

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์



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

อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ^{4/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

วรวิทย์ ปันสุวรรณ^{5/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

รัตนา แก้วเสน^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

^{5/} 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 ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยพี่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ 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 วิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2 สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก	15
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	17
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	17
2.3.1 สภาพทางสังคม	17
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	19
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	19
2.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	20
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	20
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	21
2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน	21
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	23
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	23
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	23
3.1.2 สถานที่ตั้ง	23
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	23
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	24
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	25
3.4 การจัดการองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ	25
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์การของกลุ่มฯ	25
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์การของกลุ่มฯ	28
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	29
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	31
4.1 ผลิตภัณฑ์	31
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	31
4.2.1 การบริหารการผลิต	31
4.2.2 การวางแผนการผลิต	31
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	32
4.3.1 วัตถุดิบ	32
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	32
4.3.3 บรรจุภัณฑ์และฉลาก	36
4.3.3 โรงเรือน	37
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	38
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	38
4.4.2 การจ้างงาน	38
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	38

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6 กรรมวิธีการผลิต	40
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	43
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	43
4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	44
4.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	46
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	46
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	46
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	46
บทที่ 5 การตลาด	47
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	47
5.1.1 การบริหารการตลาด	47
5.1.2 การวางแผนการตลาด	47
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	48
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	48
5.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	48
5.3.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์	50
5.4 ราคาและการตั้งราคา	51
5.5 การส่งเสริมการขาย	52
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	52
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าลูกค้านใหม่	52
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	52
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	52
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	53
บทที่ 6 การเงิน	55
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	55
6.1.1 การบริหารการเงิน	55
6.1.2 การวางแผนการเงิน	55

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2 แหล่งเงินทุน	55
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	57
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	57
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	58
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	60
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	60
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	60
บทที่ 7 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	61
7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)	61
7.1.1 จุดแข็ง	61
7.1.2 จุดอ่อน	62
7.1.3 โอกาส	62
7.1.4 ข้อจำกัด	63
7.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ	63
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	63
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	63
7.2.3 ศักยภาพการผลิต	66
7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	66
7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	66
บทที่ 8 บทสรุป	69
8.1 สรุปผลการศึกษา	69
8.1.1 การจัดการองค์กร	69
8.1.2 การผลิต	69
8.1.3 การตลาด	69
8.1.4 การเงิน	70
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	70
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	71

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.3.1 การจัดการองค์กร	71
8.3.2 การผลิต	71
8.3.3 การตลาด	71
8.3.4การเงิน	71
เอกสารอ้างอิง	72
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงจำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ	18
2.2 แสดงระดับการศึกษา	18
2.3 แสดงกลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน	19
2.4 แสดงการให้ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ	20
3.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ	27
3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ	30
4.1 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ	33
4.2 วัสดุอุปกรณ์และโรงเรือน	35
4.3 การจัดหาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ	37
4.4 ส่วนผสมและอุปกรณ์ในการผลิตขนมและจิ้นส้ม	40
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายรวม	49
5.2 ราคาและการตั้งราคา	52
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	56
6.2 ผลการดำเนินของกลุ่มฯ	57
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	65
7.2 อัตราส่วนทางการเงิน	67

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ	23
3.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ	26
4.1 ขั้นตอนการผลิตแหนมและจิ้นส้ม	42
4.2 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	44
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	49
5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายแหนม	50
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายจิ้นส้ม	50

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOP เพิ่มขึ้น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้มีผู้ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 5 ดาว เพียงร้อยละ 10 ที่มียอดขายที่น่าพอใจ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ผลิตสินค้าในชุมชนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน คือ ระบบการจัดการที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักในการจำหน่ายสินค้าในอนาคต (ฐานเศรษฐกิจ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์] [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm))

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

จากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ทั้งที่ก่อตั้งขึ้นเองและจัดตั้งโดย หน่วยต่าง ๆ ที่ผ่านมามีทั้งกลุ่มที่ประสบความสำเร็จและกลุ่มที่ดำเนินงานล้มเหลว ซึ่งไม่มีการพัฒนาและไม่สามารถดำเนินกิจกรรมของกลุ่มไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้อาจจะมีสาเหตุมาจากหลายประการ เช่น ปัญหาด้านการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ การตลาด การประชาสัมพันธ์ การบริหารจัดการของกลุ่ม เงินทุนและเครื่องมือต่าง ๆ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มโดยตรง ซึ่งต้องได้รับการพัฒนาและการเรียนรู้ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม เพื่อจะพัฒนาไปสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ ซึ่งได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งจากหน่วยงานรัฐ เพื่อทำกิจกรรมผลิตแฮม ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มได้พัฒนาปรับปรุงสถานที่ผลิต และกระบวนการผลิตเพื่อให้ผลิตภัณฑ์แฮมของกลุ่มฯ ให้ได้การรับรองจาก ออย. ซึ่งจะทำให้ตลาดสินค้าของกลุ่มฯ ขยายกว้างขึ้น แต่ตามการดำเนินงานของกลุ่มยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านเทคนิคการผลิต การคำนวณต้นทุนการผลิตและการตั้งราคา การตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจที่ศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขันและความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กรของกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์การ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ ตำบลแม่ใจ อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านป่าตึงใต้ ตำบลแม่ใจ อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา ซึ่งเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนารูปร่างของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์แฮม ซึ่งการผลิตแฮม เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

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 ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) 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. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$

2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

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

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

- 7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

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

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

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= (\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

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

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

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

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

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

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
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. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (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)

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

(1 – อัตราภาษีเงินได้)

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

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 โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึง ครอบครองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ (2546: 39-46) ได้อธิบายความเป็นมาและให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ small and micro community enterprise) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง สำหรับ “ทุน” ในที่นี้ตามความหมายที่เสรี พงศ์พิศ ให้ไว้ว่า ไม่ได้หมายถึงเพียงแต่เงินอย่างเดียว แต่รวมถึง ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตามแนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิคุณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารุพงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน โดย “ทุน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) นั้นรวมถึงทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิธีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง จากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษณา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย

3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนร่วมของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษณา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน
2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย
3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน
4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว
- 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน
- 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย
- 4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และก่อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิ์ในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้กับความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มีโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน

7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน ยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของชุมชนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนระหว่าง ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาตนเอง อย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

1. **ที่ตั้ง** บ้านป่าตึงใต้ หมู่ที่ 6 ต.แม่ใจ อ.แม่ใจ จ.พะเยา ตั้งอยู่ทางทิศใต้ของอำเภอแม่ใจ ห่างจากตัวอำเภอแม่ใจประมาณ 11 กิโลเมตร ห่างจากตัวจังหวัดพะเยา 18 กิโลเมตร ระยะทางจากบ้านป่าตึงใต้ ถึงอำเภอแม่ใจประมาณ 5 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทางประมาณ 10 นาที ในหมู่บ้านมีถนน รพช. เส้นทาง สันทราย – แม่เย็น ตัดผ่านกลางหมู่บ้านระยะทางประมาณ 500 เมตร โดยมีอาณาเขต ติดต่อดังนี้

- ทิศเหนือ ติดต่อกับ บ้านป่าตึงเหนือ ม.8 ต.แม่ใจ อ.แม่ใจ
- ทิศใต้ ติดต่อกับ บ้านสันทราย ม.3 ต.แม่ปืม อ.เมืองพะเยา
- ทิศตะวันออก ติดต่อกับ เขตอุทยานแห่งชาติ แม่ปืม อ.เมืองพะเยา
- ทิศตะวันตก ติดต่อกับ บ้านสันต้นมัน ม.4 ต.แม่ใจ อ.แม่ใจ

2. ลักษณะพื้นที่ และการใช้พื้นที่

บ้านป่าตึงใต้ มีเนื้อที่ทั้งหมดประมาณ 1,700 ไร่ สภาพภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นที่ราบติดเชิงเขา เนื่องจากทางทิศตะวันออกติดกับเขตอุทยานแห่งชาติแม่ปืม และเป็นต้นกำเนิดลำน้ำแม่ปืม โดยพื้นที่ที่เป็นที่ราบลุ่ม ส่วนใหญ่ชาวบ้านใช้เป็นพื้นที่ทำนา และพื้นที่ราบติดเชิงเขาส่วนใหญ่จะทำสวน ลำไย, ลิ้นจี่

3. แหล่งน้ำธรรมชาติ

แหล่งน้ำที่สำคัญ คือลำน้ำแม่ปืม ไหลผ่านกลางหมู่บ้านระยะทางยาวประมาณ 500 เมตร ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะใช้ในการเกษตร อุปโภคและทำการประมงพื้นบ้านสำหรับบางครอบครัวเพื่อนำมาบริโภค

2.1.2 สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก

1. การคมนาคม

สภาพการคมนาคม ถนนภายในหมู่บ้าน และถนนที่ใช้ติดต่อระหว่างหมู่บ้าน กับตำบลอื่น ทุกเส้นทางยังสามารถใช้ได้ดี และอำนวยความสะดวกให้กับชาวบ้านได้ และยังมีบางเส้นทางที่ยังต้องปรับปรุงต่อเติมอีกเล็กน้อยเพราะยังเป็นทางหินคลุก เส้นทางหลักที่ใช้คมนาคมภายในหมู่บ้าน มีดังนี้

- ถนนลาดยาง (รพช. สันทราย – แม่เย็น) ระยะทางยาว ประมาณ 500 เมตร
- ถนนคอนกรีต (งบ อบต. แม่ใจ) ระยะทางยาว ประมาณ 500 เมตร
- ถนนลาดยาง บ้านป่าตึงใต้ – สันต้นมัน ต.แม่ใจ ระยะทาง 1 กิโลเมตร(ยังไม่ได้ลาดยาง ระยะทาง ประมาณ 150 ม.)

2. น้ำกินน้ำใช้

แหล่งน้ำที่สำคัญ ที่คนในหมู่บ้านใช้ประโยชน์ สามารถแยกได้ดังนี้

1. น้ำเพื่อการเกษตร และอุปโภค คือ ลำน้ำแม่ปืม
2. น้ำเพื่อการ อุปโภค บริโภค มีดังนี้
 - น้ำประปาหมู่บ้าน 1 แห่ง แต่ใช้การไม่ได้
 - บ่อน้ำตื้น 85 แห่ง ครั้วเรือนที่ใช้ 120 ครั้วเรือน
 - น้ำบาดาล 4 แห่ง ครั้วเรือนที่ใช้ 2 ครั้วเรือน
 - ถังเก็บน้ำฝน 78 แห่ง ครั้วเรือนที่ใช้ 86 ครั้วเรือน

3. ไฟฟ้า

บ้านป่าตึงใต้ ทุกครั้วเรือนมีไฟฟ้าใช้

4. การโทรคมนาคม

ในหมู่บ้านป่าตึงใต้ ไม่มีที่ทำการไปรษณีย์ แต่จะใช้บริการที่ทำการไปรษณีย์อำเภอแม่ใจ ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 ต.แม่ใจ ห่างจากบ้านป่าตึงใต้ประมาณ 5 กิโลเมตร ประชาชนมีโทรศัพท์ประจำบ้าน จำนวน 38 ครั้วเรือนสามารถใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ได้ทุกพื้นที่ในบริเวณหมู่บ้าน

5. สถานพยาบาล

ภายในหมู่บ้านไม่มีสถานพยาบาล แต่ประชาชนส่วนใหญ่จะไปใช้บริการของสถานีอนามัยบ้านแม่ตึ๊ง ตั้งอยู่หมู่ที่ 8 ต.แม่ใจ ระยะทางห่างจากหมู่บ้านประมาณ 800 เมตร บางครั้งชาวบ้านก็ไปใช้บริการที่โรงพยาบาลอำเภอแม่ใจ ห่างจากบ้านป่าตึงใต้ประมาณ 11 กิโลเมตร

6. โรงเรียน

บ้านป่าตึงใต้ไม่มีศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก แต่มีโรงเรียนระดับประถมโดยเด็กก่อนวัยเรียน อายุระหว่าง 2.5 – 6 ปี ส่วนใหญ่จะเข้าเรียนที่ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านป่าตึง ม.8 ต.แม่ใจ ห่างจากหมู่บ้านป่าตึงใต้ประมาณ 100 เมตร โรงเรียนระดับประถมเปิดสอนระดับ ป.1 –ป.6 เด็กอายุระหว่าง 6 –12 ปี ได้เข้าเรียนและอ่านออกเขียนได้ทุกคน

7. วัด

บ้านป่าตึงใต้ ไม่มีวัดตั้งอยู่ในหมู่บ้านแต่จะไปทำบุญและประกอบพิธีกรรมทางศาสนาเนื่องในวันสำคัญต่าง ๆ ที่วัดศรีปึงวัน ตั้งอยู่หมู่ที่ 8 ต.แม่ใจ โดยห่างจากบ้านป่าตึงใต้ ประมาณ 800 เมตร

8. ร้านค้า

ในหมู่บ้านป่าตึงใต้มีร้านค้าอยู่จำนวน 2 ร้าน ซึ่งเป็นร้านค้าขายของชำขนาดเล็ก ส่วนตลาดในหมู่บ้านไม่มีแต่จะซื้อขายในตลาดบ้านป่าตึง หมู่ที่ 8 ซึ่งอยู่ติดกัน แต่จะค้าขายกันในช่วงกลางวันถึงตอนเย็นเท่านั้น ส่วนบางครั้วเรือนถ้าต้องการซื้อของในช่วงเวลาเช้าต้องไปซื้อของที่ตลาดในตัวอำเภอแม่ใจ ส่วนปั้มน้ำมันภายในหมู่บ้านไม่มี ชาวบ้านส่วนใหญ่จะไปใช้บริการที่หมู่ที่ 4 ต.แม่ใจ ห่างจากบ้านป่าตึงใต้ไปประมาณ 2 กิโลเมตร ซึ่งเป็นเส้นทางที่ใช้ผ่านไปในตัวอำเภอแม่ใจ

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านป่าตึงใต้ เป็นหมู่บ้านเก่าแก่ ตั้งอยู่บริเวณที่ราบลุ่ม มีภูมิประเทศเป็นภูเขาล้อมรอบด้านทิศตะวันออก และมีลำน้ำแม่ปืมไหลผ่านกลางหมู่บ้าน มีน้ำตลอดปี เป็นหมู่บ้านที่มีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ เหมาะสมในการตั้งถิ่นฐาน และทำการเกษตรเป็นอย่างยิ่ง

การรวมตัวของชุมชน เริ่มจากการอพยพโยกย้ายมาจากคนหลายจังหวัด เช่น จ.เชียงใหม่ ลำปาง แพร่ เข้ามาตั้งถิ่นฐานในชุมชนแห่งนี้ หลายชั่วอายุคน โดยผู้นำชุมชนเริ่มแรกคือ นายแสนสาร นายแสนเสน และนายแสนยศบ้านป่าตึงใต้ ได้รับการจัดตั้งเป็นหมู่บ้าน อย่างเป็นทางการ ตามพระราชบัญญัติการปกครองส่วนท้องถิ่น เมื่อปี 2457 เป็นหมู่บ้านป่าตึง หมู่ที่ 8 ตำบลแม่ใจ อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย ต่อมาชุมชนได้ขยายตัวเพราะมีจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นจึงได้แยกมาจัดตั้งเป็นหมู่บ้านใหม่ คือ บ้านป่าตึงใต้ ม.6 ต.แม่ใจ อ.แม่ใจ จ.พะเยา จนถึงปัจจุบัน

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านป่าตึงใต้มีจำนวน 139 ครัวเรือน จำนวนประชากร ชาย 236 คน หญิง 254 คน รวมประชากรทั้งหมด 490 คน ขนาดของคนในครัวเรือนโดยเฉลี่ย 4 คนจากการจัดเก็บข้อมูลความจำเป็นพื้นฐานระดับหมู่บ้าน (จปฐ.) พ.ศ. 2547 สรุปพอสังเขปได้ดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)
น้อยกว่า 1 ปีเต็ม	1	0	1
1 ปีเต็ม - 2 ปี	4	5	9
3 ปีเต็ม - 5 ปี	6	4	10
6 ปีเต็ม - 11 ปี	23	16	39
12 ปีเต็ม - 14 ปี	20	17	37
15 ปีเต็ม - 17 ปี	7	8	15
18 ปีเต็ม - 49 ปี	95	113	208
50 ปีเต็ม - 60 ปีเต็ม	30	27	57
มากกว่า 60 ปี ขึ้นไป	34	39	73
รวมทั้งหมด	220	229	449

ที่มา : จากการสำรวจข้อมูล จปฐ. ปี 2547

ระดับการศึกษา

ประชากรบ้านป่าตึงใต้ ม.6 ต.แม่ใจ เด็กที่มีอายุระหว่าง 2.5-6 ปี ได้รับการเลี้ยงดูเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนวัยเรียนทุกคน และเด็กที่มีอายุระหว่าง 6-15 ปี ได้รับการศึกษาภาคบังคับและได้เรียนต่อทุกคน ประชากรที่มีอายุ 15-60 ปี อ่านออกและเขียนภาษาไทยได้ร้อยละ 96.9 ดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)
ผู้ที่จบเฉพาะการศึกษาภาคบังคับ	127
ผู้ที่จบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	18
ผู้ที่จบอนุปริญญาหรือเทียบเท่า	8
ผู้ที่จบปริญญาตรีหรือสูงกว่า	13
คนที่อายุระหว่าง 6-15 ปี ที่ไม่จบภาคบังคับ	0
คนอายุระหว่าง 15-60 ปี ไม่รู้หนังสือ เขียนชื่อตัวเองและอ่านภาษาไทยไม่ได้	10
รวม	176

ที่มา : ข้อมูลพื้นฐานระดับหมู่บ้าน (กช.2 ค) ปี 2546

การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน

บ้านป่าตึงใต้ ได้มีการรวมกลุ่มของชาวบ้าน เพื่อดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน เพื่อช่วยเหลือสมาชิกซึ่งแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 กลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาท/วัตถุประสงค์ของกลุ่ม
พัฒนาสตรีหมู่บ้านป่าตึงใต้	2538	ดำเนินกิจกรรมสังคม , ชุมชน , ส่งเสริมอาชีพสตรี
ออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2541	ส่งเสริมการออมทรัพย์ , แหล่งเงินทุนชุมชน
จักสานผู้สูงอายุ	2543	สร้างอาชีพ , สร้างรายได้
แม่บ้านผลิตเต้าเจี้ยว	2541	ช่วยเหลือสมาชิกแม่บ้าน สร้างรายได้
เกษตรกรผู้เลี้ยงโค	2543	ช่วยเหลือสมาชิกเกษตรกรในหมู่บ้าน สร้างรายได้
แม่บ้านทำน้ำพริกลาบ	2543	สร้างอาชีพ , สร้างรายได้
ผลิตแหนมหมู	2541	ส่งเสริมกิจกรรมแม่บ้าน , สร้างรายได้
สตรีผู้สูงอายุทำดอกไม้แห้ง	2543	ส่งเสริมการรวมกลุ่มสร้างอาชีพ รายได้
ชมรมอนุรักษ์แหล่งน้ำธรรมชาติ	2545	อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

การประกอบอาชีพ

ประชากรบ้านป่าตึงใต้ที่มีอายุระหว่าง 18 – 60 ปี ส่วนใหญ่มีการประกอบอาชีพทางเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 75 ประกอบอาชีพรับจ้าง ร้อยละ 20 ประกอบอาชีพค้าขายร้อยละ 2 และประกอบอาชีพด้านอื่น ๆ ร้อยละ 3 อาชีพที่สร้างรายได้มากที่สุดคือ อาชีพเกษตรกรรม ส่วนผู้ที่ประกอบอาชีพรับจ้างนั้น โดยทั่วไปอัตราค่าจ้างที่ได้รับ ชาย 120 – 150 บาท หญิง 100 บาทต่อวัน

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

บ้านป่าตึงใต้ เป็นหมู่บ้านหนึ่ง ที่มีการรวมกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมในการส่งเสริมสนับสนุนให้คนในชุมชนเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มและทำกิจกรรมทำให้เกิดรายได้เสริมในเวลาว่างงานจากการทำงานการเกษตรที่เป็นอาชีพหลักของคนส่วนใหญ่ในหมู่บ้าน โดยมีหลายกลุ่ม ตามประเภทสินค้า เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ถือว่าเป็นกลุ่มที่ส่งเสริมการออมเงิน สร้างคุณธรรมให้สมาชิกและเป็นกลุ่มที่ส่งเสริมการออมเงิน สร้างคุณธรรมให้สมาชิกและเป็นแหล่งทุนในการยืมไปลงทุนประกอบอาชีพต่างๆ เช่น กลุ่มทำเต้าเจี้ยว กลุ่มทำแหนม กลุ่มจักสานผู้สูงอายุ กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโค กลุ่มทำน้ำพริกลาบ กลุ่มผลิตขนมจีน กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้ รวมจำนวนสมาชิกทั้งสิ้น 288 คน ส่วนใหญ่การผลิตจะใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น การผลิตแบบง่ายๆ ไม่ใช่เทคโนโลยีการผลิตมากนัก การตลาดที่กว้างใหญ่จะจำหน่ายภายในชุมชน และหมู่บ้านใกล้เคียง

วัฒนธรรมประเพณี และวิถีชีวิตของคนบ้านป่าตึงส่วนใหญ่อยู่อาศัยกับแบบพึ่งพากันระบบเครือญาติให้การช่วยเหลือซึ่งกันและกันในกิจกรรมในสังคม และมีการให้ความเคารพแก่ผู้อาวุโส และผู้นำชุมชน ชุมชนอยู่กันอย่างสงบสุขโดยมีวัฒนธรรมประเพณีเป็นสิ่งที่เชื่อมโยงทำให้เกิดการดำเนินวิถีชีวิตของคนในชุมชน เป็นไปอย่างต่อเนื่อง และสืบทอดกันมาจนถึงปัจจุบัน เช่น ประเพณีวันเข้าพรรษา ออกพรรษา วันสงกรานต์ วันลอยกระทง และวันสำคัญทางศาสนาต่าง ๆ

ความเชื่อ ของคนในชุมชนเป็นสิ่งที่ยังมีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตที่มีผลต่อจิตใจของคน ที่จะสร้างขวัญ กำลังใจ และเป็นเครื่องเตือนสติไม่ให้ทำความชั่ว หรือพึ่งละเว้น เช่น ความเชื่อในการสู้ชีวิต การสะเดาะเคราะห์ การสืบทอด การรักษาโรคด้วยการเป่าคาถา การเคารพนับถือสิ่งศักดิ์สิทธิ์ต่าง ๆ

ปฏินัยบุคคล ทักษะการบุคคลที่คนในชุมชนให้ความเคารพนับถือส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่คนมีบทบาทของความเป็นผู้นำผู้ที่เกี่ยวข้องกับวิถีการดำเนินชีวิตของคนในชุมชนเช่น ผู้ใหญ่บ้าน ผู้สูงอายุ หมอสาธารณสุข มรรคทายก เป็นต้น

ภูมิปัญญา ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิต ที่ถูกถ่ายทอดความรู้มาสู่คนรุ่นปัจจุบัน เช่น การทำพิธีทางศาสนา การรักษาโรค ต้องการใช้สมุนไพร การเป่า การจักสาน อุปกรณ์เครื่องใช้เครื่องมือในการประกอบอาชีพ เช่น แหะ ไซดัดปลา สุ่มไก่ ของใช้ในครัวเรือน เช่น ไหข้าว ก่องใส่ข้าว กระบุง ตะกร้า ไม้กวาด และภูมิปัญญาในด้านการอบรมอาหาร เช่น การทำแหนม ไชเค็ม เต้าเจี้ยว น้ำพริกปลา ซึ่งภูมิปัญญาเหล่านี้มีการสืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินวิถีชีวิตของคนในชุมชน

2.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ชุมชนได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน อาทิเช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ สำนักงานเกษตรจังหวัด อบต. แม่ใจ ฯลฯ ทั้งในด้านความรู้และงบประมาณสนับสนุน

ตารางที่ 2.4 การให้ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ

แหล่งให้การสนับสนุนกลุ่ม	ปีที่ได้รับ	การสนับสนุนช่วยเหลือที่ให้แกกลุ่ม
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ	2541	ให้ความรู้การสนับสนุน การบริหารงานกลุ่มและ คำปรึกษา
สำนักงานเกษตรจังหวัด	2541	ให้ความรู้ด้านการแปรรูป ผลผลิต
อบต.แม่ใจ	2542	เงินอุดหนุนจัดซื้อ อุปกรณ์ เครื่องมือ
อบต. แม่ใจ	2545	เงินทุนหมุนเวียน
กรมส่งเสริมการเกษตร	2546	เงินกู้สร้างอาคารโรงเรียน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชน

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ในอดีตบ้านป่าตึงได้ การติดต่อคมนาคมกับหมู่บ้านอื่นยังไม่ค่อยสะดวก จำนวนประชากรไม่มาก ส่วนใหญ่มีฐานะยากจนประกอบอาชีพเกษตรกรรม คือ การทำนา เสร็จจากฤดูทำนา ส่วนใหญ่จะว่าง

งานและดำเนินกิจกรรมอื่น ๆ ตามวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของคนในชุมชนภาคเหนือทั่ว ๆ ไป เช่น การหาของป่า การทำสวนครัวปลูกพืชผักไว้บริโภคในครัวเรือน และแบ่งปันญาติพี่น้อง การนำโค กระบือ ออกไปเลี้ยงตามหัวไร่ปลายนา ผู้สูงอายุก็จะใช้เวลาว่างในการจักสานเครื่องใช้ต่าง ๆ เด็กเยาวชนส่วนใหญ่จะเรียนหนังสืออยู่ในชุมชนและในตัวอำเภอเท่านั้น การศึกษาของคนในอดีต ส่วนใหญ่จบการศึกษาภาคบังคับ ภาคบังคับ ป.4 – ป.6 มีส่วนน้อยที่เรียนจบชั้นมัธยม คนในหมู่บ้านส่วนใหญ่จะอยู่แบบพึ่งพาอาศัยกันและกันแบบญาติพี่น้อง

การศึกษาของเยาวชนในปัจจุบัน ส่วนใหญ่จบชั้น ม.6 ปวช. ปวส. และมีการเดินทางไปศึกษาตัวจังหวัด และต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น เมื่อจบการศึกษาออกมาแล้ว ก็จะเดินทางไปหางานทำในเมืองใหญ่ ๆ เช่น จ. เชียงใหม่ กรุงเทพฯ เมื่อถึงเทศกาล หรือวันสำคัญ ๆ เช่น วันสงกรานต์ วันขึ้นปีใหม่ จึงจะเดินทางกลับมาเยี่ยมครอบครัว ญาติพี่น้องปีละ 1-2 ครั้ง บางคนก็ไปมีครอบครัวอยู่ที่จังหวัดอื่น ๆ หรือมีลูกแล้วนำกลับมาฝากให้ ปู่ ย่า ตา ยาย เลี้ยงที่บ้านทำให้เป็นภาระทางบ้าน บางครอบครัวทอดทิ้งพ่อแม่ให้อยู่ตามลำพัง

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาด้านเศรษฐกิจ นับตั้งแต่ปี 2540 ที่ประเทศไทยประสบปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของคนในชุมชนทั่วประเทศ คนในชุมชนต้องมีค่าใช้จ่ายสูงขึ้น และสินค้ามีราคาแพง ขาดอาชีพ และรายได้ การแก้ไขปัญหาของคนในบ้านป่าติงใต้ โดยการจัดประชุมคนในหมู่บ้านเพื่อระดมความคิดเห็นปัญหาและหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาของคนในหมู่บ้าน และสามารถกำหนดกิจกรรมออกมาได้ คือ กิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการระดมทุนในชุมชน เพื่อสร้างนิสัยในการออม เกิดความรัก ความสามัคคีในชุมชน เมื่อมีเงินออมในกลุ่มมากขึ้น จึงปล่อยให้สมาชิกกู้ยืมไปลงทุนประกอบอาชีพ หรือใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นของครอบครัว หลังจากนั้นจึงมีการขยายกิจกรรมไปทำในการส่งเสริมอาชีพ หรือรวมกลุ่มใหม่ ๆ ขึ้นมา ทำกิจกรรมในการส่งเสริมอาชีพ สร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่ม เช่น กลุ่มทำแหนม ทำไข่เค็ม ทำพริกฉาบ ทำเต้าเจี้ยว จักสาน เป็นต้น

ปัญหายาเสพติด ก่อนที่รัฐบาลจะมีนโยบายทำสงครามกับยาเสพติดเมื่อปี 2546 ชุมชนบ้านป่าติงใต้ ก็ประสบปัญหาเรื่อง ยาเสพติดเช่นกัน โดยเฉพาะในกลุ่มเยาวชน และผู้ใช้แรงงาน โดยจะมีการรวมกลุ่มกันเที่ยวเตร่ มั่วสุม เสพยาเสพติดกัน ทำให้เป็นปัญหาของชุมชน นักเรียนบางคนต้องหยุดเรียนหรือเรียนไม่จบ การแก้ไขปัญหาด้วยการให้ความร่วมมือกับรัฐบาล ปฏิบัติตามนโยบายทำสงครามกับยาเสพติด โดยการจัดเวทีประชาคม พบปะพูดคุยกัน เพื่อหาแนวทางในการป้องกันแก้ไขปัญหายาเสพติด เช่น กำหนดมาตรการ การกำหนดบทลงโทษ ผู้ค้า ผู้เสพ ผู้ผลิต และจัดให้มีคณะกรรมการในการสอดส่องดูแล ครัวเรือนที่รับผิดชอบ และการจัดตั้งอาสาสมัครป้องกันและปราบปรามยาเสพติด (อส.ปปส.)

2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน

ศักยภาพที่มีผลต่อการพัฒนาหมู่บ้านป่าติงใต้ พอจะแยกได้ 2 ปัจจัย คือ

ปัจจัยภายใน เช่น ที่ตั้งของหมู่บ้าน ตั้งอยู่ติดกับเขตอุทยานแห่งชาติแม่ปืม ซึ่งมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ ทั้งป่าไม้ แหล่งน้ำ ที่เป็นแหล่งอาหารทางธรรมชาติของคนในหมู่บ้านป่าติง

ได้และหมู่บ้านอื่น ๆ ในด้านการคมนาคม การติดต่อกับหมู่บ้านอื่นๆ มีถนนที่ใช้เดินทางได้สะดวก หลายเส้นทาง ไม่ไกลจากตัวอำเภอและจังหวัดมากนัก ส่วนในด้านสังคมบ้านป่าตึงได้ มีผู้นำชุมชนที่ให้ความสำคัญในการพัฒนาชุมชน เน้นการมีส่วนร่วม ความโปร่งใส และผลประโยชน์ของชุมชนเป็นหลัก ส่วนกลุ่มองค์กรต่างๆ ที่ตั้งขึ้น สมาชิกกลุ่มให้ความสนใจเป็นหลัก ส่วนกลุ่มองค์กรต่างๆ ที่ตั้งขึ้นมา สมาชิกกลุ่มให้ความสนใจและมีส่วนร่วมทำกิจกรรม มีความรัก สามัคคี ของคนในชุมชน

ปัจจัยภายนอก เช่น การให้การส่งเสริมสนับสนุนของหน่วยงานต่างๆ ทั้งส่วนราชการ องค์กรปกครองท้องถิ่น ที่ให้การสนับสนุนด้านความรู้ สนับสนุนในด้านเงินทุน และอุปกรณ์การผลิต นโยบายการบริหารบ้านเมืองของรัฐบาล เช่น กองทุนหมู่บ้าน การปราบปรามยาเสพติด หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นนโยบายที่ส่งเสริมให้คนมีส่วนร่วมพัฒนาการเรียนรู้ และคุณภาพชีวิตของชุมชนฐานรากในชุมชนให้ดีขึ้น

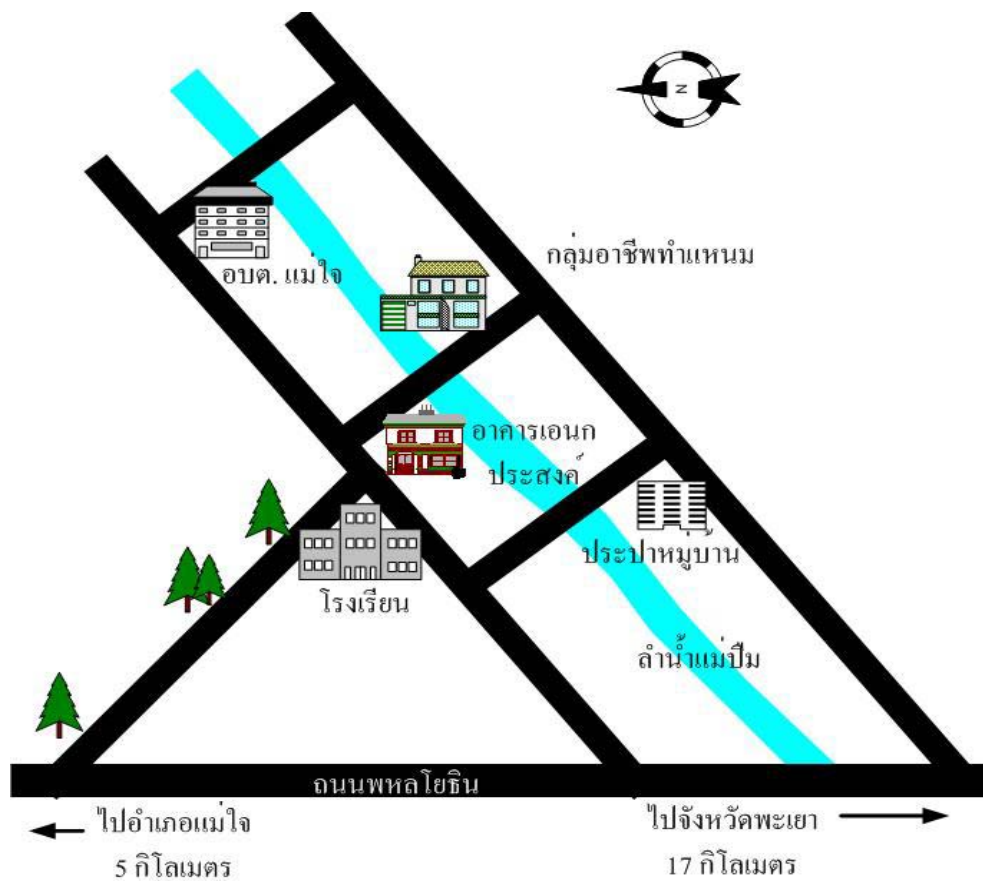
บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1. ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

3.1.2. สถานที่ตั้ง : ตั้งอยู่ หมู่ที่ 6 ตำบลแม่ใจ อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา โทร. 0-5442-8260



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ

3.1.3. ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีผู้นำที่มีบทบาทสำคัญต่อกลุ่มฯ 3 ท่าน ได้แก่ นางสาวสุพิน ปั้นเงิน ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มฯ นางทิพวรรณ นาขยัน ดำรงตำแหน่งรองประธานและเลขานุการ และนางพนิดา บุตรพอง ดำรงตำแหน่งรองประธานและเหรัญญิก ซึ่งทั้ง 3 ท่าน เป็นผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มแรกก่อนที่จะเป็นกลุ่มฯ แหนม

นางสุพิน บั้นเงิน อายุ 48 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพเกษตรกร ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสมาชิกให้ความเคารพนับถือและให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรมกลุ่มฯ เป็นอย่างดี ประสบการณ์และบทบาทในชุมชน เป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตของหมู่บ้านและเคยเป็นประธานกรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้าน (กพสม.) และกรรมการพัฒนาสตรีตำบล (กพสต.) มีความเป็นผู้นำ มีความสามารถและมีความเสียสละในการทำงาน และยังเฝ้าอำนวยความสะดวกที่เพื่อเป็นสถานที่ผลิตตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ โดยให้ใช้พื้นที่ในบ้านเพื่อทำการผลิต เมื่อจะสร้างโรงเรือนก็ให้ตั้งโรงเรือนกลุ่มฯ ในบริเวณบ้านโดยไม่คิดค่าเช่า นอกจากนี้สามีเป็นผู้ใหญ่บ้าน มีบทบาททำประโยชน์ให้กับชุมชน สมาชิกในครอบครัวประธานกลุ่มฯ มีทั้งหมด 7 คนรวมทั้งนางสุพินด้วย ซึ่งประกอบด้วยสามี คือ นายสง บั้นเงิน อายุ 56 ปี ประกอบอาชีพผู้ใหญ่บ้าน มีบุตร 1 คน คือ นายสุพจน์ บั้นเงิน อายุ 23 ปี จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรชั้นสูง ประกอบอาชีพรับจ้าง หลานชายอีก 2 คน กำลังศึกษาอยู่ระดับอนุบาลและประถมศึกษาปีที่ 1 นายคำ อุตตะมา และนางบัว อุตตะมา บิดาและมารดาของนางสุพิน

นางทิววรรณ นาขยัน ซึ่งดำรงตำแหน่งเลขานุการกลุ่มฯ และการตลาด อายุ 38 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยนเรศวร ประกอบอาชีพนายกององค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ บทบาทในกลุ่มฯ คือ ให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ด้านเอกสาร จัดทำโครงการจัดซื้อ จัดจ้าง และการเสนอของบประมาณจากแหล่งต่าง ๆ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่เป็นประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ด้วย และเป็นบุคคลสำคัญในการบริหารกลุ่มต่าง ๆ ที่มีในชุมชน เช่น ด้านการจัดทำโครงการ การประสานงาน การขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานต่าง ๆ การถ่ายทอดความรู้ที่ได้รับมาให้กับสมาชิกในกลุ่มฯ และมีประสบการณ์ในการทำงานในชุมชน คือ เคยเป็นอาสาพัฒนาชุมชนและผู้นำอาสาพัฒนาชุมชน คณะกรรมการพัฒนาสตรีอำเภอ (กพสอ.) และจังหวัด (กพสจ.)

นางพนิดา บุตรพอง ดำรงตำแหน่งเหรัญญิกและการตลาด อายุ 36 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 ประกอบอาชีพการเกษตร มีบุตร 1 คน สามีมีอาชีพรับจ้าง เริ่มเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มฯ ครั้งแรกเมื่อปี 2541 และได้รับความไว้วางใจให้ดำรงตำแหน่งเหรัญญิกของกลุ่มฯ เพราะเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการจัดทำบัญชี การบันทึกข้อมูลของลูกค้า รายจ่าย มีความสามารถในการประสานงานและความตั้งใจในการทำงานของส่วนรวม บทบาทและประสบการณ์ในชุมชน เป็นคณะกรรมการของกลุ่มต่าง ๆ ในหมู่บ้าน เช่น กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มเลี้ยงโค กลุ่มตัดเย็บ คณะกรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้าน เป็นอาสาพัฒนาชุมชน (อช.) และผู้นำอาสาพัฒนาชุมชน

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ (แหนม) เริ่มต้นเมื่อปี พ.ศ. 2541 ได้มีหน่วยงานพัฒนาชุมชนได้มาส่งเสริมให้ความรู้กับผู้นำกลุ่ม องค์การชุมชน และประชาชนในหมู่บ้าน ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินกิจกรรม โดยกิจกรรมแรก คือ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีสมาชิกเริ่มแรก 62 คน ออมเงินทุกวัน 5 ของเดือน เมื่อดำเนินกิจกรรมมาได้ 1 ปี จนถึงปี 2542 สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันริเริ่มทำกิจกรรมด้านอาชีพ เพื่อให้มีรายได้เสริมและใช้เวลาว่างจากฤดูทำนา กิจกรรมอาชีพแรกที่กลุ่มฯ ทำคือ ข้าวแต่น้ำแดงโม มีสมาชิกร่วมกัน 5 คน ลงทุนคนละ 20 บาท ข้าวคนละ 1 ลิตรและแดงโม แต่ผลผลิตที่ได้ไม่ค่อยมีคุณภาพ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มไม่

มีความรู้ด้านการแปรรูปข้าวแต๋น จิ้งเหลงทำ และเปลี่ยนมาทำกิจกรรมการผลิตแหนม ซึ่งทางกลุ่มพอมีความรู้เดิมอยู่แล้ว โดยมีสมาชิกเริ่มทำอยู่ 10 คน ลงหุ้นกันคนละ 50 บาทและมีเจ้าหน้าที่เคหกิจจากสำนักงานเกษตรอำเภอมาอบรมให้ความรู้เพิ่มเติม โดยผลิตรายจำหน่ายให้คนภายในชุมชนและร้านค้าในหมู่บ้าน ช่วงแรก ๆ ลูกค้ายังไม่มาก ตลาดยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักและยอมรับจนได้มีการขยายการดำเนินกิจกรรมขึ้นเรื่อย ๆ มีสมาชิก 14 คน และขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ ส่วนราชการและแหล่งเงินทุนเพื่อกู้ยืมมาขยายกิจกรรม ส่วนการตลาดในปัจจุบันมีการผลิตส่งร้านค้าภายในตำบลจำนวน 3 ร้าน และผลิตตามลูกค้าสั่งซื้อ และในปี 2546 ได้ส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมคัดสรรสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์แหนมได้รับการคัดสรรอยู่ในระดับ 3 ดาว ในระดับอำเภอและจังหวัด

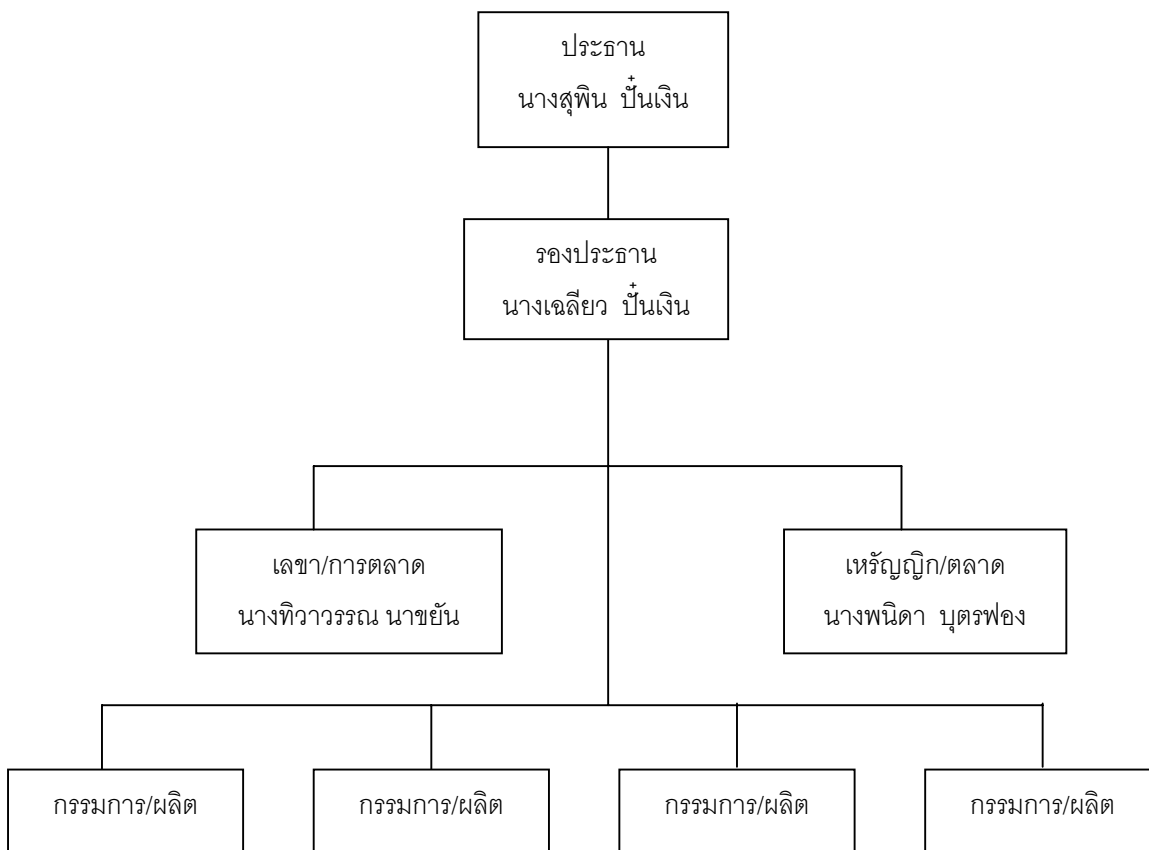
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นเพื่อมุ่งเน้นกิจกรรมทางสังคมเป็นหลัก โดยให้กลุ่มสตรีที่มีความสนใจร่วมกันในการทำกิจกรรม ถึงแม้สมาชิกจะมีจำนวนน้อย แต่มีการทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง มีการทำกิจกรรมร่วมกันและก่อให้เกิดความเข้มแข็ง ช่วยให้ผู้มีรายได้อีกเสริม และใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ กลุ่มฯ ได้ให้การสนับสนุนกิจกรรมในชุมชนทุกเรื่องที่สามารถทำได้ โดยเข้าร่วมกิจกรรมในเรื่องของการออมทรัพย์ การช่วยเหลือในเรื่องการพัฒนากลุ่มแม่บ้าน รวมถึงการช่วยเหลือและบริจาคเงินในกิจกรรมวันสำคัญในชุมชน เช่น วันเด็กแห่งชาติ งานพัฒนาในหมู่บ้าน กิจกรรมตามประเพณี ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้ให้การสนับสนุนเงินช่วยเหลือ

3.4 การจัดการองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์เป็นกลุ่มขนาดเล็ก มีสมาชิก 14 คน มีการบริหารจัดการองค์กรในรูปแบบของคณะกรรมการซึ่งมีโครงสร้างการจัดการดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้คัดเลือกคณะกรรมการเพื่อเข้ามาทำหน้าที่ โดยการจัดประชุมสมาชิกของกลุ่มฯ ทั้งหมด เพื่อชี้แจงให้สมาชิกได้ทราบถึงความสำคัญ บทบาท หน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มฯ คุณสมบัติที่เหมาะสมของผู้ที่จะเข้ามาดำรงตำแหน่งที่สำคัญของกลุ่มฯ และเปิดโอกาสให้สมาชิก เสนอชื่อบุคคลภายในกลุ่มฯ เป็นกรรมการที่ลงตำแหน่ง แล้วขอมติที่ประชุมและถือเอาเสียงส่วนใหญ่ของสมาชิกเป็นเอกฉันท์ โดยตำแหน่งที่สำคัญ ๆ ของกลุ่มฯ มีคุณสมบัติ ดังนี้

ประธานกลุ่มฯ คัดเลือกจากบุคคลที่มีความอาวุโส มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานกลุ่มฯ และสมาชิกให้ความเคารพนับถือ มีความพร้อม เสียสละและมีความซื่อสัตย์

รองประธาน คัดเลือกจากผู้นำที่สามารถดำเนินงาน บริหารงานกลุ่มฯ แทนประธานได้ คุณสมบัติเหมือนตำแหน่งประธาน

เลขานุการ/ การตลาด คัดเลือกจากผู้ที่มีความอาวุโสที่มีความรู้ความสามารถในการเขียน การจดบันทึก การจัดทำบัญชี การเขียนโครงการ การติดต่อประสานงานกับสมาชิก ลูกค้าและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำหน้าที่แทนประธานได้

เหรัญญิก/ การตลาด คัดเลือกจากผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ในการจัดทำบัญชี การเงินของกลุ่มฯ มีความซื่อสัตย์สุจริต การเก็บรักษาเงินกลุ่มฯ สามารถให้ตรวจสอบได้และสามารถประสานงานได้ดีด้วย

คณะกรรมการที่ประชุมมีความเห็นร่วมกันว่า ตำแหน่งที่เหลือให้ทุกคนร่วมเป็นกรรมการร่วมกัน เพราะกลุ่มฯ มีสมาชิกจำนวนน้อยเพียง 14 คน ส่วนใหญ่แล้วหลักการทำงานของกลุ่มฯ คือ ทุกคนจะต้องช่วยกันทำงานในทุกตำแหน่งอยู่แล้ว ถือว่าโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรมของกลุ่มฯ ซึ่งเป็นกิจกรรมขนาดเล็ก

คณะกรรมการที่ผ่านการคัดเลือก ยังไม่มีกำหนดวาระการดำรงตำแหน่ง การบริหารจัดการกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งมาจนถึงปัจจุบัน มีคณะกรรมการชุดเดียวในการบริหารงานของกลุ่มฯ และไม่มีการกำหนดวาระของกรรมการ ดังนั้น การบริหารจึงเป็นชุดเดิม สาเหตุที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเพราะได้เคยพูดคุยกันในที่ประชุมแล้วแต่สมาชิกทั้งหมดยังต้องการให้เป็นคณะบริหารของกลุ่มฯ ต่อไป ส่วนคำตอบแทนของคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งจะไม่มีคำตอบแทน คณะกรรมการทุกคนทำงานด้วยความเสียสละ เข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายดี โดยทำตามหน้าที่ในกลุ่มและช่วยเหลือกันทุกคนภายในกลุ่มฯ สมาชิกเอง คณะกรรมการแต่ละตำแหน่งมีประวัติ ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ	อายุ (ปี)	ระดับการศึกษา	อาชีพ	ตำแหน่ง	หน้าที่
นางสุพิน บั้นเงิน	48	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	ประธาน	บริหารงานกลุ่มฯ
นางเฉลียว บั้นเงิน	44	ประถมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	รองประธาน	บริหารงานแทนประธาน
นางพนิดา บุตรฟอง	36	มัธยมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	เหรัญญิก	บริหารและการเงิน
นางทิววรรณ นาขยัน	38	ปริญญาตรี	นายกอบต.	เลขาฯ	บริหารและการเงิน
นางรัตน์ อินตะเขียว	49	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	กรรมการ	กรรมการและฝ่ายผลิต
นางแสงหล้า เชื้อเมืองพาน	49	มัธยมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	กรรมการ	
นางพิศ บุญเรือง	27	มัธยมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	กรรมการ	
นางคำ นาขยัน	48	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	กรรมการ	
นางเสงี่ยม ยศแผ่น	44	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	กรรมการ	
นางสำรวย ดวงสุตา	36	มัธยมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	กรรมการ	
นางรำไพ อุตตะมา	31	มัธยมศึกษาปีที่ 6	เกษตรกร	กรรมการ	
นางต่อม แก้วบ้านเป็ง	41	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	กรรมการ	
นางจันทร์ บันเป็ง	41	ประถมศึกษาปีที่ 4	เกษตรกร	กรรมการ	
นางลาววรรณ สุปิน	28	มัธยมศึกษาปีที่ 6	รับจ้าง	กรรมการ	

ที่มา: จากการสำรวจ

บทบาทและหน้าที่คณะกรรมการแต่ละตำแหน่ง

บทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งมีดังนี้

ประธาน มีหน้าที่บริหารจัดการกลุ่มฯ ในด้านการเงิน การตลาด การผลิตและทำหน้าที่ในการจัดซื้อ

วัตถุดิบด้วย

รองประธาน มีหน้าที่ทำหน้าที่บริหารงานแทนประธานในบางครั้งเมื่อประธานไม่อยู่และช่วยเหลือแต่ไม่ค่อยมีบทบาทในด้านการบริหารเหมือนเลขาฯ และเหรัญญิก ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่เหมือนกรรมการท่านอื่น คือช่วยในด้านการผลิตของกลุ่มฯ

เลขานุการ ทำหน้าที่คือ ให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ด้านเอกสาร จัดทำโครงการจัดซื้อ จัดจ้างและ การเสนอของบประมาณจากแหล่งต่าง ๆ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่เป็นประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ด้วย

เหรัญญิก ทำหน้าที่บริหารงานแทนประธานเมื่อประธานไม่อยู่และช่วยเหลือประธานในการบริหารงาน และทำหน้าที่ในการดูแลเรื่องบัญชีและการเงินของกลุ่มฯ ด้วย

กรรมการ จะมีหน้าที่ส่วนใหญ่ในการช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่มฯ การจัดซื้อวัตถุดิบ และการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

อย่างไรก็ตามคณะกรรมการทุกคนจะให้ความร่วมมือกันในการทำการผลิตและหมุนเวียนกันไปจัดซื้อวัตถุดิบและส่งมอบสินค้า

กลุ่มฯ ไม่มีการประชุมคณะกรรมการอย่างเป็นทางการแต่จะพูดคุยกันในสมาชิก การประชุมสมาชิกจะมีทุกครั้งที่มีการผลิต อย่างน้อย 8 ครั้งต่อเดือน อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ มีการประชุมสามัญประจำปีทุกสิ้นปี โดยนัดประชุมสมาชิกทุกคน เพื่อแจ้งเรื่องเกี่ยวกับการเงิน แหล่งทุน ผลกำไร การปันผล การพัฒนาสินค้าและการตลาด

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ ได้ให้ความเห็นว่าขณะนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีปัญหาด้านการจัดการองค์กร เนื่องจากกลุ่มฯ มีความเข้มแข็ง มีการแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจน เนื่องจากเป็นกลุ่มขนาดเล็ก สมาชิกและคณะกรรมการมีความสามัคคีและให้ความร่วมมือต่อกัน เป็นอย่างดีและหน่วยงานก็ให้ความช่วยเหลือกลุ่มฯ เป็นอย่างดี แต่จากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มฯ ยังประสบปัญหาด้านการจัดการองค์กร ดังนี้

1. คณะกรรมการกลุ่มฯ ยังไม่มีบทบาทในการบริหารงานจัดการกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีบทบาทในการช่วยเรื่องการตลาด เช่นการนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าและช่วยในการผลิต ส่วนการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ยังอยู่ที่ประธาน เลขานุการและเหรัญญิก หากผู้นำทั้ง 3 ท่านไม่สามารถทำงานให้กลุ่มฯ ได้ต่อไป จะทำให้กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการดำเนินงาน คือ อาจทำให้การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง นอกจากนี้การกระจายงานในการบริหารจัดการให้คณะกรรมการท่านอื่นมีน้อย ทำให้หน้าที่ในการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ตกอยู่ที่ประธาน เลขานุการ และเหรัญญิก ซึ่งต้องทำหน้าที่หลายอย่าง

2. กลุ่มฯ ยังขาดตำแหน่งผู้ที่หน้าที่การตลาด ในการหาตลาดและการประชาสัมพันธ์ ซึ่งปัจจุบันหน้าที่การตลาดจะอยู่ที่เลขานุการและเหรัญญิกซึ่งปฏิบัติหน้าที่หลายอย่าง และด้วยภาระหน้าที่ส่วนตัว ทำให้ไม่สามารถทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กลุ่มฯ ได้อย่างเต็มที่

3. ในบางครั้งสมาชิกขาดความเสียสละ เมื่อให้เข้าร่วมรับการอบรม มักไม่ให้ความร่วมมือ เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีภารกิจในหน้าที่ครอบครัว และไม่เห็นความสำคัญหรือประโยชน์ที่ได้จากการอบรม ซึ่งประธานกลุ่มฯ เลขานุการ หรือเหรัญญิก ต้องไปเข้าร่วมตลอด ทำให้สมาชิกท่านอื่นหรือคณะกรรมการท่านอื่นไม่ได้เข้าร่วมรับการอบรม เพื่อเพิ่มพูนความรู้และไม่มีความสามารถในการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ เนื่องจากขาดความรู้และประสบการณ์

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ ทั้งในด้านการเงิน การฝึกอบรมให้ความรู้ ด้านการบริหารงานกลุ่มฯ และการแปรรูป ซึ่งหน่วยงานที่ให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ จากที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันมี 5 หน่วยงานดังนี้

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอแม่ใจ

ปี พ.ศ. 2541 สำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นหน่วยงานที่ก่อให้เกิดการรวมกลุ่มฯ โดยให้ความรู้กับผู้นำกลุ่มฯ องค์การชุมชน และประธานในหมู่บ้านให้เกิดการรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ซึ่งกิจกรรมที่เริ่มทำ คือ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตซึ่งต่อมาได้กลายเป็นกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ รวมทั้งการจำหน่ายและการออกร้าน ซึ่งได้มาให้ความรู้แก่กลุ่มฯ จำนวน 15 ครั้ง

สำนักงานเกษตรจังหวัดพะเยา

ปี พ.ศ. 2541 หน่วยงานเคหะกิจเกษตร ได้เข้ามาให้การอบรมเรื่องการแปรรูปเนื้อสัตว์และการบรรจุภัณฑ์ จำนวน 10 ครั้ง

สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดพะเยา

เมื่อปี พ.ศ. 2546 สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดพะเยาได้เข้ามาให้ความรู้เกี่ยวกับการขอการรับรองจากองค์การอาหารและยา

องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ

ในปี พ.ศ. 2542 องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจได้ให้การสนับสนุนกลุ่มด้านวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตมีมูลค่า 8,000 บาท เพื่อให้กลุ่มฯ ได้ขยายการผลิตให้มากขึ้น

ต่อมาในปี พ.ศ. 2545 ทางหน่วยงานได้สนับสนุนเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยแก่กลุ่มฯ จำนวน 30,000 บาท ซึ่งมีระยะเวลาชำระคืน 5 ปี โดยชำระคืนปีละ 6,000 บาทและในปี พ.ศ. 2546 ได้ให้เครื่องผสมอาหารแก่กลุ่มฯ จำนวน 1 เครื่อง มีมูลค่าประมาณ 19,600 บาท

สหกรณ์อำเภอแม่ใจ

ปี พ.ศ. 2545 กลุ่มฯ สหกรณ์อำเภอแม่ใจได้ให้เงินสนับสนุนกลุ่มฯ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 22,000 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนเปล่าเพื่อให้กลุ่มฯ มีเงินหมุนเวียนใช้ในกลุ่มฯ มากขึ้น

กรมส่งเสริมการเกษตร

ปี พ.ศ. 2546 กรมส่งเสริมการเกษตรได้สนับสนุนเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยเป็นจำนวนเงิน 150,000 บาท ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี โดยเริ่มชำระคืนปีพ.ศ. 2548 ซึ่งต้องชำระคืนปีละ 30,000 บาท กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินจำนวนดังกล่าวสำหรับปรับปรุงอาคารและซื้อวัสดุอุปกรณ์จำนวน 90,000 บาท และอีกจำนวน 60,000 บาท สำหรับเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ

แหล่งที่ให้ความสนับสนุน	ปี พ.ศ.	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดพะเยา	2541	- การฝึกอบรมเรื่องการรวมกลุ่มและการบริหารงานของกลุ่มฯ
สำนักงานเกษตรจังหวัดพะเยา	2541	- การฝึกอบรมเรื่องการแปรรูปและการบรรจุภัณฑ์
สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดพะเยา	2546	- ให้ความรู้เกี่ยวกับการขอเครื่องหมายรับรองจากองค์การองค์การอาหารและยา (อย.)
องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ	2542	- ให้การสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์มีมูลค่า 8,000 บาท
	2545	- ให้เงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยจำนวน 30,000 บาท ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี
	2546	- ให้เครื่องผสมอาหารมูลค่า 19,600 บาท
สหกรณ์อำเภอแม่ใจ	2545	- ให้เงินทุนให้เปล่าสนับสนุนจำนวน 22,000 บาท
กรมส่งเสริมการเกษตร	2546	- ให้เงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยจำนวน 150,000 บาท ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นลักษณะรวมกันผลิตและรวมกันขาย ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มี 2 ชนิด คือ

1. แหนม
2. จิ้นส้ม

ผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ชนิดจะมีความแตกต่างกันคือ ลักษณะของหนังหมูที่ใช้ในการผลิต แหนม จะไม่มีมันติดส่วนหนังหมูในการทำจิ้นส้มจะมีมันติดด้วยเล็กน้อย และปริมาณหนังที่ใส่จะมีสัดส่วนน้อยกว่าการผลิต แหนมร้อยละ 50

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

ประธาน เภรบุญกิก และเลขาฯ ช่วยกันในการบริหารการผลิต การผลิตเป็นการผลิตตาม คำสั่งซื้อ และผลิตเพื่อส่งลูกค้าประจำในพื้นที่ เมื่อได้รับคำสั่งซื้อประธานและกรรมการฝ่ายผลิตจะหมุนเวียนกันไปซื้อวัตถุดิบครั้งละ 2 คน ไปจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ เนื้อหมู หนังหมูและพริกขี้หนูสด ต้องสดและใหม่เสมอ หลังจากนั้นสมาชิกทุกคนจะต้องมารวมกันผลิตที่โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ ถ้าสมาชิกรายใดไม่มาต้องเสียค่าปรับครั้งละ 5 บาท/คน ส่วนในกระบวนการผลิตแต่ละครั้งสมาชิกจะช่วยกันทำทุกขั้นตอน รวมทั้งช่วยกันนำสินค้าไปส่งให้แก่ลูกค้าด้วย

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ วางแผนการผลิตโดยพิจารณาจาก ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า กำลังการผลิตแรงงานและเครื่องจักรอุปกรณ์ต่างๆ กลุ่มฯ มีกำลังการผลิต จำนวน 10 กิโลกรัมต่อครั้งต่อวัน แต่ด้วยข้อจำกัดด้านการตลาดยังคงปริมาณสั่งซื้อยังต่ำกว่ากำลังการผลิต โดยกลุ่มฯ จะมีการผลิตประมาณ 2-3 ครั้ง/สัปดาห์ ปริมาณการผลิตต่อครั้งประมาณ 5-10 กิโลกรัม (เนื้อหมูสด) จะทำการผลิตแหนม และจิ้นส้มในสัดส่วน ร้อยละ 40 และร้อยละ 60 เนื่องจากตลาดของกลุ่มฯ จะเป็นคนในพื้นที่ซึ่งนิยมรับประทานจิ้นส้มมากกว่าแหนม ช่วงเวลาการผลิตมีต่อเนื่องตลอดทั้งปี และในอนาคตคาดว่าจะเพิ่มการผลิตขึ้นเป็น 15-20 กิโลกรัมต่อครั้ง

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

เนื้อหมูสด

เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะจัดซื้อจากตลาดแม่ใจทุกครั้งที่มีการผลิต ประมาณ 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ ในราคากิโลกรัมละ 80 –90 บาท ซึ่งราคาจะขึ้นลงบ่อย ปริมาณในการซื้อครั้งละ ประมาณ 5-10 กิโลกรัม เสียค่าขนส่งครั้งละ 10 บาท

หนังหมู

กลุ่มฯ จะจัดซื้อพร้อมกับเนื้อหมูจากตลาดแม่ใจทุกครั้งที่มีการผลิต ในราคากิโลกรัมละ 30 บาท ซื้อครั้งละประมาณ 2.5 กิโลกรัม

พริกชี้หนู

กลุ่มฯ จะจัดซื้อพร้อมกับการซื้อเนื้อหมูและหนังหมูจากตลาดสดแม่ใจ จัดซื้อครั้งละ 1 ซีด ในราคาซีดละ 10 บาท

กระเทียม

กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดแม่ใจ ซื้อครั้งละประมาณ 30-40 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 15 บาท ความถี่ในการซื้อจะซื้อปีละ 1 ครั้ง

เกลือป่นไอโอดีน

กลุ่มฯ จัดซื้อเป็นมัด ๆ มี 10 ถุง จัดซื้อครั้งละ 2 มัด ในราคามันละ 20 บาทจากตลาดแม่ใจบ้าง ร้านค้าในหมู่บ้านบ้างแล้วแต่ความสะดวก ความถี่ในการจัดซื้อ 2 ครั้งต่อปี

ข้าวเหนียว

กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดแม่ใจ ซื้อครั้งละ 10 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 14 บาท ความถี่ในการจัดซื้อจะซื้อปีละ 1 ครั้ง

น้ำตาล

กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดแม่ใจ ซื้อครั้งละ 10 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 14 บาท ความถี่ในการจัดซื้อจะซื้อปีละ 1 ครั้ง

ผงชูรส

กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดแม่ใจ ซื้อครั้งละ 1 กิโลกรัมในราคากิโลกรัมละ 34 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 3 เดือนต่อครั้ง

ผงโพส

กลุ่มฯ ฝากเจ้าหน้าที่เคหะกิจ จ. พะเยา ซื้อจากกรุงเทพฯ จำนวน 10 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 200 บาท ความถี่ในการซื้อ 1 ครั้งต่อปี

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

เครื่องบดเนื้อ

ใช้ในการบดเนื้อหมูให้ละเอียด จำนวน 1 เครื่อง อบต.แม่ใจให้มาฟรี เมื่อปี 2542 ในราคา 7,000

บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ปัจจุบันไม่ได้ใช้แล้วเนื่องจากเครื่องไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ คือ มอเตอร์ไม่ทำงาน นำไปซ่อมแล้วก็กลับมาเสียอีกและเกิดสนิม กลุ่มฯ จึงไม่นำมาใช้ เปลี่ยนมาซื้อหมูปดสำเร็จรูปจากตลาด

เครื่องผสมเนื้อ

ใช้ในการผสมเนื้อและส่วนผสมต่าง ๆ ให้เข้ากัน จำนวน 1 เครื่อง อบต.แม่ใจให้มาฟรี ปี 2546 ในราคาเครื่องละ 19,600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

เครื่องอัดหลอด

ใช้ในการบรรจุแหนม จำนวน 1 เครื่อง กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดเมื่อปี 2546 ในราคาเครื่องละ 1,500 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

เครื่องรัดปากถุง

ใช้ในการรัดปากถุงสำหรับผลิตแหนมจำนวน 1 เครื่อง ส่วนจิ้นส้มจะใช้ยางรัด กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี 2546 ในราคา 19,600 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ตารางที่ 4.1 การจัดหมวดหมู่ของอุปกรณ์

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา(บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการซื้อ	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
เนื้อหมู	กิโลกรัม	80-90	ตลาดแม่ใจ	8 ครั้ง/เดือน	5-10	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
หนังหมู	กิโลกรัม	30	ตลาดแม่ใจ	8 ครั้ง/เดือน	2.5	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
กระเทียม	กิโลกรัม	15	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/ปี	30-40	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
ข้าวสาร	กิโลกรัม	14	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/ปี	10	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
เกลือบโปไอโอดีน	มัด(10 ถุง)	20	ตลาดแม่ใจ	2 ครั้ง/ปี	2	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
น้ำตาล	กิโลกรัม	14	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/ปี	10	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
ผงชูรส	กิโลกรัม	34	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/3 เดือน	1	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
ผงไฟลี	กิโลกรัม	200	จ. พะเยา	1 ครั้ง/ปี	10	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง
พริกขี้หนู	ขีด	10	ตลาดแม่ใจ	8 ครั้ง/เดือน	1	เงินสด	รถส่วนตัว	10 บาท/ครั้ง

ที่มา : จากการสำรวจ

เครื่องขึ้นปากถุง

ใช้ในการขึ้นปากถุงในการบรรจุแหนมเป็นแพ็ค (5 หลอด) จำนวน 1 เครื่อง กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาเครื่องละ 1,200 บาท อายุการใช้งาน 6 ปี

เครื่องชั่งละเอียด

ใช้ในการชั่งส่วนผสมในการผลิตและการบรรจุ จำนวน 2 เครื่อง กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา ปี พ.ศ. 2542 ในราคาเครื่องละ 500 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

เครื่องชั่งกิโลกรัม

ใช้ในการชั่งเนื้อหมูและหนังหมูในการผลิต จำนวน 1 เครื่อง กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2542 ในราคา 350 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

หม้อ

ใช้ในการต้มหนังหมู จำนวน 1 ใบ อบต.แม่ใจให้มาฟรี เมื่อปี พ.ศ. 2542 ในราคา 500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

กะละมังใหญ่

กลุ่มฯ มีจำนวน 2 ใบ อบต.แม่ใจให้มาฟรี เมื่อปี พ.ศ. 2542 ในราคาใบละ 200 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ถังน้ำพลาสติก

ใช้ในการแช่หนังหมูที่ต้มแล้วเพื่อให้เย็นก่อนเอามันออก จำนวน 3 ใบ อบต.แม่ใจให้มาฟรี เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 7 ปี

เชียง

ใช้ในการหั่นหนังหมู มีจำนวน 6 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาอันละ 30 บาท อายุการใช้งาน 7 ปี

มีด

ใช้ในการผลิต มีจำนวน 10 ด้าม กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาด้ามละ 20 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ทัพพี

ใช้ในการตักหนังหมู จำนวน 1 อัน อบต.แม่ใจให้มาฟรี เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาอันละ 35 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ตู้เย็น 5 คิว

ใช้แช่เนื้อ พริกชี้หนูสด จำนวน 1 ตู้ กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคา 4,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ตู้

สำหรับเก็บอุปกรณ์ในการผลิต จำนวน 1 ตู้ กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคา 2,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ชั้นวางของ

สำหรับวางของต่าง ๆ ทำจากไม้ มีจำนวน 3 ชั้น กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคาชั้นละ 250 บาท อายุการใช้งาน 4 ปี

โต๊ะวางของ

สำหรับวางของต่าง ๆ เป็นไม้เคลือบพลาสติก มีจำนวน 3 ตัว กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคาตัวละ 250 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

แคร่

สำหรับนั่งเวลาทำการผลิต จำนวน 1 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคา 500 บาท อายุการใช้งาน 6 ปี

แก๊ส

สำหรับนั่งเวลาทำการผลิต จำนวน 14 ตัว กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ราคาตัวละ 45 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ปั้มน้ำ

ใช้สำหรับปั้มน้ำมาใช้ในการผลิต จำนวน 1 ตัว กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2546 ในราคาตัวละ 1,100 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

ครก

เป็นครกหินใช้ในการโครกกระเทียมกับข้าวสอย จำนวน 1 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยา เมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคาอันละ 180 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

เตาแก๊ส

ใช้สำหรับต้มหนังหมูและข้าวสอย จำนวน 1 เตา กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยาเมื่อปี พ.ศ. 2542 ราคา 1,700 บาท อายุการใช้งาน 8 ปี
(รายละเอียดดังตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 วัสดุอุปกรณ์และโรงเรือน

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะ การได้มา
เครื่องบดเนื้อ	เครื่อง	1	7,000	7,000	10	2542	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
เครื่องผสมเนื้อ	เครื่อง	1	19,600	19,600	10	2546	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
เครื่องอัดหลอด	เครื่อง	1	1,500	1,500	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เครื่องรัดปากถุง	เครื่อง	1	19,600	19,600	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เครื่องชั่งละเอียด	เครื่อง	2	500	1,000	3	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เครื่องชั่งกิโลกรัม	เครื่อง	1	350	350	10	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
หม้อต้ม	ใบ	1	500	500	10	2542	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
กะละมังใหญ่	ใบ	2	200	400	10	2542	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
ถังน้ำ	ใบ	3	20	60	7	2542	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
เชียง	อัน	6	30	180	7	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
มีด	ด้าม	10	20	200	10	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
ทัพพี	ด้าม	1	35	35	10	2542	อบต.แม่ใจ	ให้เปล่า
ตู้เย็น 5 คิว	หลัง	1	4,500	4,500	10	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
ตู้เก็บอุปกรณ์	หลัง	1	2,000	2,000	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะการ ได้มา
ชั้นวางของ	ชั้น	3	250	750	4	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
โต๊ะวางของ	ตัว	3	250	750	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
แคร่	ชั้น	1	500	500	6	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เก้าอี้	ตัว	14	45	630	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
ปั้มน้ำ	ชั้น	1	1,100	1,100	5	2546	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เครื่องขึ้นปากถุง	เครื่อง	1	1,200	1,200	6	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
ครก	ชั้น	1	180	180	20	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
เตาแก๊ส	ชั้น	1	1,700	1,700	8	2542	ตลาดในเมืองพะเยา	ซื้อสด
โรงเรือน	หลัง	1	23,000	23,000	20	2542	เงินทุนของกลุ่ม	
ต่อเติมโรงเรือน			60,670	60,670	20	2546	เงินกู้ยืมจากส่งเสริมฯ	

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์และฉลาก

บรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ใช้แยกได้เป็น 7 ชนิด คือ

1. ถุงพลาสติกบรรจุแหนม มี 2 คือ ขนาด 12x1 นิ้ว สำหรับบรรจุแหนม 80 กรัม ถุงพลาสติกบรรจุแหนมขนาด 9x1 นิ้ว สำหรับบรรจุแหนม 40 กรัม กลุ่มฯ จัดซื้อจากจังหวัดเชียงใหม่ ครั้งละ 100 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 80 บาท ความถี่ในการซื้อ 1 ครั้งต่อปี สัดส่วนของถุงทั้ง 2 ขนาด ขนาดละ 50 กิโลกรัม ซึ่งกลุ่มฯ เคยจัดซื้อจากจังหวัดพะเยาแต่ขนาดของถุงไม่ได้ตามต้องการ จึงเปลี่ยนไปซื้อจากจังหวัดเชียงใหม่ และพบปัญหาถุงไม่ค่อยมีคุณภาพ เนื่องจากในระหว่างอัดหลอดแหนมบรรจุถุงจะแตกประมาณร้อยละ 20 ไม่เหมือนที่จัดซื้อจากจังหวัดพะเยา

2. ถุงบรรจุจิ้นส้ม มีขนาด 4x6 นิ้ว กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดสดแม่ใจครั้งละ 1 กิโลกรัมราคา กิโลกรัมละ 56 บาท ความถี่ในการซื้อ 1 ครั้งต่อเดือน

3. ถุงแพ็คแหนม มีขนาด 6x9 นิ้ว กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดสดแม่ใจ ครั้งละ 5 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 80 บาท ความถี่ในการซื้อ 6 เดือนต่อครั้ง

4. ถุงหิ้ว ขนาด 6x14 นิ้ว สำหรับใส่แหนมและจิ้นส้มไปส่งลูกค้า เมื่อปี 2546 กลุ่มฯ จัดซื้อถุงหิ้วครั้งเดียวรวมกับถุงแพ็ค เป็นเงิน 413 บาท

5. ยางรัด สำหรับรัดจิ้นส้ม กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดสดแม่ใจ ครั้งละ 1 กิโลกรัม ในราคา กิโลกรัมละ 50 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อปี

6. ลวดรัดแหนม สำหรับรัดปากถุงบรรจุแหนม กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดพะเยาจำนวน 10 กล่อง ในราคากล่องละ 450 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อปี

7. ฉลากผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ จัดซื้อจากโรงพิมพ์ในตัวจังหวัดพะเยา จำนวน 5,000 แผ่น ในราคา

แผ่นละ 0.50 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อปี

4.3.4 โรงเรือน

โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2542 โดยจ้างแรงงานในหมู่บ้านสร้างด้วยงบประมาณ 23,000 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนของกลุ่มฯ ไม่มีการออกแบบที่ได้มาตรฐาน สร้างขึ้นมาเพื่อใช้งานก่อสร้างแบบง่าย ๆ ผนังก่อด้วยอิฐและปูน หลังคาทำจากสังกะสี และในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ ได้ต่อเติมโรงเรือนผลิตมีค่าใช้จ่ายในการต่อเติม 60,670 บาทซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากกรมส่งเสริมการเกษตรจังหวัดพะเยา สถานที่ตั้งอยู่ในบริเวณหน้าบ้านซึ่งเป็นโรงรถเก่าของบ้านประธานกลุ่มฯ อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ตารางที่ 4.3 การจัดหาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการซื้อ	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ถุงหลอดแหนดม	กิโลกรัม	80	ร้านใน จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/ปี	100	เงินสด	ไปซื้อเอง
ถุงแพ็ค 6x9 นิ้ว	กิโลกรัม	80	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/6เดือน	1	เงินสด	ค่าขนส่ง
ถุงจีนส้ม 4x6 นิ้ว	กิโลกรัม	56	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/เดือน	10	เงินสด	10 บาท
ถุงหิ้ว	มัด(10ห่อ)		ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/ปี	1	เงินสด	/ครั้ง
ยางรัด	กิโลกรัม	50	ตลาดแม่ใจ	1 ครั้ง/ปี	1	เงินสด	
ลวดรัดแหนดม	กล่อง	450	ร้านใน จ. พะเยา	1 ครั้ง/ปี	10	เงินสด	
ฉลากผลิตภัณฑ์	แผ่น	0.5	โรงพิมพ์ จ.พะเยา	1 ครั้ง/ปี	5,000	เงินสด	

ที่มา: จากการสำรวจ

การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิตในส่วนขอวัตถุดิบนั้นต้องมีการตรวจสอบก่อนทุกครั้งคือ เนื้อหมู และหนังหมู ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่มีความสำคัญ โดยการตรวจสอบเบื้องต้น จะดูที่สีของเนื้อหมูเป็นสีแดงสด ไม่มีกลิ่นเหม็น ผู้มีหน้าที่ในการตรวจสอบคือ สมาชิกที่มีรอบเวรในการจัดซื้อวัตถุดิบในครั้งนั้น ๆ และเมื่อมาถึงขั้นตอนการผลิตในกลุ่มสมาชิกคนอื่น ๆ ก็จะช่วยกันตรวจสอบอีกครั้งหนึ่งทั้งเนื้อหมูและหนังหมู โดยการผลิตทุกครั้งจะไม่มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบหลัก ส่วนวัตถุดิบส่วนประกอบอื่น ๆ ส่วนใหญ่จะดูที่ความสะอาด ไม่มีกลิ่น , สิ่งแปลกปลอม หรือ ดูวันหมดอายุ

ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่ซื้อมาจะอยู่ในภาชนะซึ่งไม่สามารถตรวจสอบได้ซึ่งทำก็ก่อให้เกิดปัญหาในการผลิต คือ พบว่าถุงบรรจุแหนดมคุณภาพไม่ดีเวลาบรรจุ ถุงจะแตกซึ่งพบว่ามีถุงแตกประมาณร้อยละ 20

ปัจจัยการผลิตที่สามารถเก็บไว้ได้นานจะเก็บไว้ที่โรงเรือนของกลุ่มฯ รวมทั้งวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตและบรรจุภัณฑ์ การเก็บรักษาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ หมูเนื้อแดงและหนังหมู ทางกลุ่มฯ จะเก็บรักษาไว้โดยการแช่ตู้เย็น ในกรณีที่ยังไม่มีการผลิตในทันที ซึ่งก็ไม่มีปัญหาในการเก็บรักษาหรือวัตถุดิบเสียหาย แต่โดยส่วนใหญ่แล้วทางกลุ่มฯจะซื้อเนื้อหมู และหนังหมูมาเพื่อการผลิตในครั้งหนึ่งแล้วให้หมดไปเลย โดยจะไม่มีการเก็บเหลือไว้เพื่อผลิตในครั้งต่อไป

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตส่วนประกอบอื่น ๆ เช่น กระเทียม , น้ำตาล, ผงชูรส, ข้าวสาร, เกลือ, ผงโพธิ์ ทางกลุ่มจะเก็บรักษาไว้ในตู้เก็บของและปิดสนิทเพื่อป้องกันฝุ่นละออง หนู และแมลงต่าง ๆ โดยตู้เก็บของนี้จะอยู่ในตัวโรงเรือนที่มีมุ้งลวดปิดมิดชิดอีกชั้นหนึ่ง

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.2 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานในการผลิตจะใช้แรงงานจากสมาชิกในกลุ่มฯ โดยส่วนใหญ่การผลิตแต่ละครั้งสมาชิกจะมาช่วยกันทุกคน (14 คน) จะมีขาดบ้างเป็นส่วนน้อย 1 หรือ 2 คน เท่านั้น และกลุ่มฯ มีระเบียบว่า ถ้าสมาชิกรายใดไม่ได้มาทำการผลิตจะต้องเสียค่าปรับครั้งละ 5 บาทต่อคน และไม่เคยมีปัญหาด้านแรงงานเลย เพราะสมาชิกมีความร่วมมือร่วมใจกันทำงานกันเป็นอย่างดี แม้ไม่ได้รับค่าจ้างแรงงานก็ตาม เนื่องจากวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ มุ่งเน้นการสร้างกิจกรรมร่วมกัน ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็งมากกว่าการมุ่งเน้นผลกำไร

4.4.3 การจ้างงาน

กลุ่มฯ ไม่มีการค่าจ้างสำหรับสมาชิกที่มาร่วมทำการผลิต แต่จะได้เป็นเงินปันผลตอนสิ้นปี เมื่อปี พ.ศ. 2546 สมาชิกได้เงินปันผลเฉลี่ยคนละ 800 บาท

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตที่ได้จากการวิเคราะห์ จะคิดจากต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าแรงในการผลิตแล้วจะมีการคิดรวมต้นทุนในส่วนของคุณค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์การผลิตชนิดต่าง ๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดอีกด้วย เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งแฮมและจิ้นส้ม มีผลขาดทุน เนื่องจากต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ที่ค่าแรงงานและค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการผลิต เป็นเพราะใช้อุปกรณ์ในการผลิตและแรงงานไม่เต็มประสิทธิภาพ แต่ถ้าการวิเคราะห์ต้นทุน ไม่คิดค่าแรงงานกลุ่มฯ ก็ยังมีผลกำไร (ตารางภาคผนวก ข.) ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์มีรายละเอียดดังนี้

1. แฮม 1 แพ็ค (200 กรัม)

ต้นทุนต่อหน่วยจากการวิเคราะห์เท่ากับ 26.32 บาทต่อแพ็ค แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 15.05 บาท หรือร้อยละ 57.14 จากต้นทุนวิเคราะห์ และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 11.25 บาท หรือร้อยละ 42.82 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนค่าแรงงานร้อยละ 32.25 ค่าเสื่อมราคาร้อยละ 8.62 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 2.95 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและขายในราคา 20 บาทต่อแพ็ค มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -4.05 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -20.25 มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 4.95 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 24.75 มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ -6.32 บาทและมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ -31.59

ต้นทุนการผลิตผันแปร	24.05 บาท/แพ็ค
ต้นทุนการผลิตเงินสด	15.05 บาท/แพ็ค
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	26.32 บาท/แพ็ค
ราคาขายส่ง	20.00 บาท/แพ็ค
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-4.05 บาท/แพ็ค
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	4.95 บาท/แพ็ค
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-6.32 บาท/แพ็ค
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ-20.25
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ24.75
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ-31.59

2. จิ้นส้ม (40 กรัม)

มีต้นทุนต่อหน่วยจากการวิเคราะห์เท่ากับ 5.51 บาทต่อตุ้ม แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 3.00บาทหรือ ร้อยละ 54.41จากต้นทุนวิเคราะห์ และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 2.51 บาทหรือร้อยละ 45.59 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนค่าวัตถุดิบถึงร้อยละ 52.50 รองลงมาเป็นค่าแรงงานร้อยละ 36.32 ค่าเสื่อมราคาร้อยละ 8.24 และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 2.95 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง พบว่า ผลผลิตภัณฑ์ที่ผลิตและขายในราคา 4 บาทต่อตุ้ม มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปร เท่ากับ -1.05 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -26.34 มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 1.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 25.09 มีผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -1.51 บาทและมีอัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่งร้อยละ -37.68

ต้นทุนการผลิตผันแปร	5.05 บาท/ตุ้ม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	3.00 บาท/ตุ้ม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	5.51 บาท/ตุ้ม
ราคาขายส่ง	4.00 บาท/ตุ้ม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-1.05 บาท/ตุ้ม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	1.00 บาท/ตุ้ม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-1.51 บาท/ตุ้ม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ-26.34
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ25.09

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ-37.68

4.6 กรรมวิธีการผลิต

กรรมวิธีในการผลิตแหนมและจิ้นส้มจะเหมือนกันจะต่างกันในส่วนส่วนของหนังหมูที่ใช้ คือ ในการผลิตแหนมจะใช้ปริมาณเนื้อหมูกับหนังหมู เท่ากับ 1:1 ส่วนจิ้นส้มจะใช้เนื้อหมูกับหนังหมู เท่ากับ 1: 0.5 และหนังที่ใช้ในการผลิตแหนมจะเป็นหนังที่ไม่ติดมันแต่หนังหมูที่ใช้ในการผลิตจิ้นส้มจะมีมันติดเล็กน้อย ซึ่งมีส่วนผสมในการผลิตแหนมและจิ้นส้ม ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ส่วนผสมและอุปกรณ์ในการผลิตแหนมและจิ้นส้ม

แหนม		จิ้นส้ม	
วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์	วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
1. เนื้อหมู 1 กิโลกรัม	1.เครื่องผสม	1. เนื้อหมู 1 กิโลกรัม	1.เครื่องผสม
2. หนังหมู 1 กิโลกรัม	2.หม้อ	2. หนังหมู 0.5 กิโลกรัม	2.หม้อ
3. กระเทียม 50 กรัม	3.มีด	3. กระเทียม 50 กรัม	3.มีด
4. เกลือป่นไอโอดีน 40 กรัม	4.เขียง	4. เกลือป่นไอโอดีน 40	4.เขียง
5. ข้าวสวย 40 กรัม	5.เครื่องอัดหลอด	กรัม	5.เครื่องซั้งละเอียด
6. น้ำตาล 10 กรัม	6.เครื่องรัดปากถุง	5. ข้าวสวย 40 กรัม	6.เครื่องซั้งกิโลกรัม
7.ผงชูรส 10 กรัม	7.เครื่องซั้งละเอียด	6. น้ำตาล 10 กรัม	7. กะละมัง
8.ผงโพลี 5 กรัม	8.เครื่องซั้งกิโลกรัม	7.ผงชูรส 10 กรัม	8. ทัพพี
9. พริกขี้หนูสด 20 กรัม	9. กะละมัง	8.ผงโพลี 5 กรัม	9. ครกหิน
	10. ทัพพี	9. พริกขี้หนูสด 20 กรัม	10. เต้าแก๊ส
	11. ครกหิน		
	12. เต้าแก๊ส		
ปริมาณผลผลิตที่ได้ แหนมหลอด 40 หลอด (40 กรัม/หลอด)		ปริมาณผลผลิตที่ได้ จิ้นส้ม 35 ตุ่ม (40 กรัม/ตุ่ม)	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

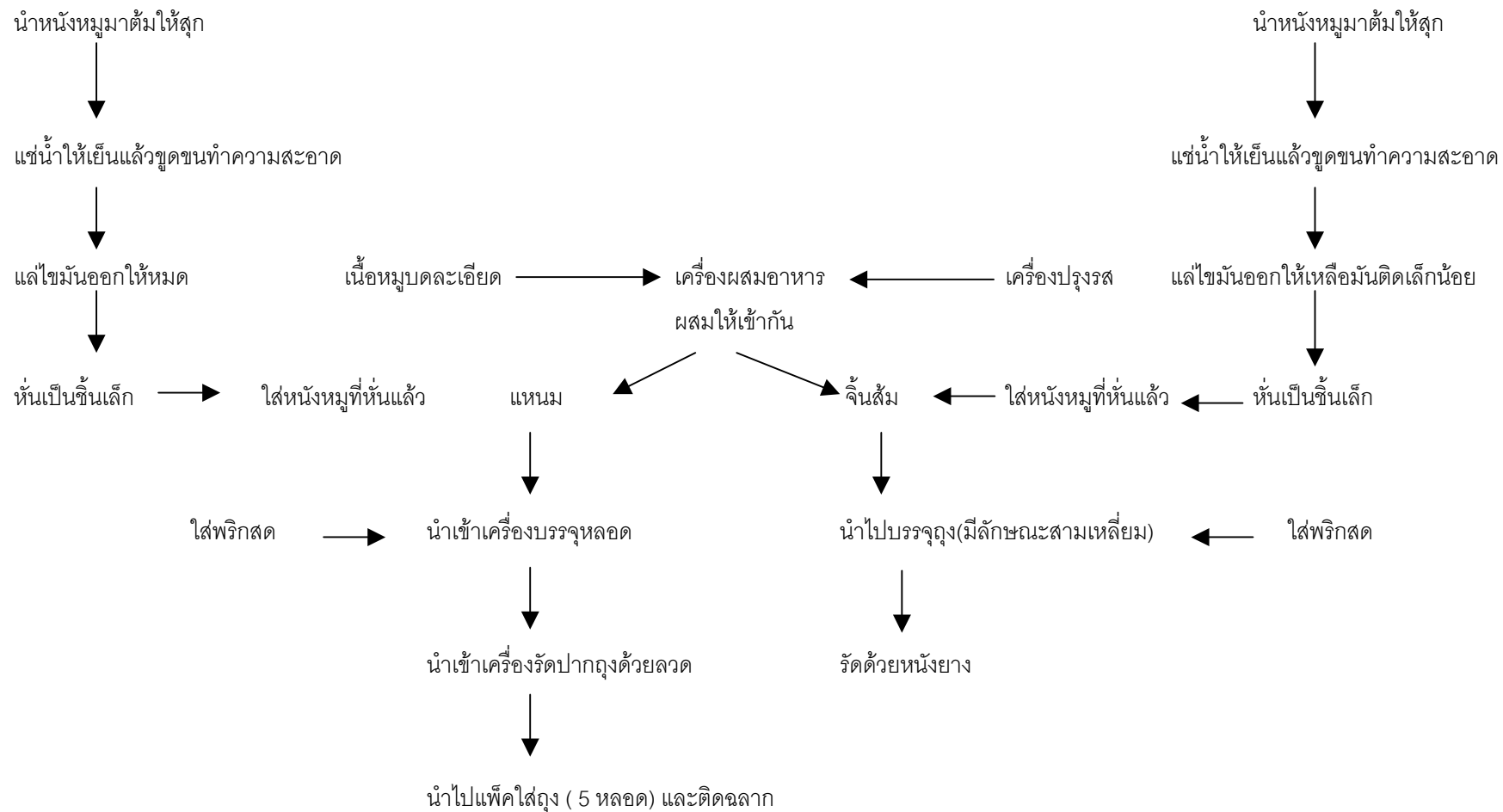
กรรมวิธีการผลิตแหนม และจิ้นส้ม

ขั้นตอนการเตรียมหนังหมู

1. นำหนังหมูมาต้มให้สุก ประมาณ 20 นาที พร้อมกับนำข้าวสารใส่ถุงลงไปต้มด้วย
2. นำหนังหมูมาแช่น้ำประมาณ 5 นาที นำมาขูดขนออกแล้วล้างให้สะอาด
3. นำหนังหมูมาแล่เอาไขมันออกให้หมด
4. นำมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ แต่ถ้าเป็นจิ้นส้มให้เหลือมันติดเล็กน้อย

ขั้นตอนการผลิตแฮมและจิ้นส้ม

1. นำกระเทียมกับข้าวสวยมาโครกให้ละเอียด
2. นำส่วนผสมต่าง ๆ มาผสมในเครื่องผสมอาหารให้เข้ากัน ใช้เวลาประมาณ 20 นาทีต่อหม้อ (เนื้อหมู 5 กิโลกรัม จะแบ่งผสม 2 หม้อ)
3. แบ่งเนื้อที่ทำการผสมเรียบร้อยแล้วเพื่อทำการผลิตแฮมและจิ้นส้มก่อนใส่หนังหมูลงไปผสมในเครื่องผสมต่อ เนื่องจากใช้หนังหมูไม่เหมือนกัน
4. นำไปบรรจุถุงโดยใช้เครื่องอัดหลอดแฮม ถ้าเป็นจิ้นส้มจะนำไปบรรจุถุงทำเป็นลักษณะสามเหลี่ยม (ลูกตุ้ม) ไม่ต้องใช้เครื่องอัดหลอดและในขณะที่บรรจุต้องใส่พริกสดด้วย
5. นำไปรัดปากถุงด้วยลวดโดยใช้เครื่องรัดปากถุง ส่วนจิ้นส้มจะรัดด้วยยางรัดนำแล้วนำส่งลูกค้าได้เลย ส่วนแฮมต้องนำไปแช่ในถุงแพ็คและติดฉลากผลิตภัณฑ์ด้วย เนื่องจากต้องนำไปฝากจำหน่ายให้กับศูนย์แสดงสินค้าของจังหวัด รายละเอียดดังแผนภาพที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการผลิตแหนมและจิ้นส้ม

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ในกระบวนการผลิตกลุ่มฯ มีการใช้สารเคมี คือ ผงโพลี ซึ่งทางกลุ่มฯ เชื่อว่าทำให้เนื้ออุ้มน้ำ ทำให้ไม่มีน้ำไหลออกจากผลิตภัณฑ์และทำให้เนื้อมีสีแดงพอดี แต่ในปัจจุบันไม่สามารถหาซื้อได้ กลุ่มฯ จึงหันมาใช้ผงโพลีฟอสเฟตแทน ซึ่งสามารถแก้ปัญหาได้บางส่วน

ในปี พ.ศ. 2542 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเครื่องบดเนื้อจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ มาใช้ในการทำให้เนื้อละเอียด แต่ในปัจจุบันมีปัญหาอยู่คือ เครื่องบดเนื้อที่ใช้งานอยู่ชำรุด ทางกลุ่มฯ เคยนำไปซ่อมแล้วแต่ยังไม่สามารถใช้งานได้จึงเก็บไว้ในโรงเรือน กลุ่มฯ แก้ไขปัญหาโดยการซื้อเนื้อหมูบดสำเร็จมาใช้ในการผลิตแทนซึ่งไม่ต้องเสียเวลาในการบดเนื้อและเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องบดเนื้อ

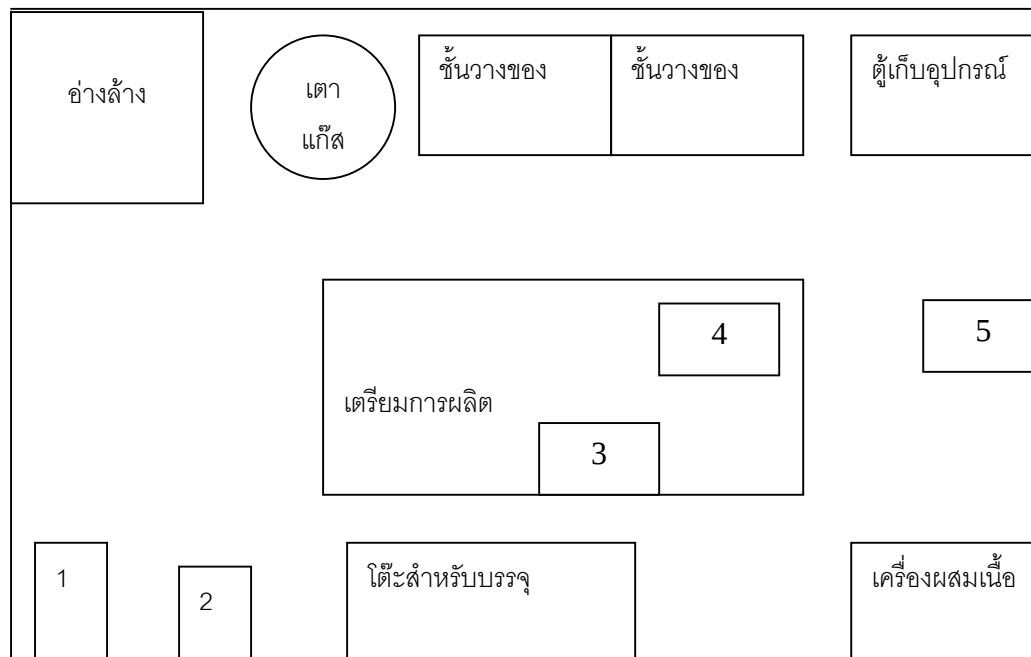
ก่อนปี พ.ศ. 2546 ในกระบวนการผสมเนื้อหมูกับส่วนผสมต่าง ๆ ต้องใช้มือในการผสมในกะละมัง ซึ่งต้องใช้เวลาในการคลุกเคล้าให้เข้ากันและการบรรจุแหนมใส่ถุงบรรจุกลุ่มฯ จะใช้มือในการบรรจุซึ่งใช้เวลานานหลังจากนั้นก็รัดด้วยหนังยางด้วยมือต่อมาในปี 2546 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเครื่องผสมอาหาร และจัดซื้อ เครื่องอัดหลอดและเครื่องรัดปากถุงมาใช้ทำให้ขั้นตอนการในการผลิตง่ายและรวดเร็ว สามารถทำได้ในปริมาณมาก

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ทำการผลิตของกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในบริเวณบ้านของประธานกลุ่มฯ ลักษณะของโรงเรือนยังไม่ได้มาตรฐานตามมาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุข ตั้งติดกับลำน้ำและถนนภายในหมู่บ้านมีขนาดกว้าง 4.30 เมตร ยาว 5 เมตร สูง 2.8 เมตร ซึ่งมีขนาดค่อนข้างเล็กแต่ก็สามารถทำกิจกรรมของกลุ่มได้เพราะเป็นกิจกรรมขนาดเล็กสมาชิกมีเพียง 14 คน ส่วนใหญ่ใช้ในกิจกรรมผลิตของกลุ่มฯ และพบปะประชุมสมาชิกของกลุ่มฯ ลักษณะโรงเรือนก่อด้วยปูนทั้ง 4 ด้าน มีประตูเข้า – ออกทางเดียว ด้านบนเป็นเพดานและมีตาข่ายปิดด้านบนเพื่อกันแมลงและฝุ่นละออง หลังคามุงด้วยกระเบื้องมีอ่างล้างมือและอุปกรณ์อยู่ในและช่องระบายน้ำออกไปภายนอกตัวโรงเรือนส่วนการวางผังภายในโรงเรือนนั้นไม่ได้กำหนดการจัดวางให้เป็นแบบแผนแน่นอน อุปกรณ์การผลิต วัตถุดิบทุกอย่างจะเก็บไว้ในโรงเรือน การจัดวางพื้นที่ในการผลิตไม่ได้กำหนดไว้แน่นอนสามารถปรับเปลี่ยนได้เพื่อความสะดวกในการทำกิจกรรมของกลุ่มฯ การแบ่งพื้นที่ใช้สอยของกลุ่มฯ แบ่งได้ดังนี้

1. อ่างล้างวัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิต
2. ที่ตั้งเตาแก๊สสำหรับต้มหนังหมูและข้าวสวย
3. ชั้นสำหรับวางของจำนวน 2 ชั้น
4. ตู้สำหรับเก็บอุปกรณ์ในการผลิต
5. พื้นที่ในการเตรียมการผลิตจะอยู่บนแคร่ที่ตั้งอยู่ตรงกลางของโรงเรือนผลิต เพื่อให้สมาชิกใช้เตรียมวัตถุดิบต่าง ๆ ในการผลิต และนอกจากนี้บนแคร่ยังประกอบด้วย เครื่องอัดหลอดสำหรับการบรรจุแหนมและเครื่องรัดปากถุงสำหรับบรรจุแหนม
6. เครื่องบดเนื้อ ซึ่งนำมาใช้ตอนเริ่มผลิตครั้งแรกต่อมามีปี พ.ศ. 2546 และในปัจจุบันไม่ได้ใช้แล้วเนื่องจากไม่ค่อยมีประสิทธิภาพในการทำงานและเครื่องมีสนิม

7. เครื่องผสมเนื้อ สำหรับขั้นตอนในการผสมส่วนผสมต่าง ๆ ให้เข้ากัน
 8. โต๊ะสำหรับขั้นตอนการบรรจุ เช่น ชั่งน้ำหนักก่อนบรรจุถุง บรรจุพริกในถุงแนม
- รายละเอียดผังแผนภาพที่ 4.2



- 1 : ประตู 3: เครื่องรัดปากถุง 5: เครื่องบดเนื้อ
2: ตู้เย็น 4: เครื่องอัดหลอดแนม

แผนภาพที่ 4.2 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การจัดการด้านสาธารณสุข

สำหรับการจัดการด้านสาธารณสุข กลุ่มฯ พยายามจัดการด้านสาธารณสุขเป็นอย่างมากเนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุข และอยู่ระหว่างการดำเนินการขอเครื่องหมายการค้าอาหารและยา ซึ่งต้องปรับปรุงอีกหลายด้านทั้งอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่สามารถทำได้ในทันทีเพราะต้องใช้เงินลงทุนอีกจำนวนมากในการปรับปรุง ดังนี้

ด้านสุขลักษณะของสถานที่ตั้งและอาคารผลิต

กลุ่มฯ มีอาคารผลิตที่แยกเป็นสัดส่วนจากที่พักอาศัย ลักษณะโรงเรือนก่อด้วยปูนทั้ง 4 ด้าน มีประตูเข้า – ออกทางเดียว ด้านบนเป็นเพดาน มีตาข่ายปิดด้านบนเพื่อกันแมลงและฝุ่นละออง หลังคามุงด้วยกระเบื้อง มีอ่างล้างมือและอุปกรณ์อยู่ในและช่องระบายน้ำออกไปภายนอกตัวโรงเรือนให้น้ำซึมลงสู่พื้นดิน โรงเรือนเป็นอาคารโล่ง ระบายอากาศได้ดี และมีแสงสว่างเพียงพอในการทำงาน พื้นที่ภายในโรงเรือนค่อนข้างแคบสำหรับจำนวนแรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ

เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ มีอย่างเพียงพอ ทำจากวัสดุที่ไม่เป็นพิษต่อการกัดกร่อน ง่ายแก่การทำความสะอาด โต๊ะที่ใช้ในการปฏิบัติงานทำด้วยไม้ และมีความสูงที่เหมาะสมต่อการใช้งาน แต่การวางผังในโรงงานไม่ได้กำหนดการจัดวางวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตเป็นที่แน่นอนและไม่เป็นลำดับขั้นตอนในการผลิตและการจัดเก็บวัสดุในการผลิต เช่น บรรจุกัณฑ์ ยังไม่เป็นระเบียบและที่เก็บที่เป็นสัดส่วน

การควบคุมกระบวนการผลิต

ในการผลิต กลุ่มฯ มีการคัดเลือกวัตถุดิบในการผลิตก่อน เช่น เนื้อหมู และหนังหมู ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตแฮม จะต้องสด ใหม่ เนื้อมีสีแดง ไม่ห้ำ ส่วนผสมที่ใช้ในการผลิตจะต้องมีการชั่งตวงทุกครั้ง มีการตรวจสอบการปนเปื้อนในระหว่างการบรรจุด้วย มีการติดฉลากผลิตภัณฑ์ มีการบันทึกวันเดือนปี ที่ผลิตและวันหมดอายุ แต่การติดฉลากผลิตภัณฑ์และสติ๊กเกอร์วันเดือนปี ที่ผลิตและวันหมดอายุจะติดเฉพาะที่นำไปฝากจำหน่ายที่ศูนย์แสดงสินค้าของจังหวัดเท่านั้น ส่วนผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในหมู่บ้านหรือหมู่บ้านใกล้เคียงไม่มีการติดฉลากผลิตภัณฑ์และวันหมดอายุ เมื่อผลิตเสร็จจะนำส่งลูกค้าทันที กลุ่มฯ ไม่มีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ โดยบรรจุในถุงหิ้วมัดปิดปากถุง ไม่มีการปนเปื้อนในการส่งมอบสินค้า

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีการตรวจวิเคราะห์คุณภาพของผลิตภัณฑ์และเก็บบันทึกไว้ แต่มีการบันทึกปริมาณการผลิตประจำวันและเก็บบันทึกไว้อย่างน้อย 2 ปี แต่การบันทึกไม่ได้แยกชนิดผลิตภัณฑ์ระหว่างแฮมกับจิ้นส้ม

การสุขาภิบาล

ในโรงงานมีน้ำใช้อย่างเพียงพอ ภายในโรงงานมีอ่างสำหรับล้างมือและภาชนะในการผลิต มีทางระบายน้ำทั้งออกนอกโรงงานแต่ไม่มีบ่อบำบัดน้ำเสียให้ไหลซึมลงสู่พื้นดิน เนื่องจากน้ำที่เกิดจากการผลิตไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีการกำจัดของเสียที่เหมาะสม โดยมีหลุมทิ้งขยะแล้วจุดไฟเผาทำลาย อยู่บริเวณหลังบ้านประธาน กลุ่มฯ ยังไม่มีห้องน้ำของกลุ่มฯ แต่ใช้ห้องน้ำภายในบ้านประธานซึ่งอยู่ห่างจากโรงงานประมาณ 10 เมตร

การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด

กลุ่มฯ มีการทำความสะอาดเครื่องมืออุปกรณ์และโรงงานทุกครั้งที่ผลิตเสร็จและมีการรักษาความสะอาดอยู่เสมอ การจัดเก็บกลุ่มฯ จะคว่ำไว้ที่วางอุปกรณ์ข้างอ่างล้างภาชนะ ส่วนเครื่องจักร เมื่อทำความสะอาดจะวางไว้ในตำแหน่งเดิมในการทำการผลิต ไม่มีห้องเก็บผลิตภัณฑ์

บุคลากร

สมาชิกที่เข้ามาทำงานการแต่งตัวตามยังไม่เหมาะสม สวมใส่ผ้ากันเปื้อนบางคน หมวกคลุมผมยังไม่มิดชิด เป็นหมวกเปิดธรรมดา ไม่สามารถป้องกันการปนเปื้อนได้ทั้งหมด และคนที่ทำหน้าที่ในการสัมผัสกับผลิตภัณฑ์โดยตรงเท่านั้นที่สวมถุงมือเพื่อป้องกันการปนเปื้อน

การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตเริ่มแรกของกลุ่มฯ กระบวนการผลิตของกลุ่มฯ จะมีน้ำเสียที่เกิดจากการชะล้างวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่าง ๆ กลุ่มฯ จะปล่อยให้น้ำเสียไหลซึมลงพื้นดินทางช่องระบายน้ำเสียข้างโรงงาน ซึ่งไม่ทำให้เกิดผล

กระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด เพราะการใช้น้ำมีปริมาณไม่มากและไม่มีสารเคมี และกลิ่นที่ทำให้ผลเสียให้เกิดผลเสียหรือเกิดอันตรายต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อมของชุมชน ส่วนเศษขยะ ถูกล้างตักต่าง ๆ กลุ่มฯ จะรวบรวมไปทิ้งที่หลุมทิ้งขยะบริเวณด้านหลังบ้านประธานแล้วจุดไฟเผาทำลาย สำหรับวัตถุดิบที่ไม่ใช้ในการผลิตได้แก่มันหมูที่ตัดออกจากหนังหมู ทางกลุ่มฯ จะนำไปขายให้กับร้านข้าวซอยเอาไปทำกระเทียมเจียวในราคากิโลกรัมละ 10 บาท

4.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ จะควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงที่ โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกวัตถุดิบ เช่น เนื้อหมู หนังหมู ต้องใหม่ สด ไม่มีกลิ่น และวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนประกอบอื่นๆ เช่น กระเทียม พริกขี้หนู จะต้องใหม่สด และในขั้นตอนการผลิตจะต้องใช้ส่วนผสมต่าง ๆ ตามสูตรการผลิตที่กำหนด เพราะถ้าไม่ตรงตามสูตรการผลิตจะทำให้รสชาติของผลิตภัณฑ์ไม่คงที่ และกลุ่มฯ ยังต้องตรวจสอบระหว่างทำการผลิตและการบรรจุภัณฑ์ ว่ามีสิ่งแปลกปลอมเจือปนในผลิตภัณฑ์หรือไม่ เช่นถ้าพบว่าการบรรจุภัณฑ์ไม่เรียบร้อยจะต้องตกแต่งให้เรียบร้อยก่อนการจำหน่าย หรือถ้าพบสิ่งแปลกปลอมในผลิตภัณฑ์ก็จะคัดแยกสิ่งแปลกปลอมออกจากผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีอายุการเก็บรักษาในตู้เย็นประมาณ 7 วัน แต่กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในการเก็บรักษาเนื่องจากผลิตและบรรจุเสร็จก็นำส่งลูกค้าเลย

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.2 ปัญหาด้านการผลิต

1. โรงเรือนผลิตกลุ่มฯ ยังคับแคบและไม่ได้มาตรฐาน เนื่องจากแต่เดิม กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนผังโรงงาน ทำการสร้างโรงเรือนแบบงายๆ ที่บ้านประธาน
2. ถูบรรจุแหนดไม่มีคุณภาพ คือถูบรรจุแตกระหว่างบรรจุ โดยมีเปอร์เซ็นต์สูญเสียประมาณร้อยละ 20
3. ขาดผงโพลี สำหรับการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์มีน้ำไหลออกจากบรรจุภัณฑ์ ไม่น่าซื้อ และมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์เน่าเสียเร็วขึ้น
4. มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ยังไม่แน่นอน ในเรื่องรสชาติและคุณภาพผลิตภัณฑ์

4.11.3 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. ความรู้เทคนิควิชาการใหม่ ๆ ในด้านการผลิตเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้น และพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น
2. กลุ่มฯ ต้องการให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
3. กลุ่มฯ ต้องการให้ผงโพลีมีจำหน่ายในท้องตลาดทั่วไปสามารถจัดซื้อได้ง่าย เนื่องจากกลุ่มฯ ขาดข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งจำหน่ายหรือส่วนผสมที่มีคุณสมบัติคล้ายผงโพลี เนื่องจากทางกลุ่มฯ มีความเชื่อว่า สารโพลีเป็นส่วนผสมที่สำคัญในการผลิตแหนดมีผลทำให้แหนดมีรสชาติดี สีสวย และไม่มีน้ำซึมออกจากผลิตภัณฑ์

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ประธาน เลขานุการ และเหรัญญิกของกลุ่มฯ ช่วยกันบริหารการตลาดของกลุ่มฯ โดยจะทำหน้าที่เป็นผู้รับคำสั่งซื้อ การออกร้านและกระจายงานให้แก่สมาชิก และสมาชิกจะช่วยทำการตลาดเช่นการหมุนเวียนกันไปส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าและบางครั้งสมาชิกก็จะนำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไปจำหน่ายให้ด้วย แต่กลุ่มฯ ยังไม่มีผู้ทำหน้าที่การตลาดโดยเฉพาะ เนื่องจากไม่มีบุคคลที่จะรับหน้าที่นี้ เพราะไม่มีความสามารถในการติดต่อประสานงานหรือความพร้อมในด้านนี้ ดังนั้นหน้าที่หลักต่างๆ เป็นภาระหน้าที่ของประธาน เลขานุการ เหรัญญิก การหาตลาดของกลุ่มฯ จะเน้นการหาตลาดภายในชุมชนหมู่บ้านใกล้เคียง ส่วนใหญ่กลุ่มจะผลิตขึ้นส่งตามร้านค้าส่งประจำในชุมชนจำนวน 4 ร้าน ส่วนแหลมส่งร้านในตัวเมืองพะเยาจำนวน 1 ร้าน และจะขายปลีกให้กับสมาชิกในวันที่มาร่วมกันผลิต โดยบางครั้งสมาชิกก็จะซื้อไปบริโภคเอง หรือชาวบ้านใกล้เคียงฝากมาซื้อเมื่อทราบว่าสมาชิกมาร่วมผลิตแหลม

เมื่อรับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้ามากก็จะประสานกับฝ่ายผลิตและฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบที่จัดเวรกันไว้เพื่อทำผลิตสินค้า ส่วนการจัดส่งสินค้าก็จะฝากสมาชิกในกลุ่มไปให้ร้านค้าที่สั่งซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านค้าในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง ส่วนร้านค้า นตพ. ในตัวเมืองในจังหวัดจะผลิตเปลี่ยนกันไปส่งหรือฝากสมาชิกในกลุ่มฯ นำไปส่งเมื่อไปทำธุระหรือซื้อของในตัวจังหวัด การเก็บเงินค่าสินค้าส่วนใหญ่เมื่อนำสินค้าชุดใหม่ไปส่งก็จะเก็บเงินชุดเก่ามาด้วย

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนการตลาดที่ชัดเจน การตลาดของกลุ่มฯ เน้นการขายส่งให้กับลูกค้าประจำในพื้นที่ ตลาดทั้งหมดของกลุ่มฯ เป็นตลาดในพื้นที่ กลุ่มฯ มีความต้องการขยายตลาดให้มากขึ้นแต่กลุ่มฯ ยังขาดบุคคลที่ทำหน้าการตลาดโดยตรง นอกจากนี้ยังขาดความรู้และทักษะในการขยายตลาด ในอนาคตกลุ่มฯ จะมีการปรับปรุงอาคารโรงเรือนผลิตเพื่อที่พัฒนาสินค้าให้มีมาตรฐาน ได้รับเครื่องหมายรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และได้รับความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคมากขึ้นรวมทั้งมีแผนที่จะขยายตลาดให้กว้างขึ้น รวมถึงจะมีแนวทางในการผลิตผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เพิ่มขึ้น

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ เริ่มทำกิจกรรมแรกเมื่อปี พ.ศ. 2542 คือการทำข้าวแต่น้ำแดงโม แต่ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยมีคุณภาพเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีความรู้ด้านการแปรรูป จึงเลิกผลิต และเปลี่ยนมาทำการผลิตแฮมและจิ้นส้ม ซึ่งกลุ่มฯ พอมีความรู้เดิมอยู่แล้วและเจ้าหน้าที่เคหกิจจากสำนักงานเกษตรอำเภอมอบรมให้ความรู้เพิ่มเติม กลุ่มฯ จึงทำการผลิตแฮมและจิ้นส้มมาจนถึงปัจจุบัน ยังไม่ได้พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

บรรจุภัณฑ์ ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ ใช้ใบตองเป็นบรรจุภัณฑ์และใช้หนังยางรัดต่อมาปี พ.ศ. 2544 ได้พัฒนามาเป็นถุงพลาสติกและรัดด้วยลวด เนื่องจากว่าใบตองเริ่มหายากและการบรรจุด้วยใบตองจะมีกลิ่นของแฮมแต่การบรรจุด้วยถุงพลาสติกจะไม่มีกลิ่น ซึ่งเป็นที่พอใจของผู้บริโภคและการบรรจุถุงพลาสติกใสสามารถตรวจสอบคุณภาพได้ง่ายและการเปลี่ยนใช้ลวดรัดแทนการใช้หนังยางรัดทำให้สินค้าได้มาตรฐานมากขึ้น รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ดีขึ้น แต่กลุ่มฯ มีปัญหาในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ คือ ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์สูงขึ้น แต่ราคาผลิตภัณฑ์และช่องทางการตลาดยังคงเดิม

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ จะเน้นการขายส่งคนในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากยังไม่สามารถขยายตลาดออกต่างจังหวัดได้ ด้วยข้อจำกัดด้านอายุการเก็บรักษาค่อนข้างสั้น (7 วัน) และยังไม่ได้รับมาตรฐานองค์การอาหารและยา ทำการผลิตและจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ มีดังนี้ คือ ตลาดภายในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านรวมกันประมาณ 4 ราย และฝากขายที่ศูนย์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัด โดยที่กลุ่มฯ จะนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าเอง ซึ่งแต่ละช่องทางมีรายละเอียดและมีสัดส่วนการสั่งซื้อ ที่แตกต่างกันดังนี้

1. ร้านค้า เป็นร้านค้าในหมู่บ้าน ซึ่งถือเป็นลูกค้าประจำและเป็นลูกค้ารายใหญ่ที่สุดในลูกค้าของกลุ่มฯ โดยจะสั่งซื้อครั้งละ 50-60 ต้ม และจะสั่งซื้อทุกครั้งที่มีการผลิต คือ สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อจะเป็นจิ้นส้ม เพราะชาวบ้านจะนิยมบริโภคมากกว่าแฮม วิธีการชำระเงิน กลุ่มฯ จะให้เครดิต 2-3 ครั้งต่องวด สัดส่วนช่องทางการจำหน่ายของร้านค้าคิดเป็นร้อยละ 36 ของปริมาณที่ขายส่งทั้งหมดของกลุ่มฯ

2. ร้านแพคเกจ เป็นร้านค้าในหมู่บ้าน เป็นลูกค้าประจำที่มีสัดส่วนการส่งมาจากร้านค้า คือ มีสัดส่วนร้อยละ 16 ของปริมาณการขายส่งทั้งหมด โดยจะสั่งซื้อทุกครั้งที่มีการผลิตเช่นกัน คือ สัปดาห์ละ 2 ครั้งๆ ละ 20-30 ต้ม ผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อจะเป็นจิ้นส้ม เพราะชาวบ้านจะนิยมบริโภคมากกว่าแฮม วิธีการชำระเงิน กลุ่มฯ จะให้เครดิต 2-3 ครั้งต่องวด

3. ศูนย์แสดงสินค้าของจังหวัดพะเยา ซึ่งกลุ่มฯ จะนำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ คือ แฮม บรรจุเป็นแพ็คและติดฉลากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปฝากขายในราคาขายส่งซึ่งถูกกว่า ร้านค้าอื่นขายส่งให้ในราคาแพ็คละ 18 บาทซึ่งปกติจะขายส่งในราคาแพ็คละ 20 บาท โดยกลุ่มฯ จะส่งให้อาทิตย์ละครั้ง ๆ 16 แพ็ค วิธีการชำระเงินจะชำระงวดต่องวด สัดส่วนช่องทางการจำหน่ายของศูนย์ฯ คิดเป็นร้อยละ 26 ของปริมาณการขายส่งทั้งหมด

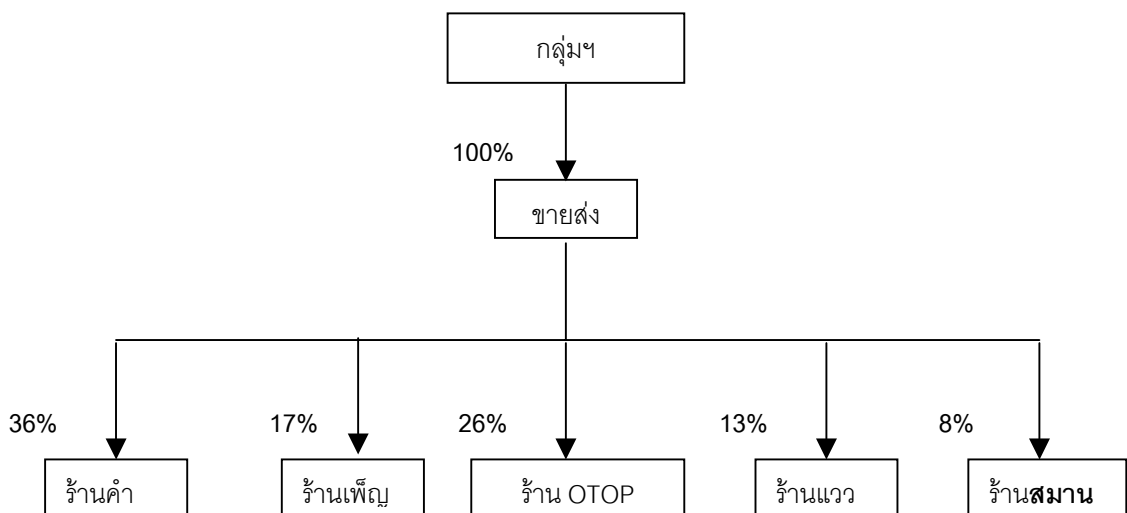
4. ร้านแวว เป็นร้านค้าที่อยู่ต่างหมู่บ้าน เป็นลูกค้าประจำมีส่วนการสั่งซื้อร้อยละ 13 ของปริมาณการขายส่งทั้งหมด โดยจะสั่งซื้อทุกครั้งที่มีการผลิต ปริมาณการสั่งซื้อ 20 ต้มต่อครั้ง วิธีการชำระเงินกลุ่มฯ จะให้เครดิต 2-3 ครั้งต่องวด

5. ร้านสมานการช่าง เป็นร้านค้าต่างหมู่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อจะมีทั้งแท่นมและจิ้นส้มคละกันไปไม่แน่นอน โดยจะสั่งซื้ออาทิตย์ละครั้ง ปริมาณการสั่งซื้อ 50 ต้ม สำหรับจิ้นส้ม ถ้าเป็นแท่นมจะซื้อเป็นแพ็ค วิธีการชำระเงินกลุ่มฯ จะชำระงวดต่องวด สัดส่วนช่องทางการจำหน่ายของร้านสมานการช่างจะเป็นร้อยละ 8 ของปริมาณการขายส่งทั้งหมด รายละเอียดดังตารางที่ 5.1 และแผนภาพที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายรวม

แหล่งขาย	ปริมาณขาย/ครั้ง	จำนวนครั้ง/เดือน	สัดส่วน (ร้อยละ)	ราคาขาย (บาท/หน่วย)	วิธีชำระเงิน	เงื่อนไข	วิธีการขนส่ง
1. ร้านคำ ต.แม่ใจ	100-120	8	36	4 บาท/ต้ม	ให้เครดิต	2-3 ครั้ง/งวด	นำส่งให้
2. ร้านเพ็ญ ต.แม่ใจ	50-80	8	17	4 บาท/ต้ม	ให้เครดิต		นำส่งให้
3. ร้านแวว ม.8 ต. แม่ใจ	30	8	13	4 บาท/ต้ม	ให้เครดิต		นำส่งให้
4. ร้านค้าสมานการช่าง	50	2	8	4 บาท/ต้ม	ให้เครดิต	งวดต่องวด	นำส่งให้
5. ร้าน นตพ. จ.พะเยา	16	4	26	18 บาท/แพ็ค	ให้เครดิต	งวดต่องวด	นำส่งให้
รวม			100				

ที่มา: จากการสำรวจ



ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

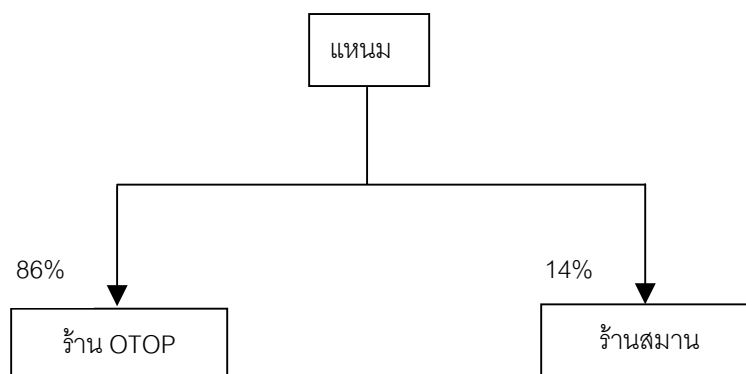
แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ จะเป็นลูกค้าในพื้นที่ซึ่งสามารถจำแนกช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

แหนม

ช่องทางการจัดจำหน่ายของแหนม จะมี 2 ช่องทาง ซึ่งร้อยละ 86 ขายส่งให้แก่ ศูนย์แสดงสินค้าของจังหวัดพะเยา ซึ่งจะรับจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเป็นแหนมเพียงอย่างเดียว และอีกร้อยละ 14 ขายส่งให้กับร้านสมานการช่าง ดังแผนภาพที่ 5.2

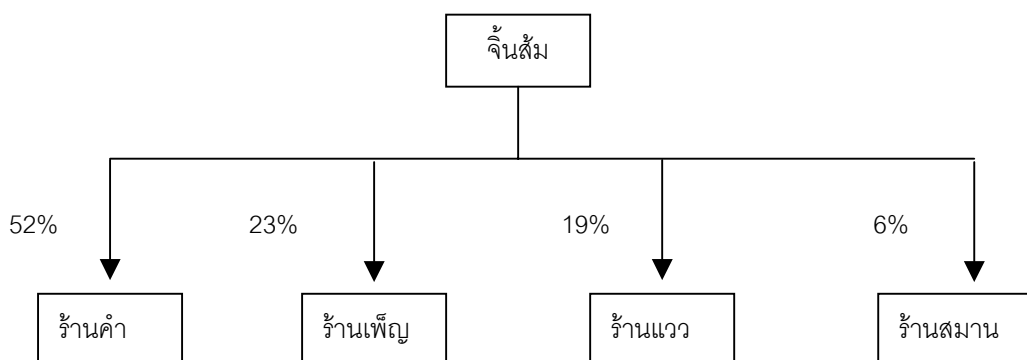


ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายแหนม

จิ้นส้ม

ช่องทางการจัดจำหน่ายของจิ้นส้ม จะเป็นขายส่งให้แก่ร้านค้าในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านทั้งหมดสามารถแบ่งสัดส่วนได้เป็น ร้านค้าคิดเป็นร้อยละ 52 ร้านเพ็ญ คิดเป็นร้อยละ 24 ร้านแววคิดเป็นร้อยละ 19 และร้านสมานการช่างคิดเป็นร้อยละ 6 ดังแผนภาพที่ 5.3



ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายจิ้นส้ม

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 จนถึงปัจจุบัน การตั้งราคาเหมและจิ้นส้มกลุ่มฯ จะตั้งราคาโดยอิงราคาตามท้องตลาดและร้านค้าขายของชำ เนื่องจากกลุ่มฯ จะตั้งราคาให้สูงกว่าท้องตลาดไม่ได้เพราะผลิตภัณฑ์เหมและจิ้นส้มมีการผลิตหลายรายที่จำหน่ายอยู่ในท้องตลาด แต่ในปัจจุบันนี้ทางกลุ่มฯ มีปัญหาในเรื่องของต้นทุนที่สูงขึ้นทั้งในส่วนของวัตถุดิบหลัก ส่วนผสมและบรรจุภัณฑ์ ทางกลุ่มฯ จึงใช้วิธีการจำหน่ายในราคาเท่าเดิม แต่จะลดปริมาณลง

ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีเพียงราคาเดียวคือราคาขายส่งเนื่องจากกลุ่มฯ มีการขายส่งเพียงอย่างเดียว ส่วนราคาขายปลีก เป็นของพ่อค้าคนกลางที่นำไปจำหน่ายปลีกให้กับผู้บริโภค จากการวิเคราะห์คำนวณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายส่ง ของผลิตภัณฑ์ ทั้ง 2 ชนิด พบว่า ผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ชนิด มีผลขาดทุนเนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ในส่วนของค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด พิจารณาราคาและการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ แสดงรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 5.2)

เหม

ต้นทุนผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันมีค่าเท่ากับ 32.26 บาทต่อแพ็ค ต้นทุนส่วนใหญ่จะอยู่ที่ต้นทุนค่าแรงงานและต้นทุนการตลาด โดยเฉพาะต้นทุนค่าลวดรัดเหมและค่าเสื่อมราคาเครื่องรัดปากถุง

เมื่อเปรียบเทียบกับที่ตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ เท่ากับ 20 บาทต่อแพ็ค พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -12.26 บาทต่อแพ็ค หรือขาดทุนจากการตั้งราคาขายส่งร้อยละ -61.29

จิ้นส้ม

ต้นทุนผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันมีค่าเท่ากับ 5.70 บาทต่อตุ้ม ต้นทุนส่วนใหญ่จะตกอยู่ที่ต้นทุนค่าแรงงาน

เมื่อเปรียบเทียบกับที่ตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ เท่ากับ 4 บาทต่อตุ้ม พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -1.70 บาทต่อตุ้ม หรือขาดทุนจากการตั้งราคาขายส่งร้อยละ -42.43

ตารางที่ 5.2 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	แหยมหลอดแพ็ค (5 หลอด)		จิ้นส้ม (40 กรัม)	
	ต้นทุนวิเคราะห์	การตั้งราคา	ต้นทุนวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต (บาท)	26.32		5.51	
2. ต้นทุนการตลาด (บาท)	5.94		0.19	
3. ราคาขายส่ง (บาท)	20.00		4.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2) (บาท)	32.26	Mark on	5.70	Mark on
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)	-12.26	-61.29	-1.70	-42.43

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

1. รักษาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานและพัฒนาให้ดีขึ้น
2. การให้เครดิตกับลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ เป็นพ่อค้าในพื้นที่ โดยกลุ่มฯ จะให้เครดิตกับลูกค้า 2-3 งวดสำหรับลูกค้าในหมู่บ้านหรืองวดต่องวด สำหรับลูกค้าต่างหมู่บ้าน
3. การบริการส่งถึงที่ โดยกลุ่มฯ จะนำสินค้าไปส่งลูกค้าโดยที่ลูกค้าไม่ต้องเสียค่าขนส่งและเวลาในการมารับสินค้า

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าลูกค้าใหม่

1. ประชาสัมพันธ์สินค้า เช่น ทำฉลากผลิตภัณฑ์ ให้ลูกค้าชิมผลิตภัณฑ์ หรือแจกหรือแถมให้กับลูกค้า
2. ทดลองตลาดโดยนำจำหน่ายภายในชุมชนก่อน
3. กระจายสินค้า โดยหาแหล่งรับซื้อร้านขายของชำในชุมชน
4. การออกร้าน โดยกลุ่มฯ จะนำสินค้าไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น แต่กลุ่มฯ ไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากผลิตภัณฑ์จำหน่ายได้น้อย

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. สืบเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เก็บรักษาได้ไม่นาน (7 วัน) อุปสรรคในการส่งไปจำหน่ายไกล ๆ ทำให้ตลาดของกลุ่มฯ ยังแคบอยู่
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตลาดออกนอกพื้นที่

3. การตลาดยังแคบ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก ตลาดของกลุ่มฯ จะเป็นลูกค้าในพื้นที่จังหวัดพะเยาทั้งหมด
4. มีคู่แข่งรายใหญ่ในอำเภอแม่ใจ ซึ่งเป็นกลุ่มฯ ที่ทำการผลิตมาก่อนมีประสบการณ์ ปริมาณการผลิตมากกว่าและดีตลาดได้ก่อน
5. ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำการตลาด

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการพัฒนาความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพเก็บรักษาได้นานๆ
2. กลุ่มฯ ต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มฯ ยังขาดความรู้และทักษะในการการตลาด
3. กลุ่มฯ ต้องการให้ผลิตภัณฑ์ได้รับมาตรฐานขององค์การอาหารและยา เพื่อจะได้เป็นที่ยอมรับของตลาดมากขึ้น

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ผู้ที่ทำหน้าที่ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ คือ ประธานกลุ่มฯ ร่วมกับเลขาฯและเหรัญญิกช่วยกันบริหารการเงินของกลุ่มฯ โดยเป็นผู้ดูแลด้านบัญชีและการเงิน เหรัญญิกจะดูแลบัญชีรายรับ-รายจ่าย และถือเงินสดหมุนเวียน เลขาฯ จะดูแลการเงินของกลุ่มฯ ถ้ามีการใช้จ่ายเงินในปริมาณที่มาก เหรัญญิกจะไปเบิกที่เลขาฯ กลุ่มฯ มีเงินฝากธนาคาร 2 ธนาคาร คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์แม่ใจ เหรัญญิกจะเป็นผู้ดูแลเพื่อใช้จ่ายในการซื้อปัจจัยการผลิต ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในกลุ่มฯ และอีกธนาคาร คือ ธนาคารกรุงไทย เลขานุการ จะเป็นผู้ดูแล กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้จ่าย ประมาณ 20,000 บาท นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในการขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อมาดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ด้วย

วิธีการบริหารการเงินของกลุ่มฯ คือ เมื่อมีการผลิตทุกครั้ง ผู้มีหน้าที่ไปซื้อวัตถุดิบจะเบิกเงินจากเหรัญญิกกลุ่มฯ ไปซื้อวัตถุดิบและมีการลงบัญชีการผลิตทุกครั้ง ส่วนรายรับเมื่อมีการรับเงินจากลูกค้ามาเหรัญญิกจะเป็นผู้จัดทำบัญชีและนำเงินฝากธนาคาร โดยจะเหลือเป็นเงินสดหมุนเวียนอยู่ในมือประมาณ 2,000 – 3,000 บาท การปันผลให้กับสมาชิกกลุ่มจะมีการปันผลปีละ 1 ครั้ง ทุกสิ้นปี โดยปี 2546 มีการจัดสรรผลกำไรดังนี้ นำเงินที่เป็นรายได้ของกลุ่มตลอดทั้งปี มาหักในส่วนที่ต้องชำระหนี้เงินกู้ต่างๆ และอีกส่วนหนึ่งจะจัดสรรไว้เป็นทุนดำเนินกิจกรรมของกลุ่มประมาณ 3,000 บาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต ส่วนที่เหลือนำมาปันผลให้กับสมาชิกทั้ง 14 คน โดยหักเงินค่าไม่เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มสำหรับสมาชิกบางคนซึ่งตามที่ตกลงกันไว้ ครั้งละ 10 บาทและเงินที่กลุ่มฯ กู้ยืมจากหน่วยงานรัฐบาล ส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะนำไปต่อเติมโรงเรือนผลิตและซื้ออุปกรณ์ มากกว่านำมาเป็นทุนหมุนเวียน

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนด้านการเงิน เนื่องจากเป็นกลุ่มขนาดเล็กและกิจกรรมของกลุ่มฯ มีไม่มาก แต่กลุ่มฯ มีการวางแผนด้านการเงินในอนาคตโดย เงินที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ก็จะใช้เป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ พัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและใช้ผลิตสินค้าใหม่ โดยใช้วัสดุอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ที่มีอยู่

6.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ตั้งแต่มีการตั้งกลุ่มฯ แปลรูปเนื้อสัตว์ เมื่อปี 2542 จนถึงปัจจุบันได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ กลุ่มสตรีสหกรณ์และเงินทุนครั้งแรกได้จากการระดมหุ้นจากสมาชิก 14 ราย ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการระดมทุน

เป็นการรวมหุ้นภายในกลุ่มฯ จากสมาชิกจำนวน 14 ราย ในปี 2542 จำนวน 14 หุ้น ๆ ละ 70 บาทรวมเป็นเงิน 980 บาท เพื่อซื้อวัตถุดิบในการผลิต

จากการให้เปล่า

ปี พ.ศ. 2542 กลุ่มฯ ได้ขอการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจในด้านอุปกรณ์ในการผลิต เช่น เครื่องบดเนื้อหมู และภาชนะต่างๆ มูลค่าประมาณ 8,000 บาท

ปี พ.ศ. 2545 กลุ่มฯ ได้รับเงินสนับสนุนจากกลุ่มสตรีสหกรณ์เป็นเงินให้เปล่า จำนวน 22,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน ซื้อปัจจัยการผลิต

ปี พ.ศ. 2546 องค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจได้สนับสนุนเครื่องผสมอาหารจำนวน 1 เครื่อง ให้แก่กลุ่มฯ มีมูลค่า ประมาณ 19,600 บาท

จากการกู้ยืม

ปี พ.ศ. 2545 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ เป็นเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 30,000 บาท ระยะเวลาในการชำระคืน 5 ปี โดยส่งปีละ 6,000 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียน เหลือหนี้ค้างชำระจำนวน 18,000 บาท

ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ ได้ขอกู้ยืมเงินปลอดดอกเบี้ยจากกรมส่งเสริมการเกษตรจังหวัดพะเยา จำนวน 150,000 บาท เพื่อใช้ในการปรับปรุงโรงเรือนผลิต ซื้อวัสดุอุปกรณ์และเป็นทุนหมุนเวียนในกลุ่มฯ ระยะเวลาในการชำระคืน 5 ปี เริ่มส่งคืนปี พ.ศ. 2548 โดยส่งคืนปีละ 30,000 บาท
รายละเอียดของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน	การนำไปใช้	ระยะเวลากู้ยืม	เงื่อนไข
1. จากการระดมทุน					
- ทุนเรือนหุ้น	2542	980	ซื้อวัตถุดิบ	-	-
2. จากการให้เปล่า					
- อบต. แม่ใจ	2542	8,000	วัสดุอุปกรณ์	-	ให้วัสดุอุปกรณ์
	2546	19,600	เครื่องผสมอาหาร	-	ให้วัสดุอุปกรณ์
- สตรีสหกรณ์	2545	22,000	ซื้อวัตถุดิบ	-	เงินให้เปล่า
3. การกู้ยืม					
- อบต. แม่ใจ	2545	30,000	ทุนหมุนเวียน	5 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย ส่งปีละ 6,000
- กรมส่งเสริมฯ	2546	150,000	โรงเรือน, อุปกรณ์	5 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย เริ่มส่งปี 48 ส่งปีละ 30,000 บาท

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปีการผลิต 2546 จากบัญชีรายรับ-รายจ่ายและการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ พบว่า ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งหมด 75,192.00 บาท เมื่อหักต้นทุนขายจำนวน 93,164.55 บาท หักค่าใช้จ่ายในการขาย 6,653.21 บาท และค่าเสื่อมราคา 8,528.36 บาท ซึ่งทำให้ขาดทุนจากการดำเนินงาน เท่ากับ 37,574.12 บาท หักค่าใช้จ่ายหนี้เงินกู้ 6,000 บาท เหลือกำไรหลังหักภาษีจำนวน -43,574.12 บาท และกลุ่มฯ มีการหักเงินปันผลจากกำไรให้กับสมาชิก จำนวน 11,200 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีผลขาดทุนสะสม เท่ากับ -54,774.12 บาท รายละเอียดในตารางที่ 6.2 และงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย/ปี (บาท)	ต้นทุนขาย รวม (บาท)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายในการ ขายรวม(บาท)	ค่าใช้จ่ายใน การบริหาร (บาท)	ต้นทุนรวมทั้ง หมด(บาท)	กำไรสุทธิ (บาท)
แหวนม	30,076.00	36,166.14	3,411.32	8,930.74	0.00	48,508.21	-18,432.21
เงินส้อม	45,116.00	56,998.41	5,117.04	2,142.47	0.00	64,257.92	-19,141.92
รวม	75,192.00	93,164.55	8,528.36	11,073.21	0.00	112,766.12	-37,574.12

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ ประมาณการงบกำไรขาดทุน สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

ขาย	75,192.00
หัก ต้นทุนขาย	93,164.55
กำไรขั้นต้น	-17,972.55
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	11,073.21
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	0.00
ค่าเสื่อมราคา	8,528.36
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	19,601.57
กำไรจากการดำเนินงาน	-37,574.12

บวกรายได้อื่น ๆ	0.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	6,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	-43,574.12
หัก ภาษี	0.00
กำไรหลังหักภาษี	-43,574.12
หักเงินปันผล	11,200.00
กำไรสะสม	-54,774.12
ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ	

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากการพิจารณาเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ที่ใช้ในปัจจุบันมีจำนวน 3,000 บาทต่อเดือน สำหรับการซื้อปัจจัยการผลิตและค่าจ้างแรงงานให้แก่สมาชิก และในด้านทรัพย์สินของกลุ่มฯ ในด้านสินทรัพย์หมุนเวียน กลุ่มฯ มีเงินในมือ จำนวน 5,329 บาทและเงินฝากธนาคารจำนวน 21,072.33 บาท ที่ผ่านมาเงินจากการสนับสนุนหรือเงินกู้จากหน่วยงานต่าง ๆ ทางกลุ่มฯ ได้นำไปซื้อเป็นวัสดุอุปกรณ์ สร้างโรงเรือนของกลุ่มฯ ซื้อบรรจุภัณฑ์และเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

ในส่วนของสินทรัพย์ถาวร พบว่า กลุ่มฯ มีสินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์และโรงเรือนในการผลิตรวมเป็นมูลค่า 146,805.00 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสม ทำให้มีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 123,641.95 บาท

พิจารณาทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินระยะสั้น ส่วนหนี้สินระยะยาว เป็นเงินกู้ที่กลุ่มฯ ได้กู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนตำบลแม่ใจ จำนวน 30,000 บาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี ชำระคืนปีละ 6,000 บาท ในปี 2545 และ ปี 2546 กลุ่มฯ ได้ชำระคืน จำนวน 6,000 บาทต่อปี คงเหลือหนี้ค้างชำระจำนวน 18,000 บาท และเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยจากกรมส่งเสริมการเกษตรจังหวัดพะเยา จำนวน 150,000 บาท ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี เริ่มชำระคืนปี 2548 จำนวน 30,000 บาทต่อปี ทำให้มีหนี้สินและส่วนของเจ้าของรวมเท่ากับ 170,792.72 บาท

กลุ่มแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร

26,401.33

ลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้เงินกู้	
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	
วัตถุดิบคงคลัง	20,749.43
อื่น ๆ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	47,150.76
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>	
ที่ดิน	
อาคาร	83,670.00
เครื่องจักร/อุปกรณ์	63,135.00
ยานพาหนะ	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	0.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	23,163.05
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	123,641.95
<u>สินทรัพย์อื่น ๆ</u>	-
รายการจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	170,792.72
หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	
<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>	
เจ้าหนี้การค้า	-
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	-
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00
<u>หนี้สินระยะยาว</u>	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	168,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	168,000.00
รวมหนี้สิน	168,000.00
<u>ส่วนของผู้เจ้าของ</u>	-
ทุนเรือนหุ้น	980.00

ได้เปล่า	27,975.00
กำไรสะสม	17,411.84
บวก กำไรสุทธิ	-43,574.12
รวมส่วนของเจ้าของ	2,792.72
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	170,792.72

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

จากการสัมภาษณ์กลุ่มได้ข้อมูลว่าในปัจจุบันทางกลุ่มไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน เพราะการผลิตครั้งหนึ่ง ๆ จะใช้เงินลงทุนไม่เกิน 2,000 บาท แต่ทางกลุ่มจะมีเงินสดเป็นทุนหมุนเวียนที่อยู่ในมือประมาณ 3,000 บาท แต่จะมีปัญหาในเรื่องของหนี้สินที่กลุ่มต้องชำระคืนแก่ผู้ให้กู้คือ อบต.แม่ใจ นั้นคงค้างชำระ 18,000 บาท และหนี้ที่ต้องชำระคืนกรมส่งเสริมการเกษตร 150,000 บาท รวมหนี้สินที่ทางกลุ่มฯต้องมีภาระในการใช้จำนวน 168,000 บาทและการบริหารจัดการด้านการเงินยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ทำให้มีหนี้ค้างชำระสูง

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ยังไม่มีความต้องการด้านการเงินเนื่องจากปริมาณเงินกู้และหน่วยงานให้การสนับสนุนเพียงพอแล้ว

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)

7.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ผู้นำกลุ่มฯ คือ เลขานุการและประธานกลุ่มฯ เป็นบุคคลที่มีความสามารถ มีความเสียสละในการทำงาน
- คณะกรรมการเข้าใจในบทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายและปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบเป็นอย่างดี แม้ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทน
- สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารงาน มีความสามัคคีและตั้งใจทำงาน ซึ่งจะเห็นได้จากการแบ่งค่าตอบแทนเพียงครั้งเดียวตอนสิ้นปีและค่าตอบแทนค่อนข้างน้อย (เฉลี่ยคนละ 800 บาท/ปี)
- เลขานุการของกลุ่มฯ มีตำแหน่งเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบลมีความเป็นผู้นำและมีความสามารถในการสนับสนุนกลุ่มฯ ด้านเอกสาร จัดทำโครงการ และการเสนอของบประมาณจากแหล่งต่าง ๆ ได้

2) การผลิต

- กลุ่มฯ มีแรงงานและอุปกรณ์ในการผลิตอย่างเพียงพอ และไม่เคยมีปัญหาเรื่องแรงงานผลิตและสมาชิกมีความสามัคคีในการมาร่วมกันผลิตทุกครั้งและมีความตั้งใจในการทำงาน
- กลุ่มฯ มีอุปกรณ์ในการผลิตที่ค่อนข้างทันสมัยทำให้การผลิตได้เร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้นและเอื้อต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- กิจกรรมในการผลิตไม่ซับซ้อนสามารถทำการผลิตได้ง่าย ทำให้สมาชิกสามารถทำการผลิตได้ทุกคนและสามารถทำงานแทนกันได้ง่าย

3) การตลาด

- กลุ่มฯ สามารถหาตลาดรองรับในพื้นที่ คือ มีลูกค้าประจำในพื้นที่
- กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากกลุ่มฯ ผลิตและขายส่งให้ลูกค้าทันที
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาว ระดับอำเภอและจังหวัด ทำให้ เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากขึ้น

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มีการบันทึกบัญชีอย่างเป็นระบบและค่อนข้างละเอียด มีความโปร่งใส โดยได้รับการฝึกอบรมการทำบัญชีเบื้องต้นจากสหกรณ์การเกษตรจังหวัดพะเยา โดยจะมีทั้ง

บัญชีรายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ ปริมาณการผลิต บัญชีลูกค้าของกลุ่มฯรวมทั้งบัญชีการมาทำงานของสมาชิกด้วย

- กลุ่มฯ มีความสามารถในการเข้าหาแหล่งเงินทุน เนื่องผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลจากหน่วยงานราชการและเป็นกลุ่มตัวแทนของชุมชน

7.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำการตลาด
- การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ เน้นทางด้านกิจกรรมของสังคมมากกว่าเรื่องรายได้ ทำให้สมาชิกบางคนยังไม่มีประสบการณ์เสียสละเวลาในการทำงานกลุ่มเท่าที่ควร
- การบริหารงานยังขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มฯ คือ ประธาน เลขานุการและเหรัญญิก คณะกรรมการท่านอื่นยังไม่ค่อยมีบทบาทในการบริหารจัดการกลุ่มฯ

2) การผลิต

- การใช้อุปกรณ์ในการผลิตและแรงงานยังไม่เต็มกำลังการผลิต มีผลให้กลุ่มฯ ขาดทุนในต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดในเรื่องค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และค่าแรงงาน
- กลุ่มฯ ไม่สามารถขยายการผลิตและทำการผลิตเต็มกำลังการผลิตได้ เนื่องจากตลาดจำกัด
- สภาพโรงเรือนและกระบวนการผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่ผ่านมาตรฐาน GMP

3) การตลาด

- ตลาดของกลุ่มฯ ยังแคบไม่เป็นที่รู้จัก ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ มีลูกค้าในพื้นที่ ยังไม่มีการขยายตลาดสู่ต่างจังหวัด และยังขาดความรู้ในการหาตลาด
- กลุ่มฯ ยังขาดความรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาค่อนข้างสั้นซึ่งเป็นอุปสรรคในการขยายตลาดไปสู่ต่างจังหวัดหรือพื้นที่ห่างไกล
- ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตลาด

4) การเงิน

- การบริหารการเงินไม่มีประสิทธิภาพ เนื่องจาก การกู้ยืมเงินของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะนำไปใช้ในการต่อเติมโรงเรือน ซึ่งวัสดุอุปกรณ์ มากกว่านำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

7.1.3 โอกาส

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐบาลตามนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นอย่างดี ทั้งด้านความรู้ในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และการจัดทำบัญชี ด้านวัสดุอุปกรณ์ และเงินกู้ยืมโดยไม่มีดอกเบี้ย

7.1.4 ข้อจำกัด

- กลุ่มฯ มีคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างสูง คือมีคู่แข่งในอำเภอแม่ใจ ซึ่งเป็นคู่แข่งรายใหญ่สามารถตีตลาดได้ก่อนเนื่องจากมีปริมาณการผลิตมากกว่าและต้นทุนการผลิตต่ำกว่า จึงได้เปรียบกว่า ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตลาดนอกพื้นที่ตำบลแม่ใจ นอกจากนี้ในภาคเหนือมีกลุ่มฯ ผลิตแหนมจำนวนมาก เช่น จังหวัดเชียงใหม่ ทำให้การขยายตลาดสู่ต่างจังหวัดในภาคเหนือค่อนข้างยาก
- เนื่องจากกลุ่มฯ มีคู่แข่งในตลาดค่อนข้างมากจึง ไม่สามารถเพิ่มราคาผลิตภัณฑ์ได้ การตั้งราคาของกลุ่มฯ ยังต้องอิงราคาตลาด

7.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ปัจจุบันค่อนข้างเข้มแข็ง เนื่องจากเป็นกลุ่มขนาดเล็ก ได้มีการจัดแบ่งหน้าที่ของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ชัดเจน และสมาชิกมีความรับผิดชอบ มีความสามัคคีและให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรมของกลุ่มฯ เป็นอย่างดี แต่การบริหารงานส่วนใหญ่จะอยู่ที่ประธาน เลขานุการและเหรัญญิก ซึ่งทำหน้าที่หลายอย่างทั้งภาระงานภายในกลุ่มฯ และงานเพื่อสังคม การกระจายงานให้คณะกรรมการท่านอื่นได้ทำหน้าที่หลักในการบริหารงานกลุ่มฯ ยังมีน้อย เนื่องจากกรรมการท่านอื่นจะทำหน้าที่ด้านการผลิตและการตลาดมากกว่าการบริหารจัดการ นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ ยังไม่มีการสร้างผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งต่อไปถ้าผู้นำกลุ่มฯ ทั้ง 3 ท่านไม่สามารถทำงานให้กลุ่มฯ ได้ต่อไป จะทำให้กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการดำเนินงาน คือ อาจทำให้การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

การพิจารณาศักยภาพของผลิตภัณฑ์ในการทำกำไรต่อหน่วย สามารถพิจารณาในส่วนของอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุน ซึ่งพบว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย เนื่องจากต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ที่ค่าแรงงานและค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ในการผลิต อาจเป็นเพราะใช้อุปกรณ์ในการผลิตและแรงงานไม่เต็มประสิทธิภาพ แต่เนื่องด้วยวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ มุ่งเน้นการสร้างกิจกรรมร่วมกัน ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็งมากกว่าการมุ่งเน้นผลกำไร ถ้าไม่คิดค่าแรงงานกลุ่มฯ ก็ยังมีผลกำไร

(รายละเอียดดังตารางที่ 7.1) ดังนี้

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขาย โดย แหนม มีอัตรากำไรต่อราคาขาย ร้อยละ -61.29 และจิ้นส้มมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -40.54

(2) อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม

เมื่อพิจารณาศักยภาพในด้านกำไรต่อต้นทุน พบว่า ผลิตรัณฑ์มีศักยภาพในด้านอัตรากำไรต่อต้นทุน โดย แหนม มีอัตรากำไรต่อต้นทุนวิเคราะห์ ร้อยละ -38.00 และจิ้นส้มมีอัตรากำไรต่อต้นทุนวิเคราะห์ ร้อยละ -28.84

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

เมื่อพิจารณาทางด้านยอดขาย สามารถพิจารณาในส่วนของอัตราส่วนของยอดขายผลิตรัณฑ์ต่อยอดขายรวมของผลิตรัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ ซึ่งผลิตรัณฑ์ที่มีอัตรายอดขายผลิตรัณฑ์ต่อยอดขายของผลิตรัณฑ์รวมของกลุ่มฯ สูงที่สุด ได้แก่ จิ้นส้ม ซึ่งมียอดขายของผลิตรัณฑ์ต่อยอดขายรวมทุกผลิตรัณฑ์ของกลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 60 ส่วน แหนม ซึ่งมีอัตรายอดขายของผลิตรัณฑ์ต่อยอดขายรวมทุกผลิตรัณฑ์ เท่ากับร้อยละ 40

จากการวิเคราะห์ทางด้านศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยและศักยภาพทางด้านยอดขาย พบว่า ผลิตรัณฑ์ไม่มีศักยภาพ ในการทำกำไรต่อหน่วย แต่ก็ยังมีศักยภาพด้านยอดขายอยู่ ถ้ากลุ่มฯ สามารถหาตลาดรองรับเพื่อรองรับผลิตรัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้มากขึ้น และสามารถใช้อุปกรณ์ในการผลิตและแรงงานอย่างเต็มกำลังการผลิต ผลิตรัณฑ์ของกลุ่มฯ ก็จะมีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย (ตารางที่ 7.1)

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขายทั้งหมด (บาท)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ยอดขาย (บาท/ปี)	อัตรายอดขายของ ผลิตภัณฑ์ต่อยอด ขายรวม(ร้อยละ)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไรต่อหน่วย (บาท)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุน (ร้อยละ)
แหนม	แพ็ค	1,503.80	20.00	30,076.00	40.00	32.26	48,508.21	-12.26	-18,432.21	-61.29	-38.00
จีนส้ม	ตุ้ม	11,279.00	4.00	45,116.00	60.00	5.62	63,404.47	-1.62	-18,288.47	-40.54	-28.84
รวม		12,782.80		75,192.00	100.00		111,912.68		-36,720.68		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

7.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

1. ปัจจัยการผลิตมีในท้องถิ่น และมีเพียงพอกับความต้องการของกลุ่มฯ
2. มีแรงงานเพียงพอในการผลิต เนื่องจากสมาชิกมีสมาชิกช่วยกันทำการผลิตเป็นอย่างดี

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

1. กิจกรรมในการผลิตไม่ซับซ้อน มีสัดส่วนการใช้วัตถุดิบที่แน่นอน สมาชิกสามารถทำการผลิตทดแทนหรือแลกเปลี่ยนหน้าที่ในการผลิตกันได้
2. กลุ่มฯ มีอุปกรณ์การผลิตที่เอื้อต่อการผลิต ทำให้มีความรวดเร็วในการผลิตมากขึ้น และนอกจากนี้อุปกรณ์ที่มีอยู่ยังเอื้อต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์อีกด้วย

7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

1. กลุ่มฯ มีตลาดประจำภายในท้องถิ่น ง่ายต่อการขนส่ง ใช้เวลาในการขนส่งสั้น เนื่องจากสินค้าเก็บไว้ได้ไม่นาน (7 วัน) และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ซึ่งเป็นอุปสรรคในการส่งจำหน่ายต่างพื้นที่
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลจากหน่วยงานราชการ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น

7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาทุนหมุนเวียนสุทธิของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิทั้งสิ้น 47,151 บาท

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด คำนวณค่า คือ 0.44 เท่า นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดก่อให้เกิดยอดขาย 0.44 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.44 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการใช้สินทรัพย์ในการทำกำไรหรือทำให้เกิดยอดขายต่ำ

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า อัตราส่วนหนี้สินของกลุ่มฯ เท่ากับ 98.36 แสดงถึงว่าสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มฯ 100 บาท มีภาระหนี้สินที่ต้องชำระ จำนวน 98.36 บาท ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินค่าของกลุ่มฯ มีค่าสูงมาก ส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นค่อนข้างสูง คือ 60.16 เท่า หมายความว่า ทุก ๆ 1 บาทของส่วนของผู้ถือหุ้น กลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 60.16 บาท ซึ่งมีค่าที่สูงหรือกลุ่มฯ ใช้เงินทุนของกลุ่มฯ มาจากเจ้าหนี้หรือจากการกู้ยืมมากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับ ร้อยละ - 57.95 แสดงถึง ยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะขาดทุนจากการขาย 57.95 บาท และอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายร้อยละ -49.97 แสดงถึงยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะขาดทุนเบื้องต้น 49.97 บาท เนื่องจากกลุ่มฯ มีต้นทุนสินค้าขายสูง ทำให้ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ มีผลขาดทุน และมีผลให้อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) ให้อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) มีผลขาดทุนเช่นกันคือ มีค่าร้อยละ -25.51 ร้อยละ -22.00 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของ

กลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ -1,560.28 นั่นคือ ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้อนุเคราะห์จะก่อให้เกิดการขาดทุนสุทธิ 1,560.28 บาท โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพทางการเงินค่อนข้างต่ำ (รายละเอียดดังตารางที่ 7.2)

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉบับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	47,151 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	-
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	-
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	-
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.44 ครั้ง(เท่า)
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.61 ครั้ง(เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	ร้อยละ 98.36
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	60.16 เท่า
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	1.02 เท่า
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)	-
19. Degree of Financial Leverage	0.86 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ - 57.95

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
21. อัตราส่วนกำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ - 23.90
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)	-
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment): ROI	ร้อยละ - 25.51
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)	ร้อยละ - 22.00
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)	ร้อยละ - 1,560.28
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)	-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์ (แฮม) เริ่มต้นเมื่อปี พ.ศ. 2541 ได้มีหน่วยงานพัฒนาชุมชนได้มาส่งเสริมให้ความรู้กับผู้นำกลุ่ม องค์กรชุมชน และประชาชนในหมู่บ้าน ทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินกิจกรรม โดยกิจกรรมแรก คือ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จนถึงปี พ.ศ. 2542 ได้สมาชิกกลุ่มร่วมกันริเริ่มทำกิจกรรมด้านอาชีพ เพื่อให้มีรายได้เสริมและใช้เวลาว่างจากฤดูทำนา แต่ไม่ประสบความสำเร็จจึงเปลี่ยนมาทำกิจกรรมการผลิตแฮม โดยมีสมาชิกเริ่มทำอยู่ 10 คน ลงหุ้นกันคนละ 50 บาท ปัจจุบันเพิ่มเป็น 14 คน มีคณะกรรมการบริหารงานร่วมกันทั้งหมด 14 คน โดยมีบุคคลที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานของกลุ่มฯ หลัก ๆ มี 3 คน คือ นางสาวสุพิน ปันเงิน เป็นประธานกลุ่มฯ นางสาวพนิดา บุตรพอง เป็นเหรัญญิกและนางทิพวรรณ นาสยัณ เป็นเลขานุการ ซึ่งจะทำหน้าที่ในการบริหารด้านการผลิต ด้านการเงินและประสานงานร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ยังไม่มีการแต่งตั้งหรือแบ่งหน้าที่รับผิดชอบในหลายตำแหน่งที่สำคัญ ได้แก่ ฝ่ายผลิต ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ และฝ่ายการตลาด ซึ่งคณะกรรมการร่วมกันทำการตลาดและจัดซื้อวัตถุดิบ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียง 2 ชนิด คือ แฮมและจิ้นส้ม ยังไม่มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธาน เลขานุ และเหรัญญิก การผลิตเป็นการผลิตตาม คำสั่งซื้อ และผลิตเพื่อส่งลูกค้าประจำในพื้นที่ เมื่อได้รับคำสั่งซื้อประธานและกรรมการฝ่ายผลิตจะหมุนเวียนกันไปซื้อวัตถุดิบครั้งละ 2 คน ไปจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิตแต่ละครั้งหลังจากนั้นสมาชิกทุกคนจะต้องมาร่วมกันผลิตที่โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ ถ้าสมาชิกรายใดไม่มาต้องเสียค่าปรับครั้งละ 5 บาท/คน ส่วนในกระบวนการผลิตแต่ละครั้งสมาชิกจะช่วยกันทำทุกขั้นตอน รวมทั้งช่วยกันนำสินค้าไปส่งให้แก่ลูกค้าด้วย

ปัญหาการผลิตของกลุ่มฯ คือ ขาดผงโพส สำหรับการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์มีน้ำไหลออกจากบรรจุภัณฑ์ ไม่น่าซื้อ และมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์เน่าเสียเร็วขึ้น และ โรงเรือนผลิตกลุ่มฯ ยังคับแคบและไม่ได้การรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เนื่องจากแต่เดิม กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนผังโรงงาน ทำการสร้างโรงเรือนแบบง่าย ๆ ยังต้องมีการปรับปรุงหลายอย่างทั้งตัวอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ซึ่งทางกลุ่มฯ ไม่สามารถทำได้ทันที เนื่องจากต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธาน เลขานุ และเหรัญญิกโดยจะทำหน้าที่เป็นผู้รับคำสั่งซื้อ การออกร้านและกระจายงานให้แก่สมาชิก และสมาชิกจะช่วยทำการตลาดเช่นการหมุนเวียนกันไป

ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าและบางครั้งสมาชิกก็จะนำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไปจำหน่ายให้ด้วย แต่กลุ่มฯ ยังไม่มีคนทำหน้าที่ยื่นใบเสนอราคาโดยเฉพาะ เนื่องจากไม่มีบุคคลที่จะรับหน้าที่นี้

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ จะเน้นการขายส่งคนในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ มีดังนี้ คือ ตลาดภายในหมู่บ้านและต่างหมู่บ้านรวมกันประมาณ 4 ราย และฝากขายที่ศูนย์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของจังหวัด โดยที่กลุ่มฯ จะนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าเอง

การตั้งราคาเหมาและเงินมัดจำกลุ่มฯ จะตั้งราคาโดยอิงราคาตามท้องตลาดและร้านค้าขายของชำ เนื่องจากกลุ่มฯ จะตั้งราคาให้สูงกว่าท้องตลาดไม่ได้เพราะผลิตภัณฑ์เหมาและเงินมัดจำมีการผลิตหลายรายที่จำหน่ายอยู่ในท้องตลาด แต่ในปัจจุบันนี้ทางกลุ่มฯ มีปัญหาในเรื่องของต้นทุนที่สูงขึ้นทั้งในส่วนวัตถุดิบหลัก ส่วนผสมและบรรจุภัณฑ์ ทางกลุ่มฯ จึงใช้วิธีการจำหน่ายในราคาเท่าเดิม แต่จะลดในส่วนของการนำหน้า

ปัญหาการตลาดของกลุ่มฯ คือ ขาดบุคคลที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง ตลาดยังแคบ สืบเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เก็บรักษาได้ไม่นาน (7 วัน) อุปสรรคในการส่งไปจำหน่ายไกล ๆ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตลาดออกนอกพื้นที่

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของ ประธานกลุ่มฯ ร่วมกับเลขาฯ และเหรัญญิก ช่วยกันบริหารการเงินของกลุ่มฯ โดยเป็นผู้ดูแลด้านบัญชีและการเงิน เหรัญญิกจะดูแลบัญชีรายรับ-รายจ่าย และถือเงินสดหมุนเวียน เลขาฯ จะดูแลการเงินของกลุ่มฯ ถ้ามีการใช้จ่ายเงินในปริมาณที่มาก เหรัญญิกก็จะไปเบิกที่เลขาฯ กลุ่มฯ มีเงินสดหมุนเวียนอยู่ในมือประมาณ 2,000 – 3,000 บาท กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน เพราะการผลิตแต่ละครั้ง ใช้เงินลงทุนไม่เกิน 2,000 บาท แต่จะมีปัญหาในเรื่องของหนี้สินที่กลุ่มฯ ต้องชำระคืนแก่ผู้ให้กู้คือ อบต.แม่ใจ หนี้คงค้างชำระ 18,000 บาท และหนี้ที่ต้องชำระคืนกรมส่งเสริมการเกษตร 150,000 บาท รวมหนี้สินที่ทางกลุ่มฯ ต้องมีการใช้ในการใช้จ่ายเงิน 168,000 บาท และการบริหารจัดการด้านการเงินยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ทำให้หนี้คงค้างชำระสูง

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มฯ มีแรงงานและอุปกรณ์ในการผลิตอย่างเพียงพอ และไม่เคยมีปัญหาเรื่องแรงงานผลิตและสมาชิกมีความสามัคคีในการมาร่วมกันผลิตทุกครั้งและมีความตั้งใจในการทำงานมีอุปกรณ์ในการผลิตที่ค่อนข้างทันสมัยทำให้การผลิตได้เร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้นและเอื้อต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกิจกรรมในการผลิตไม่ซับซ้อนสามารถทำการผลิตได้ง่าย ทำให้สมาชิกสามารถทำการผลิตได้ทุกคนและสามารถทำงานแทนกันได้ง่าย นอกจากนี้กลุ่มฯ มีผู้นำซึ่งมีความสามารถและความเสียสละ 3 ท่าน ได้แก่ ประธาน เลขาฯ และเหรัญญิก ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มฯ ก้าวหน้าและสามารถพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต นอกจากนี้เลขาฯ มีตำแหน่งเป็นนายกองค์การบริหารส่วนตำบลมีความเป็นผู้นำและมีความสามารถในการสนับสนุนกลุ่มฯ ด้านเอกสาร จัดทำโครงการ และการเสนอขอของบประมาณจากแหล่งต่าง ๆ ได้ กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ใช้เงินทุนน้อย แต่กลุ่มฯ มีภาระหนี้สินค่อนข้างสูง เนื่องจากนำไป

สร้างโรงเรือนและซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต หากกลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ฝึกอบรม ความเรื่องเกี่ยวกับการตลาดและการบริหารจัดการด้านการเงิน ก็จะทำให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาได้เร็วขึ้น

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

1. ควรมีการแต่งตั้งกรรมการเพื่อรับผิดชอบงานแต่ละฝ่ายโดยตรงและให้ครอบคลุมทุกด้าน เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายการตลาด เป็นต้น เพื่อให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ควรมีการกระจายและแบ่งหน้าที่รับผิดชอบด้านต่าง ๆ ให้มากขึ้น โดยอาจสร้างตัวแทนเพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในแต่ละส่วนงาน

8.3.2 การผลิต

1. ควรมีการจัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ให้เป็นระเบียบและมิดชิด เพื่อป้องกันการปนเปื้อน และสะดวกต่อการใช้งาน
2. ผู้ผลิตควรมีการสวมผ้ากันเปื้อน หมวกตาข่ายและถุงมือถ้าต้องสัมผัสกับอาหาร เพื่อป้องกันการปนเปื้อนและเพื่อให้ถูกสุขลักษณะตามมาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข

8.3.3 การตลาด

1. กลุ่มฯ ควรมีแต่งตั้งกรรมการฝ่ายการตลาด เพื่อทำหน้าที่ด้านการตลาดของกลุ่มฯ โดยตรง เพื่อขยายตลาดให้กว้างขึ้น และมีการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น
2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้กลุ่มฯ มีความรู้และแนวทางในการหาตลาดให้มากขึ้นซึ่งจะเป็นผลให้กลุ่มฯ สามารถขยายกำลังการผลิตให้เต็มกำลังแรงงานและอุปกรณ์การผลิต

8.3.4 การเงิน

ควรได้รับการอบรมเกี่ยวกับการบริหารจัดการเงิน เพื่อให้การบริหารจัดการด้านการเงินของกลุ่มฯ มีประสิทธิภาพมากขึ้น ไม่มีหนี้ค้ำชำระสูง

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm) (29 กันยายน 2547).
- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจจากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.niy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ 1 นางสาวพิน บั่นเงิน ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ 2 ผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์



รูปที่ 3 ผลิตภัณฑ์แฮมและจิ้นส้ม



รูปที่ 4 ผลิตภัณฑ์แฮม



รูปที่ 5 ผลิตภัณฑ์จิ้นส้ม



รูปที่ 6 โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ



รูปที่ 7 ภายในโรงเรือนผลิต



รูปที่ 8 อ่างล้างวัตถุดิบและภาชนะผลิต



รูปที่ 9 การต้มหนังหมูเพื่อเป็นส่วนผสมในการผลิตแหนมและจิ้นส้ม



รูปที่ 10 การตัดเอามันหมูออกจากหนังหมูและหั่นหนังหมูเป็นเส้นเล็ก



รูปที่ 11 เครื่องอัดหลอดแหนม



รูปที่ 12 การอัดหลอดแหนม



รูปที่ 13 ผลิตภัณฑ์ขนมก่อนนำไปรัดด้วยลวด
รัดปากถุง



รูปที่ 14 การรัดปากถุงขนมด้วยเครื่องรัดปากถุง



รูปที่ 15 สมาชิกทำหน้าที่ในการบรรจุผลิตภัณฑ์



รูปที่ 16 การรัดปากถุงเพื่อแพ็คผลิตภัณฑ์ด้วย
เครื่องรัดปากถุง

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

I. ต้นทุนการผลิต

1. การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตขนมและจิ้นส้ม

การคำนวณต้นทุนเนื้อหมู

คำนวณจากราคาเนื้อหมูต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าเนื้อหมูในการผลิตขนม

ราคาเนื้อหมู กิโลกรัมละ 80 บาท

เนื้อหมู 1 กิโลกรัม สามารถผลิตขนมได้ 40 หลอด (40 กรัม/หลอด) หรือ 8 แพ็ค (5 หลอด/แพ็ค)

ดังนั้นต้นทุนค่าเนื้อหมูในการผลิตขนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $80/40 = 2$ บาท หรือ $2 \times 5 = 10$ บาท/

แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนหนังหมู

คำนวณจากราคาหนังหมูต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าหนังหมูในการผลิตขนม

ราคาหนังหมู กิโลกรัมละ 30 บาท

หนังหมู 1 กิโลกรัม สามารถผลิตได้ 40 หลอด (40 กรัม/หลอด) หรือ 8 แพ็ค (5 หลอด/แพ็ค)

ดังนั้นต้นทุนค่าเนื้อหมูในการผลิตขนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $30/40 = 0.75$ บาท หรือ $0.75 \times 5 =$

3.75 บาท /แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนกระเทียม

คำนวณจากราคากระเทียมต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละ

ขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่ากระเทียมในการผลิตขนม

ราคากระเทียมกิโลกรัมละ 15 บาท

กระเทียม 0.05 กิโลกรัม สามารถผลิตได้ 40 หลอด (40 กรัม/หลอด) หรือ 8 แพ็ค (5 หลอด/แพ็ค)

ดังนั้นต้นทุนค่ากระเทียมในการผลิตขนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(15 \times 0.05)/40 = 0.018$ บาท หรือ

$0.018 \times 5 = 0.09$ บาท /แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนข้าวสาร

คำนวณจากราคาข้าวสารต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าข้าวสารในการผลิตขนม

ราคาข้าวสาร กิโลกรัมละ 14บาท

ข้าวสาร 0.04 กิโลกรัม (40 กรัม) สามารถแหมนได้ 40 หลอด (40 กรัม/หลอด) หรือ 8 แพ็ค (5 หลอด/แพ็ค)

ดังนั้นต้นทุนค่าข้าวสารในการผลิตแหมน 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(0.04 \times 14)/40 = 0.014$ บาท หรือ $0.014 \times 5 = 0.07$ บาท /แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนค่าเกลือป่น

คำนวณจากราคาข้าวสารต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าเกลือป่นในการผลิตแหมน

ราคาเกลือป่น กิโลกรัมละ 20 บาท

เกลือป่น 0.04 กิโลกรัม (40 กรัม) สามารถแหมนได้ 40 หลอด (40 กรัม/หลอด) หรือ 8 แพ็ค (5 หลอด/แพ็ค)

ดังนั้นต้นทุนค่าเกลือป่นในการผลิตแหมน 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(0.04 \times 20)/40 = 0.02$ บาท หรือ $0.02 \times 5 = 0.10$ บาท /แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบอื่น ๆ ในการผลิตจิ้นส้ม ก็มีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนวัตถุดิบการผลิตแหมน

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้(แพ็ค)	ต้นทุน (บาท/แพ็ค)
เนื้อหมู	กิโลกรัม	80.00	1	80.00	8	10.00
หนังหมู	กิโลกรัม	30.00	1	30.00	8	3.75
กระเทียม	กิโลกรัม	15.00	0.05	0.75	8	0.09
ข้าวสวย	กิโลกรัม	14.00	0.04	0.56	8	0.07
เกลือป่นไอโอดีน	กิโลกรัม	20.00	0.04	0.80	8	0.10
น้ำตาล	กิโลกรัม	14.00	0.01	0.14	8	0.02
ผงชูรส	กิโลกรัม	34.00	0.01	0.34	8	0.04
ผงโพส	กิโลกรัม	200.00	0.005	1.00	8	0.13
พริกขี้หนู	ขีด	10.00	0.2	2.00	8	0.25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนวัตถุดิบการผลิตจิ้นส้ม

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้ (หน่วย)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (ตุ้ม)	ต้นทุน (บาท/ตุ้ม)
เนื้อหมู	กิโลกรัม	80.00	1	80.00	35	2.29
หนังหมู	กิโลกรัม	30.00	0.5	15.00	35	0.43
กระเทียม	กิโลกรัม	15.00	0.05	0.75	35	0.02
ข้าวสอย	กิโลกรัม	14.00	0.04	0.56	35	0.02
เกลือป่นไอโอดีน	กิโลกรัม	20.00	0.04	0.80	35	0.02
น้ำตาล	กิโลกรัม	14.00	0.01	0.14	35	0.00
ผงชูรส	กิโลกรัม	34.00	0.01	0.34	35	0.01
ผงโพลี	กิโลกรัม	200.00	0.005	1.00	35	0.03
พริกชี้หนู	ขีด	10.00	0.2	2.00	35	0.06

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต

ใบมีดโกน

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการใช้ใบมีดโกนในการผลิตแฮม

ใบมีดโกน ราคาใบละ 2 บาท มีอายุการใช้งาน 2 วัน

ปริมาณที่ใช้ 3 ใบ/ครั้ง

โดยเฉลี่ยในการผลิต 1 ครั้ง/วัน จะทำการผลิตแฮม 80 หลอด (ใช้เนื้อหมู 2 กิโลกรัม) จิ้นส้ม 105 ตุ้ม (เนื้อหมู 3 กิโลกรัม) สัดส่วนการผลิตแฮมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนการใช้ใบมีดโกนในการผลิตในการผลิตแฮม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(2 \times 6 \times 40)/100/(80 \times 2) = 0.015$ บาท หรือ $0.015 \times 5 = 0.075$ บาท /แพ็ค

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการใช้ใบมีดโกนในการผลิตจิ้นส้ม

ใบมีดโกน ราคาใบละ 2 บาท มีอายุการใช้งาน 2 วัน

ปริมาณที่ใช้ 3 ใบ/ครั้ง

โดยเฉลี่ยในการผลิต 1 ครั้ง/วัน จะทำการผลิตแฮม 80 หลอด (ใช้เนื้อหมู 2 กิโลกรัม) จิ้นส้ม 105 ตุ้ม (เนื้อหมู 3 กิโลกรัม) สัดส่วนการผลิตแฮมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนการใช้ใบมีดโกนในการผลิตในการผลิตจิ้นส้ม 1 ตุ้ม มีค่าเท่ากับ $(2 \times 6 \times 60)/100/(105 \times 2) = 0.02$ บาท

3. การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ใช้แรงงานสมาชิกในกลุ่มฯ จำนวน 14 คน ไม่มีค่าจ้างแรงงาน มีเพียงเงินปันผลตอนสิ้นปี การคำนวณค่าจ้างแรงงานหญิงโดยเปรียบเทียบกับอัตราค่าจ้างในพื้นที่คือ 100 บาท/วัน เวลาทำงาน 8 ชั่วโมง เฉลี่ยค่าจ้างต่อชั่วโมงละ 12.50 บาท

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิตต่อหน่วย คำนวณจากจำนวนชั่วโมงในการผลิตคูณด้วยค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง หากด้วยจำนวนที่ผลิตได้ในการผลิตแต่ละครั้ง เท่ากับ

(ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง x จำนวนชั่วโมงในการผลิต / จำนวนที่ผลิตได้)

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานในการผลิตแหนม

ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง เท่ากับ 12.50 บาท

จำนวนแรงงาน 14 คน ใช้เวลาในการผลิต 2 ชั่วโมง

โดยเฉลี่ยในการผลิต 1 ครั้ง/วัน จะทำการผลิตแหนม 80 หลอด (ใช้เนื้อหมู 2 กิโลกรัม) จิ้นส้ม 105 ตุ่ม (เนื้อหมู 3 กิโลกรัม)

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการผลิตในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(12.50 \times 14 \times 2 \times 40)/100/80 = 1.75$ บาท หรือ $1.75 \times 5 = 8.75$ บาท/แพ็ค

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานในการผลิตจิ้นส้ม

ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง เท่ากับ 12.50 บาท

จำนวนแรงงาน 14 คน ใช้เวลาในการผลิต 2 ชั่วโมง

โดยเฉลี่ยในการผลิต 1 ครั้ง/วัน จะทำการผลิตแหนม 80 หลอด (ใช้เนื้อหมู 2 กิโลกรัม) จิ้นส้ม 105 ตุ่ม (เนื้อหมู 3 กิโลกรัม)

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการผลิตในการผลิตจิ้นส้ม 1 ตุ่ม มีค่าเท่ากับ $(12.50 \times 14 \times 2 \times 60)/100/105 = 2$ บาท

4. การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ด้านการผลิต

ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าน้ำและค่าไฟฟ้าในการผลิตแหนม

กลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายค่าน้ำค่าไฟฟ้า จำนวน 447.82 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด และ จิ้นส้ม เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำค่าไฟฟ้าในการผลิตในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(447.82 \times 40)/100/7,519 = 0.02$ บาท หรือ $0.02 \times 5 = 0.10$ บาท/แพ็ค

ค่าขนส่งในการจัดซื้อวัตถุดิบ

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าขนส่งในการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตแหนม

กลุ่มฯ มีค่าขนส่งในการจัดซื้อวัตถุดิบจำนวน 10 บาท/ครั้ง

โดยเฉลี่ยในการผลิต 1 ครั้ง/วัน จะทำการผลิตแหนม 80 หลอด (ใช้เนื้อหมู 2 กิโลกรัม) จิ้นส้ม 105 ตุ่ม (เนื้อหมู 3 กิโลกรัม)

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการผลิตในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(10 \times 40)/100/80 = 0.05$ บาท หรือ $0.05 \times 5 = 0.25$ บาท/แพ็ค

ค่าแก๊ส

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าแก๊สในการผลิตแหนม

กลุ่มฯ มีค่าแก๊ส เท่ากับ 1,530 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด และ จิ้นส้ม เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำค่าไฟฟ้าในการผลิตในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(1,530 \times 40)/100/7,519 = 0.08$ บาท หรือ $0.08 \times 5 = 0.40$ บาท/แพ็ค

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการผลิตจิ้นส้ม จะมีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน ดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าใช้จ่าย(บาท/หน่วย)		
		แหนม(แพ็ค)	จิ้นส้ม(ตุ่ม)	แหนม (หลอด)	แหนม (แพ็ค)	จิ้นส้ม (ตุ่ม)
ค่าน้ำค่าไฟฟ้า	447.82	7,519	11,279	0.02	0.12	0.02
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	10	80	105	0.05	0.25	0.06
ค่าแก๊ส	1,530	7,519	11,279	0.08	0.41	0.08

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5. การคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตเพื่อนำไปหาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย จะคำนวณจากอุปกรณ์การผลิตที่ใช้ในแต่ละครั้ง โดยในขั้นต้นจะหาค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตทั้งหมดก่อนที่จะนำไปคำนวณหาค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยต่อไป ดังตารางที่ ข.12 ซึ่งมีวิธีการคำนวณดังนี้

โดยจะมีการใช้ในการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน ซึ่งในการคิดค่าเสื่อมต่อหน่วย ใช้เวลาในการผลิตและหาสัดส่วนการใช้งานของแต่ละผลิตภัณฑ์ ในกรณีที่ผู้ผลิตทำการผลิตหลายผลิตภัณฑ์และใช้อุปกรณ์ในการผลิตร่วมกัน หลังจากนั้นนำไปคูณกับค่าเสื่อมราคาต่อปีแล้วหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ที่ผลิตได้ทั้งปี ก็จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์

เครื่องผสมเนื้อ

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องผสมเนื้อของແໜ່ນມາດ

เครื่องผสมเนื้อ ราคาเครื่องละ 19,600 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 19,600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $19,600 / 10 = 1,960$ บาท

ใช้ในการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມ

ปริมาณการผลิตແໜ່ນມາດ เท่ากับ 7,519 หลอด และ จີนສັມ เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องผสมเนื้อในการผลิตແໜ່ນມາດ 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(1,960 \times 40) / 100 / 7,519 = 0.104$ บาท หรือ $0.104 \times 5 = 0.52$ บาท/แพ็ค

เครื่องขังละเอียด

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องขังละเอียดของແໜ່ນມາດ

เครื่องขังละเอียด ราคาเครื่องละ 500 บาท จำนวน 2 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,000 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,000 / 3 = 333.33$ บาท

ใช้ในการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມ

ปริมาณการผลิตແໜ່ນມາດ เท่ากับ 7,519 หลอด และ จີนສັມ เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องผสมเนื้อในการผลิตແໜ່ນມາດ 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(333.33 \times 40) / 100 / 7,519 = 0.018$ บาท หรือ $0.104 \times 5 = 0.52$ บาท/แพ็ค

เครื่องขังกิโกรัม

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องขังกิโกรัมของແໜ່ນມາດ

เครื่องขังกิโกรัม ราคาเครื่องละ 350 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 350 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $350 / 10 = 35$ บาท

ใช้ในการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມ

ปริมาณการผลิตແໜ່ນມາດ เท่ากับ 7,519 หลอด และ จີนສັມ เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องขังกิโกรัมในการผลิตແໜ່ນມາດ 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(35 \times 40) / 100 / 7,519 = 0.002$ บาท หรือ $0.002 \times 5 = 0.009$ บาท/แพ็ค

หม้อต้ม

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาหม้อต้มของແໜ່ນມາດ

หม้อต้ม ราคาใบละ 500 บาท จำนวน 1 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $500 / 10 = 50$ บาท

ใช้ในการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມ

ปริมาณการผลิตແໜ່ນມາດ เท่ากับ 7,519 หลอด และ จີนສັມ เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตແໜ່ນມາດและจີนສັມคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาหม้อต้มในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(50 \times 40)/100/7,519 = 0.003$ บาท หรือ $0.003 \times 5 = 0.013$ บาท/แพ็ค

กะละมังใหญ่

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากะละมังใหญ่ของแหนม

กะละมังใหญ่ ราคาใบละ 200 บาท จำนวน 2 ใบ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 400 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $400/10 = 40$ บาท

ใช้ในการผลิตแหนมและจิ้นส้ม

ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด และ จิ้นส้ม เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตแหนมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคากะละมังใหญ่ในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(40 \times 40)/100/7,519 = 0.002$ บาท หรือ $0.002 \times 5 = 0.010$ บาท/แพ็ค

รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ ในการผลิตแหนมและจิ้นส้ม จะมีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน รายละเอียดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าเสื่อมราคาของวัสดุอุปกรณ์และโรงเรือน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/ หน่วย)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อม ราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้ทั้งปี		สัดส่วนการผลิต		ค่าเสื่อม(บาท/หน่วย)	
						แหลนม (แพ็ค)	จิ้นส้ม (ตุ้ม)	แหลนม	จิ้นส้ม	แหลนม	จิ้นส้ม
เครื่องผสมเนื้อ	เครื่อง	1	19,600	10	1960.00	7,519	11,279	40	60	0.104	0.104
เครื่องอัดหลอด	เครื่อง	1	1,500	5	300.00	7,519	11,279	40	60	0.016	
เครื่องรัดปากถุง	เครื่อง	1	19,600	5	3920.00	7,519	11,279	40	60	0.209	
เครื่องชั่งละเอียด	เครื่อง	2	500	3	333.33	7,519	11,279	40	60	0.018	0.018
เครื่องชั่งกิโลกรัม	เครื่อง	1	350	10	35.00	7,519	11,279	40	60	0.002	0.002
หม้อต้ม	ใบ	1	500	10	50.00	7,519	11,279	40	60	0.003	0.003
กะละมังใหญ่	ใบ	2	200	10	40.00	7,519	11,279	40	60	0.002	0.002
ถังน้ำ	ใบ	3	20	7	8.57	7,519	11,279	40	60	0.000	0.000
เขียง	อัน	6	30	7	25.71	7,519	11,279	40	60	0.001	0.001
มีด	ด้าม	10	20	10	20.00	7,519	11,279	40	60	0.001	0.001
ทัพพี	ด้าม	1	35	10	3.50	7,519	11,279	40	60	0.000	0.000
ตู้เย็น 5 คิว	หลัง	1	4,500	10	450.00	7,519	11,279	40	60	0.024	0.024
ตู้เก็บอุปกรณ์	หลัง	1	2,000	5	400.00	7,519	11,279	40	60	0.021	0.021
ชั้นวางของ	อัน	3	250	4	187.50	7,519	11,279	40	60	0.010	0.010
โต๊ะวางของ	ตัว	3	250	5	150.00	7,519	11,279	40	60	0.008	0.008
แคร่	ตัว	1	500	6	83.33	7,519	11,279	40	60	0.004	0.004
เก้าอี้	ตัว	14	45	5	126.00	7,519	11,279	40	60	0.007	0.007
ปั้มน้ำ	อัน	1	1,100	5	220.00	7,519	11,279	40	60	0.012	0.012
เครื่องขึ้นปากถุง	เครื่อง	1	1,200	6	200.00	7,519	11,279	40	60	0.011	0.011
ครกหิน	อัน	1	180	20	9.00	7,519	11,279	40	60	0.000	0.000
เตาแก๊ส	อัน	1	1,700	7	242.86	7,519	11,279	40	60	0.013	0.013
โรงเรือน+ต่อเติม	หลัง	1	83,670	20	4183.50	7,519	11,279	40	60	0.223	0.223

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4. การคำนวณต้นทุนการตลาด

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ที่ใช้ คือ ถุงหลอดแห้งม ถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้ว ลวดรัดแห้งม สติกเกอร์ ยางรัด ถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้ว และ ถุงพลาสติก(ถุงหิ้ว) ซึ่งมีการคำนวณต้นทุนดังนี้

ถุงหลอดแห้งม

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงหลอดแห้งมของแห้งม

ถุงหลอดแห้งม ราคา กิโลกรัมละ 80 บาท บรรจุ 850 ใบ ราคาถุงหลอดแห้งมต่อไปมีค่าเท่ากับ $80/850 = 0.09$ บาท

ถุงหลอดแห้งม 1 ใบ สามารถบรรจุแห้งมได้ 40 กรัม (1 หลอด)

ดังนั้น ต้นทุนถุงหลอดแห้งม ของแห้งม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $0.09/1 = 0.09$ หรือ $0.09 \times 5 = 0.56$ บาทต่อแพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้ว

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้วของแห้งม

ถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้ว ราคา กิโลกรัมละ 40 บาท บรรจุ 200 ใบ ราคาถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้วต่อไปมีค่าเท่ากับ $40/200 = 0.02$ บาท

ถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้ว 1 ใบ สามารถบรรจุแห้งมได้ 5 หลอด

ดังนั้น ต้นทุนถุงแพ็ค 6 x 9 นิ้ว ของแห้งม 1 แพ็ค มีค่าเท่ากับ $0.02/1 = 0.02$

รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ลวดรัดแห้งม

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนลวดรัดแห้งม ของแห้งม

ลวดรัดแห้งม ราคา ก่อละ 450 บาท บรรจุ 2,000 อัน ราคาลวดรัดแห้งม 1 อันมีค่าเท่ากับ $450/2,000 = 0.23$ บาท

ลวดรัดแห้งม 1 อัน สามารถรัดถุงหลอดแห้งมได้ 1 หลอด

ดังนั้น ต้นทุนลวดรัดแห้งม ของแห้งม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $0.23/1 = 0.23$ บาทหรือ $0.23 \times 5 = 1.13$ บาท/แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

สติกเกอร์

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนสติกเกอร์ของแห้งม

สติกเกอร์ ราคาแผ่นละ 0.50 บาท

แห้งม 1 แพ็ค ติดสติกเกอร์จำนวน 1 อัน

ดังนั้น ต้นทุนสติกเกอร์ ของแห้งม 1 แพ็ค มีค่าเท่ากับ $0.50/1 = 0.50$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว)

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว)ของแห้งม

กลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายค่าถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว) จำนวน 413 บาท

ปริมาณการผลิตแห้งม เท่ากับ 7,519 หลอด และ จิ้นส้ม เท่ากับ 11,279 ตุ่ม

สัดส่วนการผลิตแฮมและจิ้นส้มคิดเป็นร้อยละ 40 และร้อยละ 60

ดังนั้นต้นทุนค่าถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว) ของแฮม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $(413 \times 40)/100/7,519 = 0.022$

บาท หรือ $0.022 \times 5 = 0.11$ บาท/แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ยางรัด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนยางรัดของจิ้นส้ม

ยางรัด ราคาκιโลกรัมละ 50 บาท บรรจุยางรัดจำนวน 10,000 เส้น ราคายางรัดต่อเส้น มีค่าเท่ากับ

$$50/10,000 = 0.01$$

ยางรัด 1 เส้น สามารถรัดจิ้นส้มได้ 1 ต้ม

ดังนั้น ต้นทุนยางรัดของจิ้นส้ม 1 ต้ม มีค่าเท่ากับ $0.01/1 = 0.01$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้ว

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้วของจิ้นส้ม

ถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้ว ราคาκιโลกรัมละ 56 บาท บรรจุยางรัดจำนวน 1,150 ใบ ราคาถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้วต่อ

ใบ มีค่าเท่ากับ $56/1,150 = 0.05$ บาท

ถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้ว 1 ใบ สามารถบรรจุจิ้นส้มได้ 1 ต้ม

ดังนั้น ต้นทุนถุงจิ้นส้ม 4 x6 นิ้ว ของจิ้นส้ม 1 ต้ม มีค่าเท่ากับ $0.05/1 = 0.05$ บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.5

ตารางที่ ข. 5 ค่าบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคา (บาท)	ปริมาณที่ ใช้(หน่วย)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าบรรจุภัณฑ์(บาท/หน่วย)		
					แฮม(หลอด)	จิ้นส้ม(ต้ม)	แฮม (หลอด)	แฮม (แพ็ค)	จิ้นส้ม (ต้ม)
ถุงหลอดแฮม	ใบ	0.09	1	0.09	1		0.09	0.47	
ถุงแพ็ค 6*9 นิ้ว	ใบ	0.20	1	0.20	5		0.04	0.20	
ลวดรัดแฮม	อัน	0.23	1	0.23	1		0.23	1.13	
สติ๊กเกอร์	แผ่น	0.50	1	0.50	5		0.10	0.50	
ถุงจิ้นส้ม 4*6 นิ้ว	ใบ	0.05	1	0.05		1			0.05
ยางรัด	เส้น	0.01	1	0.01		1			0.01

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด

เครื่องอัดหลอด

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องอัดหลอดของแฮม

เครื่องอัดหลอด ราคาเครื่องละ 1,500 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,500 บาท

อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,500 / 5 = 300$ บาท

ใช้ในการอัดหลอดแหนม ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องอัดหลอดในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $300 / 7,519 = 0.04$

บาท หรือ $0.04 \times 5 = 0.19$ บาท/แพ็ค

เครื่องรัดปากถุง

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องรัดปากถุงของแหนม

เครื่องรัดปากถุง ราคาเครื่องละ 19,600 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 19,600 บาท

อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,500 / 5 = 3,920$ บาท

ใช้ในการรัดปากถุงแหนม ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องรัดปากถุงในการผลิตแหนม 1 หลอด มีค่าเท่ากับ $3,920 / 7,519 =$

0.52 บาท หรือ $0.52 \times 5 = 2.60$ บาท/แพ็ค

เครื่องขึ้นปากถุง

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องขึ้นปากถุงของแหนม

เครื่องขึ้นปากถุง ราคาเครื่องละ 1,200 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,200 บาท

อายุการใช้งาน 6 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,200 / 6 = 200$ บาท

ใช้ในการขึ้นปากถุงแหนม ปริมาณการผลิตแหนม เท่ากับ 7,519 หลอด

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องขึ้นปากถุงในการผลิตแหนม 1 แพ็ค มีค่าเท่ากับ $200 / 7,519 = 0.027$

บาท หรือ $0.027 \times 5 = 0.13$ บาท/แพ็ค รายละเอียดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/ หน่วย)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อม ราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้		สัดส่วนการผลิต (ร้อยละ)		ค่าเสื่อม (บาท/หน่วย)	
						แหนม (แพ็ค)	จิ้นส้ม (ตุ้ม)	แหนม	จิ้นส้ม	แหนม	จิ้นส้ม
เครื่องอัดหลอด	เครื่อง	1	1,500	5	300.00	7,519	11,279	40	60	0.016	
เครื่องรัดปากถุง	เครื่อง	1	19,600	5	3920.00	7,519	11,279	40	60	0.209	
เครื่องขึ้นปากถุง	เครื่อง	1	1,200	6	200.00	7,519	11,279	40	60	0.011	0.011

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

II. การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน/ หนี้สินหมุนเวียน

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

$$2. \text{ อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)} \\ = (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลังและหนี้สินหมุนเวียน

$$3. \text{ อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด} \\ = (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

$$4. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ} \\ = \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ = 47,151 - 0 \\ = 47,151 \text{ บาท}$$

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

$$1. \text{ อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \\ = \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \\ = \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{ลูกหนี้การค้า} / 2) \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

$$2. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} \\ = 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

$$3. \text{ อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า} \\ = \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \\ = \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{เจ้าหนี้การค้า} / 2) \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

$$4. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้} \\ = 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \\ = -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

$$5. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \\ = \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}$$

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

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

6. อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

7. 1 รอบธุรกิจ

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

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

$$= 75,192 / 170,792.72$$

$$= 0.44 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร

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

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

$$= 75,192 / (146,805 - 23,163.05)$$

$$= 0.61 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

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

$$= (168,000 / 170,792.72)$$

$$= 98.36$$

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

$$= 168,000 / 2,792.72$$

$$= 60.16$$

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

$$= \text{หนี้สินระยะยาว} / (\text{หนี้สินระยะยาว} - \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น})$$

$$= 168,000 / (168,000 - 2792.72)$$

$$= 1.02$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} + \text{ค่าเช่า} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย}$$

$$= -$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์

6. Degree of Financial Leverage

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} - \text{ดอกเบี้ยจ่าย})$$

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{กำไรหลังหักภาษี}$$

$$= -37,574.12 / -43,754.12$$

$$= 0.86 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

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

$$= (-43,574.12 / 75,192) \times 100\%$$

$$= -57.95$$

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย

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

$$= (-17,972.55 / 75,192) \times 100\%$$

$$= -23.90$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล

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

$$= -$$

4. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน

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

$$= (-43,574.12 / 170,792.72) \times 100\%$$

$$= -25.51$$

V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= (-37,574.12 / 170,792.72) \times 100\% \\ &= -22.00 \end{aligned}$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\ &= (-43,574.12 / 2,792.72) \times 100\% \\ &= -1,560.28 \end{aligned}$$

3. กำไรต่อหุ้น

$$\begin{aligned} &= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \\ &= - \end{aligned}$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

4. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

$$\begin{aligned} &= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \\ &= - \end{aligned}$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

5. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราเงินปันผลต่อหุ้น

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนแหนม

	แหนม 1 แพ็ค (200 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงิน	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				15.05	11.27	26.32	100.00
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				15.05	9.00	24.05	91.38
1. ปัจจัยการผลิต				14.52	0.00	14.52	55.18
- วัตถุดิบหลัก				14.45	0.00	14.45	54.90
เนื้อหมู				10.00	0.00	10.00	38.00
หนังหมู				3.75	0.00	3.75	14.25
กระเทียม				0.09	0.00	0.09	0.36
ข้าวสววย				0.07	0.00	0.07	0.27
เกลือป่นไอโอดีน				0.10	0.00	0.10	0.38
น้ำตาล				0.02	0.00	0.02	0.07
ผงชูรส				0.04	0.00	0.04	0.16
ผงโพลี				0.13	0.00	0.13	0.47
พริกขี้หนู				0.25	0.00	0.25	0.95
- วัตถุดิบรอง				0.00	0.00	0.00	0.00
				0.00	0.00	0.00	0.00
- วัสดุ				0.08	0.00	0.08	0.28
ใบมีดโกน				0.08	0.00	0.08	0.28
2. แรงงาน				0.00	8.75	8.75	33.25
ผลิตแหนม				0.00	8.75	8.75	33.25
3. อื่น ๆ				0.53	0.25	0.78	2.95
ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า				0.12	0.00	0.12	0.45
ค่าขนส่งซื้อวัตถุดิบ				0.00	0.25	0.25	0.95
ค่าแก๊ส				0.41	0.00	0.41	1.55
<u>ต้นทุนคงที่</u>				0.00	2.27	2.27	8.62
1. ค่าเสื่อม				0.00	2.27	2.27	8.62

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

	แพ้ม 1 แพ้ม (200 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เครื่องผสมเนื้อ					0.52	0.52	1.98
เครื่องซังละเอียด					0.09	0.09	0.34
เครื่องซังกิโลกรัม					0.01	0.01	0.04
หม้อต้ม					0.01	0.01	0.05
กะละมังใหญ่					0.01	0.01	0.04
ถังน้ำ					0.00	0.00	0.01
เชียง					0.01	0.01	0.03
มีด					0.01	0.01	0.02
ทัพพี					0.00	0.00	0.00
ตู้เย็น 5 คิว					0.12	0.12	0.45
ตู้เก็บอุปกรณ์					0.11	0.11	0.40
ชั้นวางของ					0.05	0.05	0.19
โต๊ะวางของ					0.04	0.04	0.15
แคร่					0.02	0.02	0.08
เก้าอี้					0.03	0.03	0.13
ปั้มน้ำ					0.06	0.06	0.22
ครกหิน					0.00	0.00	0.01
เตาแก๊ส					0.06	0.06	0.25
โรงเรือน+ต่อเติม					1.11	1.11	4.23
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อแพ้ม				15.05	11.27	26.32	100.00
ราคาผลผลิต(บาท/แพ้ม)		แพ้ม	20	20.00		20.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-4.05	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						4.95	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-6.32	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						-20.25	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						24.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						-31.59	
2. ต้นทุนการตลาด				3.00	2.94	5.94	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

	แพคเกจ 1 แพ็ค (200 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
- บรรจภัณฑ์				2.50	0.00	2.50	
ถุงหลอดแพคเกจ				0.56		0.56	
ถุงแพคเกจ 6*9 นิ้ว				0.20		0.20	
หลอดรัดแพคเกจ				1.13		1.13	
สติ๊กเกอร์				0.50		0.50	
ค่าถุงหิ้ว				0.11		0.11	
- ค่าใช้จ่ายการตลาด				0.50		0.50	
ค่าขนส่ง				0.50		0.50	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด				0.00	2.94	2.94	
เครื่องรัดปากถุง					2.61	2.61	
เครื่องอัดหลอด					0.20	0.20	
เครื่องขึ้นปากถุง					0.13	0.13	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				3.00	2.94	5.94	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				18.05	14.21	32.26	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						-12.26	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนผันแปรรวม				18.05	9.00	27.05	
ต้นทุนเงินสดรวม				18.05		18.05	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				18.05	14.21	32.26	
ราคาผลผลิต(บาท/แพ็ค)		แพ็ค	20	20.00		20.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-7.05	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						1.95	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-12.26	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						-35.25	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						9.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						-61.29	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนเงินส้ม

รายการ	เงินส้ม 1 ตุ่ม (40 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				3.00	2.51	5.51	100.00
ต้นทุนผันแปร				3.00	2.06	5.05	91.76
1. ปัจจัยการผลิต				2.89	0.00	2.89	52.50
- วัตถุดิบหลัก				2.87	0.00	2.87	52.19
เนื้อหมู				2.29		2.29	41.50
หนังหมู				0.43		0.43	7.78
กระเทียม				0.02		0.02	0.39
ข้าวสอย				0.02		0.02	0.29
เกลือป่นไอโอดีน				0.02		0.02	0.42
น้ำตาล				0.00		0.00	0.07
ผงชูรส				0.01		0.01	0.18
ผงโพลี				0.03		0.03	0.52
พริกขี้หนู				0.06		0.06	1.04
- วัตถุดิบรอง				0.00	0.00	0.00	0.00
						0.00	0.00
- วัสดุ				0.02	0.00	0.02	0.31
ใบมีดโกน				0.02		0.02	0.31
2. แรงงาน				0.00	2.00	2.00	36.32
ผลิตเงินส้ม					2.00	2.00	36.32
3. อื่น ๆ				0.11	0.06	0.16	2.95
ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า				0.02		0.02	
ค่าขนส่งซื้อวัตถุดิบ					0.06	0.06	
ค่าแก๊ส				0.08		0.08	
ต้นทุนคงที่				0.00	0.45	0.45	8.24
1. ค่าเสื่อม				0.00	0.45	0.45	8.24
เครื่องผสมเนื้อ					0.10	0.10	1.89
เครื่องชั่งละเอียด					0.02	0.02	0.32
เครื่องชั่งกิโลกรัม					0.00	0.00	0.03

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	จิ้นส้ม 1 ตุ่ม (40 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
หม้อ					0.00	0.00	0.05
กะละมัง					0.00	0.00	0.04
ถังน้ำ					0.00	0.00	0.01
เชียง					0.00	0.00	0.02
มีด					0.00	0.00	0.02
ทัพพี					0.00	0.00	0.00
ตู้เย็น 5 คิว					0.02	0.02	0.43
ตู้เก็บอุปกรณ์					0.02	0.02	0.39
ชั้นวางของ					0.01	0.01	0.18
โต๊ะวางของ					0.01	0.01	0.14
แคร่					0.00	0.00	0.08
เก้าอี้					0.01	0.01	0.12
ปั้มน้ำ					0.01	0.01	0.21
ครกหิน					0.00	0.00	0.01
เตาแก๊ส					0.01	0.01	0.23
โรงเรือน+ต่อเติม					0.22	0.22	4.04
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อตุ้ม				3.00	2.51	5.51	100.00
ราคาผลผลิตขายส่ง(บาท/ตุ้ม)		ตุ้ม	4	4.00		4.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-1.05	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						1.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-1.51	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						-26.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						25.09	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						-37.68	
2. ต้นทุนการตลาด				0.19	0.00	0.19	
- บรรจุภัณฑ์				0.08	0.00	0.08	
ถุงจิ้นส้ม 4*6 นิ้ว				0.05		0.05	
ยางรัด				0.01		0.01	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	จันสั้ม 1 ตุ่ม (40 กรัม)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				0.02		0.02	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
ค่าถุงหิ้ว				0.11		0.11	
- ค่าใช้จ่ายการตลาด				0.11		0.11	
ค่าขนส่ง				0.11	0.00	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				3.11	2.51	5.62	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)						-1.62	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด				0.00	0.00	0.00	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				3.19	2.06	5.24	
ต้นทุนผันแปรรวม				3.19		3.19	
ต้นทุนเงินสดรวม				3.11	2.51	5.62	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				4.00		4.00	
ราคาผลผลิตขายส่ง(บาท/ตุ้ม)		ตุ้ม	4			-1.62	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						0.81	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						-1.62	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-40.54	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						20.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						-40.54	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง				0.02		0.02	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

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 ไชคถาวร	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	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้ผึ้งล้านนา	
วนิดา ดั่งอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
ราพรรณ ศิริจันทร์นันท	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนุฒิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพนี ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขากบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชษฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงหล
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 ลิขโมงค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ขัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝิ่ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่น)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโม่บ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโม้จี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นผึ้ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง
รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม
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
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
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
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกละเอียด
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒnavิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน