของแผ่นข้าวแต่น จากแผ่นวงกลมเป็นแผ่นสี่เหลี่ยม ทรงโดนัท ทรงปิงปอง และข้าวแต่นคำเดียว ปัจจุบันกลุ่มฯ เลิกทำทรงปิงปอง เนื่องจากไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า และข้าวแต่นคำเดียว เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายรายที่จำหน่ายข้าวแต่นคำเดียว อีกทั้งการผลิตยุ่งยาก กลุ่มฯ จึงเลิกผลิต

ในส่วนของแผ่นข้าวแต่น กลุ่มฯ ได้มีการพัฒนารสชาติต่างๆ เช่นกัน กลุ่มฯ เคยทดลองนำผลไม้ต่างๆ มาเป็นส่วนผสม เช่น แตงไทย สับปะรด และ ทูเรียน เป็นต้น แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้ยังไม่เป็นที่พอใจ สีมืดข้าวไม่ใส ไม่ขึ้นฟู และแข็ง

บรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ใช้ส่วนใหญ่ เป็นถุงแก้วขนาดต่างๆ แล้วติดสติ๊กเกอร์ “น้องเอม” เป็นเครื่องหมายการค้า ต่อมากรมส่งเสริมการเกษตรสนับสนุนกล่องบรรจุข้าวแต่น แต่เป็นรูปแบบเดียวกันหมด เพียงแต่เปลี่ยนชื่อผู้ผลิต กลุ่มฯ จึงได้ออกแบบกล่องกระดาษเอง โดยเน้นให้เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดลำปาง มีรูปถั่ว และมีการ์ตูนให้อ่านที่หลังกล่อง ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนของการจัดพิมพ์

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายการ	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
ข้าวแต่นแผ่นกลม	●								→
ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยม				●					→
ข้าวแต่นคำเดียว				●				●	
ข้าวแต่นทรงโดนัท				●					→
ข้าวแต่นทรงปิงปอง				●				●	
ปรับปรุงรสชาติ							●	---	→
ถุงแก้ว	●								→
ฉลาก					●				→
กล่องกระดาษ					●				● --- →

หมายเหตุ : → ช่วงที่มีการผลิต -- → ช่วงที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

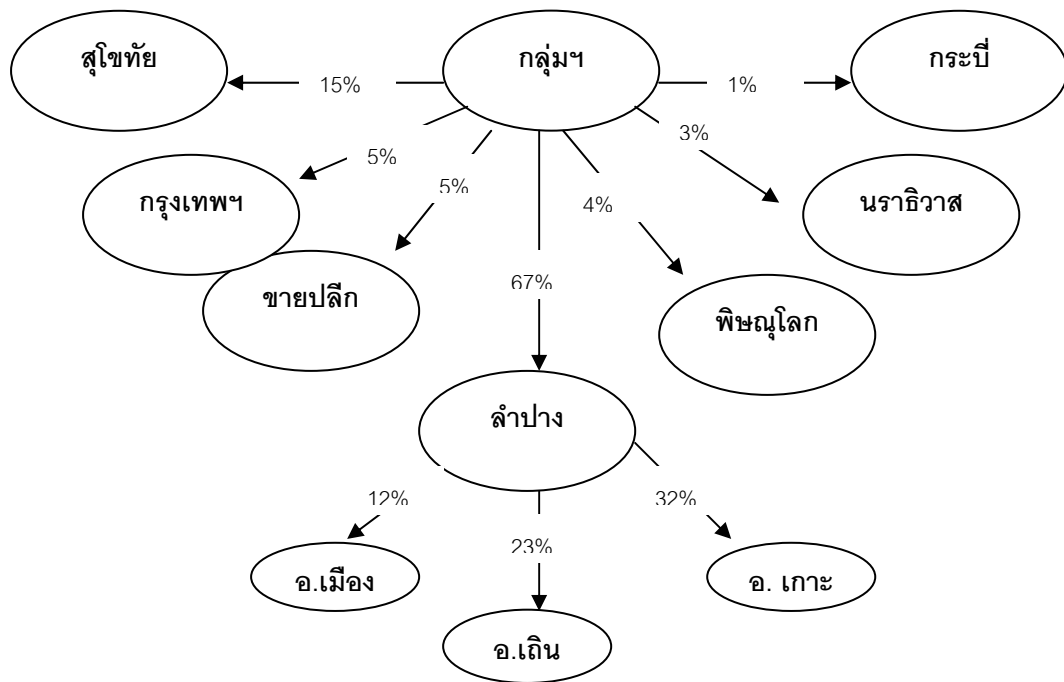
กลุ่มฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในเขตจังหวัดลำปางมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ ลูกค้าในเขตจังหวัดสุโขทัย กรุงเทพมหานคร และ ขายเป็นปลีก คิดเป็นร้อยละ 15 ร้อยละ 5 และ ร้อยละ 5 ตามลำดับ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

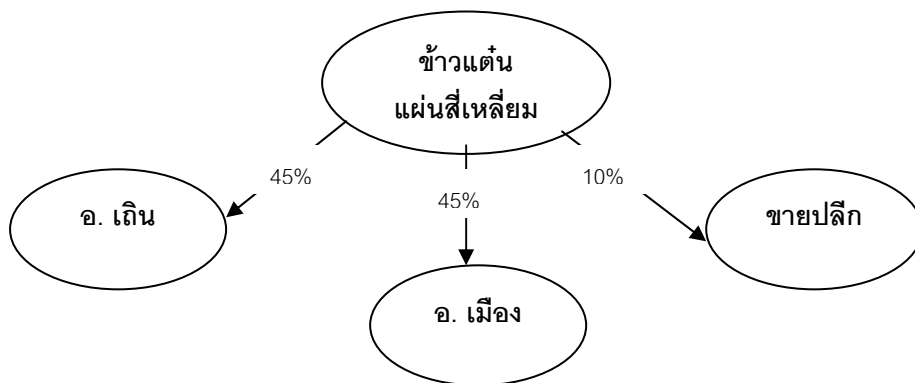
ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยม และผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นทรงโดนัท กลุ่มฯ จำหน่ายเฉพาะในจังหวัดลำปาง ตามแหล่งท่องเที่ยวในเขตอำเภอเมือง คิดเป็นร้อยละ 45 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ได้แก่ ศาลหลักเมือง สถานีขนส่ง สถานีบริการน้ำมัน Q8 และอำเภอเถิน ร้อยละ 45 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด และขายปลีกร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็ก กลุ่มฯ จำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวและร้านขายของฝากในเขตจังหวัดลำปางมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รองมาเป็นลูกค้าประจำที่จังหวัดสุโขทัย และ กรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 20 และ ร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ตามลำดับ

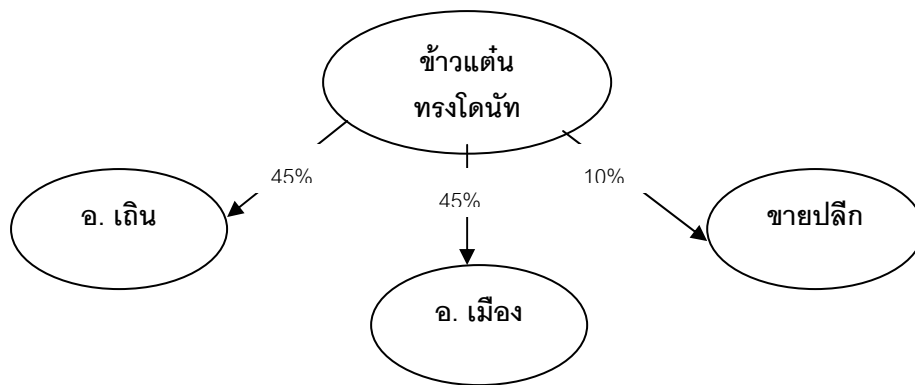
ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นแผ่นกลมใหญ่ กลุ่มฯ จำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวและร้านขายของฝากในเขตจังหวัดลำปางมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รองมาเป็นลูกค้าประจำที่จังหวัดพิษณุโลก และขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 15 และร้อยละ 5 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ตามลำดับ



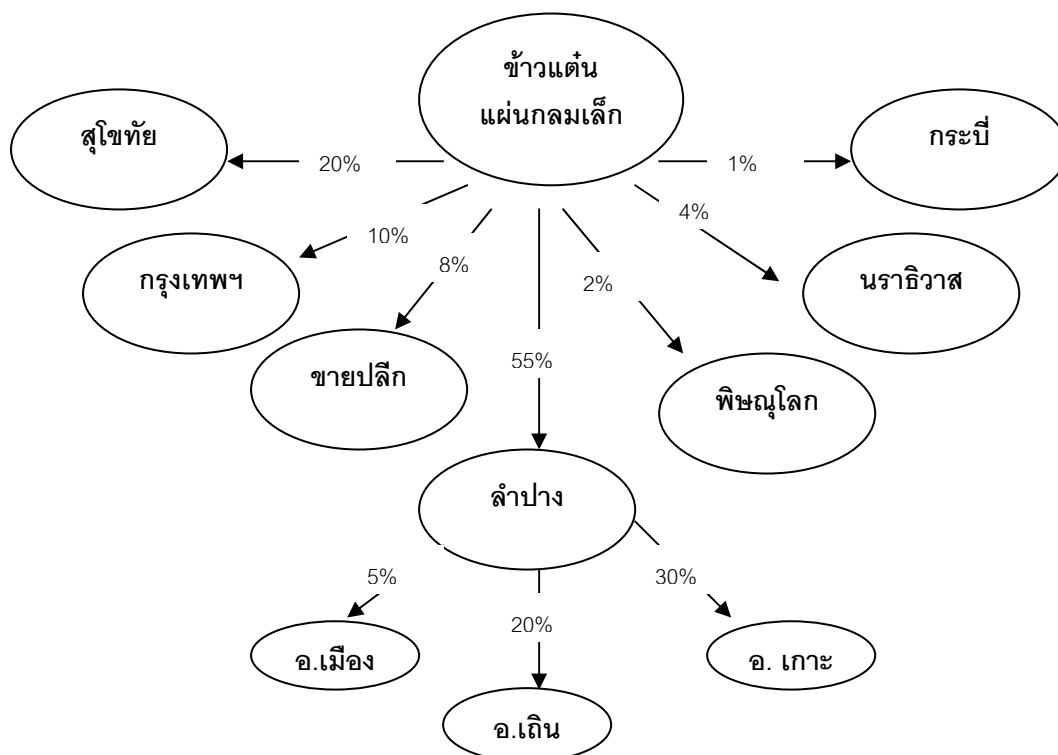
แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา



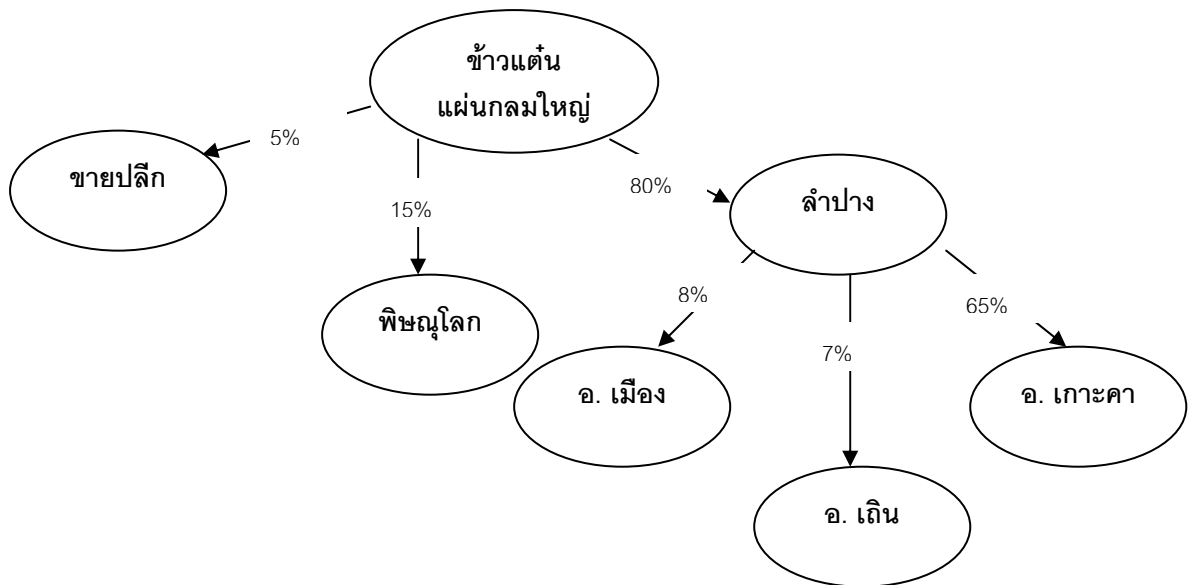
แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นสี่เหลี่ยม



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นทรงโดนัท



แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นกลมเล็ก



แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นแผ่นกลมใหญ่

5.4 ราคาและการตั้งราคา

กลุ่มฯ ตั้งราคาจำหน่ายจากต้นทุนการผลิต บวกเพิ่มอีกร้อยละ 20 เป็นราคาขายส่ง โดยคิดจากราคาวัตถุดิบ ค่าแรงสมาชิก และบรรจุภัณฑ์ (ตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 ราคาผลิตภัณฑ์

รายการ	หน้า	ขนาดบรรจุ	จำนวนแผ่น	ราคาขาย (บาท)	
				ส่ง	ปลีก
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	8X13	36	15	20
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งาน้ำตาล	8X13	36	15	20
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	9X14	28	28	30
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งาน้ำตาล	9X14	28	28	30
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	น้ำตาล	8X14	15	15	20
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	งาน้ำตาล	8X13	15	15	20
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	น้ำตาล	9X14	46	28	30
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	งาน้ำตาล	9X14	46	28	30

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	หน้า	ขนาดบรรจุ	จำนวนแผ่น	ราคาขาย (บาท)	
				ส่ง	ปลีก
โดนัท	พริกเผาหมูหยอง	8X13	8	25	30
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	5X11	15	8	0
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	5X11	15	8	0
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	6X11	21	8	10
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	6X11	21	8	10
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	6X13	28	12	15
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	6X13	28	12	15
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	9X16	28	28	30
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	9X16	28	28	30
แผ่นกลมใหญ่(ถาดโฟม)	พริกเผาหมูหยอง	6X12	12	15	20
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	8X13	30	15	20
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	8X13	30	15	20
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	9X14	30	20	25
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	9X14	30	20	25
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	9X16	60	28	30
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	9X16	60	28	30
กล่อง (สี่เหลี่ยมใหญ่)	พริกเผาหมูหยอง		10	15	20

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ (ตัวอย่างดังภาคผนวก ค.) เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายส่ง พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 ร้อยละ 14.79 บาท รองลงมา ได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาลขนาด 9X14 และ ข้าวแต่นทรงโดนัทขนาด 8X13 ร้อยละ 11.93 บาท และ 11.39 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ คิดจากต้นทุนการผลิต เป็นฐาน และเมื่อคำนวณอัตรากำไรพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ได้อัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 ร้อยละ 111.96 รองลงมา ได้แก่ ข้าวแต่นทรงโดนัทขนาด 8X13 และ ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง (กล่อง) ร้อยละ 83.64 และ 78.36 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.3)

เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 เช่นกัน มีส่วนต่างถูกละ 16.79 บาท รองลงมา ได้แก่ ข้าวแต่นทรงโดนัทขนาด 8X13 และ ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาลขนาด 9X14 ถูกละ 16.39 บาท และ 19.93 บาท ตามลำดับ

ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ คิดจากต้นทุนการผลิต เป็นฐานเช่นกัน เมื่อคำนวณอัตรากำไรพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ได้อัตรากำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง (กล่อง) ร้อยละ 137.82 รองลงมา ได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 และข้าวแต่นแผ่นกลมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยองขนาด 6X12 ร้อยละ 127.11 และ 126.64 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด

รายการ	แผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาขนาด 9X16	แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาขนาด 9X14	ทรงโดนัทขนาด 8X13
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	10.75	13.61	11.15
2. ต้นทุนการตลาด	2.46	2.46	2.46
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1) +(2)	13.21	16.07	13.61
4. ราคาขายส่ง	28.00	28.00	25.00
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4) -(3)	14.79	11.93	11.39
อัตรากำไรต่อต้นทุน = (5)/(3) x 100	111.96	74.26	83.64
6. ราคาขายปลีก	30.00	30.00	30.00
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (6) -(3)	16.79	13.93	16.39
อัตรากำไรต่อต้นทุน (7)/(3) x 100	127.11	86.71	120.36

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

รายการ	แผ่นกลมเล็กหน้างาน้ำตาลขนาด 9X16	แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยอง	แผ่นกลมใหญ่หน้าพริกเผาหมูหยองขนาด 6X12
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	14.87	5.95	6.36
2. ต้นทุนการตลาด	2.46	2.46	2.46
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1) +(2)	17.33	8.41	8.82
4. ราคาขายส่ง	28.00	15.00	15.00
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4) -(3)	10.67	6.59	6.18
อัตรากำไรต่อต้นทุน = (5)/(3) x 100	61.58	78.36	69.98
6. ราคาขายปลีก	30.00	20.00	20.00
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (6) -(3)	12.67	11.59	11.18
อัตรากำไรต่อต้นทุน (7)/(3) x 100	73.12	137.82	126.64

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

รายการ	แผ่นกลมใหญ่น้ำตาลขนาด 8X13	แผ่นกลมเล็กน้ำน้ำตาลขนาด 6X13	แผ่นกลมเล็กน้ำน้ำตาลขนาด 5X11
	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	ต้นทุนจากการวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	8.17	6.02	4.46
2. ต้นทุนการตลาด	2.46	2.46	2.46
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1) +(2)	10.63	8.48	6.92
4. ราคาขายส่ง	15.00	12.00	8.00
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4) -(3)	4.37	3.52	1.08
อัตรากำไรต่อต้นทุน = (5)/(3) x 100	41.06	41.58	15.66
6. ราคาขายปลีก	20.00	15.00	0.00
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (6) -(3)	9.37	6.52	0.00
อัตรากำไรต่อต้นทุน (7)/(3) x 100	88.08	76.97	0.00

ที่มา: จากการสำรวจ

5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายในการออกร้านของกลุ่มฯ คือ การให้ลูกค้าชิมผลิตภัณฑ์ ลดราคาในกรณีที่มีการซื้อในปริมาณมาก หรือแถมผลิตภัณฑ์ตามแต่สมควร แจกนามบัตร และแสดงประกาศนียบัตรชนะเลิศการประกวดข้าวแต๋นที่วัดลำปางหลวง เมื่อปี 2541 กลุ่มฯ ในปี 2547 ได้ออกแบบกล่องบรรจุให้มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ที่มีอยู่ตามท้องตลาด ขณะนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนของการแบบพิมพ์

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ จะทำการจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ทันตามที่ต้องการ อีกทั้งควบคุมคุณภาพให้เหมือนเดิม พร้อมทั้งนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้นำไปทดลองตลาด

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ จะออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ในปี 2546 กลุ่มฯ ได้อออกร้านที่จังหวัดพะเยา 3 ครั้ง งานรอม้า จังหวัดลำปาง งานออกร้านที่จังหวัดพิจิตร พิษณุโลก สุโขทัย และงาน OTOP City ที่เมืองทองธานี นนทบุรี ซึ่งก็ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป และมีลูกค้าหลายรายมาซื้อผลิตภัณฑ์ถึงที่กลุ่ม แต่มีปริมาณน้อย และเป็นขาจรเป็นส่วนใหญ่

5.6 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ มีปัญหาในเรื่องมีผู้ผลิตข้าวแต๋นมากมายในเขตจังหวัดลำปาง ส่วนใหญ่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเหมือนกัน มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะในเรื่องราคาจำหน่าย ในเขตอำเภอเกาะคำมีผู้ผลิตรายใหญ่ สามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายถึงต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป และมีลูกค้าหลายรายที่เปลี่ยนไปซื้อกับผู้ผลิตรายอื่นๆ เนื่องจากราคาถูกกว่า แม้กลุ่มฯ จะตั้งราคาต่ำผู้ผลิตรายใหญ่

จากการวิเคราะห์ ผู้ที่หน้าทำการตลาด คือ ประธาน และสามี ซึ่งยังต้องทำหน้าที่การผลิตเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ไม่สามารถขยายช่องทางการตลาด แม้จะมีการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดไว้ คือ การขยายไปยังจังหวัดใกล้เคียง และ 14 จังหวัดภาคใต้ ด้วยภาระงานที่ทำอยู่ก็เต็มเวลาแล้ว ในส่วนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีความแตกต่าง ทั้งลักษณะของผลิตภัณฑ์ และการบรรจุ รูปแบบเหมือนกันทุกเจ้า ยังได้รับการสนับสนุนบรรจุภัณฑ์จากกรมส่งเสริมการเกษตร ซึ่งเป็นถุงกระดาษแบบเดียวกัน ต่างกันเฉพาะชื่อผู้ผลิต อีกทั้งตราสินค้าของกลุ่มฯ ยังไม่เป็นที่รู้จัก กลุ่มฯ ยังขาดการสร้างตราสินค้า ขาดการประชาสัมพันธ์ และยังสับสนในการใช้ตราสินค้าว่าจะใช้ชื่อกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคำ หรือ ตราน้องเอม

5.6.2 ความต้องการทางการตลาด

กลุ่มฯ มีความต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนในเรื่องการทำเครื่องหมายฮาลาล เนื่องจากยังขาดข้อมูลในขั้นตอนและวิธีการขอเครื่องหมายดังกล่าว เพื่อที่จะสามารถขยายตลาดไปยัง 14 จังหวัดภาคใต้

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

รูปแบบของผลิตภัณฑ์ยังไม่แตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ ทั้งลักษณะของแผ่นข้าวแต๋น การบรรจุภัณฑ์ และราคาจำหน่าย กลุ่มฯ จึงพยายามสร้างเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความแตกต่าง และใช้ตราสินค้า “น้องเอม” เพื่อให้ลูกค้ารู้จักว่าเป็นข้าวแต๋นที่ผลิตจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา ในพื้นที่กลุ่มฯ จะใช้กลยุทธ์ด้านราคา โดยตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย และเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างจังหวัดในเขตภาคกลางและภาคใต้ยิ่งไกล ก็สามารถจะตั้งราคาได้สูงขึ้น และเน้นการออกร้านที่จัดขึ้นตามหน่วยงานต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และหาลูกค้าใหม่ ในส่วนของลูกค้าเก่า กลุ่มฯ จะรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และจัดส่งให้ตรงเวลา

บุคลากรของกลุ่มฯ มีความสามารถทางการตลาด ทั้งในส่วนของการตลาดทั่วไป และการติดต่อกับหน่วยงานราชการในการออกร้านแสดงสินค้า และได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดอย่างสม่ำเสมอจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเกาะคา และสำนักงานเกษตรอำเภอเกาะคา

กลุ่มฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศจากการประกวดข้าวแต๋นที่วัดลำปางหลวงในปี 2541 เกษตรชนชิมชวนใช้ในปี 2543 และผลิตภัณฑ์ได้รับ อย. ในปีเดียวกัน ได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัดลำปาง ในปี 2545 และได้ตรา Lampang Band จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในปี 2546

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ประธานจะเป็นผู้บริหารเรื่องการเงินของกลุ่มฯ ทั้งหมด ทั้งเรื่องการเงินทุน เงินทุนหมุนเวียน การใช้จ่ายเงินของกลุ่มฯ การบันทึกการทำงานของสมาชิก รวมทั้งทำบัญชีกลุ่มฯ ซึ่งเป็นการทำบัญชีรับจ่ายอย่างง่าย และไม่ได้แยกรายละเอียดส่วนมากจะบันทึกเพียงจำนวนเงินที่ใช้ไป

กลุ่มฯ ให้ลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อต้องโอนเงินค่าผลิตภัณฑ์ให้ก่อน กลุ่มฯ จึงนำไปจัดซื้อวัตถุดิบ ผลิต และจัดส่งให้ ใช้ระยะเวลา 3 วัน ค่าขนส่งลูกค้าต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนไว้เป็นลายลักษณ์อักษร แต่มีการวางแผนการใช้เงินอย่างคร่าวๆ กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเฉลี่ยเดือนละ 50,000 บาท และมีแผนที่จะกู้เงินระยะยาว 10 ปี จากสถาบันการเงินเพื่อนำมาปรับปรุงโรงเรือน เตาทอด และ จัดซื้ออุปกรณ์การผลิตให้ได้มาตรฐาน GMP. ในวงเงิน 150,000 บาท และเงินทุนหมุนเวียนอีก 150,000 บาท

6.2 แหล่งเงินทุน

กลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิก จำนวน 36 หุ่น หุ่นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 36,000 บาท กลุ่มฯ ได้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต ปี 2542 ได้กู้ยืมปลอดดอกเบี้ยเงินจากสำนักงานเกษตรจังหวัดลำปางมาสร้างโรงเรือนจำนวน 200,000 บาท กู้เงินจากมูลนิธิแม่ใจครั้งแรกในปี 2544 จำนวน 15,000 บาท ปี 2545 จำนวน 29,000 บาท และปี 2546 ได้กู้เงินจากอุตสาหกรรมจังหวัด จำนวน 50,000 บาท ใช้คืนเดือนละ 3,600 บาท ปัจจุบันคงเหลือค้างชำระ 38,000 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การ นำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน	เงื่อนไขการกู้ยืม เงิน
เงินทุน	2539	36,000	เงินทุนหมุนเวียน	เงินทุนหมุนเวียน	-	-
สนง. เกษตร จังหวัดลำปาง	2542	200,000	สร้างโรงเรือน	สร้างโรงเรือน	5 ปี	ปลอดดอกเบี้ย
มูลนิธิแม่ฮ่องสอน	2544	15,000	เงินทุนหมุนเวียน	เงินทุนหมุนเวียน	1 ปี	ปลอดดอกเบี้ย
มูลนิธิแม่ฮ่องสอน	2545	29,000	เงินทุนหมุนเวียน	เงินทุนหมุนเวียน	1 ปี	ปลอดดอกเบี้ย
อุตสาหกรรม จังหวัดลำปาง	2546	50,000	เงินทุนหมุนเวียน	เงินทุนหมุนเวียน	2 ปี	ร้อยละ 7

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา มีรายได้ทั้งหมด 3,660,600 บาท ต้นทุนสินค้าขาย 2,638,210.12 บาท กำไรขั้นต้น 1,022,389.88 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 156,000 บาท กำไรจากการดำเนินงาน 866,389.88 บาท ดอกเบี้ยจ่าย 43,200 บาท กำไรสุทธิ 823,189.88 บาท (ดังแสดงไว้ในงบกำไรขาดทุน)

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 มีสินทรัพย์หมุนเวียน 242,825.68 บาท สินทรัพย์ถาวร 689,364.20 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งหมด 932,189.88 บาท

กลุ่มฯ มีหนี้สินหมุนเวียน 10,000 บาท เป็นเงินค้างชำระสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด และหนี้สินระยะยาว 63,000 บาท ส่วนของเจ้าของ 859,189.88 บาท รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 932,189.88 บาท (ดังแสดงไว้ในงบดุล)

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

รายได้		%
ยอดขายสินค้า บาท)	3,660,600.00	100.00
หัก ส่วนลด/รับคืน	0.00	-
ยอดขายสินค้าสุทธิ	3,660,600.00	100.00
หัก ต้นทุนขายสินค้า	2,638,210.12	72.07
กำไรขั้นต้น	1,022,389.88	27.93
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		-
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	48,000.00	1.31
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	108000	2.95
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	0	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	156,000.00	4.26
กำไรจากการดำเนินงาน	866,389.88	23.67
บวก รายได้อื่นๆ	0	-
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	866,389.88	23.67
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	43,200.00	1.18
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	823,189.88	22.49
หัก ภาษีเงินได้	0	-
หัก ภาษีโรงเรือน	-	-
กำไรสุทธิ	823,189.88	22.49

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	92,825.68
ลูกหนี้การค้า	50,000.00
สินค้าสำเร็จรูป	40,000.00
งานระหว่างทำ	40,000.00
วัตถุดิบคงเหลือ	20,000.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	242,825.68
สินทรัพย์ถาวร	
ที่ดิน	400,000.00
อาคาร	200,000.00
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	120,579.00
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	31,214.80
รวมสินทรัพย์ถาวร	689,364.20
สินทรัพย์อื่นๆ	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	932,189.88

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	10,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	10,000.00

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	63,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	63,000.00

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	
- การระดมทุน	36,000.00
- อื่นๆ	
กำไรสะสมต้นงวด	
บวก กำไรสุทธิ	823,189.88
กำไรสะสมปลายงวด	823,189.88
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	859,189.88
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	932,189.88

6.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ มีปัญหาเรื่องเงินทุน ระยะยาว เพื่อที่จะนำไปปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานการผลิต ทั้ง อย. และ GAP และเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นทุนในการผลิตสินค้าคงคลัง เพื่อรอจำหน่าย ไม่ต้องรอคำสั่งซื้อ แล้วให้ลูกค้าโอนเงินมาก่อน

จากการวิเคราะห์ แม้กลุ่มฯ จะมีปัญหาเรื่องเงินทุนในการปรับปรุงสถานที่ผลิต แต่กลุ่มฯ มีบุคคลที่มีความสามารถในการติดต่อประสานงานกับแหล่งทุน สามารถเขียนโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนเงินกู้ ปัญหาที่กลุ่มฯ มองข้าม คือการทำบัญชีที่มีการลงรายการอย่างถูกต้อง เพราะทำให้กลุ่มฯ ขาดข้อมูลในการวางแผนการเงิน เพราะการขอรับการสนับสนุน กลุ่มฯ ต้องมีข้อมูลทางการผลิต การตลาด และการเงิน และเขียนแผนธุรกิจเพื่อแสดงแนวโน้ม และทิศทางการทำธุรกิจของกลุ่มฯ ในอนาคต

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการการสนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ยจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ในวงเงิน 150,000 บาท เพื่อนำมาปรับปรุงสถานที่ผลิต หรือกู้เงินจากสถาบันการเงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าร้อยละ 5 ต่อปี ระยะเวลา 10 ปี และต้องการเงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท เพื่อนำมาใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

7.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- มีการบริหารจัดการแบบเจ้าของเดี่ยว สามารถตัดสินใจในการบริหารจัดการได้อย่างเบ็ดเสร็จ
- มีคนรับผิดชอบในแต่ละหน้าที่ ทั้งการผลิต การเงิน และการตลาดอย่างชัดเจน และปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มประสิทธิภาพ
- ประธาน ได้รับคัดเลือกให้เป็นประธานเครือข่ายกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทของอำเภอห้วยฉัตร ซึ่งเป็นเครือข่ายของกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทจังหวัดลำปางซึ่งทำให้มีบทบาทในเรื่องการจัดการสวัสดิการของสมาชิก
- สมาชิกมีความสามัคคี และไว้วางใจการทำงานของคณะกรรมการ

2) การผลิต

- รองประธานมีประสบการณ์ในการผลิตกว่า 20 ปี และเป็นผู้ควบคุมการผลิตของกลุ่มฯ
- วัตถุดิบหาได้ง่ายในพื้นที่ และมีพอเพียงตลอดทั้งปี
- กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน ไม่ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือเฉพาะทาง ทำให้ทดแทนกันได้
- ได้รับมาตรฐาน GMP

3) การตลาด

ราคา

- ใช้กลยุทธ์ราคาโดยตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย หรือหากราคาเท่ากันจะเพิ่มขนาดบรรจุเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- การจำหน่ายต่างจังหวัด กลุ่มฯ สามารถตั้งราคาได้เพิ่มขึ้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย

- กลุ่มฯ มีลูกค้าประจำ ที่มีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องทั้งใน และต่างจังหวัด
- กลุ่มฯ ออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ เฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้ง

ผลิตภัณฑ์

- กลุ่มฯ มีตราสินค้าของตนเอง โดยใช้ชื่อว่า “น้องเอม” ทำให้เป็นรู้จักของลูกค้าประจำ
- กลุ่มฯ มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากที่มีตามท้องตลาด ในขณะนี้อยู่ในช่วงของการทำต้นแบบกล่องกระดาษ
- กลุ่มฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศจากการประกวดข้าวแต๋นที่วัดลำปางหลวงในปี 2541
- ได้รับมาตรฐาน เกษตรชนวนชิมชวนใจ
- ผลิตภัณฑ์ได้รับ อย.
- ได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัดลำปาง ในปี 2545 ได้ตรา Lampang Band จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในปี 2546

การส่งเสริมการขาย

- ลูกค้าเก่า กลุ่มฯ จะรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และจัดส่งให้ตรงเวลา และแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ไปทดลองตลาด
- มีการออกร้านกับหน่วยงานราชการต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการหาลูกค้าใหม่ ประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ โดยการแจกนามบัตร แผ่นพับ และการชิมผลิตภัณฑ์
- มีการลด และแถมผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าที่ซื้อในปริมาณมาก หรือตามความเหมาะสม

การเงิน

- มีการลงทุนจากสมาชิก
- ลูกค้าจะโอนเงินให้ก่อน จึงจะทำการผลิต
- สมาชิกกลุ่มฯ เป็นสมาชิกเครือข่ายกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทจังหวัดลำปาง สามารถกู้เงินจากเครือข่ายมาใช้จ่ายได้
- บุคลากรมีความรู้และประสบการณ์ทางด้านบัญชี และการเขียนโครงการ

7.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่วางไว้
- ภาระงานส่วนใหญ่อยู่ที่ประธานกลุ่มฯ ทำให้ดูแลไม่ทั่วถึง

2) การผลิต

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นข้าวแต๋นรูปแบบเดิมๆ ที่มีการผลิตกันอย่างแพร่หลาย ในจังหวัดลำปาง กลุ่มฯ จะมีการทดลองหารสชาติใหม่ๆ ก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ
- วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตมาก ส่วนใหญ่เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี
- การแตกหักของข้าวแต๋นจากการทอด ถึงร้อยละ 5

- เตาอบ ยังไม่สมบูรณ์ ไม่มีหลังคลุม ใช้แผ่นสังกะสีคลุม จึงมีปัญหาในการสูญเสียความร้อน ต้องใช้เวลาในการอบ และเพิ่มต้นทุนค่าเชื้อเพลิง
- โรงเรือนเปิดโล่ง แม้จะมีห้องบรรจุ แต่ได้นำม่านกันขึ้น ทำให้มีแมลงวันบินเข้ามาได้ อีกทั้งในหมู่บ้านมีการเลี้ยงวัว ทำให้มีแมลงวันมากห้องน้ำอยู่ติดกับโรงเรือน ซึ่งไม่ถูกสุขลักษณะ

3) การตลาด

- รูปแบบผลิตภัณฑ์ยังขาดการพัฒนาให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

4) การเงิน

- ขาดเงินทุนในการพัฒนาปรับปรุงอุปกรณ์การผลิต และโรงเรือนให้ถูกต้องตามมาตรฐาน
- การลงบัญชีไม่ถูกต้อง และไม่สม่ำเสมอ ทำให้ขาดข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน

7.1.3 โอกาส

1. มีกลุ่มเครือข่าย กลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทจังหวัดลำปางที่มีสวัสดิการให้สมาชิกที่เข้าในเรื่องการให้กู้เงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาล
2. หน่วยงานราชการในพื้นที่เข้ามาดูแลในเรื่องต่างๆ เช่น การฝึกอบรมด้านการจัดการองค์การผลิต การตลาด และการเงิน สนับสนุนในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และด้านเงินทุน
3. มูลนิธิแม่ฮ่องสอน ให้การสนับสนุนด้านเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย
4. โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
5. ธนาคารพาณิชย์เคยเสนอให้กลุ่มฯ กู้ยืมเงิน

7.1.4 ข้อจำกัด

1. ธุรกิจข้าวแต่นในจังหวัดลำปางมีการผลิตมากมาย ในอำเภอเกาะคา มี 10 กว่ารายที่มีการผลิตข้าวแต่น มีการแข่งขันกันสูง ในเรื่องของสถานที่จำหน่าย และการตัดราคาและมีหลายรายที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีชื่อเสียงมายาวนาน
2. การช่วยเหลือของหน่วยงานภาครัฐ ขาดความต่อเนื่อง และซ้ำซ้อน
3. ในช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคม ข้าวสารเหนียวในพื้นที่เป็นข้าวใหม่ แผ่นข้าวแต่นที่มักไม่ขึ้นฟู มีการแตกหักสูงกว่าใช้ข้าวสารเก่า

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร

เมื่อพิจารณาในภาพรวมจะเห็นได้ว่ากลุ่มฯ เป็นกลุ่มประยุต์ มีการบริหารจัดการแบบเจ้าของเดียว และค่อนข้างมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ สามารถตัดสินใจในการบริหารจัดการได้อย่างเบ็ดเสร็จ แม้ว่าการปฏิบัติตามหน้าที่ของคณะกรรมการไม่ได้ทำตามตำแหน่งที่วางไว้ แต่ก็มียุคคลที่รับผิดชอบในแต่ละหน้าที่ ทั้งการผลิต การเงิน และการตลาด ตลอดจนกลุ่มเครือข่ายกลุ่มสวัสดิการออมทรัพย์วันละบาทจังหวัด

ลำปางที่มีสวัสดิการให้สมาชิกที่เข้าในเรื่องการให้กู้เงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาล ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ มีกำลังใจในการทำงาน และจากประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของประธานและสมาชิก ทำให้รู้จักคนมากมีโอกาสในการขยายตลาด และขยายการผลิตในอนาคต

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่า ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 มีค่าสูงที่สุดคือ 115.00 รองลงมาได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาลขนาด 9X 14 และ กล่องสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าพริกเผาหมุยของ มีค่า 95.95 และ 92.31 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่า ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 9X16 มีค่าสูงที่สุด คือ 160.47 รองลงมาได้แก่ กล่องสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าพริกเผาหมุยของ และข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 5X11 มีค่า 152.11 และ 148.07 ตามลำดับ

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

จากผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นที่ผลิตในปี 2546 สามารถจัดลำดับผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านอัตรายอดขายต่อยอดขายรวม คือ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 6X13 ร้อยละ 18.99 รองลงมาได้แก่ ข้าวแต่นแผ่นกลมเล็กหน้าน้ำตาลขนาด 6X11 และ ข้าวแต่นแผ่นกลมใหญ่หน้าน้ำตาลขนาด 8X13 ร้อยละ 17.51 และ 10.10 ตามลำดับ

7.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต ข้าวสารเหนียวเป็นปัจจัยการผลิตหลักที่สามารถจัดหาได้ในพื้นที่ และเพียงพอต่อการผลิตตลอดทั้งปี จะมีปัญหาเรื่องคุณภาพบ้างในช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคมจะเป็นข้าวใหม่ ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้แตกหักเสียหายมากกว่าปกติ และไม่ค่อยขึ้นฟู ส่วนแฉงโมแม้จะต้องสั่งซื้อจากจังหวัดสุโขทัย ก็ไม่มีปัญหาเรื่องการจัดหา เพราะปัจจุบันมีการผลิตข้าวแต่นน้ำโตงโมในจังหวัดลำปางมากทำให้มีการปลูกแฉงโมในพื้นที่มากขึ้นเช่นกัน และราคาก็ไม่ต่างกันมากนัก ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ มีจำหน่ายทั่วไปตามร้านค้าในเขตจังหวัดลำปาง

แรงงาน แรงงานในการผลิตข้าวแต่นเป็นแรงงานที่ไม่ต้องใช้ฝีมือในการผลิตมากนัก สามารถหาได้ทั่วไปในหมู่บ้าน ในช่วงปิดเทอมเด็กนักเรียนก็เข้ามารับจ้างกดพิมพ์ข้าวแต่น อีกทั้งสมาชิกของกลุ่มฯ ยังไม่ได้มาทำการผลิตทุกคน หากกลุ่มมีการขยายการผลิตก็ไม่มีปัญหาเรื่องแรงงาน

ทุน เมื่อกลุ่มฯ ได้รับคำสั่งซื้อ ลูกค้าต้องโอนเงินค่าผลิตภัณฑ์ให้ก่อนจึงจะทำการผลิต ทำให้มีเงินหมุนเวียนในการผลิตเพียงพอ อีกทั้งร้านค้ายังให้เครดิตกลุ่มฯ ในการซื้อปัจจัยการผลิต แต่กลุ่มฯ ยังต้องการเงินทุนเพื่อจัดซื้อปัจจัยการผลิตเป็นเงินสด เพราะจะได้ราคาที่ถูกลง

รูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีการพัฒนามากนัก เพราะเป็นข้าวแต่นรูปแบบเดิมๆ ที่มีการผลิตกันอย่างแพร่หลายในจังหวัดลำปาง แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการทดลองหารสชาติใหม่ๆ ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จในการหารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์

สถานที่ผลิตของกลุ่มฯ มีการแยกออกจากที่อยู่อาศัยอย่างเป็นสัดส่วน ทั้งส่วนการหุงข้าว เติ๋ยมวัดตุดิบ กดพิมพ์ หยอดหน้า และบรรจุ แต่ด้วยข้อจำกัดของพื้นที่ ทำให้การจัดสัดส่วนได้ไม่ดีเท่าที่ควร โดยเฉพาะในส่วนของห้องน้ำที่อยู่ใกล้กับส่วนที่หุงข้าว และเติ๋ยมวัดตุดิบ ทำให้ดูไม่เหมาะสม ซึ่งทางสำนักงานสาธารณสุขก็เคยแนะนำให้กลุ่มฯ ย้ายห้องน้ำไปอยู่ด้านหลังของโรงผลิต

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กลุ่มฯ มีการทำการผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิตในแต่ละขั้นตอน มีการใช้แรงงานอย่างเหมาะสม สมาชิกมีการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน อีกทั้งกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน ทำให้ไม่ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือในการผลิต เด็กนักเรียนก็สามารถเข้ามาทำการผลิตได้

7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

รูปแบบของผลิตภัณฑ์ยังไม่แตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ ทั้งลักษณะของแผ่นข้าวแต่น การบรรจุภัณฑ์ และราคาจำหน่าย กลุ่มฯ จึงพยายามสร้างเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์โดยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความแตกต่าง และใช้ตราสินค้า “น้องเอม” เพื่อให้ลูกค้ารู้จักว่าเป็นข้าวแต่นที่ผลิตจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคาในพื้นที่ กลุ่มฯ จะใช้กลยุทธ์ด้านราคา โดยตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย และเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังต่างจังหวัดในเขตภาคกลางและภาคใต้ยิ่งไกล ก็สามารถจะตั้งราคาได้สูงขึ้น และเน้นการออกร้านที่จัดขึ้นตามหน่วยงานต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และหาลูกค้าใหม่ ในส่วนของลูกค้าเก่า กลุ่มฯ จะรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และจัดส่งให้ตรงเวลา

บุคลากรของกลุ่มฯ มีความสามารถทางการตลาด ทั้งในส่วนของตลาดทั่วไป และการติดต่อกับหน่วยงานราชการในการออกร้านแสดงสินค้า และได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดอย่างสม่ำเสมอจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเกาะคา และสำนักงานเกษตรอำเภอเกาะคา

กลุ่มฯ ได้รับรางวัลชนะเลิศจากการประกวดข้าวแต่นที่วัดลำปางหลวงในปี 2541 เกษตรชนวมิมชนใช้ ในปี 2543 และผลิตภัณฑ์ได้รับ อย. ในปีเดียวกัน ได้รับการคัดสรรให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัดลำปาง ในปี 2545 และได้ตรา Lampang Band จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในปี 2546

7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มฯ มีสภาพคล่องค่อนข้างดี พิจารณาจากอัตราส่วนทุนหมุนเวียน อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด และทุนหมุนเวียนสุทธิ แสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนเพียงพอในชำระหนี้ของกิจการได้

พิจารณาจากอัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าค่อนข้างสูง ระยะเวลาในการเก็บหนี้สั้น อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลังถึง 65.96 ครั้งต่อปี อายุสินค้าเพียง 5.53 วัน รอบธุรกิจเพียง 8.03 วัน แม้จะอัตรา

หมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร ค่อนข้างน้อย แต่โดยรวมถือว่า กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพการดำเนินงานค่อนข้างดี

ความสามารถในการกู้ยืมเงินดีมาก กลุ่มฯ ก่อหนี้ไว้ต่ำ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว มีความสามารถในการชำระคืนสูง โดยเทียบจากมูลค่าสินทรัพย์ที่มีอยู่

กลุ่มฯ มีความสามารถในการทำกำไรค่อนข้างต่ำ พิจารณาจาก อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย อัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย แสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนการผลิตสูง แต่เมื่อเทียบอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้นค่อนข้างสูง แสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการลงทุนสูง

ในภาพรวม กลุ่มฯ มีศักยภาพในทุกด้าน ทั้งเรื่องการบริหารจัดการองค์กร การผลิต การตลาด และการเงิน แม้จะมีจุดอ่อนในบางรายละเอียด เช่น คณะกรรมการไม่ปฏิบัติงานตามตำแหน่งของตน ผลิตภัณฑ์มีต้นทุนสูง ผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย และขาดระบบการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง ซึ่งสามารถแก้ไขได้ไม่ยาก

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

รายการ	หน้า	ขนาดบรรจุ	ราคาขายส่ง	ต้นทุน/หน่วย	ต้นทุนรวม	ยอดขาย/ปี	อัตรายอดขาย ของผลิตภัณฑ์ /ยอดขายรวม	กำไรต่อหน่วย	กำไรรวม	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม	อัตรากำไรต่อ ราคาผลผลิต
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	8X13	15	10.67	86,260.82	8,100	3.03	4.35	35,239.18	40.85	29.00
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งา+น้ำตาล	8X13	15	14.66	13,198.38	900	0.34	0.34	301.62	2.29	2.23
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	9X14	28	13.61	205,748.03	15,120	5.66	14.39	217,611.97	105.77	95.95
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งา+น้ำตาล	9X14	28	18.74	31,480.58	1,680	0.63	9.26	15,559.42	49.43	61.74
กล่อง (สี่เหลี่ยมใหญ่)	พริกเผาหมูหยอง	-	15	5.95	133,871.13	22,500	8.42	9.05	203,628.87	152.11	60.33
โดนัท	พริกเผาหมูหยอง	8X13	25	11.15	69,711.62	6,250	2.34	13.85	86,538.38	124.14	92.31
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	5X11	8	3.22	83,590.03	25,920	9.70	4.78	123,769.97	148.07	31.83
แผ่นกลมเล็ก	งา+น้ำตาล	5X11	8	4.46	12,846.87	2,880	1.08	3.54	10,193.13	79.34	23.60
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	6X11	8	4.51	211,297.03	46,800	17.51	3.49	163,102.97	77.19	23.23
แผ่นกลมเล็ก	งา+น้ำตาล	6X11	8	6.25	32,474.04	5,200	1.95	1.75	9,125.96	28.10	11.70
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	6X13	12	6.02	305,568.01	50,760	18.99	5.98	303,551.99	99.34	39.87
แผ่นกลมเล็ก	งา+น้ำตาล	6X13	12	8.38	47,251.20	5,640	2.11	3.62	20,428.80	43.23	24.15
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	9X16	28	10.75	135,446.81	12,600	4.71	17.25	217,353.19	160.47	115.00
แผ่นกลมเล็ก	งา+น้ำตาล	9X16	28	14.87	20,816.69	1,400	0.52	13.13	18,383.31	88.31	87.54

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

รายการ	หน้า	ขนาดบรรจุ	ราคาขายส่ง	ต้นทุน/หน่วย	ต้นทุนรวม	ยอดขาย/ปี	อัตรายอดขาย ของผลิตภัณฑ์ /ยอดขายรวม	กำไรต่อหน่วย	กำไรรวม	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม	อัตรากำไรต่อ ราคาผลผลิต
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	8X13	15	8.17	220,690.05	27,000	10.10	6.83	184,309.95	83.52	45.51
แผ่นกลมใหญ่	งา+น้ำตาล	8X13	20	12.49	49,955.53	4,000	1.50	7.51	30,044.47	60.14	50.07
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	9X14	20	11.44	82,387.94	7,200	2.69	8.56	61,612.06	74.78	57.05
แผ่นกลมใหญ่	งา+น้ำตาล	9X14	20	17.48	13,987.55	800	0.30	2.52	2,012.45	14.39	16.77
แผ่นกลมใหญ่(ถาดโฟม)	พริกเผาหมูหยอง	6X12	15	6.36	143,203.52	22,500	8.42	8.64	194,296.48	135.68	57.57
รวม					1,899,785.84	267,250	100.00		1,897,064.16	99.86	

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current ratio)	24.28 เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วน ฉบับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	20.28 เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	78.22 เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	232,825.68 บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	146.42 ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	2.49 วัน
3) อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	65.96 ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	5.53 วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	8.03 วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	3.93 ครั้ง (เท่า)
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	5.31 ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	ร้อยละ 0.001
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.0850 เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)	0.07 เท่า
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	20.06 เท่า
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	8.16 เท่า
6) Degree of Financial Leverage	7.68 เท่า

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ 22.49
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	27.93
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	ร้อยละ 88.31
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	ร้อยละ 92.94
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	ร้อยละ 95.81
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

จากการได้ศึกษาในทุกๆ ด้านของการทำข้าวแต๋นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร เกาะคาทั้งด้านโครงสร้างการบริหารงาน ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน สามารถสรุปได้ดังนี้

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ได้ต่อขึ้นในปี 2529 โดยการสนับสนุนของสำนักงานเกษตรอำเภอเกาะคา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจกรรมการแปรรูปอาหารและยกระดับความเป็นอยู่ของสมาชิกในดีขึ้น โดยระยะเริ่มก่อตั้ง ได้คัดเลือกนางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ เป็นประธาน มีสมาชิกร่วมก่อตั้ง จำนวน 36 คน โดยใช้บริเวณบ้านของประธานเป็นสถานที่ทำงานของกลุ่ม ต่อมาในปี 2547 นางจันทร์ฉาย ตั้งประเสริฐ ประธานกลุ่มฯ ได้ลาออกเนื่องจากอายุมาก นางพิกุล นกต่อ จึงได้เป็นประธานกลุ่มฯ บริหารงานจนถึงปัจจุบัน

8.1.2 ด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ข้าวแต๋นของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา มีหลายรูปแบบ จำนวน 19 ผลิตภัณฑ์ เช่น ข้าวแต๋นโดนัท ข้าวแต๋นปิงปอง ข้าวแต๋นแผ่นกลม และข้าวแต๋นแผ่นเหลี่ยม แต่ละรูปแบบมีรสต่างๆ คือ หน่าหนูหยอง งาดำขาว ปริมาณการผลิตขึ้นอยู่กับสมาชิกมาทำแต่ละวัน ปกติจะมีสมาชิกมาทำประมาณ 14 คน มีการทำงานทุกวัน

การจัดหาปัจจัยการผลิตได้แก่ วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และเชื้อเพลิง ส่วนใหญ่จะได้วัตถุดิบ ในท้องถิ่นหรือซื้อจากตลาดในตัวอำเภอ เช่น ข้าวเหนียว จะซื้อจากโรงสีในชุมชน โดยเจ้าของโรงสีจะจัดส่งมาให้ น้ำตาลปี๊บและเนยก็ซื้อจากร้านค้าของชุมชน น้ำตาลทราย งาขาวงาดำก็ซื้อจากตลาดในตัวอำเภอ ส่วนแต่งโมซื้อจากตลาดในตัวจังหวัด แรงงานการผลิตจะเป็นสมาชิกในชุมชนทั้งหมด ซึ่งแต่ละคนจะได้รับค่าแรงเท่ากันหมดคือ คนละ 80 บาทต่อวัน ถ้าช่วงไหนต้องการปริมาณการผลิตมากอาจจะมีการทำล่วงเวลา กลุ่มฯ กำหนดการทำงานล่วงเวลา คือ ชั่วโมงละ 10 บาท

ปัญหาอุปสรรคในการผลิตของกลุ่มฯ ปัจจุบันกลุ่มฯ ยังมีปัญหากรณีที่มีการอบข้าวแต๋น บางครั้งอบแล้วข้าวแต๋นไหม้ คิดแล้วประมาณร้อยละ 5 เตาอบที่ใช้อยู่ก็เป็นเตาอบที่กลุ่มฯ คิดทำขึ้นมาเอง ไม่มีเครื่องวัดอุณหภูมิ

8.1.3 การตลาด

การจัดการด้านการตลาด ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่สำคัญในการจัดการด้านตลาดของกลุ่มฯ เป็นผู้ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ที่จัดแสดงและจำหน่าย ประสานติดต่อกับลูกค้า ตลอดจนจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าด้วย ถือได้ว่าเป็นผู้จัดการการตลาดเกือบทั้งหมด เนื่องจากเป็นผู้ที่มีความคล่องตัว และมีทัศนกว้างไกล

ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ ในช่วงแรกๆ จำหน่ายภายในชุมชน อำเภอ และจังหวัด ต่อมาเมื่อมีกลุ่มผลิตข้าวแต่นมากขึ้น กลุ่มฯ จึงหาช่องทางการตลาดต่างจังหวัดมากขึ้น ประกอบกับกลุ่มฯ ได้ผลิตมานานเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป และกลุ่มฯ ยังได้มีโอกาสได้แสดงผลภัณฑ์ตามที่ต่างๆ ที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น จึงมีพ่อค้าส่งต่างจังหวัดได้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้นซึ่งเป็นลูกค้าประจำประกอบด้วยจังหวัดเชียงราย พะเยา ลำพูน สุโขทัย พิษณุโลก กรุงเทพฯ นราธิวาส ภูเก็ต และหาดใหญ่ พ่อค้าส่งจำนวนหนึ่งยังได้นำข้าวแต่นของกลุ่มฯ ส่งจำหน่ายต่างประเทศโดยใช้บรรจุภัณฑ์ใหม่ ส่งไปยังประเทศมาเลเซีย ไต้หวัน จีน อีกด้วย นอกจากนี้ยังมีช่องทางจำหน่ายอื่นๆ อีก เช่น การออกร้านจำหน่าย และการปลีก

การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จะคำนึงถึงต้นทุนการผลิต โดยกลุ่มฯ จะไม่พยายามปรับราคาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากการปรับราคาอาจทำให้กลุ่มฯ เสียลูกค้าได้

จากการดำเนินของกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี 2539 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์มาโดยตลอด ทั้งในด้านกระบวนการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ โดยมีตลาดรองรับเป็นตัวแทนหรือผู้ค้าส่งทั้งในและต่างจังหวัด และต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย จีน ไต้หวัน และจากการพัฒนา กลุ่มฯ ได้รับรางวัลต่างๆ ดังนี้

ปี 2542	ได้รับรางวัลชนะเลิศ ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นดีเด่นระดับจังหวัด
ปี 2543	ได้รับรางวัลชนะเลิศ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น
ปี 2544	ได้รับรางวัลเป็นวิทยากรการเกษตรดีเด่น ของสำนักงานเกษตรจังหวัด
ปี 2545	ได้รับคัดเลือกเป็น “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์”
ปี 2546	ได้รับรางวัลชนะเลิศ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น
ปี 2546	ได้รับการรับรองมาตรฐาน Lampang Band

ปัญหาการตลาด ได้แก่ ผู้ผลิตข้าวแต่นมากมายในเขตจังหวัดลำปาง มีภาวะการแข่งขันสูง มีการตัดราคาเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ ดำเนินการโดยประธานทั้งหมด กลุ่มฯ มีการวางแผนทางการเงินอย่างคร่าวๆ มีการจัดทำบัญชีรับจ่ายแบบง่าย มีการระดมทุนจากสมาชิก จำนวน 36 ทุน ทุนละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 36,000 บาท กู้ยืมปลอดดอกเบี้ยเงินจากสำนักงานเกษตรจังหวัดลำปาง 200,000 บาท กู้เงินจากมูลนิธิแม่ฮ่องสอน จำนวน 44,000 บาท และกู้เงินจากอุตสาหกรรมจังหวัด จำนวน 50,000 บาท ใช้คืนเดือนละ 3,600 บาท ปัจจุบันคงเหลือค้างชำระ 38,000 บาท

ผลการดำเนินงาน ในปี 2546 กลุ่มฯ มีรายได้ 3,660,600 บาท ต้นทุนสินค้าขาย 2,638,210.12 บาท กำไรขั้นต้น 1,022,389.88 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 156,000 บาท กำไรจากการดำเนินงาน 866,389.88 บาท ดอกเบี้ยจ่าย 43,200 บาท กำไรสุทธิ 823,189.88 บาท มีสินทรัพย์หมุนเวียน 242,825.68 บาท สินทรัพย์ถาวร 689,364.20 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งหมด 932,189.88 บาท มีหนี้สินหมุนเวียน

10,000 บาท หนี้สินระยะยาว 63,000 บาท ส่วนของเจ้าของ 859,189.88 บาท รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ 932,189.88 บาท

ปัญหาด้านการเงิน ได้แก่ ขาดเงินทุนในการสร้างโรงเรือนนำไปปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานการผลิต ทั้ง อย. และ GAP. และเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นทุนในการผลิตสินค้าคงคลัง

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

ด้วยความมุ่งมั่นของประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมา จนเป็นที่ยอมรับ รางวัลต่างๆ ที่ได้รับในรูปของกลุ่มและบุคคลในฐานะตัวแทนการรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จนมีตลาดรองรับทั้งภายในและต่างประเทศ ถือว่าเป็นกลุ่มฯ หนึ่งที่มีศักยภาพ และสามารถที่จะพัฒนาต่อไปข้างหน้า ได้ซึ่งกลุ่มฯ จะได้พัฒนาตนเองอยู่เสมอ นอกจากนั้น คงต้องได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในเรื่องของเทคโนโลยีการผลิต ความรู้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ จากการจัดอบรมของรัฐ การปรับปรุงโครงสร้างการทำงานของกลุ่มฯ ก็เป็นเรื่องที่ควรคำนึง ซึ่งถ้ากลุ่มฯ ยังต้องการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ จะต้องปรับโครงสร้างการทำงานที่กระจายให้กับสมาชิกมากขึ้น แทนที่การดำเนินงานในลักษณะของครอบครัว

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 โครงสร้างและการบริหารงานกลุ่มฯ

จากโครงสร้างการบริหารกลุ่มฯ ที่มีนางพิกุล นกต่อ เป็นประธานกลุ่มฯ และทำหน้าที่เกือบทุกด้าน ตั้งแต่การผลิต การตลาด จนกระทั่งการเงิน แม้ว่าจะมีความคล่องตัวในการบริหาร ทำให้การตัดสินใจในการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว แต่สมาชิกคนอื่นไม่ค่อยได้มีโอกาสได้เรียนรู้ ดังนั้นเพื่อให้สมาชิกกลุ่มฯ คนอื่นๆ ได้มีโอกาสเรียนรู้กัน ควรมีการมอบหมายแบ่งงาน หน้าที่ความรับผิดชอบให้สมาชิกคนอื่นได้มีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ มากขึ้น

8.3.2 ด้านการผลิต

กลุ่มฯ ได้ผลิตข้าวแต่นหลากหลายรูปแบบ ถึง 19 ผลิตภัณฑ์ แต่ละรูปแบบเมื่อคำนวณต้นทุนการผลิตแล้ว ปรากฏว่า มีส่วนต่างกำไรและต้นทุนการผลิตต่ำ กลุ่มฯ ควรมีการทบทวนพิจารณาความคุ้มค่าของรายการผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นั้นๆ ว่าเหมาะสมหรือคุ้มค่าที่จะผลิตเพื่อจำหน่ายต่อไปหรือไม่ ในขณะที่บางผลิตภัณฑ์อาจจะผลิตเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากส่วนต่างกำไรกับต้นทุนการผลิตสูง

สำหรับปัญหาบางอย่างที่กลุ่มประสบอยู่ในกระบวนการผลิต เช่น เตาอบที่ใช้ยังไม่ได้มาตรฐาน เรื่องการควบคุมความร้อน ควรต้องรีบปรึกษาหรือหาผู้เชี่ยวชาญในการให้คำแนะนำอย่างจริงจังต่อไป อาจจะไม่ใช่หน่วยงานราชการ แต่เป็นภาคเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญเรื่องนี้โดยตรง

8.3.3 การตลาด

การดำเนินงานของกลุ่มฯ เนื่องจากปัจจุบันมีกลุ่มอื่นที่ผลิตข้าวแต่นมากขึ้น การแข่งขันสูงขึ้น กลุ่มฯ จะต้องชูจุดเด่นหรือเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากข้าวแต่นของกลุ่มอื่นๆ และเน้นการประชาสัมพันธ์

8.3.4 ด้านสถานภาพการเงิน

การจัดทำบัญชี ต้องทำให้ชัดเจนถูกต้องตามหลักสากล เพื่อจะทำให้กลุ่มฯ เข้าใจสถานการณ์ด้านการเงินของกลุ่มฯ ได้อย่างถูกต้อง สามารถกำหนดแนวทางการบริหารงานของกลุ่มฯ เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้อง ตลอดจนใช้ในการประกอบขอใช้สินเชื่อนาครตามทีกลุ่มฯ ต้องการได้

เอกสารอ้างอิง

- ชูเกียรติ ลิ้มสุวรรณ. (2545). **การจัดการความรู้ภาคประชาชน**: เวทีเสวนา การวิจัยเพื่อท้องถิ่น กับการจัดการความรู้ภาคประชาชน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.).
- ประเวศ วะสี. (2541). **ประชาคมตำบล: ยุทธศาสตร์เพื่อเศรษฐกิจพอเพียง ศิลธรรมและสุขภาพ**. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน.
- (2544). **เศรษฐกิจพอเพียงและประชาสังคม**. (พิมพ์ครั้งที่7) กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์หมอชาวบ้าน.
- ศรีปริญา ฐประจ่าง. (2546). **การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในต่างประเทศและในบริบทของไทย**. คำบรรยายในการอบรมเชิงปฏิบัติการ"การวิจัยเพื่อเพิ่มประสิทธิผลของวิสาหกิจชุมชน". คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- อดิน รพีพัฒน์. (2531). **ปัญหาการพัฒนาชนบท: บทเรียนจากกรณียกกระบัตร โครงการพัฒนาชนบทลุ่มน้ำแม่กลอง**: สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- อุดมศักดิ์ วงศ์ทิพย์. (2541). **ศักยภาพของชุมชนชนบทในการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจ**. วิทยานิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เอนก นาคะบุตร. (2545). **กอบบ้านกู้เมืองด้วยพลังแผ่นดิน**. สำนักงานกองทุนเพื่อสังคม. ธนาคารออมสิน.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางพิกุล นกต่อ ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นกลมใหญ่หน้าน้ำตาล



รูปที่ ก.3 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นกลมเล็กหน้าน้ำตาล



รูปที่ ก.4 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นแผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่



รูปที่ ก.5 ผลิตภัณฑ์ข้าวแต่นกลมใหญ่หน้าพริก
เผาหมูหยอง



รูปที่ ก.6 ป้ายรับรองคุณภาพเกษตรชนวนชิมชวน
ใช้



รูปที่ ก.7 ประกาศนียบัตร OTOPT Product
Champion 4 ดาว



รูปที่ ก. 8 ป้ายโฆษณาในการออกร้าน



รูปที่ ก.9 โรงเรือนบรรจุ



รูปที่ ก. 10 โรงเรือนกดพิมพ์



รูปที่ ก.11 เตาอบ



รูปที่ ก.12 ภายในเตาอบ



รูปที่ ก.13 ชาวข้าว



รูปที่ ก. 14 ผสมน้ำแดงโมกับข้าวเหนียว



รูปที่ ก. 15 กดพิมพ์



รูปที่ ก. 16 ทอดข้าวแต่น



รูปที่ ก. 17 หยอดหน้า



รูปที่ ก. 18 บรรจุ

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต

ตัวอย่างการคำนวณการใช้วัตถุดิบ

ข้าวสารเหนียว

ราคากระสอบละ 630 บาท น้ำหนัก 48 กิโลกรัม มี 45 ลิตร ตกลิตรละ 14 บาท ในการผลิตใช้ครั้งละ 90 ลิตร คำนวณต้นทุนจากการผลิตข้าวแต่น 1 แผ่น รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนข้าวสารเหนียว

ผลิตภัณฑ์	ราคาข้าวสารเหนียว/ 90 ลิตร	จำนวนที่ผลิตได้ (แผ่น)	ต้นทุนต่อหน่วย
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	1260	15,120	0.083
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	1260	18,900	0.067
ทรงโดนัท	1260	4,500	0.280
แผ่นกลมใหญ่	1260	18,000	0.070
แผ่นกลมเล็ก	1260	20,880	0.060

ตัวอย่างการคำนวณการใช้วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

เส้นลวด

ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท ใน 1 ปี กลุ่มใช้ทั้งหมด 2 เมตร มูลค่า 50 บาท มีการผลิตข้าวแต่นทั้งหมด 96,240,000 แผ่น ต้นทุนต่อแผ่น 5.195E-07บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

ตารางที่ ข. 2 ต้นทุนการผลิตเส้นลวด

รายการ	หน้า	ราคา/แผ่น	จำนวนแผ่น/ปี	ต้นทุนต่อผลิตภัณฑ์
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	5.195E-07	10,800,000	5.611
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งาน้ำตาล	5.195E-07	1,200,000	0.623
ทรงโดนัท	พริกเผาหมูหยอง	5.195E-07	600,000	0.312
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	5.195E-07	36,000,000	18.703
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	5.195E-07	4,200,000	2.182
แผ่นกลมใหญ่	พริกเผาหมูหยอง	5.195E-07	3,240,000	1.683
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	5.195E-07	36,000,000	18.703

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานการผลิต

แรงงานกดพิมพ์ คิดเป็นลิตร ลิตรละ 10 บาท ในการผลิตข้าวแตน ครั้งละ 90 ลิตร มีค่าแรงกดพิมพ์ 900 บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าแรงกดพิมพ์

ผลิตภัณฑ์	จำนวนแผ่น	ค่าแรงต่อลิตร	ค่าแรงทั้งหมด (90 ลิตร)	ค่าแรงต่อแผ่น
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	15,120	10	900	5.95E-02
แผ่นสี่เหลี่ยมเล็ก	18,900	10	900	4.76E-02
ทรงโดนัท	4,500	10	900	2.00E-01
แผ่นกลมใหญ่	18,000	10	900	5.00E-02
แผ่นกลมเล็ก	20,880	10	900	4.31E-02

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนคงที่

โรงเรือน

กลุ่มมีโรงเรือน 1 โรง ราคา 200,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี 10,000 บาท ในการผลิตข้าวแตน 96,240,000 แผ่น ใช้เวลา 24 ชั่วโมง ผลิตข้าวแตน 1 แผ่น ใช้เวลา 3.750E-04 ชั่วโมง รายละเอียดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน

ผลิตภัณฑ์	หน้า	ปริมาณผลิต	ระยะเวลา (ชั่วโมง)	ปริมาณ เวลา	ร้อยละ	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี	ค่าเสื่อมราคา ต่อหน่วย
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	น้ำตาล	10,800,000	3.750E-04	4,050	11.22	1,122.19	1.039E-04
แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่	งาน้ำตาล	1,200,000	3.750E-04	450	1.25	124.69	1.039E-04
ทรงโดนัท	พริกเผาหมู หยอง	600,000	3.750E-04	225	0.62	62.34	1.039E-04
แผ่นกลมใหญ่	น้ำตาล	36,000,000	3.750E-04	13,500	37.41	3,740.65	1.039E-04
แผ่นกลมใหญ่	งาน้ำตาล	4,200,000	3.750E-04	1,575	4.36	436.41	1.039E-04
แผ่นกลมใหญ่	พริกเผาหมู หยอง	3,240,000	3.750E-04	1,215	3.37	336.66	1.039E-04
แผ่นกลมเล็ก	น้ำตาล	36,000,000	3.750E-04	13,500	37.41	3,740.65	1.039E-04
แผ่นกลมเล็ก	งาน้ำตาล	4,200,000	3.750E-04	1,575	4.36	436.41	1.039E-04
รวม				36,090	100.00	10,000.00	

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการตลาด

น้ำมัน

กลุ่มฯ มีค่าน้ำมันรถเดือนละ 3,000 บาท ปีละ 36,000 บาท ใน 1 ปี มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 305,400
ถุง ค่าน้ำมันต่อถุง $36,000/305,400 = 0.41$ บาท

โทรศัพท์

กลุ่มฯ มีค่าโทรศัพท์เดือนละ 1,000 บาท ปีละ 12,000 บาท ใน 1 ปี มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 305,400
ถุง ค่าโทรศัพท์ต่อถุง $12,000/305,400 = 0.47$ บาท

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการบริหาร

กลุ่มมีสมาชิกที่ทำงานด้านการบริหารจัดการทั้งหมด 3 คน คือ ประธาน สามี และรองประธาน คิด
ค่าแรงไม่เป็นเงินสด คนละ 150 บาท ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง ใน 1 ปี เฉลี่ยทำงาน 240 วัน ต้นทุนการบริหาร
จัดการต่อปี 108,000 บาท ใน 1 ปี มีการผลิตข้าวแตน 96,240,000 แผ่น ต้นทุนต่อแผ่น 0.0011 บาท

อัตราส่วนทางการเงิน

I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (current ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (เท่า)} \\ &= CA / CL \\ &= 689,364.20/10,000.00 \\ &= 24.28 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

มูลค่าของสินทรัพย์หมุนเวียนมีมากเป็น 24.28 เท่าของหนี้สินหมุนเวียน แสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ มี
สภาพคล่องสูง หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ได้

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio or Quick Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \\ &= (689,364.20 - 40,000.00)/10,000.00 \\ &= 20.28 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กลุ่มฯ มีสินทรัพย์สภาพคล่องเป็น 20.28 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียนแสดงว่ากลุ่มฯ มีสภาพคล่อง
ค่อนข้างสูง

3. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / \text{CL (เท่า)} \\ &= 78.22 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กลุ่มฯ มีอัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของเงินสดเป็น 78.22 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียน แสดงว่ากลุ่มฯ มีสภาพคล่องค่อนข้างสูง

4. ทุนหมุนเวียน (Working Capital)

$$\begin{aligned} &= \text{CA} - \text{CL (บาท)} \\ &= 242,825.68 - 100,000.00 \\ &= 232,825.68 \text{ บาท} \end{aligned}$$

II อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

: แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้งหรือรอบ)} \\ &= 3,660,600 / 25,000 \\ &= 146.42 \end{aligned}$$

การขายเชื่อของกลุ่มฯสามารถเก็บเงินได้ 2 ครั้งต่อปี หรือ 6 เดือนต่อครั้ง

$$\begin{aligned} \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} &= (\text{ลูกหนี้การค้าต้นงวด} + \text{ลูกหนี้การค้าปลายงวด}) / 2 \\ &= 50,000 / 2 \\ &= 25,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)} \\ &= 365 / 146.42 \\ &= 12.49 \text{ วัน} \end{aligned}$$

การขายเชื่อแต่ละครั้งธุรกิจใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ 12.49 วัน

7. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้งหรือรอบ)} \\ &= 0 \\ &= 0 \text{ ครั้งหรือรอบ} \end{aligned}$$

อัตราการจ่ายชำระหนี้ของกลุ่มฯเป็น 0 ครั้งต่อปี

8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (วัน)} \\ &= 0 \\ &= 0 \text{ วัน} \end{aligned}$$

การจ่ายชำระหนี้แต่ละครั้งกลุ่มฯใช้ระยะเวลาเฉลี่ย 0 วัน เมื่อเทียบกับระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บนี้แต่ละครั้ง กลุ่มฯใช้เวลาระยะเวลาเฉลี่ย 0 วัน

9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลัง} \\ &= 2,638,210.12 / 40,000 = 65.96 \end{aligned}$$

กลุ่มฯ สามารถผลิตสินค้าและนำมาขายได้เพียง 65.96 ครั้งหรือรอบ ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นเวียนระดับปานกลาง

10. อายุสินค้า หรือระยะที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Day)

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)} \\ &= 365 / 65.96 = 5.53 \end{aligned}$$

แต่ละรอบที่ผลิตสินค้าได้ จะสามารถขายได้หมดโดยใช้ระยะเวลา 5.53 วัน

11. รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$\begin{aligned} &= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า (วัน)} \\ &= 2.49 + 5.53 \\ &= 8.03 \text{ วัน} \end{aligned}$$

ตั้งแต่การผลิตจนถึงการรับเงินสด กลุ่มฯ ต้องใช้เวลาถึง 8.03 วัน

12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / \text{Total Asset or } S / (CA+FA) \\ &= 164,100 / 932,189.88 \\ &= 3.39 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 3.39 เท่า / ปี ซึ่งแสดงถึงความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ทั้งหมด

13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / FA \\ &= 164,100 / 689,364.20 \\ &= 5.31 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึงยอดขายเป็น 5.31 ของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ แสดงให้เห็นความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

III อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100 \\ &= (73,000 / 932,189.88) \times 100 \\ &= 0.001 \end{aligned}$$

หมายถึงทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ทั้งหมด 0.001 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่าได้ว่ากลุ่มมีความเสี่ยงทางการเงินน้อยมาก

15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)

$$\begin{aligned} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\ &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า}) \\ &= 73,000 / 859,189.88 \\ &= 0.085 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ 0.085 บาท

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

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{LTD} / (\text{LTD} + \text{Equity}) \\ &= 63,000 / (63,000 + 859,189.88) \\ &= 0.07 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{EBIT} / \text{I} \\ &= 866,389.88 / 43,200 \\ &= 20.06 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ บาทของดอกเบี้ยจ่าย กลุ่มมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อชำระดอกเบี้ย 20.06 บาท หรือกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจเป็น 0 เท่า ของดอกเบี้ยจ่าย

18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Change Coverage Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{EBIT} + \text{ค่าเช่า}) / (\text{I} + \text{ค่าเช่า}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= 866,389.88 / (866,389.8 + 43,200) \\ &= 8.16 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง กำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็น 8.16 เท่า ของภาระผูกพันทางการเงินที่เป็นค่าใช้จ่ายประจำ แสดงถึงความสามารถในการนำกำไรมาชำระค่าดอกเบี้ยและค่าเช่า

19. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} + \text{I}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \\ &= 866,389.88 / (866,389.88 - 43,200) \\ &= 7.68 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีของกลุ่มเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 7.68 เช่นกัน

IV อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100 \\ &= 823,189.88 / 3,660,600 \times 100 \\ &= -22.49 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายรวมก่อให้เกิดกำไรสุทธิสุทธิ 22.49 บาท

21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / \text{S}) \times 100 \\ &= (1,022,389.88 / 3,660,600) \times 100 \\ &= 27.93 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 27.93 บาท

22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (dividend payout ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100 \\ &= 0 \end{aligned}$$

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

23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (823,189.88 / 932,189.88) \times 100 \\ &= 88.31 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท จากสินทรัพย์ทั้งหมด ให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กลุ่มฯ 88.31 บาท

24. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (866,389.88 / 932,189.88) \times 100 \\ &= 92.94 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์รวมให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กลุ่มฯ - 92.94 บาท

25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100 \\ &= (823,189.88 / 859,189.88) \times 100 \\ &= 95.81 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 95.81 บาท

26. กำไรต่อหุ้น (earning per share)

$$\begin{aligned} &= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด (บาท/หุ้น)} \\ &= 0 \text{ บาท} \end{aligned}$$

27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (price to earning ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น (เท่า)} \\ &= 0 \end{aligned}$$

28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (dividend yield)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100 \\ &= 0 \end{aligned}$$

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนการผลิตข้าวแต่นแผ่นสีเหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาล ขนาดบรรจุ 8 X 13 (ตัวอย่าง)

รายการ	แผ่นสีเหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาล 8 X 13						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (%)
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด (36 แผ่น)	แผ่น	36		10.63	0.04	10.67	
ต้นทุนผันแปรทั้งหมด (36 แผ่น)	แผ่น	36		10.61	0.02	10.63	
(1) ต้นทุนการผลิตต่อแผ่น				0.29	1.09E-03	0.30	100.00
ต้นทุนผันแปร				0.29	6.61E-04	0.30	
1. วัตถุดิบ				0.2298		0.2298	77.71
ข้าวเหนียว	กระสอบ	1.32E-04	630	0.0833		0.0833	
น้ำตาลทราย	กระสอบ	1.32E-05	640	0.0085		0.0085	
แดงโม	กิโลกรัม	6.61E-04	5	0.0033		0.0033	
เกลือ	กระสอบ	6.61E-07	180	0.0001		0.0001	
เนย	กิโลกรัม	1.32E-04	30	0.0040		0.0040	
นมตราเหยี่ยว	กระป๋อง	6.61E-04	18	0.0119		0.0119	
น้ำมันพืช	ปี๊บ	1.32E-04	530	0.0701		0.0701	
น้ำตาลปี๊บ	กิโลกรัม	2.31E-03	20.94	0.0483		0.0483	
เกลือ	กิโลกรัม	7.69E-05	3.6	0.0003		0.0003	
แก๊ส	ถัง	6.23E-07	1,200	7.48E-04		0.7955	แก๊ส
2. วัสดุ				2.78E-05		2.78E-05	0.01
แก้อื้อไม้	ตัว			3.64E-06		3.64E-06	
แก้อื้อพลาสติก	ตัว			2.60E-06		2.60E-06	
ตะกร้าไม้	ใบ			2.81E-06		2.81E-06	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาล 8 X 13						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
ถาดพลาสติกกลม	ใบ			1.97E-06		1.97E-06	
ที่ตัดขาวแต่นพลาสติก	ใบ			7.90E-07		7.90E-07	
หม้อนึ่ง	ใบ			4.99E-06		4.99E-06	
ไหข้าว	ใบ			6.23E-07		6.23E-07	
ถังแช่ข้าว	ใบ			1.03E-06		1.03E-06	
กะละมังแช่ข้าว	ใบ			1.02E-06		1.02E-06	
ตะกร้าขาวข้าวพลาสติก	ใบ			4.68E-07		4.68E-07	
กระทะทอด	ใบ			6.03E-06		6.03E-06	
ตะแกรง	อัน			1.87E-06		1.87E-06	
3. แรงงาน				0.0648	0.0007	0.0655	22.14
หุงข้าว					0.0002		0.14
กดพิมพ์				0.0595			
อบ					0.0002		
ทอด					0.0003		
หยอดหน้า				2.65E-03			
บรรจุ				2.65E-03			
ต้นทุนคงที่	บาท			-	4.24E-04	4.24E-04	
1.ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					4.24E-04		
โรงเรือน	หลัง				1.04E-04		
เตาอบ	เตา				8.31E-05		
เครื่องชิล	เตา				1.04E-05		
โต๊ะเหล็ก	ตัว				3.12E-06		
ขาโต๊ะ	ตัว				3.12E-07		

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาล 8 X 13						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
โต๊ะไม้	ตัว				9.98E-06		
ชั้นวางของไม้ 3 ชั้น	หลัง				1.56E-07		
พัดลม	ตัว				5.71E-06		
กระทะไฟฟ้า	ตัว				3.90E-06		
ตะแกรงตากข้าวแต๋น	อัน				9.66E-05		
ตะกร้าพลาสติก	ใบ				9.66E-05		
เตาแก๊ส	ชุด				4.16E-06		
กระซอน	ใบ				1.56E-06		
ชั้นวางของพลาสติก 3 ชั้น	ตัว				4.16E-07		
พิมพ์ข้าวแต๋นสี่เหลี่ยมใหญ่	อัน				4.00E-06		
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				10.63	0.04	10.67	
ราคาขายส่ง (บาท)				15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				4.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				4.37			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				4.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร ต่อราคาขาย				28.94			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ต่อราคาขาย				29.11			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขาย				28.85			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	แผ่นสี่เหลี่ยมใหญ่หน้าน้ำตาล 8 X 13						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
ราคาขายปลีก (บาท)				20.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				9.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				9.37			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				9.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร ต่อราคาขาย				46.70			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ต่อราคาขาย				46.83			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขาย				46.64			
(2) ต้นทุนการตลาด				2.46		2.46	
ถุงพลาสติก	ใบ	1	0.25	0.25		0.25	
สติ๊กเกอร์	อัน	1	0.32	0.32		0.32	
น้ำมันรถ	บาท			1.41		1.41	
โทรศัพท์	บาท			0.47		0.47	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				2.46		2.46	
(3) ต้นทุนการจัดการต่อปี				-	0.04	0.04	
ค่าแรงบริหาร		36	0.0011	-	0.04	0.04	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อปี (บาท)				-	0.04	0.04	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อถุง(บาท)				13.06	0.08	13.14	

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธานี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา โชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ พัทธพงศ์เจริญ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กฤษฎา แก่นมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	พีรพงษ์ ปราบริปู	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	รัตนา แก้วเสน	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันตติอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทนันท์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เจนนัดดี	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิติสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียวด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนุฒิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าต้าง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพนี ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชฐรัฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงห์กุล
เดือน เมืองมูล
กัลยา ประพันธ์
ธนพร วิบูลย์อรรถ
เสาวนีย์ เกียรติศิริถาวร
วุฒิชัย ไชยกาญจน์
พจน์ คำวิชัยมงคล
สุเทพ วงศ์สุภา
เจลา ผดุงพงษ์
ประสิทธิ์ศรี สิงห์กำพล
นันทิญา สุสา
สุภาพ คำตัน
กัลปพฤกษ์ ผดุงพงษ์
ณัฐริกา สกุลศรีนำชัย
กอง สรพงษ์
บำเพ็ญ เมืองมูล
ลำดวน วงศ์ผืน
รัศมี สีดาเพ็ง
ฐิติรัตน์ ลิขโม่งค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ชัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝิ่ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกล้อง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นฝิ่ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
แผนธุรกิจกลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
แผนธุรกิจกลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อปู้
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่
แผนธุรกิจกลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาด้านนา
แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
แผนธุรกิจกลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านต้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษบ้านลองลือบุญ
แผนธุรกิจกิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
แผนธุรกิจกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำริด
แผนกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
แผนธุรกิจกลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกะปวง
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโม่บ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกละเอียด
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน