

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา



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

ผศ. กาญจนา โชคถาวร^{3/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

วนิดา ดั่งอิน^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มุลละ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

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

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	16
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	17
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	17
2.3.1 สภาพทางสังคม	17
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	19
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	20
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	22
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	22
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	22
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	23
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	25
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	25
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	25
3.1.2 สถานที่ตั้ง	25
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	26
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการของกลุ่มฯ	26
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	27
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	27
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	27
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	31
3.5 การให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	31
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	33
4.1 ผลิตภัณฑ์	33
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	34
4.2.1 การบริหารการผลิต	34
4.2.2 การวางแผนการผลิต	35
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	37
4.3.1 วัตถุดิบ	37
4.3.2 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต	40
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	42
4.3.4 โรงเรือน	43
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	43

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	44
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	44
4.4.2 การจ้างงาน	44
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	44
4.6 กรรมวิธีการผลิต	52
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	55
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	56
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	57
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของนายวิจิตร	57
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	57
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	57
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม	58
บทที่ 5 การตลาด	59
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	59
5.1.1 การบริหารการตลาด	59
5.1.2 การวางแผนการตลาด	60
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	60
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	61
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายกิจการนายวิจิตร ญีนาง	61
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	62
5.4 ราคาและการตั้งราคา	63
5.5 การส่งเสริมการขาย	66
5.5.1 วิธีรักษาลูกค้าเก่า	66
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	66
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	66
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	66

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการนายวิจิตร	66
5.6.3 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	66
บทที่ 6 การเงิน	67
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	67
6.1.1 การบริหารการเงิน	67
6.1.2 การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ	68
6.2 แหล่งเงินทุน	68
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	68
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	68
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	69
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	72
6.4.1 ปัญหาทางการเงิน	72
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	73
6.5 การเงินของกิจการนายวิจิตร ภู่นาง	73
6.5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	73
6.5.1.1 การบริหารการเงินของนายวิจิตร	73
6.5.1.2 การวางแผนการเงินของนายวิจิตร	73
6.5.2 แหล่งเงินทุน	73
6.5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงินของนายวิจิตร	73
6.5.3.1 ผลการดำเนินงานของกิจการนายวิจิตร	73
6.5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	74
6.5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	77
6.5.4.1 ปัญหาด้านการเงินของกิจการ	77
6.5.4.2 ความต้องการทางช่วยเหลือการเงินของกิจการ	77
บทที่ 7 SWOT Analysis	79
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรมกระดาศาบ้านต้นเปา	79
7.1.1 จุดแข็ง	79

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.1.2 จุดอ่อน	80
7.1.3 โอกาส	80
7.1.4 อุปสรรค	81
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	81
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	81
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	81
7.3 จุดแข็ง จุดอ่อน ข้อจำกัด และโอกาส ของกิจการนายวิจิตร ญีนาง	81
7.3.1 จุดแข็ง	81
7.3.2 จุดอ่อน	83
7.3.3 โอกาส	84
7.3.4 อุปสรรค	84
7.4 ศักยภาพการดำเนินงานของกิจการ	84
7.4.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกิจการ	84
7.4.2 ศักยภาพทางการผลิตของกิจการ	84
7.4.3 ศักยภาพการผลิต	85
7.4.4 ศักยภาพทางการตลาดของกิจการ	85
7.4.5 ศักยภาพทางการเงิน	85
บทที่ 8 บทสรุป	91
8.1 สรุปผลการศึกษา	91
8.1.1 การจัดการองค์กร	91
8.1.2 การผลิต	91
8.1.3 การตลาด	92
8.1.4 การเงิน	93
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	93
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	93
8.3.1 การจัดการองค์กร	93
8.3.2 การเงิน	94

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

เอกสารอ้างอิง

ภาคผนวก ก. รูปภาพ

ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรบ้านต้นเปาจำแนกตามช่วงอายุ	17
2.2 มีระดับการศึกษาประชากรในหมู่บ้านต้นเปา	18
2.3 กลุ่มในหมู่บ้าน	19
2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ แก่กลุ่มฯ	21
3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี พ.ศ. 2545	29
3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ แก่กลุ่มฯ	32
4.1 ผลิตภัณฑ์	33
4.2 ระยะเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของกิจการ	36
4.3 กำลังการผลิตของกิจการ	36
4.4 การจัดหาวัตถุดิบการผลิตกระดาษสา	38
4.5 เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตของกิจการนายวิจิตร ญีนาง	41
4.6 บรรจุภัณฑ์กระดาษสา	42
4.7 ผลิตภัณฑ์กระดาษสา	54
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	61
5.2 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์	64
5.3 การตั้งราคา	65
6.1 แหล่งเงินทุนกลุ่มฯ	68
6.3 ผลการดำเนินงานปี 2546 กิจการนายวิจิตร ญีนาง	74
7.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์	87
7.2 ศักยภาพทางการเงิน	88

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพ	หน้า
3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ	25
3.2 โครงสร้างสมาชิกของกลุ่มกระดาศาต้นเปา	28
3.3 โครงสร้างองค์กร	28
4.1 การบริหารการผลิต	34
4.2 กรรณวิธีการผลิตกระดาศา	53
4.3 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	56
5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระดาศาแผ่น	62
5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา	63

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ตามยุทธศาสตร์ของกระทรวงมหาดไทย พ.ศ. 2546 – 2551 มอบหมายให้กรมการพัฒนาชุมชน เป็นหน่วยงานหลักดำเนินการตามยุทธศาสตร์ที่ 3 ด้านการบริหารการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก ซึ่งมีเป้าหมาย 4 ประการ คือ 1) ประชาชนได้รับการพัฒนาอาชีพในระบบเศรษฐกิจพอเพียง 2) ประชาชนผู้มีรายได้น้อยได้รับการยกระดับให้พ้นจากความยากจน 3) ประชาชนได้รับการส่งเสริมการผลิต การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และผลิตผลอย่างมีประสิทธิภาพ และ 4) ประชาชนเข้าถึงแหล่งทุนในชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของกรมการพัฒนาชุมชน ที่เป็นหน่วยงานหลักในการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ การมีส่วนร่วมของประชาชน และส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพ และความเข้มแข็งของชุมชนฐานราก

ตามแนวทางดำเนินนโยบายของรัฐบาลปัจจุบันเป็นการดำเนินงานเพื่อแก้ไขปัญหาด้านความยากจน ดังจะเห็นได้จากนโยบายกองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง นโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จากการปฏิบัติงานในส่วนที่เกี่ยวข้องและรับผิดชอบทั้งสองนโยบาย ผลการดำเนินงานในแต่ละนโยบายในแต่ละพื้นที่มีลักษณะการดำเนินงานการเชื่อมโยงการเกื้อกูลที่แตกต่างกัน แต่สิ่งที่เหมือนกันคือ ชุมชนเกิดกระบวนการเรียนรู้มีโอกาสได้รับการสนับสนุนเงินทุนในการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ ซึ่งจะเชื่อมโยงสู่นโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในแต่ละชุมชนมีผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญา แต่ชุมชนมีหลากหลายในปัจจุบัน บางชุมชนมีการดำเนินงานมาก่อนที่จะมีนโยบายฯ บางชุมชน บางหมู่บ้านมีการผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนกัน มีการดำเนินงานในลักษณะรายบุคคลหรือผู้ประกอบการ และเป็นกลุ่มจากการปฏิบัติงาน ปัจจุบันชุมชนเริ่มประสบกับปัญหาด้านวัตถุดิบ และคาดว่าในอนาคตปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน ซึ่งจะส่งผลให้ราคาค่าต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น เกิดการแข่งขันในด้านราคา มีการตัดราคากันเอง ขาดอำนาจต่อรอง ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพและไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งอาจจะทำให้ชุมชนไม่ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อในที่สุด

รายงานนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จหรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่บ้านต้นเปา ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อันเป็นหมู่บ้านที่เกือบทุกหลังคาเรือนประกอบอาชีพทำกระดาดสา ซึ่งใช้ภูมิปัญญาที่สืบทอดกันมานาน ก่อนที่จะมีนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ผู้ประกอบการในหมู่บ้านเริ่มประสบปัญหาด้านวัตถุดิบปอสา และมีความต้องการที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าว ประกอบกับการดำเนินนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้หมู่บ้านได้รับความสนใจจากภาครัฐ ภาคเอกชน โดยเฉพาะผู้นำระดับประเทศ จากประเทศต่างๆ ที่เข้ามาเยี่ยมชมการทำกระดาดสา ซึ่งคนในชุมชนมีความรู้สึกต้องการเข้ามามีส่วนร่วมในการต้อนรับและมีโอกาสนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อเผยแพร่ แต่ที่ผ่านมาชาวบ้านมีส่วนร่วมในการต้อนรับ

น้อยมาก ผู้ผลิตทุกคนในหมู่บ้านควรจะได้รับโอกาสในการต้อนรับ เพื่อแสดงถึงศักยภาพและความภาคภูมิใจในอาชีพที่ได้ดำเนินการกันมานานของหมู่บ้านและทุกคนจะได้รับประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมเหมือนกัน จากสาเหตุดังกล่าวเป็นแรงผลักดันให้ผู้ผลิตบางส่วนของหมู่บ้านรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มขึ้น โดยใช้ชื่อว่า กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา ผลการดำเนินงานจนถึงปัจจุบัน กิจกรรมที่ดำเนินการแล้ว คือ การระดมเงินทุนในลักษณะหุ้น และกู้ยืมเงินจากธนาคาร นำมาให้สมาชิกกู้ยืม ส่วนกิจกรรมอื่นๆ ที่จะเป็นประโยชน์กับสมาชิกนั้นยังไม่สามารถดำเนินงานได้

จากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้น จึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร ของกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลำจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มหัตถกรรมกระดาศาบ้านต้นเปา ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านต้นเปา ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตกระดาศาที่มีชื่อเสียง และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มหัตถกรรมกระดาศาบ้านต้นเปา เนื่องจากเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มฯ ที่เน้นกิจกรรมการช่วยเหลือกันระหว่างสมาชิกซึ่งเป็นผู้ประกอบการภายในหมู่บ้าน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์กระดาษสา ซึ่งเป็นสินค้าหัตถกรรมที่มีชื่อเสียงมากของจังหวัดเชียงใหม่ และการผลิตกระดาษสา เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่างๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มแต่ละกลุ่มให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่ม การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่ม โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่ม 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

ต้นทุนรวมต่อการผลิต = ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต + ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

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

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

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

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

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

$$\text{ยอดขายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย}$$

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

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

= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)

= CA / CL (เท่า)

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)

4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)

= CA – CL (บาท)

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)

3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
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)

$$= EBIT / [I + \frac{\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนรวม}}{(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})}] \quad (\text{เท่า})$$
6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

$$= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\%$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (\text{GP} / \text{S}) \times 100\%$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

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

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$
4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$
5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

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 โดยชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา

พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน 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 วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

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

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ (1) ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น (2) ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า (3) ทุนทางสังคม อันได้แก่ เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวจะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง จากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน และวิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิกตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เลือกกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้

3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือ การทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อสินค้าภายนอกชุมชน
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชนและเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน
2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย

3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัวและชุมชน

4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้ ซึ่งมีแนวทางการพัฒนา (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มีใช้การขยายโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่ขององค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิตและการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิต กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชนแบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำและผู้มีความรู้ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็น

ศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

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

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการนี้ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชนทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชน ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านต้นเปา ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอสันกำแพง ประมาณ 56 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มาทางทิศตะวันออก ประมาณ 7 กิโลเมตร ตามเส้นทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1006 (ถนนเชียงใหม่ – สันกำแพง) มีพื้นที่ 15.36 ตารางกิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดกับ อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอสันทราย
ทิศใต้	ติดกับ บ้านหนองไค้ หมู่ที่ 2 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง
ทิศตะวันออก	ติดกับ บ้านบ่อสร้าง หมู่ที่ 3 บ้านบ่อสร้าง ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง
ทิศตะวันตก	ติดกับ บ้านสันกลางเหนือ หมู่ที่ 3 ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง

สภาพภูมิประเทศโดยทั่วไปเป็นที่ราบ มีลักษณะภูมิอากาศแบบมรสุมเขตร้อนและได้รับอิทธิพลจากมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ และลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ จึงทำให้ในช่วงเดือนพฤษภาคม ถึงเดือน กันยายน มีฝนตกชุก และในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนกุมภาพันธ์ มีอากาศหนาวเย็นและแห้งแล้ง โดยมีอุณหภูมิต่ำสุดในเดือนมกราคม ประมาณ 9.9 องศาเซลเซียส และสูงสุดในเดือนเมษายน ประมาณ 39.6 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ต่ำกว่า 19 ในเดือนกันยายน ปริมาณน้ำฝน 143 มิลลิเมตรต่อปี อยู่ในระดับสูงกว่าน้ำทะเลในช่วง 0-300 เมตร (แผนพัฒนาเทศบาลตำบลต้นเปาประจำปี 2547, 2547)

การใช้พื้นที่ ส่วนใหญ่ประชาชนบ้านต้นเปา ประกอบอาชีพทำกระดาสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาสา พื้นที่ส่วนใหญ่ใช้เพื่อการทำกิจกรรมกระดาสา และเป็นที่อยู่อาศัย ส่วนพื้นที่ทำนาเป็นของนายทุนทำบ้านจัดสรรบางส่วน เหลือที่ทำนาบางส่วนเท่านั้น

สภาพภูมิประเทศโดยทั่วไปเป็นพื้นที่ราบ ระดับความสูงอยู่ในช่วง 0-300 เมตรจากระดับน้ำทะเล มีลักษณะภูมิอากาศแบบมรสุมเขตร้อน และได้รับอิทธิพลมรสุมตะวันตกเฉียงใต้และลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ในช่วงเดือนพฤษภาคม – เดือนกันยายน มีฝนตกชุก และในช่วงเดือนพฤศจิกายน - เดือนกุมภาพันธ์ มีอากาศหนาวเย็นและแห้งแล้ง โดยมีอุณหภูมิต่ำสุดในเดือนมกราคม ประมาณ 9.9 องศาเซลเซียสและสูงสุดในเดือนเมษายนประมาณ 39.6 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ต่ำสุด 19 ในเดือนกันยายนปริมาณน้ำฝน 143 มิลลิเมตรต่อปี (แผนพัฒนาเทศบาลตำบลต้นเปาประจำปี 2547, 2547)

การใช้พื้นที่ ส่วนใหญ่ประชาชนบ้านต้นเปา ประกอบอาชีพค้าขาย ทำกระดาศ และผลิตภัณฑ์กระดาศ พื้นที่ส่วนใหญ่ใช้เพื่อการทำกิจกรรมกระดาศและที่อยู่อาศัย ส่วนพื้นที่ทำนาขายให้นายทุนทำเป็นบ้านจัดสรรบางส่วน และบางส่วนยังใช้ทำนาเพื่อใช้บริโภคในครัวเรือน

แหล่งน้ำธรรมชาติ บ้านต้นเปาไม่มีแหล่งน้ำตามธรรมชาติ แต่มีลำเหมืองที่สร้างขึ้นเองเพื่อใช้ระบายน้ำในฤดูฝน

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม มีเส้นทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1006 ผ่านปากทางเข้าหมู่บ้าน โดยถนนเข้าหมู่บ้านเป็นถนนแอสฟัลต์ตลอดเส้นทาง พาหนะสามารถใช้รถประจำทางจากสายเชียงใหม่ - สันกำแพง (รถสีส้ม) ค่าโดยสารคนละ 10 บาท ลงปากทางเข้าหมู่บ้าน หรือถ้าต้องการความสะดวกใช้รถจักรยานยนต์ รถยนต์ส่วนตัวใช้ระยะเวลาประมาณ 10 นาที

น้ำกินน้ำใช้ ประชาชนบางส่วนซื้อน้ำบริโภคและบางส่วน (100 หลังคาเรือน) ใช้บริการน้ำประปา ส่วนภูมิภาคอำเภอสันกำแพงในการบริโภค นอกจากนี้ยังมีการใช้น้ำจากบ่อบาดาลด้วย

ไฟฟ้า ทุกครัวเรือนมีไฟฟ้าใช้

การโทรคมนาคม มีความจำเป็นสำหรับประชาชนส่วนใหญ่ เพราะใช้สำหรับการติดต่อสื่อสารทางธุรกิจหัตถกรรมกระดาศ จึงมีโทรศัพท์เกือบทุกครัวเรือนในโครงข่ายของ TOT และมีโทรศัพท์มือถือ 1,000 กว่าเครื่อง

สถานพยาบาล เป็นสถานพยาบาลที่เป็นรูปแบบของสถานีอนามัยต้นเปา อยู่ติดกับเทศบาลตำบลต้นเปา

โรงเรียน บ้านต้นเปาไม่มีโรงเรียนตั้งอยู่ในเขตหมู่บ้าน แต่มีโรงเรียนบ้านหนองโค้งหมู่ที่ 2 อยู่ตรงข้ามหมู่บ้าน ชาวบ้านสามารถส่งลูกหลานไปเรียนได้และสะดวกในการเดินทางไปกลับ โรงเรียนดังกล่าวนี้เปิดทำการสอนถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 และขยายโอกาสถึงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

สถาบันการเงิน บ้านต้นเปาไม่มีสถาบันการเงินตั้งอยู่ แต่สามารถใช้บริการจากธนาคารกสิกรไทย และธนาคารกรุงไทย สาขาบ่อสร้างหมู่ที่ 3 ตำบลต้นเปาได้ หรือธนาคารในเขตอำเภอเมือง หรืออำเภอสันกำแพงได้

สถานที่ราชการ ที่ตั้งดำเนินการอยู่ในหมู่บ้านมี 2 แห่ง คือ ที่ทำการเทศบาลตำบลต้นเปา และสถานีอนามัยตำบลต้นเปา

ร้านค้ารวมถึงตลาดและสถานบริการน้ำมัน จากการสำรวจบ้านต้นเปามีร้านค้ารวมทั้งหมด 47 ร้าน แบ่งเป็นร้านขายของเบ็ดเตล็ด 6 ร้าน ร้านขายอาหารหรืออาหารตามสั่งจำนวน 14 ร้าน ร้านจำหน่ายกระดาศและผลิตภัณฑ์กระดาศ 27 ร้าน ส่วนตลาดสดในหมู่บ้านไม่มี มีเพียงตลาดเล็กๆ ขายกับข้าวสำเร็จรูปและอาหารสดบางวัน และมีพ่อค้าแม่ค้านำอาหารสดและแห้งเข้ามาจำหน่ายทุกวัน (รถพ่วง รถยนต์ และรถเข็น) แต่ก็สามารถที่จะออกไปซื้ออาหารสดและแห้งได้จากตลาดสดใกล้หมู่บ้าน คือ ตลาดสดอู่ยา และตลาดบ้านบ่อสร้าง

สถานบริการน้ำมัน ชาวบ้านใช้บริการเติมน้ำมันจากปั้มน้ำมันขนาดใหญ่ (ปั้ม ปตท.) ซึ่งตั้งอยู่ติดทางหลวงใกล้หมู่บ้าน

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านต้นเปา เป็นหมู่บ้านหนึ่งในจำนวน 10 หมู่บ้านของตำบลต้นเปา และอยู่ในเขตการพัฒนาของเทศบาลตำบลต้นเปา มีประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านจากการเล่าขานสืบต่อกันมา ที่หมู่บ้านนี้ได้ชื่อว่า “บ้านต้นเปา” เพราะจากการที่ทางราชการให้มีเขตปกครองเป็นหมู่บ้าน หมู่บ้านจึงได้หาสัญลักษณ์ที่เด่นที่สุดของหมู่บ้านปรากฏว่ามีต้นเปา ต้นขนาดใหญ่อยู่กลางหมู่บ้าน ชาวบ้านจึงนำชื่อ ต้นเปา มาตั้งเป็นชื่อหมู่บ้านจนถึงปัจจุบัน และได้จัดพิธีบวงสรวงต้นเปาที่มีขนาดใหญ่หลายคนโอบ ซึ่งพิธีการดังกล่าวนี้ถูกจัดให้มีขึ้นเป็นประจำในเดือนมิถุนายนของทุกปีสืบเนื่องมายาวนานกว่า 100 ปี จวบจนปัจจุบัน

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากรบ้านต้นเปามีจำนวนทั้งหมด 1,583 คน แยกเป็นชายจำนวน 719 คน หญิงจำนวน 864 คน จำนวนครัวเรือนเฉลี่ยครัวเรือนละ 3 – 5 คน โดยมีประชากรช่วงอายุ 15-30 ปี มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 32.91 รองลงมา ได้แก่ ช่วงอายุน้อยกว่า 15 ปี และช่วงอายุ 30-55 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.55 และ 24.19 ตามลำดับ ตามตารางที่ 2.1

ด้านการศึกษาส่วนใหญ่ประชาชนในหมู่บ้านจบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาจบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) คิดเป็นร้อยละ 20 ส่วนที่จบการศึกษาในระดับปริญญาโท มีเพียงร้อยละ 1 เท่านั้น ตามตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านต้นเปาจำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ(ปี)	ประชากรชาย (คน)	ประชากรหญิง (คน)	จำนวนประชากรรวม (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
น้อยกว่า 15 ปี	201	251	452	28.55
15 – 30 ปี	227	294	521	32.91
31- 55 ปี	180	203	383	24.19
มากกว่า 55 ปี	111	116	227	14.34
รวม	719	864	1,583	100.00

ที่มา: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อดีตผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 นายจิตร ญีนาง วันที่ 4 เมษายน 2547

ตารางที่ 2.2 มีระดับการศึกษาประชากรในหมู่บ้านต้นเปา

ระดับการศึกษาของประชากร	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	5
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)	60
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)	20
ประโยควิชาชีพ (ปวช.)	4
ประโยควิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	5
ปริญญาตรี	5
ปริญญาโท	1

ที่มา: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อดีตผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 นายวิจิตร ญีนาง วันที่ 4 เมษายน 2547

การรวมกลุ่มในหมู่บ้านต้นเปา มีการรวมกลุ่มในลักษณะต่างๆ ตามความต้องการและวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแบ่งลักษณะตามวัตถุประสงค์บ้านต้นเปา คือ รวมกลุ่มเพื่อดำเนินกิจกรรมด้านสาธารณะประโยชน์ส่วนรวม เพื่อตอบสนองความต้องการการช่วยเหลือและสวัสดิการให้กับสมาชิก และรวมกลุ่มเพื่อเศรษฐกิจ เช่น กลุ่มอาชีพ ดังนั้น บ้านต้นเปาจึงมีการรวมกลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มแม่บ้าน เป็นการรวมกันเพื่อดำเนินกิจกรรมด้านสาธารณะประโยชน์ทั้งในหมู่บ้าน และนอกหมู่บ้าน เป็นกลุ่มที่มีหน่วยงานราชการประสานงานเพื่อเข้าร่วมกิจกรรมพิธีในวันสำคัญๆ ต่างๆ เช่น งานวันแม่แห่งชาติ งาน 5 ธันวาคมหาราช เป็นต้น

2. กลุ่มอาสาสมัครสาธารณสุข (อสม.) จัดตั้งสนับสนุนและจัดตั้งโดย สำนักงานสาธารณสุข กระทรวงสาธารณสุข เป็นกลุ่มที่เป็นอาสาสมัครดูแล รับข่าวสารข้อมูล ปัญหาสุขภาพอนามัยในหมู่บ้าน ตลอดจนข้อมูลด้านสุขภาพ และข้อมูลจำเป็นขั้นพื้นฐาน รายงานให้กับสำนักงานสาธารณสุขตำบล

3. กลุ่มผู้สูงอายุ เกิดจากการรวมตัวของผู้สูงอายุในระดับตำบล สนับสนุนการจัดตั้งและดูแล โดยสำนักงานสาธารณสุข ในการดูแลเรื่องสุขภาพ ตลอดจนดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับงานที่เป็นประเพณี และวัฒนธรรมของท้องถิ่น

4. กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ เป็นกลุ่มที่ตั้งขึ้นเพื่อดำเนินกิจกรรมในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะเรื่องการเสียชีวิต

5. กลุ่มกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากรัฐบาล จำนวน 1,000,000 บาท เพื่อนำเงินทุนมาให้สมาชิกกู้ยืมในการประกอบอาชีพสร้างงานสร้างรายได้ให้กับประชาชน

6. กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา เป็นกลุ่มอาชีพทำกระดาษสาซึ่งได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งโดยสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันกำแพง

รายละเอียดเพิ่มเติมปรากฏดังแผนภาพที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 กลุ่มในหมู่บ้าน

ชื่อกลุ่ม	ปีที่จัดตั้ง	บทบาท/วัตถุประสงค์
1. กลุ่มฉาปนกิจสงเคราะห์	2516	- ช่วยเหลือสมาชิกหลังจากการเสียชีวิต ด้วยการเก็บเงินสมาชิกมอบให้ญาติ
2. กลุ่มแม่บ้าน	2525	- เพื่อดำเนินกิจกรรมที่เป็นสาธารณะประโยชน์ต่อส่วนรวมทั้งในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน และเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญของหน่วยงานราชการต่างๆ ร่วมทำกิจกรรมรวมพลังวันสำคัญต่างๆ
3. กลุ่มอาสาสมัครสาธารณสุข	2525	- เป็นอาสาสมัครของกระทรวงสาธารณสุข ทำหน้าที่ดูแลประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับสุขภาพอนามัยของประชาชนในหมู่บ้านผู้แทนของกระทรวงสาธารณสุข
4. กลุ่มผู้สูงอายุ	2545	- เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นโดยการสนับสนุนของสำนักงานสาธารณสุขตำบล เพื่อดำเนินกิจกรรมดูแลสุขภาพ และร่วมทำกิจกรรมด้านประเพณีวัฒนธรรมของหมู่บ้านและตำบล
5. กลุ่มกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	2545	- เป็นกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุน 1,000,000 บาทจากรัฐบาล เพื่อการสร้างงานสร้างรายได้ และลดรายจ่ายของประชาชนในหมู่บ้าน
6. กลุ่มหัตถกรรมกระดาสาบ้านต้นเปา	2545	- เป็นกลุ่มที่ดำเนินการในเรื่องอาชีพกระดาสาเพื่อช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

ที่มา: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อดีตผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 นายวิจิตร ภูนิาง วันที่ 4 เมษายน 2547

2.3.2 สภาพเศรษฐกิจ

ประชากรร้อยละ 90 ประกอบอาชีพทำกระดาสา อาชีพรับจ้างทั่วไป ร้อยละ 5 ค้าขาย เบ็ดเตล็ด ร้อยละ 5 รายได้เฉลี่ย 30,000 บาทต่อคนต่อปี อัตราค่าจ้างรายวันทั้งภาคเกษตรและนอกเกษตรวันละ 120 - 200 บาท ทั้งหญิงและชายเท่าๆ กัน จะมีแตกต่างเฉพาะค่าจ้างทำกระดาสาและผลิตภัณฑ์กระดาสาซึ่งบางครั้งผู้หญิงจะได้ค่าจ้างสูงกว่าผู้ชาย เพราะมีฝีมือ ทักษะความชำนาญมากกว่า

ลักษณะการถือครองที่ดินของประชาชนในหมู่บ้านต้นเปา เป็นเอกสารสิทธิ์ที่เป็นโฉนดที่ดิน พื้นที่รอบหมู่บ้านที่เคยเป็นที่ดินทำการเกษตรของชาวบ้านได้มีการขายให้กับหมู่บ้านจัดสรร สร้างหมู่บ้านจัดสรร 2 แห่ง คือ หมู่บ้านจรรยารักษ์ และหมู่บ้านฟ้าหลวง สาเหตุเกิดจากการทำการเกษตรได้เฉพาะในฤดูฝน โดยเฉพาะการทำนาปี ประกอบกับมีผู้ทำนาจำนวนน้อยลง เกิดปัญหาศัตรูพืช แมลงรบกวนและ น้ำไม่เพียงพอ

ซึ่งแตกต่างจากการประกอบอาชีพหัตถกรรมกระดาษสา ซึ่งไม่ต้องใช้พื้นที่มาก แต่มีรายได้มากกว่า จึงทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ขายที่ดินทางการเกษตรแล้วหันไปทำกระดาษสาแทน

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

บ้านต้นเปา ประชาชนส่วนใหญ่ทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสาเป็นอาชีพมาช้านาน จากการสำรวจพบว่าในอดีตที่ผ่านมายังไม่มีการรวมกลุ่มที่เป็นลักษณะวิสาหกิจชุมชน จะมีเฉพาะผู้ประกอบการที่มีการจ้างคนงาน เท่านั้น จนกระทั่งในปี 2545 ได้มีกลุ่มเริ่มดำเนินการเป็นกลุ่มแรก คือ กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา เป็นกลุ่มเดียวที่เกิดจากความต้องการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น ดำเนินการโดยมีผู้ประกอบการรายใหญ่ จำนวน 4 - 5 รายรวมกันเพื่อเปิดโอกาสให้กับผู้ผลิตรายเล็กและแรงงานจ้างได้มีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการอย่างเท่าเทียมกัน โดยได้ประสานกับเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนเพื่อประชุมชี้แจงและจัดตั้งกลุ่ม มีสมาชิกแรกตั้งจำนวน 28 คน ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 70 คน ซึ่งการรวมกลุ่มใช้ความเป็นญาติ เป็นพี่น้องเคยช่วยเหลือเอื้อเฟื้อเกื้อกูลซึ่งกันและกัน มีอาชีพที่ใช้ภูมิปัญญาเหมือนกันมาเป็นกฎเกณฑ์ในการจัดตั้งกลุ่ม และจากความเป็นชุมชนดั้งเดิมทำให้การดำเนินชีวิตมีวัฒนธรรม และประเพณีเดียวกัน มีความเกี่ยวข้อง มีส่วนร่วมกันทั้งด้านปฏิบัติ และความผูกพันทางด้านจิตใจถ่ายทอดกันมาจนถึงปัจจุบัน เช่น ประเพณีทำบุญบวงสรวงต้นเปา ประเพณีสงกรานต์ ทำบุญขึ้นบ้านใหม่ เข้าพรรษา งานบวช ตลอดจนงานทำบุญอุปถัมภ์กิจศพของคนในหมู่บ้านเมื่อสิ้นชีวิตลง และประชาชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีสถานที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา คือ วัดต้นเปา ซึ่งเป็นศูนย์กลางทำกิจกรรมทางด้านพัฒนาและการประชุมบุคคลที่ชาวบ้านให้ความนับถือมี นายอ้าย หล้าปิ่นตา อายุ 104 ปี นาง ฟอง มุ่งคำ และนางเตียม ยาน่า อายุ 80 ปี

บุคคลที่ประชากรในหมู่บ้านให้ความนับถือว่าเป็นต้นแบบหรือผู้มีความชำนาญในการทำกระดาษสาของหมู่บ้าน คือ นางฟองคำ หล้าปิ่นตาและนายเจริญ หล้าปิ่นตา ส่วนบุคคลที่มีฝีมือการทำภาพหุ่นดำ คือ นายวิจิตร ฐีนาง ผลิตภัณฑ์กระดาษสา คือ นายวัฒนา วิเศษ ทั้ง 4 คน เป็นผู้ที่มีฝีมือในการทำกระดาษสาของบ้านต้นเปา

ภูมิปัญญาของหมู่บ้านที่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป คือ เป็นแหล่งทำกระดาษสาซึ่งแต่เดิมชาวบ้านทำกระดาษสาเพื่อส่งให้บ้านบ่อสร้างสำหรับการทำร่ม ทำใส่เทียน ทำตุ๊ก การเขียนยันต์ ใยมลอย แต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก ต่อมาได้มีการทำการผลิตกระดาษสาเป็นผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่หลากหลายมากกว่า 2,000 ชนิด

ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับอาชีพการทำกระดาษสา เดิมผลิตกระดาษสาสี่เหลี่ยมผืนผ้าอย่างเดียว ปัจจุบันเดิมสี่ เดิมดอกไม้ ใบไม้ เขียนบาติก และนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้สอยในชีวิตประจำวันได้ทำให้กระดาษสามีคุณค่ามาจำหน่ายได้มากขึ้น ขยายตลาดให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจกระดาษสาในหมู่บ้านเป็นอย่างมาก

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ความช่วยเหลือที่ได้รับจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของบ้านต้นเปา จะได้รับการช่วยเหลือด้านการประกอบอาชีพทำกระดาดสา ในลักษณะการอบรมให้ความรู้ การเพิ่มคุณค่า และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จัดองค์กรที่ได้มาดำเนินการในหมู่บ้าน มีสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอสันกำแพง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กรมวิทยาศาสตร์การบริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม และกรมการปกครองอำเภอสันกำแพง (ตารางที่ 2.4)

ตารางที่ 2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ แก่กลุ่มฯ

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวนครั้ง/ปี	เงื่อนไขในการช่วยเหลือ
1. สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอสันกำแพง	- สนับสนุนการดำเนินงานจัดตั้งกลุ่ม นำคณะองค์กรชุมชน หน่วยงานข้าราชการเข้ามาศึกษาเผยแพร่ข่าวสาร นโยบายผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ - สนับสนุนกลุ่มส่งผลิตภัณฑ์การคัดสรรฯ ระดับอำเภอ ระดับภาค	8	ไม่มี
2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จ.เชียงใหม่	- อบรมให้ความรู้ ด้านการพัฒนา ผลิตภัณฑ์	1	ไม่มี
3. ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร สาขา สันกำแพง	- สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนให้กลุ่มจำนวน 50,000 บาท	1	ต้องเป็นกลุ่มและ ดำเนินกิจกรรม
4. กรมวิทยาศาสตร์การ บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์	- อบรมให้ความรู้การลดต้นทุนการผลิต - อบรมการทำผลิตภัณฑ์กระดาดสา	2	ไม่มี
5. เทศบาลตำบลต้นเปา	- ส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยจัดงาน “งาม ล้ำค่าหัตถกรรมกระดาดสาและภูมิปัญญา บ้านต้นเปา” ทุกปี	2	ไม่มี

ที่มา: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ อดีตผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 1 นายวิจิตร ญีนาง วันที่ 4 เมษายน 2547

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

บ้านต้นเปา เดิมเคยผลิตกระดาษสา ส่งขายให้กับผู้ประกอบการในบ่อสร้างสำหรับทำร่ม ต่อมา บ้านบ่อสร้างเปลี่ยนจากการทำร่มจากกระดาษสา เป็นการทำร่มจากผ้า ทำให้หมู่บ้านประสบปัญหา ขายกระดาษสาไม่ได้ ธุรกิจการทำกระดาษสาจึงซบเซาลง ชาวบ้านเลิกทำ แต่ต่อมาได้มีเจ้าหน้าที่จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม จังหวัดเชียงใหม่เข้ามาให้ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้ชาวบ้านสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายรูปแบบเป็นที่ต้องการของตลาด ประชาชนจึงหันมาประกอบอาชีพนี้มากขึ้นจนถึงปัจจุบัน

ในปัจจุบันจะเห็นความเปลี่ยนแปลงด้านอาชีพของประชาชนในหมู่บ้านจากเดิมประกอบอาชีพทางการเกษตร ค้าขาย รับก่อสร้าง เมื่อธุรกิจการทำกระดาษสาสามารถสร้างงาน สร้างรายได้มากกว่าอาชีพที่เคยทำ จึงหันกลับมาทำอาชีพกระดาษสาเป็นหลัก กว่าร้อยละ 90 ของผู้ประกอบการทั้งหมดในหมู่บ้าน

ในด้านสภาพการรวมกลุ่มทางสังคม ชาวบ้านมีความร่วมมือกันและหน่วยงานราชการเทศบาลตำบลต้นเปา นโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมงานเป็นประจำ และคนในชุมชนมีความตื่นตัวที่จะเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น โดยจัดตั้งกลุ่มอาชีพ “หัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา” ขึ้น

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาเศรษฐกิจและการแก้ไข

1. จากการประกอบอาชีพที่เหมือนกันของหมู่บ้านต้นเปา ทำให้เกิดการแข่งขันภายในหมู่บ้าน และนอกหมู่บ้าน ในด้านการตัดราคา ทำให้ราคาสินค้าของหมู่บ้านต่ำกว่าท้องตลาด ทำให้เสียราคา ซึ่งผู้ผลิตในหมู่บ้านแก้ไขปัญหาดังกล่าวโดยการเน้นคุณภาพผลิตภัณฑ์ และรูปแบบให้เป็นที่น่าสนใจของผู้ซื้อมากขึ้น
2. การขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ มีทักษะความชำนาญเฉพาะด้าน ซึ่งได้มีการแก้ไขปัญหาโดยการสร้างทีมงาน ให้มีหัวหน้าทีมรับผิดชอบรวมทั้งมี การสร้างช่างฝีมือทดแทน
3. การขาดการรวมกลุ่ม ขาดอำนาจต่อรองในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจ เช่น การกำหนดราคาสินค้า ราคารับซื้อวัตถุดิบราคาสูง ทำให้ต้นทุนการผลิตมีราคาสูงขึ้น ซึ่งในปัจจุบันยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ แม้จะมีการรวมกลุ่มกันของผู้ผลิต
4. การขาดความรู้ ความเข้าใจในการใช้สารเคมีที่ไม่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตซึ่งผู้ผลิตได้ แก้ไขปัญหานี้โดยการเพิ่มพูนความรู้ เกี่ยวกับการใช้สารไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์แทนสารคลอรีน

ปัญหาด้านสังคมและการแก้ไข

ปัญหาด้านสังคม ของหมู่บ้านต้นเปา เป็นหมู่บ้านที่อยู่ในเขตเทศบาลตำบลต้นเปา มีการคมนาคมสะดวก การติดต่อสื่อสารรวดเร็ว มีสาธารณูปโภคครบ ทุกคนทุกวัยมีงานทำ มีรายได้ แต่สิ่งที่ขาดไป คือ ความสัมพันธ์ของคนในชุมชน ในการมีส่วนร่วมงานสาธารณะประโยชน์ทั้งภายในและภายนอก จากหมู่บ้านนอกหมู่บ้าน ซึ่งเป็นปัญหาที่ไม่รุนแรง และมีการ แก้ไขโดยการส่งตัวแทนเข้าร่วมกิจกรรมในบางครั้ง

ปัญหาด้านมลภาวะและสิ่งแวดล้อมและการแก้ไข

1. การกำจัดน้ำเสียจากการต้มสาคู ย้อมสาคู เนื่องจากผู้ผลิตยังขาดระบบการบำบัดน้ำเสียที่ดี มีการนำน้ำเสียเทลงพื้น และร่องน้ำสาธารณะของหมู่บ้าน ก่อให้เกิดน้ำขังส่งกลิ่นเหม็นซึ่งเป็นอันตรายต่อสุขภาพ และระบบนิเวศภายในหมู่บ้าน ขณะนี้ยังไม่ได้รับการแก้ไข แต่ได้มีเทศบาลตำบลต้นเปาเข้ามาดูแลในเบื้องต้นแล้ว
2. ในช่วงฤดูฝนหมู่บ้านจะประสบปัญหาอุทกภัย มีผลต่อการประกอบอาชีพได้ ทำให้เกิดความเดือดร้อน น้ำท่วมผลิตภัณฑ์เสียหายในการแก้ไขปัญหาได้มีหน่วยงานราชการเข้ามาช่วยเหลือ ได้แก่ เทศบาลตำบลต้นเปา กรมประมง สวท. 5 สาธารณะสุข ซึ่งเป็นการแก้ไขเฉพาะหน้า
3. ปัญหาฝุ่นละออง เพราะหมู่บ้านตั้งติดอยู่กับถนนที่เป็นเส้นทางสัญจร แก้ไขโดยทำเรื่องขอรถน้ำมารดถนนเป็นบางครั้ง
4. ปัญหาขยะมูลฝอย แก้ไขปัญหาโดยเทศบาลจัดเก็บ

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

หมู่บ้านต้นเปา ตั้งอยู่ในเขตเทศบาลตำบลต้นเปา เป็นหมู่บ้านที่มีความเจริญ จะเห็นได้จากการคมนาคมที่สะดวก มีถนนสายหลักเชียงใหม่ – สันกำแพงตัดผ่าน มีสาธารณูปโภคครบทุกด้าน เช่น มีโทรศัพท์ไฟฟ้า ประปา ฯลฯ ประชากรอาศัยอยู่กันอย่างหนาแน่น ตลอดเส้นทางมีการตั้งร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา ส่วนวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนในหมู่บ้าน ยังมีความช่วยเหลือเกื้อกูลช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการทำกิจกรรมด้านประเพณีวัฒนธรรมร่วมกันเหมือนหมู่บ้านชนบททั่วไป ส่วนศักยภาพที่เกี่ยวกับการทำอาชีพทางด้านกระดาษสาและการพัฒนา สรุปได้ดังนี้

1. เป็นหมู่บ้านผลิตกระดาษสา ที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลก ผลิตภัณฑ์กระดาษสามีคุณภาพ มีช่างที่มีฝีมือมีความชำนาญ หาแหล่งเทียบไม่ได้
2. เป็นหมู่บ้านที่มีผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่ได้รับการคัดสรรขึ้นบัญชีในอันดับหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่ มีผู้นำองค์กร และหน่วยงานราชการ เข้ามาเยี่ยมชมอย่างสม่ำเสมอ
3. หมู่บ้านตั้งอยู่บนเส้นทาง ถนนสายเชียงใหม่ – สันกำแพง ซึ่งเป็นถนนที่มีการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเกือบทุกประเภท เป็นถนนสายท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่
4. ที่ตั้งของหมู่บ้าน มีความสะดวกในด้านการคมนาคม ด้านสาธารณูปโภคอำนวยความสะดวกติดต่อสื่อสารได้รวดเร็ว และมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
5. ผู้นำซึ่งเป็นผู้ประกอบการ และผู้นำการปกครองให้ความสำคัญกับการพัฒนาส่งเสริมในหมู่บ้านเป็นแหล่งท่องเที่ยว จัดงาน “งามล้ำค่าหัตถศิลป์กระดาษสาและภูมิปัญญามูลบ้านต้นเปา” ครั้งที่ 1 ซึ่งจัดขึ้นระหว่าง วันที่ 8 – 11 เมษายน เป็นประจำทุกปี

โดยสรุปแล้วบ้านต้นเปา หมู่ที่ 1 ซึ่งตั้งอยู่ในเขตเทศบาลตำบลต้นเปา อันเป็นตำบลที่ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพหลักทางด้านหัตถกรรมซึ่งเป็นอาชีพที่มีถ่ายทอดภูมิปัญญาสืบทอดจากบรรพบุรุษมาช้านาน เช่น การทำร่ม การทำกระดาษสา พื้นที่ทำเลที่ตั้งเป็นทำเลที่เหมาะสมสำหรับการประกอบธุรกิจด้านหัตถกรรม มีการคมนาคมสะดวก มีสาธารณูปโภคที่ครบครัน ในขณะเดียวกันวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนใน

หมู่บ้านยังแสดงให้เห็นถึงความรักความสามัคคี ความเอื้ออาทร และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จะเห็นได้จากการรวมกลุ่ม และการทำกิจกรรมที่เป็นสาธารณประโยชน์ ประเพณี และวัฒนธรรมร่วมกัน

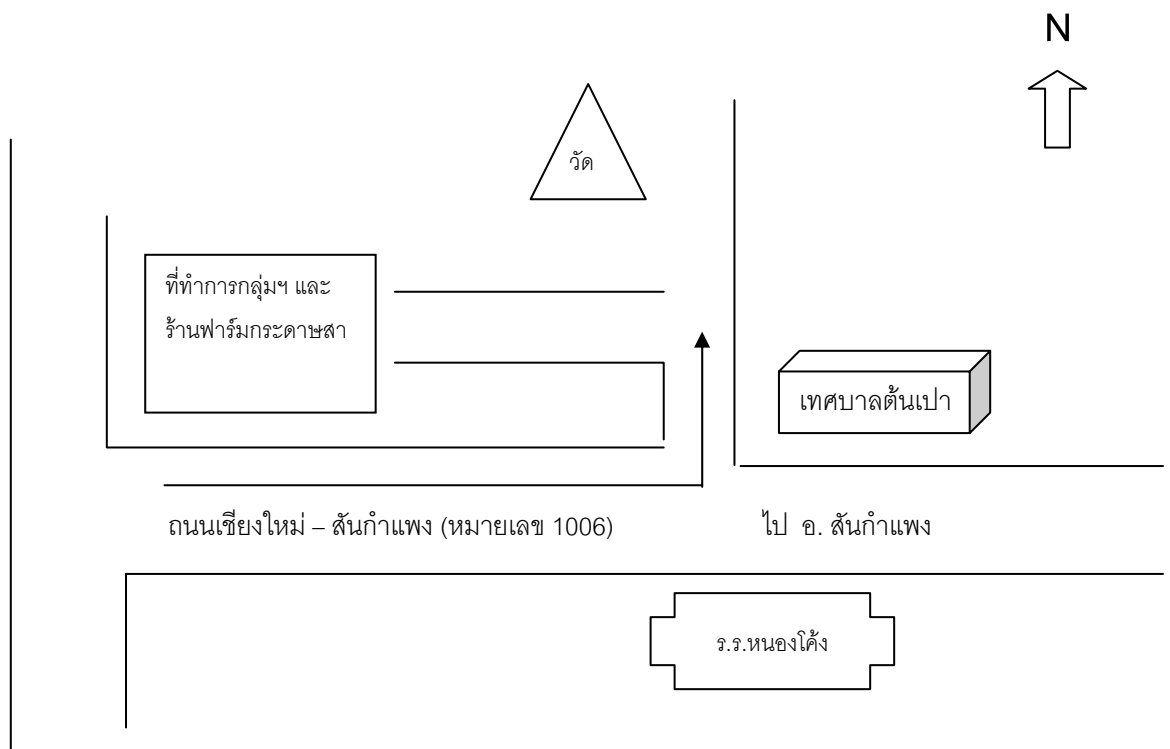
บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มหัตถกรรมกระดาศสบ้านต้นเปา

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ: กลุ่มหัตถกรรมกระดาศสบ้านต้นเปา

3.1.2 สถานที่ตั้ง บ้านเลขที่ 18 หมู่ที่ 1 บ้านต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ 0-5333-8482 และ 0-5396-0760 โทรสาร 0-5333-8482



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ

การเดินทางไปยังกลุ่มหัตถกรรมกระดาศสา เริ่มต้นจากสี่แยกไฟเขียวไฟแดง ทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 11 หรือถนนซูเปอร์ไฮเวย์สายเชียงใหม่ - ลำปาง ตรงมาทางถนนสายเชียงใหม่ - สันกำแพง (ทาง หลวงหมายเลข 1006) อีกประมาณ 13 กิโลเมตร ถึงปากทางเข้าหมู่บ้านเลี้ยวซ้าย หรือหากสังเกตปากทางเข้า จะเป็นที่ทำกรเทศบาลต้นเปา ด้านขวามือเป็นโรงเรียนบ้านหนองไค้ เข้าไปอีกประมาณ 800 เมตร เลี้ยวซ้าย อีกประมาณ 200 เมตร ถึงที่ทำกรกลุ่มฯ สังเกตปากทางเข้ามีป้ายร้านฟาร์มกระดาศสา

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

ผู้นำคนสำคัญ คือ นายวิจิตร ญีนาง ประธานกลุ่มฯ อายุ 45 ปี จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาการออกแบบ วิทยาลัยเทคนิคเชียงใหม่ เริ่มอาชีพทำหัตถกรรมกระดาษสา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 มีความชำนาญในการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสา ภาพยนตร์ต่ำ และกล่องบรรจุภัณฑ์ ในปี พ.ศ. 2528 – 2536 ดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านบ้านต้นเปา ได้รับเลือกเป็นฝ่ายจัดหาทุนคณะกรรมการบริหารศูนย์เศรษฐกิจชุมชนอำเภอสันกำแพง มีส่วนร่วมดำเนินการจัดตั้งกองทุนในหมู่บ้าน เป็นคณะกรรมการศึกษาโรงเรียนหนองโค้ง และเข้าร่วมกิจกรรมส่วนรวมอื่นๆ ของหมู่บ้านทุกกิจกรรม นอกจากนี้ยังเป็นผู้ริเริ่ม และเป็นแกนนำในการจัดตั้งกลุ่มฯ ดูแลทุกกิจกรรม เช่น การประชุม การทำบัญชี การต้อนรับและบรรยายสรุปให้แก่คณะที่เข้ามาศึกษาดูงาน เป็นตัวแทนเข้าร่วมอบรมสัมมนาตามที่หน่วยงานราชการเชิญเข้าร่วมประชุมสัมมนา และนำข่าวสารกลับมาประชุมกลุ่มฯ นอกจากนี้ นายวิจิตร ยังสนับสนุนในด้านสถานที่ที่ทำการกลุ่มฯ

นายวิจิตรมีภรรยาชื่อ นางกัลยา ญีนาง อายุ 43 ปี ประกอบอาชีพทำหัตถกรรมกระดาษสา เช่นกัน มีบุตร 2 คน ชื่อ นางสาวรวงทอง ญีนาง อายุ 19 ปี กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยพายัพ คนที่ 2 เด็กชายพัฒนา ญีนาง อายุ 12 ปี เรียนอยู่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนกาวิละออนกุล จังหวัดเชียงใหม่

3.2. ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

ในปี 2544 รัฐบาลมีนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หมู่บ้านต้นเปาได้รับเลือกให้เป็นหมู่บ้านตัวอย่างหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ของอำเภอ เป็นตัวอย่างการดำเนินงานด้านหัตถกรรมกระดาษสา โดยนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ดร.ทักษิณ ชินวัตร พร้อมคณะรัฐมนตรี ผู้บริหารหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องมาร่วมเปิดโครงการ และหลายครั้งที่หมู่บ้านมีโอกาสดำเนินการต้อนรับคณะของผู้นำประเทศทั้งไทยและต่างประเทศ ในกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น ชาวบ้านและผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วม เนื่องจากลักษณะการประกอบการเป็นเจ้าของเดี่ยว ต่างคนต่างผลิต ต่างคนต่างขาย ปัญหาที่ตามมาคือ เกิดการแข่งขันในด้านการผลิต ในเรื่องวัตถุดิบ และแรงงาน การตลาด มีการตัดราคาเพื่อแย่งลูกค้า และปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อม คือ มีน้ำเน่าเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตกระดาษสา ทำให้เกิดมลภาวะเป็นพิษรบกวน เนื่องจากไม่มีการจัดทำระบบน้ำเสียต่างคนต่างทิ้ง ถ้าปล่อยทิ้งไว้จะทำให้เกิดปัญหาทั้งหมู่บ้าน

ด้วยเหตุนี้จึงเกิดแนวคิดที่จะรวมตัวกันเพื่อที่จะแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น โดยมีผู้ผลิตที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ในหมู่บ้านมาเป็นแกนนำในการจัดตั้ง ประกอบด้วย นายวิจิตร ญีนาง นายวัฒนา วิเศษ นายบุญธรรม มั่นยวง นางสุภารัตน์ อภิชาติกร และนายจันทร์แก้ว สารเมือง ดำเนินการรวบรวมผู้ที่สนใจร่วมประชุม โดยเชิญนางวนิดา ด้วงอิน พัฒนาการประสานงานตำบลต้นเปาเข้าร่วมประชุมเพื่อปรึกษาแนะนำแนวทางการดำเนินงานกลุ่มฯ ได้มีการรวบรวมผู้ผลิตที่สมัครใจสมัครเป็นสมาชิก ครั้งแรกมีจำนวน 28 คน เข้าร่วมประชุมจัดตั้งกลุ่มในวันที่ 17 สิงหาคม 2545 โดยเลือกคณะกรรมการบริหารกลุ่ม 1 คณะ จำนวน 10 คน มีที่ปรึกษา 3 คน หลังจากนั้นได้ดำเนินการระดมเงินหุ้นจากสมาชิก หุ้นละ 100 บาท หนึ่งคนถือได้ไม่เกิน 10 หุ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการอนุรักษ์ และสืบทอดการทำกระดาษสาให้คงอยู่ในหมู่บ้านตลอดไป เพื่อให้สมาชิกได้

พบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทำกิจกรรมเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว ร่วมกัน และเพื่อแสดงถึงความรัก ความสามัคคี และศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มฯ ในการแก้ไขปัญหาและช่วยเหลือดูแลกันในทุกด้าน เกิดอำนาจ ต่อรอง และเพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ให้เป็นรูปธรรม ต่อมาเมื่อผู้สนใจเข้าสมัคร เป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นอีกรวม 40 ราย และในเดือนมิถุนายน 2546 กลุ่มฯ ได้ตอบรับเข้าร่วมโครงการวิสาหกิจชุมชน ของธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร ได้รับการอนุมัติเงินกู้ยืมจำนวน 500,000 บาท กลุ่มฯ ได้นำ เงินให้สมาชิกกู้ยืมสำหรับนำไปใช้ในการประกอบอาชีพทำกระดาดสา จากการดำเนินการกิจกรรมนี้ มีผู้ผลิต สมัครเข้ามาเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นจนถึงปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมดจำนวน 70 คน

ปี พ.ศ.2547 กลุ่มฯ กำหนดให้มีการประชุมประจำเดือนในทุกวันอาทิตย์แรกของเดือนเพื่อรับฟัง ข่าวสารและแสดงความคิดเห็นร่วมกัน และเป็นแกนนำหลักในการร่วมดำเนินกิจกรรมการอบรมการทำกระดาด สาแบบลดต้นทุน และผลิตภัณฑ์กระดาดสาจากกรรมกรวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์ 2 โครงการ ได้เข้าร่วมกิจกรรมงาน “งานสินค้าหัตถกรรมกระดาดสา ภูมิปัญญาบ้านต้นเปา” ได้รับความสนใจ จากเทศบาลตำบลต้นเปา ในการแก้ไขปัญหาหาลภาวะเป็นพิษ น้ำเสียจากการทำกระดาดสา ในเดือนสิงหาคม 2547 กลุ่มฯ ได้ขอกู้ยืมเงินจากธนาคารเป็นครั้งที่ 2 จำนวน 500,000 บาท

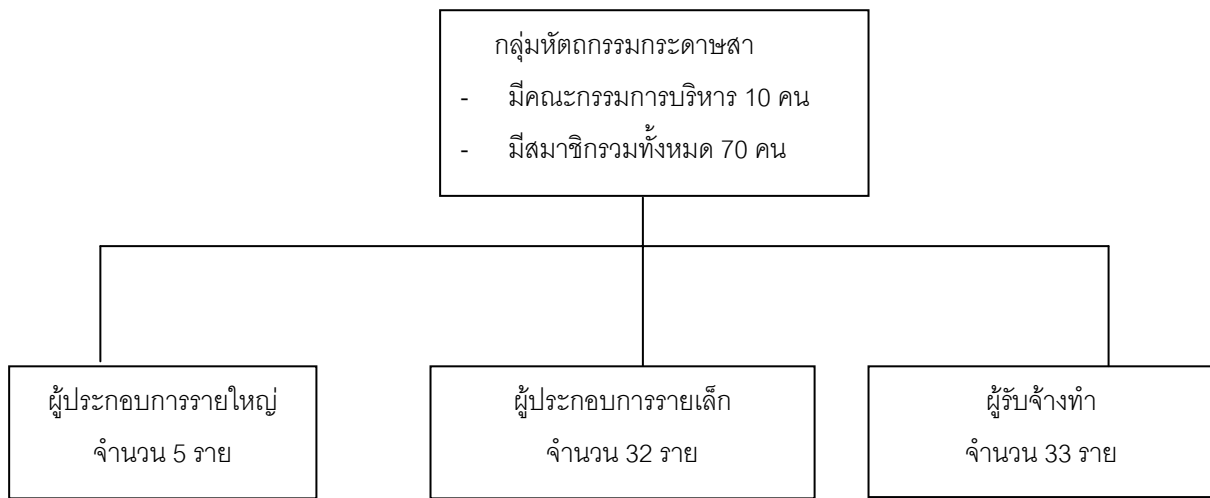
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มฯ เป็นสถานที่สำหรับการศึกษาดูงานของอำเภอ และเป็นแกนนำในการจัดกิจกรรมที่เกี่ยวกับการ ทำกระดาดสา เช่น โครงการฝึกอบรมฯ ของสำนักงานบริการวิทยาศาสตร์ กระทรวงวิทยาศาสตร์ งานงามล้ำค่า หัตถกรรมกระดาดสา บริการด้านข้อมูลข่าวสารให้กับสมาชิก และร่วมกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ของหมู่บ้าน ทุกกิจกรรม นอกจากนี้ในปัจจุบันหลังจากที่มีการปิดงบดุลแล้วกลุ่มฯ ได้จัดสรรกำไรสุทธิ ร้อยละ 10 เพื่อ สาธารณะประโยชน์ของหมู่บ้าน

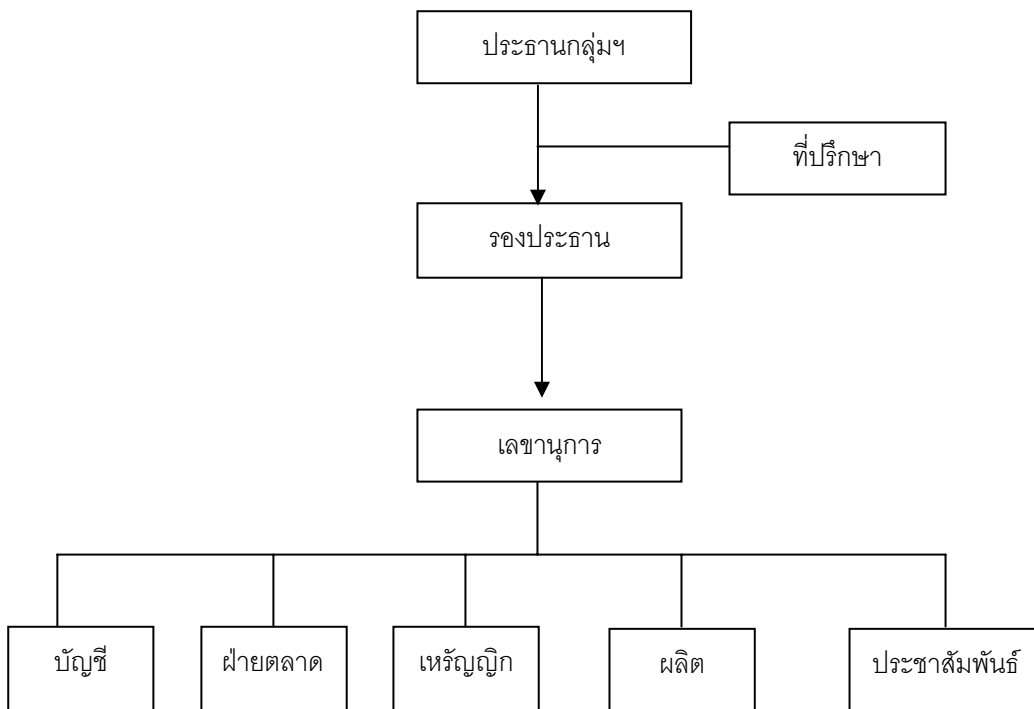
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ มีการตั้งคณะกรรมการบริหาร 1 ชุด จำนวน 10 คน ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ บัญชี ประชาสัมพันธ์ ตลาด และที่ปรึกษากลุ่มฯ ตามโครงสร้าง คณะกรรมการกลุ่มฯ ทั่วไป มีการแบ่งฝ่ายและบทบาทหน้าที่ไว้ตามกฎระเบียบข้อบังคับเป็นลายลักษณ์อักษร สมาชิกประกอบด้วยสมาชิกที่เป็นผู้ประกอบการผู้ผลิตรายใหญ่-รายเล็ก และผู้รับจ้างทำผลิตภัณฑ์กระดาดสา (แผนภาพที่ 3.2 และ 3.3)



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างสมาชิกของกลุ่มกระดาษสาต้นเปา



แผนภาพที่ 3.3 โครงสร้างองค์กร

ตารางที่ 3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี พ.ศ. 2545

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิก กลุ่มในชุมชน	บทบาทภายใน ชุมชน
1	นายวิจิตร ญีนาง	45	ชาย	สมรส	ปวช.	ประธาน	ทำการเกษตร	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน (กทบ.)	อดีตผู้ใหญ่บ้าน
2	นายวัฒนา วิเศษ	46	ชาย	สมรส	ป.7	รองประธาน	ทำการเกษตร	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน	-
3	นายบุญธรรม มั่นยวง	50	ชาย	สมรส	ป.6	รองประธาน	ทำการเกษตร	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน	-
4	นายจันทร์แก้ว สานเมือง	68	ชาย	สมรส	ป.4	ฝ่ายผลิต	ทำการเกษตร	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน	-
5	นางอารีย์รักษ์ นามวงศ์	28	หญิง	สมรส	ป.ตรี	ประชาสัมพันธ์	ครูอนุบาล	ทำกระดาดสา	กทบ./กลุ่มแม่บ้าน	-
6	นางสุดาลักษณ์ อภิโชติกร	57	หญิง	สมรส	ป.ตรี	เลขานุการ	รับราชการ	รับราชการ	กลุ่มแม่บ้าน	-
7	นางสังวาลย์ ญีนาง	39	หญิง	สมรส	ม.6	ฝ่ายตลาด	ทำกระดาดสา	ทำกระดาดสา	กลุ่มแม่บ้าน	อสม.
8	นายเบญจพล ใจมาขัติ	41	ชาย	สมรส	ม.6	ฝ่ายการตลาด	พนักงานบริษัท	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน	-
9	ด.ต สกิต ขัติคุณ	56	ชาย	สมรส	ตำรวจ	เหรียญก	รับราชการ	ทำกระดาดสา	กองทุนหมู่บ้าน	-
10	น.ส พอหทัย ปัญญาโน	38	หญิง	โสด	ป. ตรี	ทำบัญชี	รับจ้าง	ทำกระดาดสา	กทบ./กลุ่มแม่บ้าน	-
ที่ปรึกษา										
1	นายวิสิลิน ประดับรัตน์	60	ชาย	สมรส	ปกศ.	ที่ปรึกษา	รับราชการ	ทำกระดาดสา	ประธาน กทบ.	ประธาน กทบ.
2	นายหมื่น บุญเป็ง	62	ชาย	สมรส	ป.4	ที่ปรึกษา	รับจ้าง	ทำกระดาดสา		-
3	นางวนิดา ดั่งอิน	41	หญิง	หม้าย	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	รับราชการ	รับราชการ	พัฒนาการประสาน	-
4	นายยุทธนา อภิโชติกร	45	ชาย	สมรส	ป.ตรี	ที่ปรึกษา	รับราชการ	ทำกระดาดสา		-

ที่มา: จากการสำรวจ

กลุ่มฯ ได้กำหนดคุณสมบัติของกรรมการให้ถือปฏิบัติตามคุณสมบัติของสมาชิกประกอบด้วย

1. เป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในหมู่บ้าน ตำบลซึ่งเป็นที่ตั้งของกลุ่มอาชีพ
2. เป็นผู้ที่มีนิสัยอันดีงาม มีความรู้ความเข้าใจ เห็นด้วยกับหลักการของกลุ่มฯ และสนใจงาน

พัฒนาอาชีพของกลุ่มฯ อย่างจริงจัง

3. เป็นผู้พร้อมที่จะปฏิบัติตามระเบียบและข้อตกลงของกลุ่มฯ
4. เป็นผู้ที่คณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ได้มีมติเห็นชอบให้รับเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ
5. อื่น ๆ ใช้หลักประชาธิปไตย

วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการ จะเลือกในการประชุมกลุ่มฯ ประจำปี โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือก

ดังนี้

ประธาน เลือกตั้งจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ ด้วยเสียงข้างมาก 3 ใน 4 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด อยู่ในตำแหน่งคราวละ 4 ปี

รองประธาน เลือกตั้งจากสมาชิกกลุ่มฯ โดยการเสนอชื่อ และได้รับความเห็นชอบจากประธาน จากมติ ดำรงตำแหน่งตามวาระประธาน

กรรมการตำแหน่งอื่นๆ เลือกสมาชิกกลุ่มฯ โดยการเสนอชื่อ ลงมติเสียงข้างมาก การดำรงตำแหน่งคราวละ 4 ปี

กลุ่มฯ ได้กำหนดบทบาทและหน้าที่ของกรรมการแต่ละตำแหน่งไว้ในระเบียบข้อบังคับ ดังนี้

ประธาน นายวิจิตร ญีนาง ทำหน้าที่กำกับดูแลการบริหารและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ

รองประธาน นายวัฒนา วิเศษ และนายบุญธรรม มั่นยวง ทำหน้าที่แทนประธานกลุ่มฯ กรณีประธานไม่อยู่ และร่วมกับคณะกรรมการอื่นๆ ดูแลการบริหารกลุ่มฯ และให้คำแนะนำประธาน

เลขานุการ นางสาวสุดาลักษณ์ อภิโชติกร มีบทบาท แจ้งข่าวการประชุม และบันทึกการประชุมให้กับสมาชิก

บัญชี นางสาวพอหทัย ปัญญาโน ทำหน้าที่จัดทำบัญชีการเงินกลุ่มฯ

ற்றுญิก ด.ต.สถิต ชติคุณ มีหน้าที่ดูแลทางด้านการเงินกลุ่มฯ และประสานกับฝ่ายบัญชีให้เป็นปัจจุบัน

ประชาสัมพันธ์ นางอารีย์รักษ์ นามวงศ์ มีบทบาทหน้าที่ประชาสัมพันธ์กิจกรรม และสินค้าของกลุ่มฯ

ฝ่ายตลาด นางสาววาลย์ ญีนาง และนายเบญจพล ใจมาซิติ มีบทบาทแสวงหาตลาด และนำสินค้ากลุ่มฯ ออกแสดงและจำหน่าย

ฝ่ายผลิต นายจันทร์แก้ว สาณเมือง มีบทบาทในการบริหารจัดการดูแลการผลิตของกลุ่มฯ

รายละเอียดประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2545 แสดงดังตารางที่ 3.1

การประชุมภายในกลุ่มฯ มีมติกำหนดให้มีการประชุมทุกวันอาทิตย์แรกของเดือน เวลา 19.00 น. ณ บ้านประธานหรือรองประธาน การประชุมกลุ่มฯ ใหญ่ (ประชุมสามัญ) ปีละครั้งภายใน 60 วันนับแต่วัน

ครบรอบปีทางบัญชี (31 ธ.ค.ของทุกปี) หรือตามมติที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร หรือสมาชิกซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของสมาชิกทั้งหมด ลงลายมือชื่อทำหนังสือร้องขอเพื่อการใดการหนึ่งต่อคณะกรรมการบริหาร ให้ดำเนินการเรียกประชุมภายใน 30 วัน นับแต่วันที่รับคำร้องขอ

การวางแผนการจัดการกลุ่มฯ ในอนาคต

1. จัดหาสถานที่สำหรับเป็นที่ทำการของกลุ่มฯ
2. จัดตั้งสหกรณ์ร้านค้าของกลุ่มฯ เพื่อรับซื้อกระดาดผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและนำไปจำหน่าย

หรือส่งออกในนามกลุ่มฯ

3. การวางแผนด้านการเงินของกลุ่มฯ ที่ได้จากการระดมหุ้นและสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ โดยวิธีรวมกันซื้อวัตถุดิบในการผลิต มาจำหน่ายให้แก่สมาชิกเพื่อช่วยเหลือสมาชิกรายเล็กที่ไม่มีทุน และช่วยลดต้นทุนการผลิต นำกำไรส่วนหนึ่งเข้าเป็นกองทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

4. ระดมเงินทุน และเงินออม เป็นทุนหมุนเวียนให้กับสมาชิก
5. ฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะแก่สมาชิกเพื่อสร้างแรงงานที่มีฝีมือ
6. บริหารจัดการองค์กรในรูปแบบของสหกรณ์

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ มีปัญหาดังนี้

1. คณะกรรมการที่ได้รับการเลือกตั้งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ มีภารกิจที่จะต้องดูแลกิจการของตนเองจึงไม่มีเวลาที่จะเข้ามาบริหารกลุ่ม
2. แม้จะมีการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ แต่ในทางปฏิบัติแล้วภาระงานส่วนใหญ่อยู่ที่ประธานกลุ่มฯ เช่น การจัดทำบัญชี การต้อนรับคณะศึกษาดูงาน การเป็นตัวแทนกลุ่มเข้าร่วมประชุมสัมมนาตามที่ได้รับเชิญเข้าร่วม เป็นต้น

จากการวิเคราะห์ การตั้งกลุ่มฯ ไม่ได้เกิดจากความต้องการรวมกันเพื่อแก้ไขปัญหาของสมาชิกอย่างแท้จริง เป็นการรวมกันตามความต้องการของหน่วยงานภาครัฐ และผู้ผลิตรายใหญ่ เพื่อเหตุผลทางสังคม ในการต้อนรับผู้เข้ามาเยี่ยมชม และสนองนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในการเข้าร่วมของสมาชิกรายเล็ก นอกจากเหตุผลดังกล่าวแล้ว เพียงต้องการสิทธิ์ในการกู้ยืมเงินเพื่อนำไปหมุนเวียนในการผลิต ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้กิจกรรมของกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ยังไม่คืบหน้าเท่าที่ควร แม้จะมีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุน และผลักดันทั้งเรื่องการอบรมให้ความรู้ การประชุมเพื่อวางแผนดำเนินงาน และด้านงบประมาณ

3.5 การให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ มีแหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือหลายหน่วยงานได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันกำแพง ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และกรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์ และเทศบาลตำบลต้นเปา รายละเอียดดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ แก่กลุ่มฯ

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
1. สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันกำแพง	- สนับสนุนการดำเนินงานจัดตั้งกลุ่ม นำคณะองค์กรชุมชน หน่วยงานราชการเข้ามาศึกษาเผยแพร่ข่าวสารนโยบายผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ - สนับสนุนกลุ่มฯ ส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมการคัดสรร ระดับอำเภอและ ระดับภาค
2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จ.เชียงใหม่	- อบรมให้ความรู้ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันกำแพง	- สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนแก่กลุ่มฯ จำนวน 50,000 บาท
4. กรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์	- อบรมให้ความรู้ด้านการลดต้นทุนการผลิต - อบรมการทำผลิตภัณฑ์กระดาษสา
5. เทศบาลตำบลต้นเปา	- ส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยจัดงาน “งามล้ำค่าหัตถกรรมกระดาษสาและภูมิปัญญาบ้านต้นเปา” ทุกปี

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสายังไม่มียุทธศาสตร์ด้านการผลิต มีเพียงกิจกรรมการให้สมาชิกกู้ยืมเงิน เนื่องจากลักษณะของสมาชิกเป็นผู้ประกอบการ และผู้รับจ้างทำกระดาษสา มีกิจการที่ดำเนินการมาก่อนการจัดตั้งกลุ่มฯ ดังนั้นจึงขอยกกรณีศึกษาของนายวิจิตร ญีนาง ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ เพื่อเป็นตัวอย่างในด้านการผลิตของกลุ่มฯ

4.1 ผลิตภัณฑ์

นายวิจิตรมีการผลิตผลิตภัณฑ์หลากหลายรูปแบบ สามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ 2 ประเภท หลักๆ คือ กระดาษสาชนิดเป็นแผ่น และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา ในส่วนของกระดาษสา มีทั้งแบบซ้อนหนา และซ้อนบาง ส่วนผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา ได้แก่ อัลบั้ม สมุดโน้ต การ์ดอวยพร ถุงใส่ของ ร่ม พัด กรอบรูป โคมไฟ โมบาย เชือก โบว์ และกล่องบรรจุภัณฑ์ รายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ตาราง 4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ลักษณะ
1.กระดาษสาแผ่น	กระดาษสาซ้อนหนา/ซ้อนบาง ปรอบดอกและบาติกขนาด 55x77 ซม. 65x125 ซม. 48x55 ซม. และ 60X80 ซม.
2.สมุดโน้ต	ขนาดเท่ากระดาษโรเนียว A 4 / A 5 และ A 6
3.อัลบั้ม	ขนาด 112 ภาพ 11x14 นิ้ว หน้าละ 4 ภาพ ขนาด 72 ภาพ 8x10 นิ้ว หน้าละ 2 ภาพ ขนาดเล็ก 36 ภาพ 6x8 นิ้ว หน้าละ 1 ภาพ
4.ถุง	ขนาดใหญ่ กลาง และ เล็ก
5.กล่องบรรจุภัณฑ์	ทำด้วยกระดาษสาตะมื่อและวัตถุดิบที่ใช้ตกแต่ง
6.กรอบรูป	ชนิดตั้ง/ ชนิดแขวนขนาด 4x6 นิ้ว 5x7 นิ้ว
7.โมบาย	ใช้แขวน ขนาดร่มใหญ่ ร่มเล็ก 1-2 ชั้น
8.โคมไฟ	เป็นโครงไม้พับได้
9.ร่ม	มีขนาด 25 นิ้ว 20 นิ้ว และ 18 นิ้ว
10.พัด	รูปสัตว์/พัดธรรมดามี ขนาด 8 นิ้ว 10 นิ้ว และ 12 นิ้ว

ตาราง 4.1 (ต่อ)

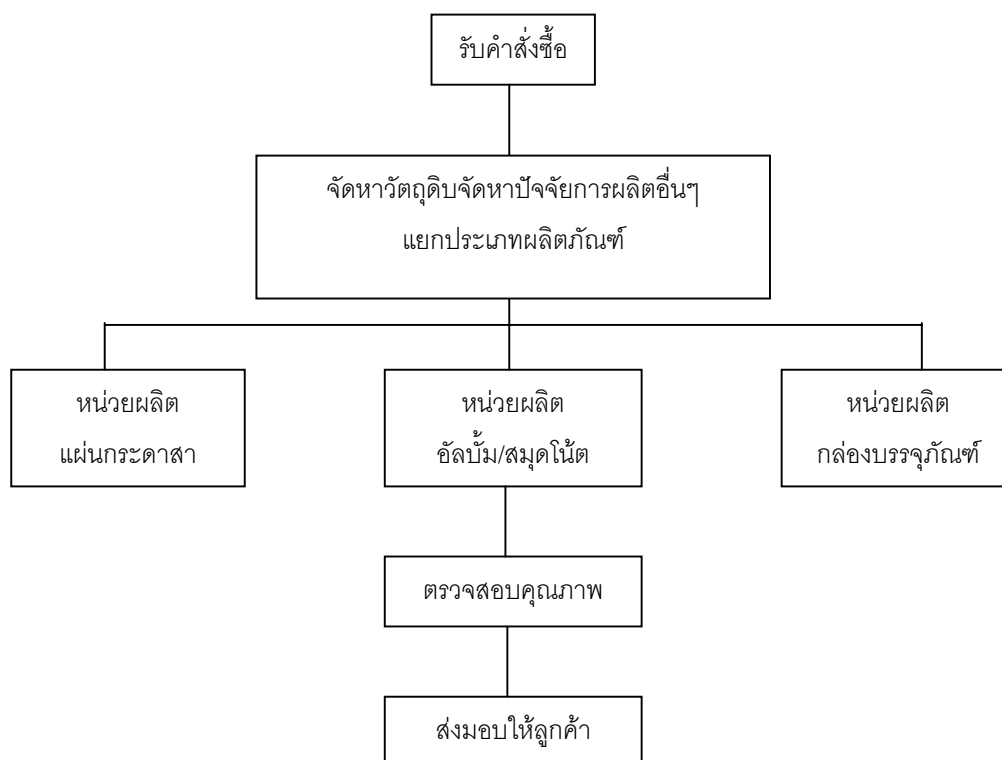
ผลิตภัณฑ์	ลักษณะ
11.เชือกมัด	ขนาดยาว 1.20 เมตร
12.โบว์	ม้วนเป็นวงกลมขนาด 8 X 12 ซม.
13.บัตรอวยพร	ใช้กระดาษสาเรียบขาว/ขนาด 4x7 นิ้ว

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกิจการ นายวิจิตร สามารถแบ่งตามลักษณะการผลิตผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ส่วน คือ การผลิตกระดาษสา อัลบั้ม และกล่องบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแต่ละหน่วยจะมีหัวหน้ารับผิดชอบทุกขั้นตอน โดยมีนางกัลยา ภรรยา นางสาวรวงทอง บุตรสาว และนางสมศรี ลูกจ้างหน้าร้าน ช่วยดูแลในทุกขั้นตอนของการผลิต เป็นผู้ตรวจรับงานผลิต และส่งมอบสินค้าให้ลูกค้า (แผนภาพที่ 4.1)



แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิต

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตจึงขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า ที่ผ่านมาช่วงที่มีการผลิตมาก คือ ช่วงที่มีเทศกาลปีใหม่ วาเลนไทน์ เดือนมกราคม และกุมภาพันธ์ เทศกาลคริสต์มาส ประมาณเดือน สิงหาคม พฤศจิกายน และธันวาคม จะมีการผลิตน้อยในช่วงฤดูฝนตั้งแต่เดือนพฤษภาคม – ตุลาคม (ตารางที่ 4.2) ดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนในการผลิตโดยการสั่งซื้อปัจจัยและวัตถุดิบในการผลิตสำรองไว้ใช้ เช่น กระดาษสาชนิดแผ่นแต๊ะมือ ช้อนบาง บาติก ประคบดอก และลวดลายอื่นๆ ไว้ให้เพียงพอกับการผลิต การผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของกิจการ การวางแผนการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ของกิจการนายวิจิตร ญีนาง มีดังนี้

กระดาษสาแผ่น ส่วนใหญ่กิจการจะผลิตกระดาษสาแบบหนาแต๊ะมือเบอร์ 25 เพราะจะนำมาทำผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา กิจการผลิตได้วันละประมาณ 400 – 500 แผ่น (ตารางที่ 4.3) ช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงมกราคม ส่วนกระดาษสาชนิดช้อนบาง ประคบดอก และบาติก กิจการจะผลิตเป็นบางครั้ง ส่วนมากจะสั่งมาจากแหล่งอื่น เช่น จังหวัดลำปาง และจังหวัดน่าน

อัลบั้ม ส่วนใหญ่จะทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จะไม่ผลิตเพื่อไว้จำหน่ายมากนัก เพราะรูปแบบมีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ถ้ามีการผลิตไว้มากจะทำให้รูปแบบล้าสมัย แต่มีช่วงที่ผลิตมากที่สุด เดือนสิงหาคม ธันวาคม และเดือนมกราคมของทุกปี เพราะจะมีปริมาณการสั่งซื้อมากกว่าทุกเดือน ขนาดของอัลบั้มที่ผลิต มี 3 ขนาด คือ ขนาด 6 x 8 นิ้ว จำนวน 36 ภาพ หน้าละ 1 ภาพ ขนาด 8 x 10 นิ้ว จำนวน 72 ภาพ หน้าละ 2 ภาพเป็นขนาดที่ลูกค้านิยมสั่งซื้อที่สุด และ ขนาด 11 x 14 นิ้ว จำนวน 112 ภาพ หน้าละ 4 ภาพ

สมุดโน้ต จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและผลิตเพื่อรอจำหน่าย เพราะสมุดโน้ตสามารถจำหน่ายได้ตลอดฤดูกาล แต่ช่วงที่กิจการผลิตมากที่สุด คือเดือนสิงหาคม และธันวาคม การผลิตมีขนาดเท่ากับ กระดาษ A4 A5 และ A6 ขนาดที่ลูกค้านิยมคือ A4

กล่องบรรจุภัณฑ์ ปัจจุบันกล่องบรรจุภัณฑ์ได้รับความนิยมและสั่งทำจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ไม่มีแผนการผลิตล่วงหน้า แต่จะทำการผลิตต่อเมื่อมีลูกค้าสั่งทำ เพราะกล่องไม่มีมาตรฐานแน่นอนขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาบรรจุสินค้า ตามที่ลูกค้าต้องการ หรือตามที่ลูกค้ากำหนดเท่านั้น แต่กิจการก็จะมีรูปแบบตัวอย่างของกล่องบรรจุภัณฑ์ให้ลูกค้าพิจารณาประกอบการสั่งซื้อ การวางแผนการผลิตจึงต้องเตรียมความพร้อมของปัจจัยการผลิตและวัตถุดิบไว้เสมอ เพื่อให้สามารถดำเนินการผลิตได้ทันทีเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ

ผลิตภัณฑ์อื่นๆ กลุ่มฯ จะผลิตไว้เพื่อรอจำหน่าย เพราะสามารถจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี

ตารางที่ 4.2 ระยะเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
กระดาสาบาน	←			→	←	-----	-----	-----	-----	-----	→	→
สมุดโน้ต	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
อัลบั้ม	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
ถุงกระดาสไผ่ของ	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
กล่องบรรจุภัณฑ์	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
กรอบรูป	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
โมบาย	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
โคมไฟ	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
ร่ม	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
พัด	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
เชือกมัด	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
โบว์	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→
การ์ดอวยพร	←			→	←	-----	-----	-----	-----	→	→	→

ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ: ←→ หมายถึงช่วงเวลาที่มีการผลิตมาก

←----- หมายถึงช่วงเวลาที่มีการผลิตน้อย

ตารางที่ 4.3 กำลังการผลิตของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการผลิต	ปริมาณการผลิตสูงสุด/วัน	ปริมาณการผลิตต่ำสุด/วัน	ปริมาณการผลิตเฉลี่ย/วัน	ปริมาณการผลิตเฉลี่ย/ปี	ปริมาณการผลิตรวมในปี 2546
1. กระดาสาบานแต่ละมือ	ม.ค.-ธ.ค.	500 แผ่น	100 แผ่น	300 แผ่น	180,000	200,000
2. อัลบั้ม	ม.ค.-ธ.ค.	300 เล่ม	100 เล่ม	200 เล่ม	96,000	95,000
3. สมุดโน้ต	ม.ค.-ธ.ค.	500 เล่ม	200 เล่ม	350 เล่ม	6,000	10,000
4. กล่องบรรจุภัณฑ์	ม.ค.-ธ.ค.	1,200 กล่อง	300 กล่อง	600 กล่อง	12,000	15,000

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลา การผลิต	ปริมาณการ ผลิตสูงสุด/วัน	ปริมาณการ ผลิตต่ำสุด/วัน	ปริมาณการ ผลิตเฉลี่ย/ วัน	ปริมาณการ ผลิตเฉลี่ย/ปี	ปริมาณการ ผลิตในปี 2546
5. ถูกระดาดชา	ม.ค-ธ.ค	1,500 ใบ	400 ใบ	800 ถู	14,400	16,000
6. กรอบรูป	ม.ค-ธ.ค	300 อัน	100 อัน	150 อัน	6,000	8,000
7. โมบาย	ม.ค,ธ.ค	200 อัน	50 อัน	150 อัน	2,400	3,000
8. โคมไฟ	ม.ค-ธ.ค	100 อัน	10 อัน	70 อัน	1,200	1,200
9. การ์ดอวยพร	ม.ค-ธ.ค	2,000 ใบ	500 ใบ	800 ใบ	24,000	26,000
10. พัด	ม.ค-ธ.ค	300 อัน	100 อัน	150 อัน	6,000	6,000
11. เขือกกระดาดชา	ม.ค-ธ.ค	2,000 เส้น	500 เส้น	700 เส้น	60,000	100,000
12. โบว์	ม.ค-ธ.ค	1,000 ม้วน	300 ม้วน	800 ม้วน	12,000	30,000
13. ร่ม	ม.ค-ธ.ค	100 อัน	10 อัน	50 อัน	1,200	1,000

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาดชา ขึ้นบาง ขึ้นหนา ตะมี้อ มีวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิต ดังนี้

1. เยื่อสาแห้ง เป็นเยื่อสาคึ่งไม้ได้ทำการฟอกขาว เป็นเยื่อสาแห้งที่หุบออกจากต้นสาคีลัดต้น
เหมาะสมพอดี สมาชิกกลุ่มฯ จะสั่งซื้อจากที่อื่น เช่น จังหวัดสุโขทัย น่าน แพร่ ลำปาง อำเภอฟัว และอำเภอยี่ง
ดาว จังหวัดเชียงใหม่ และประเทศลาว เป็นต้น ราคา กิโลกรัมละ 17 – 22 บาท แต่ในช่วงที่เยื่อสาขาดแคลน ราคา
กิโลกรัมละ 25 – 27 บาท สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่สั่งซื้อเยื่อสาประมาณ 1,000 – 1,500 กิโลกรัมต่อเดือน ผู้ผลิต
รายย่อยจะสั่งประมาณ 500 กิโลกรัมต่อเดือน
2. เยื่อสาเปียก เป็นเยื่อสาคัดแล้ว มีทั้งฟอกขาวแล้ว และไม่ได้ฟอกเพื่อให้ได้สีที่เป็นธรรมชาติ ซื้อ
จากพ่อค้าที่นำมาเสนอขายให้ถึงหมู่บ้าน กิโลกรัมละ 18 บาท ปริมาณที่สั่งซื้อต่อเดือน 1,500 กิโลกรัม / ครั้ง ส่วน
ใหญ่กิจการจะสั่งเยื่อสาเปียกเพราะไม่ต้องการลดขั้นตอนที่จะทำให้หน้าเสี่ยจากการทำกระดาดชา
3. เศษกระดาดชา การนำเศษกระดาดชาที่เหลือมาใช้เป็นเทคโนโลยีที่สามารถช่วยลดต้นทุน และ
ทำให้ได้เยื่อเพิ่มและได้กระดาดชาที่ฟูขึ้น กิจการซื้อเศษกระดาดชาจากผู้ผลิตภายในหมู่บ้านในราคา กิโลกรัมละ
35 – 40 บาท การใช้เศษกระดาดชาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตกระดาดชาได้รับความนิยมมากขึ้นจนเกิดปัญหา
ความขาดแคลนเศษกระดาดชาขึ้นภายในหมู่บ้านในปัจจุบัน

วัตถุดิบหลักในการผลิตผลิตภัณฑ์จากกระดาศา ได้แก่

1. กระดาศาเบอร์ 25 ราคาแผ่นละ 8 บาท ซึ่งส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะผลิตเอง
2. กระดาศาขาวเรียบ เบอร์ 02 ใช้สำหรับทำไส้ในของอัลบั้ม
3. เยื่อปอสา เป็นเยื่อปอสาที่ไม่ได้ทำการฟอกขาว สีน้ำตาล ใช้สำหรับทำปกอัลบั้ม
4. กระดาศา สำหรับการทำมุมพับเป็นสามเหลี่ยม เพื่อยึดภาพถ่ายให้ติดอัลบั้ม
5. เชือกกล้วย ใช้สำหรับร้อยสันปกอัลบั้ม เพื่อยึดไส้ในอัลบั้มเข้าด้วยกัน

วัตถุดิบรอง

วัตถุดิบรองในการผลิตกระดาศา ส่วนใหญ่เป็นสารเคมีในการฟอกสีเยื่อสา กลุ่มฯ สั่งซื้อจากร้าน World Chemical จังหวัดเชียงใหม่ สั่งซื้อเดือนละ 1 ครั้งประกอบด้วย

1. ไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ ราคา 750 บาทต่อแกลลอน บรรจุแกลลอนละ 35 กิโลกรัม
2. โซเดียมไฮดรอกไซด์ (โซดาไฟ) ราคา 400 บาท / กระสอบ ขนาดบรรจุ 25 กิโลกรัม/กระสอบ
3. โซเดียมซัลเฟต ราคา 360 บาท / แกลลอน บรรจุแกลลอนละ 35 บาท
4. สี เป็นสารเคมีใช้ ย้อมสีฝ้าย ซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่ กล่องละ 38 - 40

บาท หนึ่งกล่อง ขนาดบรรจุ 0.5 กิโลกรัม

วัตถุดิบรองในการผลิตผลิตภัณฑ์จากกระดาศา ได้แก่

1. ดอกไม้ และใบไม้สด เช่น ดอกเฟื่องฟ้า ใบไม้ ไบสน ฯลฯ ใช้สำหรับนำมาแต่งกระดาศา เก็บในบริเวณบ้านหรือซื้อจากคนในหมู่บ้าน รวบรวม ถูกล้างทำความสะอาด 30 - 50 บาท

2. กาวลาเท็กซ์ ราคากระป๋องละ 25 บาท ใช้สำหรับประกอบปกอัลบั้ม และยึดใส่กระดาศาและปกสมุดไว้ด้วยกัน และติดมุมรูป ซื้อจากร้าน World Chemical จังหวัดเชียงใหม่ สั่งซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 50 กระป๋อง

3. ดอกไม้ ใบไม้ ผลไม้อบแห้ง ฯลฯ ใช้สำหรับการตกแต่งปกอัลบั้ม ราคาชุดละ 15 บาท จากร้านค้าในหมู่บ้าน ซื้อเดือนละครั้ง ครั้งละ 100 บาท

4. ไส้ในเย็บกระดาศา ใช้เย็บไส้ในอัลบั้มให้ยึดติดกันเพื่อเพิ่มความแข็งแรง

รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับวัตถุดิบแสดงดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 การจัดหาวัตถุดิบการผลิตกระดาษสา

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณการต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง
เยื่อสาแห้ง	กิโลกรัม	22	ต่างจังหวัด	3-4 ครั้ง/เดือน	1,500	จ่ายสด	ส่งถึงบ้าน
เยื่อสาเปียก	กิโลกรัม	18	ต่างอำเภอ	3-4 ครั้ง/เดือน	1,500	จ่ายสด	ส่งถึงบ้าน
เศษกระดาษสา	กิโลกรัม	40	ในหมู่บ้าน	3-4 ครั้ง/เดือน	1,000	จ่ายสด	ส่งถึงบ้าน
สี	กิโลกรัม	80	ร้าน World chemieal	1 ครั้ง/เดือน	1 กก.	จ่ายสด	ซื้อเอง
สารเคมี							
ไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์	กิโลกรัม	22	ร้าน World chemieal	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง
โซเดียมไฮดรอกไซด์		16			10		
โซเดียมซัลเฟต		11			10		
กระดาษแข็ง	แผ่น	370	โรงพิมพ์	3-4 ครั้ง/เดือน	370	จ่ายสด	ขนส่งเอง
กระดาษสาตะมะมือ	แผ่น	8	ผลิตเอง	3-4 ครั้ง/เดือน	1,000	จ่ายสด	ขนส่งเอง
กระดาษสาชั้นบาง	แผ่น	0.50	ต่างหมู่บ้าน ผลิตเอง	3-4 ครั้ง/เดือน	1,000	จ่ายสด	ส่งถึงบ้าน
เยื่อสาไม่ฟอก	แผ่น	180	ต่างจังหวัด	3-4 ครั้ง/เดือน	1,000	จ่ายสด	ส่งถึงบ้าน
เชือกกล้วย/สา	เส้น	2	ในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	1,000	จ่ายสด	ขนส่งเอง
มูลกระดาษสา	ถุง	15	ในหมู่บ้าน	3-4 ครั้ง/เดือน	100	จ่ายสด	ขนส่งเอง
ไส้ในที่เย็บกระดาษ	กล่อง	80	ในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ขนส่งเอง
กาวลาเทกซ์	ก.ก	26.50	ร้าน ข.ม.พลาสติก	1 ครั้ง/เดือน	100	จ่ายสด	ขนส่งเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.2 เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต

เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตกระดาดสาแผ่น ทั้งชิ้นบางและหนา ประกอบด้วย

1. เครื่องมือเยื่อสา ขนาด 2 แรงม้า 1 เครื่อง ราคาประมาณ 15,000 – 20,000 บาท มีอายุการใช้งาน 15 ปี ใช้สำหรับการไม่เยื่อสาและเศษกระดาดสา (กรณีเป็นเยื่อสาเปียกไม่ต้องใช้) สั่งซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน
2. ตะแกรงชิ้นเยื่อสา จำนวน 2,000 อัน ใช้สำหรับชิ้นเยื่อสาที่ผ่านการไม่แล้วพร้อมที่จะทำกระดาด อายุการใช้งาน 5 ปี มีหลายขนาด แต่ที่นิยมนำมาทำผลิตภัณฑ์ คือ ขนาด 55 x 79 เซนติเมตร ราคาอันละ 80 บาท สั่งซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน
3. บ่อปูนซีเมนต์ ขนาด 70 x 100 เซนติเมตร เป็นบ่อสำหรับนำสาที่ไม่แล้วมาแช่ทำแผ่นกระดาดสา ราคา 1,500 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี จ้างแรงงานในหมู่บ้านทำขึ้น
4. อ่างล้างกะสี จำนวน 3 ใบ ราคาใบละ 1,000 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ซื้อจากร้านค้าในจังหวัด
5. ชันตักเยื่อสา จำนวน 6 ใบ ราคาใบละ 20 บาท เป็นชันน้ำพลาสติกใช้สำหรับตักเยื่อสาที่ไม่แล้วจากเครื่องมือใส่ถึงเพื่อนำไปใส่ในบ่อชิ้นเยื่อกระดาดสา อายุการใช้งาน 5 ปี ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน
6. ที่หมุนเยื่อ จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 120 บาท เป็นอุปกรณ์สำหรับกระจายเยื่อสาในถังก่อนเทลงถังปูน อายุการใช้งาน 5 ปี ซื้อจากร้านค้าในจังหวัด
7. ถังพลาสติก จำนวน 6 ใบ ราคาใบละ 50 บาท สำหรับการตักเยื่อสาจากเครื่องมือเพื่อเตรียมเยื่อสำหรับทำกระดาดสา อายุการใช้งาน 3 ปี ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน

เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตผลิตภัณฑ์กระดาดสาภาพ่าย ขนาด 4x6 นิ้ว ประกอบด้วย

1. เครื่องเจาะสว่าน จำนวน 1 เครื่อง ราคา 2,500 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 15 ปี
2. หัวเจาะสว่าน จำนวน 10 หัว ราคาหัวละ 45 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 10 ปี
3. กรรไกร จำนวน 15 อัน ราคาอันละ 35 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 3 ปี
4. คัตเตอร์ จำนวน 10 อัน ราคาอันละ 195 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 3 ปี
5. ไม้บรรทัด (ฟุตเหล็ก) จำนวน 5 อัน ราคาอันละ 150 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 10 ปี
6. ที่เย็บกระดาด จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 2,500 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 10 ปี
7. ที่ฉีบน้ำ จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 15 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 3 ปี

8. แผ่นพลาสติก จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 20 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 2 ปี
 9. ที่หนีบกระดาษ จำนวน 200 อัน ราคาอันละ 5 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 5 ปี
 10. แบบพิมพ์ปก จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 550 บาท ซื้อจากโรงพิมพ์ อายุการใช้งาน 15 ปี
 11. แผ่นพลาสติกรองทากาว จำนวน 6 อัน ราคาอันละ 25 บาท ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ อายุการใช้งาน 2 ปี
- รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตของกิจการแสดงดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตของกิจการนายวิจิตร ญีนาง

เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งซื้อหรือแหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องมือ	1 เครื่อง	20,000	ในหมู่บ้าน	2536	10	ซื้อเอง
ตะแกรงซ้อนสา	2,000 อัน	60 – 80	ทำในหมู่บ้าน	2546	5	ซื้อเอง
ถังปูนซีเมนต์	1 บ่อ	1,500	ทำในหมู่บ้าน	2536	15	ซื้อเอง
อ่างล้างกะสี	3 ใบ	1,000	ร้านค้าในหมู่บ้าน	2536	15	ซื้อเอง
ขันตักเยื่อสา	6 ใบ	20	ร้านค้าในหมู่บ้าน	2546	5	ซื้อเอง
ที่หมุนเยื่อ	6 อัน	120	ร้านค้าในจังหวัด	2546	5	ซื้อเอง
ถังพลาสติก	6 ใบ	150	ร้านค้าในหมู่บ้าน	2546	3	ซื้อเอง
เครื่องเจาะส่วาน	1 เครื่อง	2,500	ร้านอุปกรณ์ก่อสร้าง	2536	15	ซื้อเอง
หัวเจาะส่วาน	10 หัว	45	ร้านอุปกรณ์ก่อสร้าง	2546	10	ซื้อเอง
กรรไกร	15 อัน	35	ร้านเครื่องเขียน	2546	3	ซื้อเอง
คัตเตอร์	10 อัน	195	ร้านเครื่องเขียน	2546	5	ซื้อเอง
ไม้บรรทัด (ฟุตเหล็ก)	5 อัน	150	ร้านเครื่องเขียน	2546	10	ซื้อเอง
ที่เย็บกระดาษ	6 อัน	2,500	ร้านเครื่องเขียน	2546	10	ซื้อเอง
ที่ฉีดยา	6 อัน	15	ตลาดนัด	2546	3	ซื้อเอง
แผ่นพลาสติก	6 อัน	20	ร้านเครื่องเขียน	2546	2	ซื้อเอง
ที่หนีบกระดาษ	200 อัน	5	ตลาดนัด	2546	5	ซื้อเอง
แบบพิมพ์ปก	6 อัน	550	โรงพิมพ์	2536	15	ซื้อเอง
แผ่นพลาสติกรองทากาว	6 อัน	25	ร้านขายเครื่องเขียน	2546	2	ซื้อเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่กิจการของนายวิจิตรใช้นั้น ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถป้องกันสินค้าได้ดีเท่าที่ควร แต่จะเป็นบรรจุภัณฑ์แบบง่ายๆ ใช้พลาสติกใสห่อหุ้มสำหรับป้องกันการปนเปื้อนของฝุ่นละอองและความชื้นเท่านั้น บรรจุภัณฑ์ของวัตถุดิบ เช่น เชื้อสาเปี้ยก จะบรรจุกระสอบปุ๋ยมัดปากถุงๆ ละประมาณ 15 กิโลกรัม หรือบรรจุในถุงพลาสติกขนาด 30x 50 นิ้ว บรรจุถุงละ ประมาณ 10 กิโลกรัม สาแห้ง ไม่มีแต่จะเก็บโดยการมัดเชือกเป็นมัดๆ เก็บไว้ในโรงเรือน ผลิตภัณฑ์กระดาดสาแผ่นจะบรรจุในถุงพลาสติก ขนาด 30 x 50 นิ้ว และปิดปากถุงด้วยเทปเหนียว หรือเทปใส ถุงละ 200- 500 แผ่น สารเคมี เก็บในกล่อง และถังที่บรรจุ เก็บในห้องแสดงสินค้า หรือในบ้านที่ไม่มีแสงแดด เก็บให้พ้นจากพื้น หรือมือเด็ก

บรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปทุกผลิตภัณฑ์ จะใช้ถุงพลาสติกใส ขนาดประมาณ 30 x 50 นิ้ว และกล่องกระดาด สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดเล็กจะนำพลาสติกใสจากม้วนใหญ่ มาหุ้มผลิตภัณฑ์ เช่น อัลบั้ม สมุดบันทึก และกล่องบรรจุภัณฑ์ กรณีส่งมอบให้ลูกค้าทันที ก็จะนำมาบรรจุในกล่องกระดาด ซึ่งมี 2 ลักษณะ คือ กล่องกระดาดที่ใช้มาก่อนแล้ว เป็นกล่องมือสอง หาซื้อได้ตามร้านขายเครื่องเขียน หรือร้านขายของเบ็ดเตล็ดภายในหมู่บ้าน อีกลักษณะ คือ กล่องกระดาดที่ผลิตมาจากโรงงาน เป็นกล่องใหม่ ส่งให้บริษัทขนส่ง

ในส่วนของการฉลากสินค้า กิจการของนายวิจิตร ไม่มีฉลากสินค้า เพราะลักษณะการผลิตส่วนใหญ่เป็นการสั่งทำจากลูกค้า ลูกค้าจะนำไปบรรจุหีบห่อและติดฉลากสินค้าของตนเอง (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 บรรจุภัณฑ์กระดาดสา

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณซื้อต่อครั้ง	ปริมาณซื้อต่อปี	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง
ถุง พ ล า ส ต ิ ก ขนาด 30x50 นิ้ว	กก.	55	ร้านเซียงใหม่ พลาสติก	1ครั้ง/เดือน	10	1,200	เงินสด	ขนส่งเอง
เชือกฟาง	ม้วน	5	ร้านเซียงใหม่ พลาสติก	1ครั้ง/เดือน	30	1,800	เงินสด	ขนส่งเอง
เทปกาว	ชุด(6 ม้วน/ชุด)	135	ร้านเครื่อง เขียนเซียงใหม่	2 ครั้ง/ เดือน	5	120	เงินสด	ขนส่งเอง
กระดาดลูกฟูก	กก.	25	ร้านเซียงใหม่ พลาสติก	3 เดือน/ ครั้ง	50	200	เงินสด	ขนส่งเอง
กล่องกระดาด	กล่อง	20	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	1 ครั้ง/ เดือน	20	600	เงินสด	ขนส่งเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.4 โรงเรือน

โรงเรือนที่ใช้สำหรับเป็นพื้นที่ในการผลิตของนายวิจิตร มี 2 แห่งในบริเวณใกล้เคียงกัน โรงเรือนใช้ผลิตกระดาดสดตั้งอยู่ต่างหาก เป็นโรงเรือนขนาด 8 x 12 เมตร ไม่มีฝาทั้ง 4 ด้าน หลังคามุงกระเบื้อง ในโรงเรือนประกอบด้วย บ่อปูนสำหรับช้อนเหือสา 1 บ่อ ที่วางสำหรับวางเฟรมใช้แล้วและสำหรับช้อนเหือสา มูลค่าการก่อสร้างประมาณ 100,000 บาท โดยจ้างช่างก่อสร้างภายในหมู่บ้าน สร้างขึ้นในปี พ.ศ. 2536 มีอายุการใช้งาน 25 ปีขึ้นไป

โรงเรือนที่ 2 มูลค่าประมาณ 500,000 บาท สร้างโดยช่างก่อสร้างภายในหมู่บ้าน เป็นโรงเรือนสำหรับการผลิตและห้องทำงาน ห้องแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยสร้างเป็นอาคารชั้นเดียวหลังคามุงกระเบื้อง มีการต่อเติมด้านหลังติดกับอาคารให้เป็นสถานที่ผลิตและเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เพื่อรอการส่งมอบลูกค้า ในปี 2547 นายวิจิตรได้สร้างโรงเรือนเพิ่มขึ้นอีก 1 แห่ง หลังคามุงหญ้าคา ราคาโรงเรือนประมาณ 5,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี ใช้เป็นสถานที่ผลิตกระดาดสดซึ่งภายในโรงเรือนมีอ่างสังกะสี 3 บ่อ ที่วางสำหรับเก็บเฟรมช้อนกระดาดสดและลานโล่งสำหรับนำเฟรมสาตากแดด

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต เป็นหน้าที่ของหัวหน้าทีมผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ กรณีปัจจัยการผลิตไม่ได้คุณภาพตามที่กำหนดหัวหน้าทีมจะแจ้งมายังนายวิจิตร หรือแจ้งผู้ที่นำปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้จัดการเปลี่ยนแก้ไขให้ใหม่

ระบบการตรวจสอบปัจจัยการผลิต จะใช้วิธีตรวจด้วยสายตา นับจำนวนความถูกต้องตามที่สั่ง เช่น ตราสินค้า วัตถุดิบวันหมดอายุ เป็นต้น การตรวจสอบปัจจัยการผลิตกระดาดสดชนิดแผ่น เป็นหน้าที่ของหัวหน้าทีมผลิตมีความรู้ความชำนาญในการเลือกซื้อเหือสา ทั้งนี้การตรวจสอบเศษกระดาดสดจะพิจารณาเลือกเฉพาะเหือสาที่แห้ง ไม่มีเชื้อราขึ้นเป็นจุด ดำๆ ไม่มีสิ่งอื่นๆ ปะปนกับเหือสา เพราะเวลานำไปผลิตกระดาดจะทำให้ได้เนื้อที่กระดาดไม่สม่ำเสมอ และยังจะทำให้เครื่องไม่ชำรุดมีอายุการใช้งานลดลง ส่วนเศษกระดาดสดก็จะตรวจสอบไม่ให้มีสิ่งอื่นเจือปน เช่น เศษกระดาดอื่นๆ เศษกิ่งไม้ใบไม้ กิจการจะนำเหือสาไปเก็บรักษาในโรงเรือนโดยนำมากองรวมกันไว้ ส่วนเศษกระดาดสด จะเก็บไว้ในถุงพลาสติก การเก็บรักษาเหือส้ามักจะมีปัญหาความชื้นในฤดูฝน ในกรณีที่ซื้อเก็บไว้จำนวนมาก มักขึ้นรา ดังนั้นกิจการจะต้องมีการวางแผนการจัดซื้อเหือสา ให้เพียงพอในการผลิตแต่ละครั้ง และเก็บเหือสาไว้ไม่ให้ถูกฝน แต่ถ้าเหือสาถูกแสงแดดมากๆ จะทำให้แห้งมาก มีน้ำหนักลดลง ทำให้ปริมาณผลิตกระดาดสดลดลง

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานที่ใช้ในกิจการมีจำนวน 20 คน แยกเป็นชาย 8 คน หญิง 12 คน กิจการมีการจ้างรายวัน (ประจำ) และจ้างเหมาเป็นชิ้นงาน มีแรงงานทำงานที่ร้าน 6 คน และ 12 คนรับงานไปทำที่บ้าน กิจการจ้างแรงงานหญิง 2 คน ในส่วนของงานหน้าร้าน ทำหน้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์และทำงานทั่วไป เช่น ต้อนรับ และอำนวยความสะดวกแก่ ลูกค้าและผู้มาติดต่องานหน้าร้าน

4.4.2 การจ้างงาน

อัตราค่าจ้างหรือค่าตอบแทน แยกตามลักษณะงาน ดังนี้ งานหน้าร้านค่าจ้างวันละ 110 - 150 บาท อัตราการจ้างเหมาผลิตชิ้นงานจะขึ้นอยู่กับความยากง่ายและความสามารถทักษะของผู้รับเหมาชิ้นงานว่า จะสามารถทำได้ในปริมาณมากน้อยก็จะได้ค่าจ้างตามชิ้นงาน เช่น กระดาษสาชนิดแผ่น แตะด้วยมือ เฟรมตะขนาบ 55x 79 ซม. ค่าแรงแตะแผ่นละ 1 บาท กระดาษซ้อนบางค่าแรงซ้อนแผ่นละ 1.20 บาท และตะหนาค่าแรงแผ่นละ 1.50 บาท เป็นต้น โดยเฉลี่ยแรงงานผลิตมีรายได้ตั้งแต่ 100 บาท/วัน ขึ้นไป

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กระดาษสา คำนวณจากหนึ่งหน่วยการผลิต (ตัวอย่าง ดังภาคผนวก ค.) ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้ง 13 ชนิดของกิจการสรุปได้ดังนี้

กระดาษสาเบอร์ 25 ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 77.27 รองลงมาเป็น ค่า แรงงาน ต้นทุนคงที่ และ ค่าวัตถุดิบรอง คิดเป็นร้อยละ 16.80 4.86 และ 0.95 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	3.78	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	3.78	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	3.97	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	8	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	4.22	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	4.22	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.03	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 52.79	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 52.79	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 50.39	
ราคาขาย (ปลีก)	10	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	6.22	บาท/ชิ้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	6.22	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	6.03	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	62.23
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	62.23
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	60.31

อัลบั้ม (8X10 นิ้ว) ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 52.09 รองลงมาเป็น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 31.38 16.52 และ 0.02 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	79.66	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	79.66	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	79.68	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.32	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	0.42
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	0.42
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	0.40
ราคาขาย (ปลีก)	140	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	60.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	60.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	60.32	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	43.10
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	43.10
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	43.09

สมุดโน้ต ขนาด A4 ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่า แรงงาน ร้อยละ 43.38 รองลงมาเป็นค่า วัตถุดิบหลัก ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 41.50 15.19 และ 0.03 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	53.00	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	53.00	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	53.02	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-3.00	บาท/ชิ้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-3.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-3.02	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	-6.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	-6.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-6.03
ราคาขาย (ปลีก)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	27.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	27.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	26.98	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	33.75
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	33.75
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	33.75

กล่องบรรจุภัณฑ์ ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัสดุหลัก ร้อยละ 37.30 รองลงมาเป็น ค่าวัสดุรอง ค่าแรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 35.80 26.85 และ 0.05 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	33.50	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	33.50	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	33.52	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	46.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	46.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	46.48	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	58.13
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	58.13
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	58.10
ราคาขาย (ปลีก)	100	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	66.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	66.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	66.48	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	66.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	66.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	66.48

อุตสาหกรรมขนาดใหญ ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 71.70 รองลงมา เป็นค่าวัตถุดิบรอง ค่าแรงงาน และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 17.60 10.56 และ 0.14 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	11.99	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	11.99	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	12.49	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	15	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	3.06	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	3.06	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.51	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	20.04
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	20.04
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	16.71
ราคาขาย (ปลีก)	20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	8.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	8.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	7.51	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	40.03
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	40.30
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	37.53

กรอบรูป 4X 6 นิ้ว ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 55.21 รองลงมาเป็น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 29.80 14.90 0.10 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	17.41	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	17.41	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	17.91	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	15	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-2.41	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-2.41	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-2.91	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	-16.05
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	-16.05
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-19.38

ราคาขาย (ปลีก)	20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	2.59	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	2.59	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.09	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	12.96
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	12.96
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	10.46

โมบาย ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 82.40 รองลงมาเป็นค่า แรงงาน ค่า วัสดุบรรจุ และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 11.70 5.85 และ 0.04 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	42.70	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	40.70	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	42.16	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	70	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	27.30	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	27.30	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	27.28	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	39.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	39.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	38.98
ราคาขาย (ปลีก)	100	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	57.30	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	57.30	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	57.28	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	57.30
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	57.30
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	57.28

คอมไฟ ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 87.25 รองลงมาเป็น ค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 9.09 3.64 และ 0.03 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	55.00	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	55.00	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	55.02	บาท/ชิ้น

ราคาขาย (ส่ง)	60	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	5.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.89	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	8.33
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	8.33
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	8.30
ราคาขาย (ปลีก)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	25.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	25.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	24.98	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	31.25
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	31.25
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	31.23

การคำนวณพร ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่า แรงงาน ร้อยละ 46.04 รองลงมาเป็น ค่า
วัตถุดิบหลัก ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 38.37 15.35 และ 0.25 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	6.50	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	6.50	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	6.52	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	15	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	8.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	8.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	8.48	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	56.67
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	56.67
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	56.56
ราคาขาย (ปลีก)	20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	13.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	13.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	13.48	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	67.50

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	67.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	67.42

พัต ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 49.93 รองลงมาเป็นค่าแรงงาน ค่าวัตถุดิบรอง และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 41.61 8.32 และ 0.13 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	12.0	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	12.0	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	12.02	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-0.02	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	0
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	0
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-0.14
ราคาขาย (ปลีก)	20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	8.0	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	8.0	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	7.98	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	40.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	40.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	39.92

เชือกกระดาษสา ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่า แรงงาน ร้อยละ 53.46 รองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบหลัก ต้นทุนคงที่ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 45.83 0.71 และ 0.45 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	1.30	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	1.30	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1.31	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	2	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.7	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.7	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.69	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	35.00

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	35.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	34.54
ราคาขาย (ปลีก)	4	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	2.70	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	2.70	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.69	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	67.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	67.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	67.27

ใบว์ ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 69.17 รองลงมาเป็นค่า แรงงาน ต้นทุนคงที่ และ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 30.26 .0.56 และ 0.35 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	1.64	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	1.64	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1.65	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	2	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.35	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.35	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.34	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	17.86
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	17.86
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	17.39
ราคาขาย (ปลีก)	4	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	2.36	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	2.36	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.35	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	58.96
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	58.96
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	58.70

ร่ม ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก ร้อยละ 73.65 รองลงมาเป็น ค่าแรงงาน ค่า วัตถุดิบรอง และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 21.04 5.26 และ 0.56 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	38.00	บาท/ชิ้น
---------------------	-------	----------

ต้นทุนการผลิตเงินสด	38.00	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	38.02	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	12.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	12.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	11.98	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	24.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	24.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	23.97
ราคาขาย (ปลีก)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	42.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	42.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	41.98	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	52.50
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	52.00
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	52.78

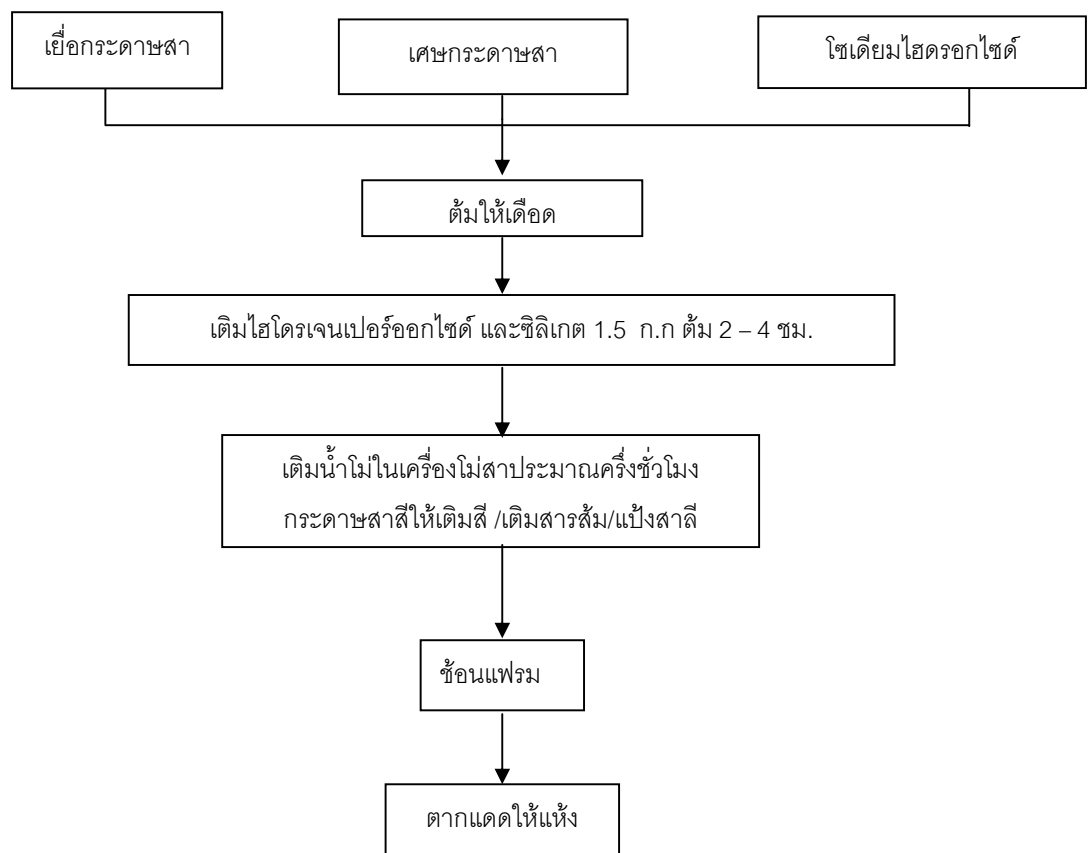
4.6 กรรมวิธีการผลิต

1. กระดาษสาแผ่น

กระบวนการผลิต

1. เริ่มจากนำเยื่อสาแห้ง 25 กิโลกรัม แช่น้ำทิ้งไว้ 1 คืน
2. เติมสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์ช่วยในการแช่ในปริมาณร้อยละ 1-2 ของน้ำหนักวัตถุดิบ
3. นำมาต้มในถังน้ำมัน 200 ลิตร
4. เติมโซเดียมไฮดรอกไซด์ 2.5 กิโลกรัม ปริมาณน้ำพอท่วมเยื่อสา ต้มให้เดือด ณ อุณหภูมิ 100 องศาเซลเซียส โดยใช้เวลาประมาณ 2 – 3 ชั่วโมง จนเยื่อสาเปื่อยยุ่ยเหนียวออกมา
5. เติมสารเคมีช่วยฟอกขาวไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ ปริมาณ 2.5 กิโลกรัม โซเดียมซัลไฟต์ 1.5 กิโลกรัม ต้มประมาณ 2 – 4 ชั่วโมง เทน้ำออก (น้ำที่เทออกนั้นสามารถนำไปใช้ครั้งต่อไปได้)
6. นำเยื่อสาล้างน้ำแล้วนำไปไม้นึ่งในเครื่องไม้ เพื่อให้เยื่อสากะจายตัว ถ้าต้องการกระดาษสาสีสามารถที่จะเติมสี เติมน้ำตาล เพื่อให้สีคงเดิม
7. เติมสารส้มที่ละลายแล้วลงไป ในขณะที่บดกระจายเยื่อได้ ประมาณ 30 นาที

8. ตักสาใส่ถัง เทลงในถังปูนชั้นสา หรือปั้นเยื่อสาเป็นก้อนๆ ตามขนาดความหนาของกระดาษสา ส่วนใหญ่กลุ่มจะผลิตกระดาษสาที่จะนำไปใช้ทำผลิตภัณฑ์ซึ่งจะใช้เยื่อสาก่อนละ 2.5 กรัม
9. นำก้อนเยื่อสาที่ได้เทลงฟอรมที่แช่น้ำในอ่าง ใช้มือแตะๆ ให้เยื่อสากะจายทั่วฟอรมแล้วจึงยกฟอรมออกผึ่ง เมื่อตากแดดแห้งดีแล้วลอกกระดาษสาออกจากฟอรมจะได้กระดาษสาตามต้องการ แต่ถ้าต้องการกระดาษที่มีลวดลายสามารถตกแต่งในขณะที่เยื่อสาเปียกอยู่โดยการเติมดอกไม้ ใบไม้ได้ตามที่ต้องการ (แผนภาพที่ 4.2)



แผนภาพที่ 4.2 กรรมวิธีการผลิตกระดาษสา

2. ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา

การผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษสา เช่น อัลบั้ม สมุดโน้ต กล่องกระดาษสำหรับการบรรจุภัณฑ์ ถุงกระดาษและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ส่วนใหญ่จะมีกรรมวิธีการผลิตที่คล้ายกัน สามารถที่จะใช้วัตถุดิบและอุปกรณ์เดียวกันได้ วัตถุดิบหลักจะเป็นกระดาษสา และกระดาษแข็ง ซึ่งจะจ้างโรงพิมพ์ตัดให้ตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการเพราะการใช้เครื่องตัดทำให้งานที่ออกมาเรียบร้อยกว่าการตัดด้วยมือ ที่จะมีกรณีพิเศษ คือ การทำอัลบั้มจะต้องติดมูรุด้านใน ส่วนสมุด

ไนต์ ในเล่มจะใส่กระดาศาซ้อนหนา บาง หรือกระดาศาสมุดตามต้องการ ส่วนปกใช้วิธีทากาว และตกแต่งคล้ายกัน สำหรับกล่องกระดาศาทำตามรูปร่างและลักษณะที่ลูกค้าสั่งทำ ส่วนใหญ่จะไม่มีการตกแต่ง ส่วนถุงกระดาศาจะผลิตและตกแต่งตามความต้องการของลูกค้า การใช้วัตถุดิบหลักเหมือนผลิตภัณฑ์หลักอื่นๆ (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 ผลิตภัณฑ์กระดาศา

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	อุปกรณ์การผลิต
1. กระดาศาแผ่น (บาง หนาและประกบดอก)	<u>วัตถุดิบหลัก</u> - เยื่อสาแห้ง หรือ เยื่อสาเปียก 25 กก. - เศษกระดาศา 15 กก. <u>วัตถุดิบรอง</u> - สารเคมี – โซเดียมไฮดรอกไซด์/- ไฮโดรเจนเพอร์ออกไซด์ - โซเดียมซัลไฟด์/แป้งสาลี/สารส้ม/ดอกไม้ ใบไม้สด สี	- เครื่องไม้สา - บ่อขึ้นกระดาศา - เฟอร์นิเจอร์กระดาศา - ถังและขันตักเยื่อสา - ไม้พายคนสา- ถังต้มสา - ถุงมือ
2. อัลบั้ม	<u>วัตถุดิบหลัก</u> - กระดาศา (บาง หนาและปานกลาง) - เยื่อสาแห้ง สำหรับตกแต่งปก - กระดาศาแข็ง <u>วัตถุดิบรอง</u> - ดอกไม้ ใบไม้ สำหรับตกแต่ง - เชือกกระดาศาและเชือกกล้วย/ มุมกระดาศา	- กรรไกร - มีดคัดเตอร์ - กาวลาเท็กซ์ - ปืนกาว - สว่านเจาะรู - ไม้เย็บกระดาศา/ ไม้บรรทัด - แผ่นรองทากาว
3. สมุดไนต์	<u>วัตถุดิบหลัก</u> - กระดาศา (บาง หนาและปานกลาง) - เยื่อสาแห้ง สำหรับตกแต่งปก/ กระดาศาแข็ง <u>วัตถุดิบรอง</u> - ดอกไม้ ใบไม้ สำหรับตกแต่ง - เชือกกระดาศาและ เชือกกล้วย	- กรรไกร - มีดคัดเตอร์ - กาวลาเท็กซ์ - ปืนกาว - สว่านเจาะ - ไม้เย็บกระดาศา/ ไม้บรรทัด - แผ่นรองทากาว

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	อุปกรณ์การผลิต
4. กล่องกระดาษสาบรรจุภัณฑ์	<u>วัตถุดิบหลัก</u> - กระดาษสา (บาง หนา และ ปานกลาง) - เชื้อสาแห้ง สำหรับแต่งปก - กระดาษแข็ง	- กรรไกร - มีดคัตเตอร์ - กาวลาเท็กซ์ - ไม้บรรทัด - แผ่นรองทากาว
5. ถุงกระดาษสา	<u>วัตถุดิบหลัก</u> - กระดาษสา (บาง หนา และ ปานกลาง) - กระดาษแข็ง - เชือกกระดาษสาและเชือกกล้วยทำหูหิ้ว <u>วัตถุดิบรอง</u> - เชื้อสาแห้ง สำหรับแต่งปก - ดอกไม้ ใบไม้ สำหรับตกแต่ง	- กรรไกร - มีดคัตเตอร์ - กาวลาเท็กซ์ - ปืนกาว - สว่านเจาะ - ไม้บรรทัด - แผ่นรองทากาว

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

นายวิจิตร ญีนาง ได้นำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในกิจการของตนเอง เพื่อช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิต ตลอดจนให้มีความเหมาะสมและทันสมัยมีความรวดเร็วในการผลิตการเปลี่ยนแปลง ดังกล่าว จากการสำรวจและเปรียบเทียบระหว่างเทคโนโลยีเดิมและเทคโนโลยีที่ใช้ในปัจจุบัน พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงสรุปได้ดังนี้

การผลิตกระดาษสา ได้พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตจากเดิมที่มีการทูปเชื้อสา ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาใช้เครื่องมือเชื้อสาแบบที่ใช้มอเตอร์ไฟฟ้าแทน ซึ่งช่วยเพิ่มผลผลิต ประหยัดเวลา และจากเดิมเคยใช้ไม้พาย หรือ มือในการคนเชื้อสาให้เกิดการกระจายตัว ปัจจุบันการใช้เครื่องสไลด์เชื้อสาแบบที่ใช้มอเตอร์ไฟฟ้าแทนแรงงานคน นอกจากนี้กิจการมีการประดิษฐ์เครื่องมือช่วยกระจายเชื้อ ที่ทำด้วยท่อ PVC. เจาะรูขนาด ครึ่งเซนติเมตร เหล่าไม้ให้สอดรูที่เจาะได้ ยาวประมาณ 8 นิ้ว ให้ทะลุทั้ง 2 ข้าง สไลด์บนล่างใช้มือหมุนทำให้สามารถปั่นกระจายเชื้อได้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งเฟรมที่ใช้ซ้อนเชื้อสาได้รับปรับเปลี่ยนให้มีความคงทนมากขึ้นโดยใช้โครงไม้สัก หรือ ไม้เนื้อแข็งแทนไม้ไผ่

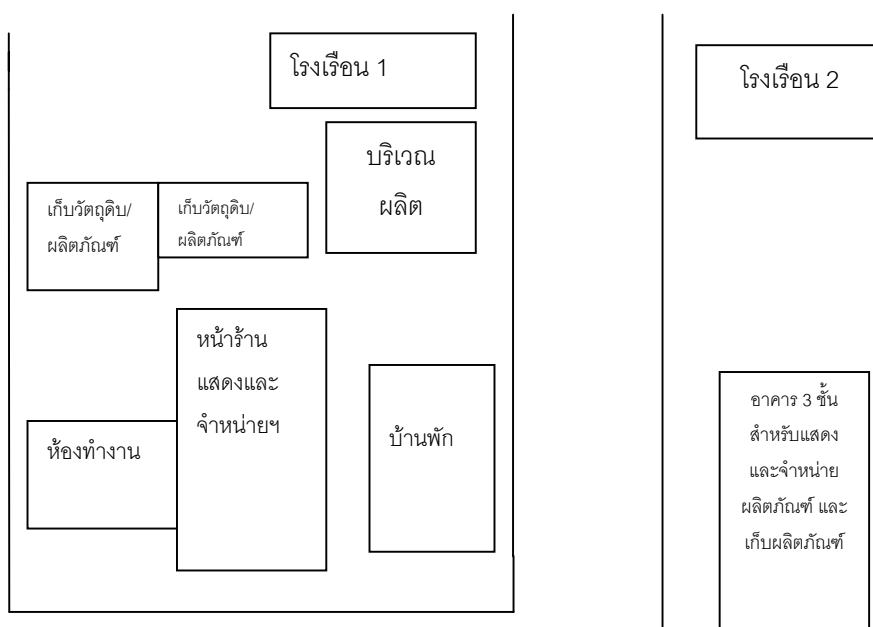
ในกระบวนการต้มและการฟอกขาวเชื้อสาได้มีการพัฒนาจากเดิมใช้น้ำซี้เถ้าต่างแช่เชื้อ ต่อมาพัฒนาใช้สารคลอรีน ปัจจุบันได้พัฒนามาใช้โซเดียมไฮดรอกไซด์ (NaOH) ไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ (H_2O_2) แมกนีเซียมซัลเฟต ($MgSO_4$) โซเดียมซิลิเกต (Na_2SiO_5) แป้งมันสำปะหลัง สารส้ม และ ผงสีขุ่น เป็นสารเคมีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการต้มเชื้อให้เปื่อยยิ่งขึ้น ทำให้เชื้อสาขาวเร็วขึ้น หากใช้ในปริมาณที่เหมาะสม เพื่อลดต้นทุนในการผลิต ไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์เป็นน้ำฟอกเชื้อที่เป็นเทคโนโลยีสะอาดไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม การใส่สารส้มยังช่วยทำให้ช่วย

ทำให้ได้สีที่มีความสม่ำเสมอเหมือนกันทุกแผ่น การพัฒนาเทคโนโลยีที่จะทำให้กระดาษสามีความแข็งแรงเพิ่มขึ้น หรือมีความต้านทานชื้นน้ำได้ดี โดยการเติมสารเติมแต่งซึ่งได้แก่ ผงสีขึ้น แบ่งมันสำปะหลัง สารส้ม ลงไปผสมกับน้ำ เยื่อที่ผ่านการบดแล้วในเครื่องบดมือ

ผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาษสา การที่สมาชิกเคยดำเนินการผลิตเองทั้งหมด ปัจจุบันมีบางขั้นตอนที่มีการจ้างโรงงานผลิต เช่น การตัดกระดาษแข็ง ซึ่งช่วยให้ประหยัดเวลาแรงงานและผลิตได้มากขึ้นในการทำสมุดโน้ต หรือ อัลบั้ม ที่ต้องเจาะรู เคยใช้สิ่วส้อมนตอกลงไปปัจจุบันการพัฒนาเป็นสว่านไฟฟ้าที่สามารถเปลี่ยนหัวเจาะได้หลายขนาดแทนการทากาวในการตกแต่งก็จะใช้เครื่องมืออื่นๆ มาช่วย เช่น การใช้ปืนกาว พู่กันและ แปรงทาสีแทน

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ผลิตและจำหน่ายของนายวิจิตร ญีนาง ใช้บริเวณบ้าน มีพื้นที่รวมทั้งหมด ประมาณ 50 ไร่ โดยจัดสรรเป็นพื้นที่ที่ใช้สำหรับกิจกรรมกระดาษสาประมาณ 5 ไร่ แบ่งเป็นร้านแสดงและจำหน่ายสินค้า สถานที่ผลิตกระดาษสาแปรรูปบางผลิตภัณฑ์ และสถานที่เก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ อาคารผลิตเป็นส่วนที่ต่อเติมจากตัวบ้านพักซึ่งเป็นเรือนไม้ 2 ชั้น ส่วนที่ต่อเติมเป็นปูนชั้นเดียวต่อกับเรือนไม้ นอกจากนี้ยังมีโรงเรือนอีก 1 หลัง หลังคามุงหญ้าคาโล่ง สำหรับเป็นโรงเรือนผลิตกระดาษสา และปัจจุบันนายวิจิตรได้สร้างอาคารปูน 3 ชั้น สำหรับเป็นสถานที่แสดงและจำหน่าย อีก 1 หลัง รายละเอียดสภาพและผังของสถานที่ผลิต ดังแผนภาพที่ 4.3



แผนภาพที่ 4.3 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การจัดการของเสียที่เกิดจากการผลิตกระดาษสาของนายวิจิตร พบว่ายังไม่มี การจัดทำระบบกำจัดน้ำเสีย ทั้งนี้การจัดการในปัจจุบันทำโดยการเทน้ำเสียลงบริเวณพื้นดินที่ว่าง กรณีที่โรงเรือนตั้งอยู่ใกล้ลำเหมืองก็จะเทลงลำเหมืองซึ่งทำให้น้ำข้างส่งกลิ่นเหม็น แต่ถ้าเป็นฤดูฝนมีน้ำไหลบริเวณท่อน้ำทิ้งก็ไม่มีปัญหา

ปัจจุบันวิธีแก้ไขปัญหานี้วิธีหนึ่ง คือ นายวิจิตรจะสั่งซื้อเยื่อสาเปียกหรือสาที่ผ่านกระบวนการต้มการฟอกขาวเรียบร้อยแล้วมาผลิตกระดาษ เพื่อตัดปัญหาน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

4.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของนายวิจิตร

การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ กรณีการผลิตกระดาษสาแผ่นจะได้รับการตรวจและควบคุมตั้งแต่การซื้อวัตถุดิบการผลิตโดยเป็นหน้าที่ของหัวหน้าทีมผู้ผลิต ส่วนการให้สีหรือลักษณะที่ต้องการ จะเป็นหน้าที่ของนายวิจิตรเจ้าของกิจการ ปัจจุบันการผลิตกระดาษสาเป็นแผ่นจะผลิตเพื่อนำมาทำผลิตภัณฑ์เท่านั้น ส่วนกระดาษสาทั่วไป จะสั่งกระดาษสำเร็จรูปแล้วนำมาเก็บรักษาไว้ การตรวจสอบก็จะสั่งซื้อตามที่ต้องการและเพียงพอกับความต้องการใช้นั้น การเก็บรักษากระดาษสาที่รอการนำมาทำผลิตภัณฑ์และกระดาษสำเร็จรูปจะนำเก็บในห้องที่มีอุณหภูมิที่สม่ำเสมอไม่มีแสงแดดส่อง การเก็บรักษากระดาษจะนำมากองเรียงเป็นแถว หลีกเลียงความชื้นและแสงแดดเพราะจะทำให้สีซีดจางได้

ผลิตภัณฑ์กระดาษสาของกิจการจำหน่ายและส่งมอบลูกค้า ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสั่งซื้อซึ่งกำหนดด้วยระยะเวลา กลุ่มฯ จะทำการผลิตและส่งมอบทันที การควบคุมและตรวจสอบจะเป็นหน้าที่ของหัวหน้าทีมการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์และสุดท้ายจะได้รับการตรวจสอบจากเจ้าของคือ นายวิจิตร นางกัลยา และลูกสาวก่อนส่งมอบอีกครั้งว่าถูกต้องตรงตามที่ลูกค้าสั่งหรือไม่ ถ้าไม่ตรงก็ให้หัวหน้าทีมกลับไปแก้ไขตามผลิตภัณฑ์ที่แต่ละคนรับผิดชอบ ผลิตภัณฑ์ที่ทำตามคำสั่งซื้อ กิจการจะทำการเก็บรักษาโดยบรรจุกล่องกระดาษแข็งสีน้ำตาลเพื่อพร้อมส่งมอบได้ทันที ร้านผลิตภัณฑ์สำหรับแสดงและจำหน่ายในร้านก็จะนำมาห่อพลาสติกใสหรือ บรรจุถุงพลาสติกปิดปากถุงด้วยสก็อตเทปแล้วนำมาวางบนชั้นสำหรับเป็นตัวอย่างและจำหน่ายต่อไป

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผลิตภัณฑ์จะอยู่ที่กระดาษสานำมาผลิตผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะสีที่ลูกค้าต้องการบางสีค่อนข้างจะหายาก กระดาษที่เก็บรักษาไว้บางครั้งเกิดความเปลี่ยนแปลงสีไม่มีความสม่ำเสมอ นายวิจิตรจะแก้ไขโดยอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจและปรับปรุงให้ใกล้เคียงกับความต้องการของลูกค้า

2. ปัญหาวัตถุดิบหลักและปัจจัยการผลิต ที่ไม่สามารถกำหนดราคาให้ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอด ส่วนใหญ่ราคาจะสูงขึ้นส่งผลทำให้การประมาณการและการคำนวณรับส่งสินค้ามีต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และต้องพึ่งพาวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตจากภายนอก

3. ปัญหาการใช้เทคโนโลยีการผลิต โดยเฉพาะการผลิตกระดาษสา ขาดความรู้การปรับปรุงคุณภาพคุณสมบัติให้กระดาษมีความคงทนใช้งานได้นานมากยิ่งขึ้น

4. ขาดความรู้การใช้สารเคมีที่เหมาะสม และไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม

5. ปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย

6. ขาดวัสดุอุปกรณ์ที่ช่วยเพิ่มผลผลิตให้มาก และมีมาตรฐานมากขึ้น

7. ฤดูกาลโดยเฉพาะฤดูฝน ไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิต ทำให้การผลิตลดลง

8. ปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นพิษจากการผลิตกระดาษสา

9. ปัญหาด้านสถานที่ผลิต โรงเรือนที่ผลิตกระดาษสาไม่มีท่อน้ำสำหรับการระบายน้ำเสีย

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม

1. จัดหาแหล่งวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตที่แน่นอน

2. อบรมความรู้ ความเข้าใจการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย สำหรับการปรับปรุงคุณภาพของกระดาษสา และผลิตภัณฑ์ การลดต้นทุนการผลิต การใช้สารเคมีที่เหมาะสมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัย จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักเทคโนโลยีชุมชนกรมวิทยาศาสตร์บริการ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงอุตสาหกรรม สถาบันการศึกษาต่างๆ เช่น สถาบันเทคโนโลยี และอาชีววะ เป็นต้น

3. ต้องการแรงงานที่มีความรู้ความชำนาญ มีฝีมือในการผลิตจำนวนมาก

4. ต้องการอุปกรณ์เครื่องมือในการผลิตที่ทันสมัยเช่นเดียวกับปัมกระดาษสา

5. ต้องการความรู้ อุปกรณ์ ในการกำจัดน้ำเสียที่ถูกต้อง มีระบบครบวงจร จากกระทรวงวิทยาศาสตร์ กระทรวงอุตสาหกรรม และการสนับสนุนด้านงบประมาณจากเทศบาลตำบลต้นเปา

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการผลิต

ในส่วนของการบริหารการตลาด เป็นกิจกรรมที่กลุ่มฯ ยังไม่ได้ดำเนินการร่วมกันอย่างจริงจัง ยังคงมีลักษณะต่างคนต่างเป็นเจ้าของกิจการ แม้ว่าจะมีการประชุมเพื่อหาแนวทางในการกำหนดราคากลาง เพื่อเป็นมาตรฐานเดียวกันในการจำหน่ายกระดาษสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา ก็ยังไม่มีข้อตกลงออกมาอย่างเป็นรูปธรรม แม้สมาชิกส่วนใหญ่จะเห็นว่าปัญหาการตัดราคาเป็นปัญหาใหญ่ในหมู่บ้าน แต่ยังไม่ตระหนักถึงวิธีการแก้ไขปัญหาร่วมกันอย่างแท้จริง ดังนั้นในบทนี้ จะขอกล่าวถึงกิจกรรมทางการตลาดของกรณีศึกษา กิจการของนายวิจิตร ภูเ็นาง ประธานกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสา ซึ่งมีกิจการผลิตกระดาษสาในลักษณะอุตสาหกรรมในครอบครัว การบริหารการตลาดจะเป็นหน้าที่ของคนในครอบครัว

5.1.1 การบริหารการตลาด

นายวิจิตร ภูเ็นาง ในฐานะหัวหน้าครอบครัวจะเป็นผู้บริหารทั้งหมดตั้งแต่การหาตลาดติดต่อเจรจาการค้า ตัดสินใจ รับการสั่งซื้อจากลูกค้า ส่งมอบสินค้า จัดจำหน่าย และส่งเสริมการขาย โดยมีนางกัลยา ภรรยา ทำหน้าที่รับใบสั่งซื้อจากนายวิจิตร แล้วนำไปกระจายการผลิตให้กับหัวหน้าทีมการผลิต กรณีที่มีลูกค้าติดต่อพร้อมกันนางกัลยา จะสามารถช่วยรับคำสั่งสินค้าได้ แต่การตัดสินใจอยู่ที่นายวิจิตร ปัจจุบันกิจการมีนางสาวรวงทอง ลูกสาวซึ่งกำลังเรียนอยู่ในระดับมหาวิทยาลัย ได้เข้ามาช่วยงานครอบครัวโดย ช่วยในการกระจายการผลิต ติดตาม ตรวจสอบคุณภาพสินค้า มอบสินค้าให้ลูกค้า และถ้าว่างจากการเรียน หรือปิดภาคเรียนจะช่วยนำสินค้าออกแสดงและจำหน่ายในงานต่างๆ ตามที่มีหน่วยงานราชการติดต่อมา เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ฯลฯ

การบริหารการตลาดดำเนินการโดยนายวิจิตร เมื่อลูกค้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาซึ่งส่วนใหญ่จะติดต่อทางโทรศัพท์ และ e-mail นายวิจิตรจะคำนวณต้นทุนอย่างคร่าวๆ แล้วเสนอราคาขายให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงในเบื้องต้น ก็จะจัดส่งตัวอย่างผลิตภัณฑ์ และคำนวณราคาขายส่งให้ลูกค้าพิจารณา เมื่อลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ ก็จะตกลงเงื่อนไขทางการเงิน ตามความเหมาะสม ได้จากนั้นจะให้นางกัลยา จัดหาและจัดเตรียมวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต ส่งให้หัวหน้าทีมผลิต ปัจจัยการผลิตบางอย่างหัวหน้าทีมจะเป็นผู้จัดหาเอง และเพิ่มราคาในตัวผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เสร็จแล้ว จะได้รับตรวจสอบส่งมอบลูกค้า ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพื่อการจำหน่าย บางส่วนจะนำมาจัดวางชั้นด้านหน้าร้านเพื่อรอการจำหน่าย หรือจะนำไปฝากขายศูนย์เศรษฐกิจชุมชนอำเภอสันกำแพง การบริหารหน้าร้านและลูกค้าจะเป็นหน้าที่ของนางกัลยาเช่นกัน

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กิจการมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี การวางแผนการตลาดอย่างคร่าวๆ โดยประมาณการจากคำสั่งซื้อของลูกค้า กิจการทำการจัดซื้อและผลิตกระดาศาให้เพียงพอในการจำหน่าย และนำมาผลิตผลิตภัณฑ์จากกระดาศา ในส่วนของผลิตภัณฑ์จากกระดาศา กิจการจะไม่ผลิตคงคลังไว้มากนัก เนื่องจากผลิตภัณฑ์กระดาศามีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบรวดเร็วมาก หากผลิตไว้ปริมาณมาก จะล้าสมัย จำหน่ายไม่ได้ ดังนั้นกิจการจึงเน้นการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แล้วจึงผลิตตามคำสั่งซื้อดังกล่าว ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ กิจการจะไม่ออกแบบเพื่อรอเสนอลูกค้าแต่จะออกแบบร่วมกับลูกค้า เพื่อความแน่นอนในคำสั่งซื้อ

ในอนาคต นายวิจิตร ได้วางแผนที่จะเพิ่มรูปแบบกล่องบรรจุจากกระดาศา และกล่องบรรจุจากผ้าไหม หรือวัสดุอื่นๆ เนื่องจากเห็นช่องทางการตลาดจากโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่กลุ่มหรือกิจการที่ผลิตผลิตภัณฑ์ในโครงการฯ มุ่งเน้นสร้างภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่น โดยการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม แสดงเอกลักษณ์ของภาคเหนือ

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กิจการของนายวิจิตร เริ่มประกอบการทำงานกระดาศาในปี พ.ศ. 2536 ผลิตกระดาศาชนิดตะมื่อชนิดหนา ธรรมดาสีขาว และทำกระดาศาชิ้นบางเพื่อนำมาจำหน่าย ต่อมาในปี พ.ศ. 2544 ได้พัฒนาการผลิตกระดาศาโดยเพิ่มลวดลายลงบนกระดาศา เพิ่มดอกไม้ ใบไม้สด หรือทำกระดาศาที่ไม่ต้องพอกผลิตให้เป็นสีธรรมชาติซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาทำปกสมุดโน้ต และอัลบั้ม ในปัจจุบันกิจการจะใช้วิธีการสั่งซื้อกระดาศาแผ่นจากที่อื่นมาทดแทน ส่วนกระดาศาที่จะนำมาใช้งานได้กระจายให้ผู้ผลิตในหมู่บ้านผลิตแทน กิจการมีการผลิตเพียงเล็กน้อย ในปี 2545 เริ่มมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกระดาศา เช่น อัลบั้ม กระจกกระดาศา กรอบรูป และกล่องบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาตามความต้องการของลูกค้าปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสั่งซื้อมากที่สุด คือ กล่องบรรจุภัณฑ์ที่เริ่มพัฒนาในปี พ.ศ. 2545 เดิมกล่องเป็นกล่อง ที่ไม่มีลวดลายการตกแต่ง ต่อมาเมื่อลูกค้าออกแบบการตกแต่งกล่องให้ จึงได้พัฒนารูปแบบการตกแต่งโดยนำวัสดุที่เหลือใช้มาผสมผสานตกแต่งปกสมุดโน้ต ปกอัลบั้ม เช่น เสื่อกระจูด ผ้าฝ้าย ไม้ไผ่ หอย เครื่องเทศ ฯลฯ ตามความต้องการของลูกค้า

ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2536 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน การบรรจุภัณฑ์ของกิจการไม่มีความแตกต่างจากเดิม เพราะการบรรจุภัณฑ์ทั้งกระดาศา และผลิตภัณฑ์กระดาศาจะใช้วิธีง่าย ๆ กระดาศาแผ่นจะนำมาบรรจุถุงพลาสติกขนาด 30 x 50 เซนติเมตร ซึ่งบรรจุได้ถุงละ 200 แผ่นพับปากถุงนำเทปสีน้ำตาลปิดปากถุง ส่วนผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลิตภัณฑ์ก็จะนำพลาสติกใสชนิดหนามาห่อตามรูปร่างของผลิตภัณฑ์ ปิดด้วยสก็อตเทปใส ส่วนสินค้าที่จะส่งออกต้องผ่านการขนส่งและใช้ระยะเวลาในการเดินทาง การบรรจุภัณฑ์จะนำกระดาศาผูกพวงมารองกันถุง หรือบรรจุใส่กล่องสีน้ำตาลสำหรับการขนส่งอีก 1 ชั้น

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ชนิด	ปี (พ.ศ)						
	2536	2538	2540	2542	2544	2546	2548
1.กระดาษสาแผ่น	●				●	----->	----->
2.สมุดโน้ต					●	----->	----->
3.อัลบั้ม					●	----->	----->
4.ถุง					●	----->	----->
5.กล่องบรรจุภัณฑ์					●	----->	----->
6.กรอบรูป					●	----->	----->
7.โมบาย					●	----->	----->
8.คอมพิวเตอร์					●	----->	----->
9.ร่ม					●	----->	----->
10.พัด					●	----->	----->
11.เชือกมัด					●	----->	----->
12.โบว์					●	----->	----->
13.บัตรอวยพร					●	----->	----->

หมายเหตุ: ● → ช่วงที่มีการผลิต ● ---> ช่วงที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการนายวิจิตร ญีนาง

ในปี 2546 กิจการนายวิจิตร ญีนาง มีมูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รวมทั้งปี ประมาณ 12 ล้านบาท โดยมีการจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นการส่งออกต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 90 ได้แก่ ประเทศ ญี่ปุ่น เยอรมัน แคนาดา ฝรั่งเศส อิตาลี ซาอุดี อาหรับ การจำหน่ายโดยตรง และ ผ่านพ่อค้าคนกลาง ภายในประเทศ มีเพียงร้อยละ 10

คู่แข่งทางการค้าของกิจการมีทั้งภายในและภายนอกหมู่บ้าน โดยเฉพาะในหมู่บ้านมีผู้ผลิตรายใหญ่ เช่น บ้านอนุรักษ์กระดาษสา ซึ่งมีศักยภาพในการผลิตมาก ทำให้สามารถตั้งราคาต่ำกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ อีกทั้งลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคาได้จากกิจการที่ใกล้เคียง ทำให้เกิดการแข่งขันโดยต่างฝ่ายต่างไม่ทราบข้อมูลการตั้งราคาของแต่ละกิจการ ทำให้ลูกค้าสามารถต่อรองราคาที่ตนต้องการ บางกิจการต้องยอมเพื่อจะได้เงินทุนคืนบ้าง ทำให้มีการกีดกันทางการค้า ไม่มีความเอื้อเฟื้อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เช่น การจอดรถหน้าบ้านจะต้องเสียค่าจอดรถคันละ 100 บาท เป็นต้น

ปัจจุบันการผลิตกระดาษสา มีแหล่งผลิตอยู่ในหลายพื้นที่ ทั้งต่างหมู่บ้าน ต่างอำเภอและต่างจังหวัด เช่น จังหวัดลำปาง ซึ่งได้เปรียบในด้านวัตถุดิบ เนื่องจากบางพื้นที่เป็นแหล่งวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงานต่ำ ทำให้มีราคาสินค้าที่ต่ำกว่า ในขณะที่สินค้าที่มีความแตกต่างกันไม่มาก ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบและใช้แทนกันได้ ทำให้เกิดการเสียลูกค้าไปส่วนหนึ่ง

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

การจำหน่ายกระดาษสา ได้แก่ กระดาษสาชั้นบาง ชั้นหนา และบาติก ขายส่งคิดเป็นร้อยละ 90 และขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 10 (แผนภาพที่ 5.1) โดยมีรายละเอียดดังนี้

การขายส่ง

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตภายในหมู่บ้านนำกระดาษสาไปทำผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 15

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับผู้ผลิตนอกหมู่บ้านภายในอำเภอสันกำแพง คิดเป็นร้อยละ 10

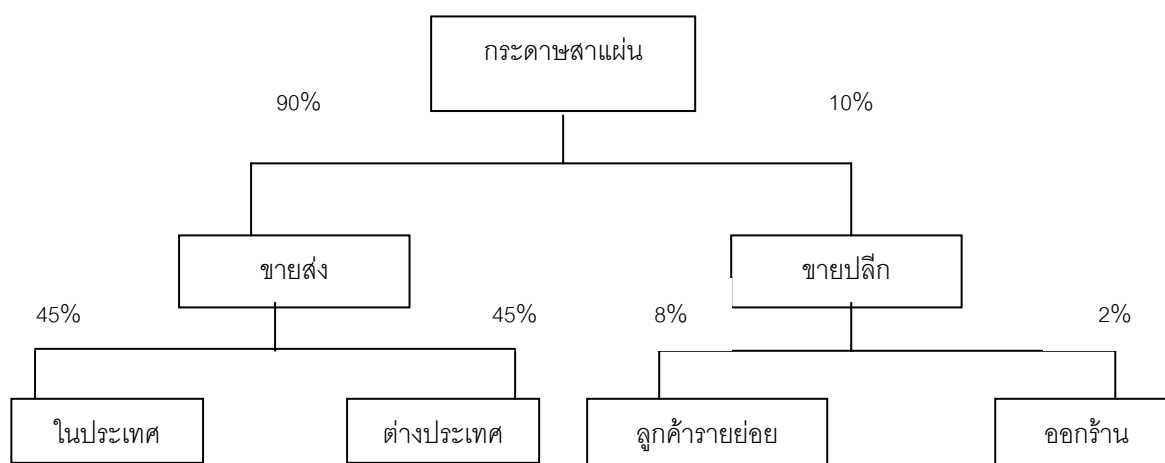
ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้พ่อค้าที่กรุงเทพฯ (สวนจตุจักร) คิดเป็นร้อยละ 20

ช่องทางที่ 4 จำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเก่าที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำ โดยบางรายจะผ่านตัวแทน พ่อค้าคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 45

การขายปลีก

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับลูกค้าจรที่มาติดต่อซื้อหน้าร้าน และลูกค้ารายย่อยภายในหมู่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 8

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายตามงานที่หน่วยงานราชการเชิญ เช่น งานประจำปีของจังหวัด งานอำเภอ งานของสถาบันการศึกษาต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 2



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระดาษสาแผ่น

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาศา ได้แก่ สมุดโน้ต อัลบั้ม กระจกกระดาศา กล่องบรรจุภัณฑ์ หรือกล่องรูปลักษณะต่างๆ พัดกระดาศา โคมไฟ ฯลฯ ขายส่งคิดเป็นร้อยละ 95 และขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 5 (แผนภาพที่ 5.2) โดยมีรายละเอียดดังนี้

การขายส่ง

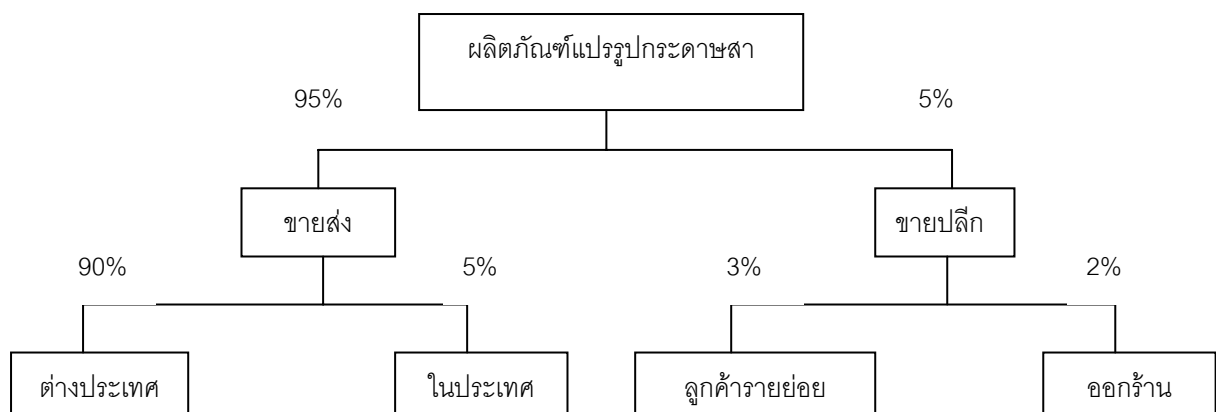
ช่องทางที่ 1 จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าต่างประเทศ คือ ประเทศ ญี่ปุ่น เยอรมัน แคนาดา ฝรั่งเศส อิตาลี ซาอุดี ฯลฯ โดยผ่านพ่อค้าคนกลาง หรือมาติดต่อด้วยตนเอง ร้อยละ 90

ช่องทาง 2 จำหน่ายภายในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 5 ลูกค้าจากกรุงเทพฯ เมืองใหญ่ ภายในจังหวัดที่ส่งทำเพื่อนำไปบรรจุผลิตภัณฑ์

การขายปลีก

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับลูกค้าจรรยาที่มาติดต่อซื้อหน้าร้าน และลูกค้ารายย่อยภายในหมู่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 3

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายตามงานที่หน่วยงานราชการเชิญ เช่น งานประจำปีของจังหวัด งานอำเภอ งานของสถาบันการศึกษาต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 2



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปกระดาศา

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาจะคำนวณจากค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงานรวมทั้งหมดแล้ว พิจารณาราคาตลาดควบคู่ไปด้วยโดยการบวกกำไรเข้าไป ให้มีราคาใกล้เคียงกับตลาดมากที่สุด กรณีที่ราคาที่ตั้งมีความแตกต่างจากราคาตลาดมากจะทำให้สินค้าขายไม่ได้ ในอดีตการตั้งราคาสามารถบวกกำไรอย่างน้อยได้ถึง ร้อยละ 50 เนื่องจากมีผู้ผลิตน้อยราย ปัจจัยการผลิตราคาถูก ทั้งวัตถุดิบและแรงงาน ในปัจจุบันบวกได้เพียงร้อยละ 10-15 เท่านั้น (ตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง(บาท/หน่วย)	ราคาขายปลีก (บาท/หน่วย)
กระดาสาแตะมือ	8	10
อัลบั้ม	80	140
สมุดโน้ต	50	80
กล่องบรรจุภัณฑ์	80	100
ถุงกระดาสา	15	20
กรอบรูป	15	20
โมบาย	70	100
คอมพิวเตอร์	60	80
การ์ดอวยพร	15	20
พัด	12	20
เชือกกระดาสา	2	4
โบว์	2	4
รวม	50	80

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาดของกิจการ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายส่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ กล่องบรรจุภัณฑ์ ขึ้นละ 45.62 บาท รองลงมาได้แก่ โมบาย และร่ม ขึ้นละ 26.42 บาท และ 11.12 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งของกิจการ คิดจากต้นทุนการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่ให้กำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ กล่องบรรจุภัณฑ์ ร้อยละ 57.03 รองลงมาได้แก่ การ์ดอวยพร และกระดาสาแตะมือ ร้อยละ 50.81 และ 25.51 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.2) ในการตั้งราคาขายส่งของกิจการ มีหลายผลิตภัณฑ์ที่ขาดทุน เนื่องจากการคำนวณต้นทุนคิดเพียงค่าวัตถุดิบและค่าแรงเท่านั้น

เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ กล่องบรรจุภัณฑ์ เช่นกัน ขึ้นละ 65.62 บาท รองลงมาได้แก่ อัลบั้ม และโมบาย ขึ้นละ 59.46 บาท และ 56.42 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายปลีกของกิจการ คิดจากต้นทุนการผลิตเช่นกัน ผลิตภัณฑ์ที่ให้กำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ กล่องบรรจุภัณฑ์ ร้อยละ 65.62 รองลงมาได้แก่ การ์ดอวยพร และโมบาย ร้อยละ 63.10 และ 56.42 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.3 การตั้งราคา

รายการ	กระดาษสา ตะเภา	อัลบั้ม	สมุดโน้ต	กล่องบรรจุ ภัณฑ์	ถุงกระดาษ สา	กรอบรูป	โมบาย	คอมพิวเตอร์	การ์ดอวย พร	พัด	เชือก กระดาษสา	โบว์	รวม
1. ต้นทุนการผลิต	5.10	79.68	53.02	33.52	11.37	16.78	42.72	55.02	6.52	12.02	1.31	1.65	38.02
2. ต้นทุนการตลาด	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86	0.86
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด(1+2)	5.96	80.54	53.88	34.38	12.23	17.64	43.58	55.88	7.38	12.88	2.17	2.52	38.88
4. ราคาขายส่ง	8.00	80.00	50.00	80.00	15.00	15.00	70.00	60.00	15.00	12.00	2.00	2.00	50.00
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุน การผลิตและการตลาด(4)-(3)	2.04	-0.54	-3.88	45.62	2.77	-2.64	26.42	4.12	7.62	-0.88	- 0.17	-0.52	11.12
Mark up	25.51	-0.67	-7.76	57.03	18.47	-17.62	37.74	6.87	50.81	-7.33	- 8.62	-25.76	22.24
6. ราคาขายปลีก	10.00	140.00	80.00	100.00	20.00	20.00	100.00	80.00	20.00	20.00	4.00	4.00	80.00
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้น ทุนการผลิตและการตลาด (6)-(3)	4.04	59.46	26.12	65.62	7.77	2.36	56.42	24.12	12.62	7.12	1.83	1.48	41.12
Mark up	40.41	42.47	32.65	65.62	38.85	11.78	56.42	30.15	63.10	35.60	45.69	37.12	51.40

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายของกิจการ คือเน้นบริการและเข้าใจลูกค้า

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กิจการของนายวิจิตร มีวิธีการรักษาลูกค้าเก่า โดยจะอำนวยความสะดวกในการเข้ามาติดต่อกิจการ ในด้านการรับส่งลูกค้าเข้ามายังกิจการ รักษาคุณภาพของสินค้าให้มีมาตรฐาน จัดส่งตรงต่อเวลา และให้เครดิตการค้า 30 วัน

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

ในการหาลูกค้าใหม่ กิจการมีการออกร้านตามหน่วยงาน และสถานศึกษาต่างๆ อยู่เสมอ เพื่อประชาสัมพันธ์กิจการให้เป็นที่รู้จัก ในส่วนของลูกค้าที่เข้ามาติดต่อสอบถาม กิจการจะเสนอสินค้าหลากหลายรูปแบบให้ลูกค้าได้เลือก สอบถามและศึกษาหาข้อมูลถึงปัญหาและสาเหตุในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กระดาดสา พยายามแก้ไข้ปัญหา ลูกค้าจึงเกิดความประทับใจสั่งสินค้าครั้งต่อไป

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ กิจการมีปัญหาด้านการตลาดดังนี้

1. มีคู่แข่งทางการค้ามากมาย ทั้งในและนอกพื้นที่ มีการตัดราคาเพื่อแย่งลูกค้า
2. ขาดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการต่างๆ ในหมู่บ้าน ขาดข้อมูลข่าวสารทางการตลาดในเรื่องราคาจำหน่าย ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคากลางที่เป็นมาตรฐานได้
3. ผู้ผลิตรายใหญ่มีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของลูกค้ามากกว่า กิจการนางวิจิตร ยืนาง ทำให้ผู้ผลิตรายย่อยเสียโอกาสทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ นอกจากปัญหาข้างต้นแล้ว ในหมู่บ้านยังมีปัญหาการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละกิจการ เนื่องจากต้องการส่วนแบ่งการตลาดเพื่อแย่งลูกค้า

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการนายวิจิตร

กิจการต้องการได้รับการส่งเสริมการตลาดจากหน่วยงานราชการ เช่น กระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการค้าส่งออกและกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม นำสินค้าออกแสดงและจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ต้องการข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับการรับรองมาตรฐานสินค้าจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง และยังต้องการการฝึกอบรมด้านการจัดการการตลาด โดยเฉพาะเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย

5.6.3 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

ในส่วนของกลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันกำแพง เข้ามาช่วยหามาตรการในการกำหนดราคาจำหน่ายให้เป็นมาตรฐาน และเป็นที่ยอมรับของผู้ผลิตในหมู่บ้านต้นเปา เพื่อที่จะได้ลดปัญหาการตัดราคาระหว่างกิจการต่างๆ ในหมู่บ้าน

บทที่ 6

การเงิน

ในบทนี้ได้มีการศึกษา 2 ส่วน คือ ศึกษาการบริหารการเงินของกลุ่มฯ และการบริหารการเงินกิจการของนายวิจิตร ญีนาง ตามรายละเอียด ดังนี้

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนทางการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มหัตถกรรมกระดาศาได้มีการแบ่งบทบาทหน้าที่กันอย่างชัดเจนตามโครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯ แต่จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ ไม่ได้ปฏิบัติตามระเบียบการบริหารการเงิน หรือการดำเนินงานอื่นๆ ประธานต้องเข้ามารับผิดชอบต่อผลการดำเนินงานเพราะต้องการที่จะให้กลุ่มฯ ดำเนินงานไปได้ ในระยะแรกของการจัดตั้ง ส่วนการจัดทำบัญชี กลุ่มฯ ได้เคยจ้างลูกหลานของสมาชิกเก็บเงินคืนจากสมาชิกที่กู้ยืมเงินกลุ่ม และจัดทำบัญชีวันละ 100 บาท แต่เกิดปัญหาสมาชิกไม่มาชำระเงินตามกำหนดสัญญา ทำให้คนที่กลุ่มฯ จำไม่ต้องการทำงาน เพราะไม่ได้ตามเป้าหมาย ทำให้ประธานต้องเข้ามาดูแลตามหนี้ของสมาชิก กลุ่มฯ ได้จัดประชุมขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหาโดยให้สมาชิกที่มีความรู้ด้านการจัดทำบัญชีมารับผิดชอบ แต่ก็ยังไม่สามารถเก็บหนี้จากสมาชิกได้ จนมีการประชุมขึ้นอีกครั้ง มีมติให้มีค่าตอบแทนสำหรับผู้ทำบัญชีโดยการเหมาจ่ายเป็นครั้งๆ ละ 200 บาท และสมาชิกที่ไม่ชำระหนี้จะไม่มีสิทธิกู้ยืมในครั้งต่อไป การฝากถอนธนาคารมีกรรมการรับผิดชอบ 3 คน ให้เบิก 2 ใน 3 ปัจจุบันเหลือ 2 คน เนื่องจากสมาชิกซึ่งเป็นคณะกรรมการเสียชีวิต

จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ ได้มีการแก้ไขปัญหาอย่างต่อเนื่อง ปี 2546 กลุ่มฯ มีการกู้ยืมเงินครั้งที่ 2 จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 500,000 บาท หลังจากชำระคืนเงินกู้ครั้งที่ 1 แล้ว ให้สมาชิกกู้ยืม และจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต คือ เยื่อปอสา มาบริการให้กับสมาชิก ประกอบกับในปี 2546 กลุ่มฯ มีผลกำไร จึงมีการจัดสรรกำไรตามข้อบังคับ ทำให้กลุ่มต้องมีกิจกรรมที่ต้องรับผิดชอบต่อมากขึ้น ประธานไม่สามารถที่จะดำเนินการ หรือ ดูแลเองทั้งหมดได้ ที่ประชุมจึงได้มีการตั้งคณะกรรมการเพิ่มเติมเพื่อให้เข้ามาดูแลและรับผิดชอบต่อ การคือคณะกรรมการจัดทำบัญชี นายยุทธนา อภิชาติกร คณะกรรมการการพิจารณาเงินกู้ จำนวน 3 คน คือ นายจำลอง คุณยศยิ่ง นายอินสอน สมเครื่อง นางศิริรัตน์ ไชยนันต์ และคณะกรรมการฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ ประกอบด้วย นายจันทร์แก้ว สารเมือง นายสุรศักดิ์ ล้านแปง นางวิไล ไชยนันต์ มีหน้าที่สำรวจความต้องการของสมาชิกในเรื่องปัจจัยการผลิต และพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีราคายุติธรรมให้กับสมาชิก

สรุปได้ว่าการบริหารการเงินของกลุ่มฯ เริ่มมีคณะกรรมการเข้ามาช่วยประธานดำเนินการตามกิจกรรมที่กลุ่มต้องดำเนินการ และจะมีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งควบคู่กันไปตามความเหมาะสมและการปฏิบัติจริง และคาดว่าจะมีการปรับเปลี่ยนในอนาคตตามความเหมาะสม

6.1.2 การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้มีการประชุมเพื่อวางแผนการใช้เงินระยะสั้น คือ การจัดซื้อปัจจัยการผลิต ได้แก่ เยื่อสา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักการผลิตกระดาษสา โดยพิจารณาในส่วนกิจกรรมที่มีความเป็นไปได้และสามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิก ที่จะลดต้นทุนการผลิตได้ และคาดว่ากลุ่มจะได้รับผลกำไรจากการดำเนินงาน คือ กิจกรรมในการจัดซื้อวัตถุดิบ ปัจจัยการผลิตรวมกัน โดยนำมาจำหน่ายให้กับสมาชิก และอีกส่วนหนึ่งจะนำเงินจากการยืมธนาคาร และเงินหุ้นมาให้สมาชิกกู้ยืมไปเป็นทุนเพิ่มเติมในกิจการทำกระดาษสาของสมาชิกที่มีการดำเนินงานอยู่

สำหรับการวางแผนในระยะยาว กลุ่มฯ วางแผนที่จะขยายจำนวนการกู้ยืมเงินจากธนาคาร และเพิ่มการระดมเงินออมจากสมาชิกมากขึ้น ซึ่งแล้วแต่มติที่ประชุมเพื่อนำมาขยายกิจกรรมการซื้อปัจจัยและวัตถุดิบในการผลิตมากขึ้น เช่น เยื่อปอสา สารเคมี สี ให้เพียงพอกับความต้องการของสมาชิก

6.2 แหล่งเงินทุน

เงินทุนของกลุ่มฯ มีแหล่งที่มา ดังนี้

1. มีการระดมหุ้นจากสมาชิกกลุ่ม ปัจจุบันมีจำนวน 966 หุ้น เป็นเงิน 99,600 บาท
2. เงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสันกำแพง จำนวน 500,000 บาท โดยมีเงื่อนไขจะต้องเป็นกลุ่มอาชีพมีกิจการทางด้านเศรษฐกิจ กำหนดระยะเวลาชำระคืน ภายใน 1 ปี ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ชำระคืนเป็นรายเดือน คงค้างชำระ จำนวน 3 เดือน ปัจจุบันได้มีการชำระเงินคืนให้กับธนาคารหมดแล้ว และได้ขอกู้ยืมครั้งที่ 2 อีกจำนวน 500,000 บาท เงื่อนไขเหมือนเดิม (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลากู้ยืมเงิน	เงื่อนไขการกู้ยืม
เงินหุ้น	2545	99,600	เป็นเงินทุน	รวมซื้อวัตถุดิบ	1 ปี	สมาชิกกลุ่มฯ
ธกส.	2546	500,000	เป็นเงินทุน	ให้สมาชิกกู้ยืม	1 ปี	กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

การดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2546 ผลกำไรที่ได้จากการให้สมาชิกกู้ยืมเงินจากเงินทุนและเงินที่กู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 90,808.75 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี กลุ่มฯ ได้นำมาจัดสรรดังนี้

- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| 1. ชำระดอกเบี้ยธนาคาร | เป็นเงิน 32,500 บาท |
| 2. ปั่นผลคืนสมาชิกตามหุ้นร้อยละ 30 | เป็นเงิน 17,492.62 บาท |

3. เงินลงทุนสำรองร้อยละ 20	เป็นเงิน 11,661.75 บาท
4. ค่าบริหารและค่าตอบแทนคณะกรรมการร้อยละ 20	เป็นเงิน 11,661.75 บาท
5. เป็นเงินทุนสาธารณะร้อยละ 20	เป็นเงิน 11,661.75 บาท
6. เป็นเงินค่าอุปกรณ์และการจัดกิจกรรมร้อยละ 10	เป็นเงิน 5,830.88 บาท

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน 599,600 บาท ไม่มีสินทรัพย์ถาวร รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น 599,600 บาท กลุ่มฯ มีเจ้าหนี้ระยะสั้น 500,000 บาท มีการระดมทุน 99,600 บาท รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 599,600 บาท

ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546
กลุ่มหัตถกรรมกระดาศบ้านต้นเปา

รายได้		%
ยอดขายสินค้า บาท)	90,808.75	100.00
<u>หัก</u> ส่วนลด/รับคืน	0.00	-
ยอดขายสินค้าสุทธิ	90,808.75	100.00
<u>หัก</u> ต้นทุนขายสินค้า	-	-
กำไรขั้นต้น	90,808.75	100.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		-
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	11,661.75	12.84
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	0	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	11,661.75	12.84
กำไรจากการดำเนินงาน	79,147.00	87.16
<u>บวก</u> รายได้อื่นๆ	0	-
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	79,147.00	87.16
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	32,500.00	35.79
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	46,647.00	51.37
<u>หัก</u> ภาษีเงินได้	0	-
<u>หัก</u> เงินทุนสาธารณะ	11,661.75	12.84
<u>หัก</u> ค่าอุปกรณ์	5,830.88	6.42
<u>หัก</u> เงินทุนสำรอง	11,661.75	12.84
กำไรสุทธิ	17,492.62	
<u>หัก</u> เงินปันผลตามหุ้น	17,492.62	19.26
กำไรสะสม	-	-

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546
กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	599,600.00
ลูกหนี้การค้า	-
สินค้าสำเร็จรูป	-
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงเหลือ	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	599,600.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	-
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-

สินทรัพย์อื่นๆ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	599,600.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น**หนี้สินหมุนเวียน**

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	500,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	500,000.00

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	
- การระดมทุน	99,600.00
- อื่นๆ	
กำไรสะสมต้นงวด	
บวก กำไรสุทธิ	-
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	99,600.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	599,600.00

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน**6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน**

จากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ พบว่ากลุ่มฯ ไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน มีความสามารถและมีศักยภาพในการที่จะหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินต่างๆ ได้เพราะสถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นในกิจการส่วนตัวของคณะกรรมการและสมาชิกเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว

จากการวิเคราะห์ สิ่งที่เป็นปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ คือ ความพร้อมในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ เพิ่งเริ่มก่อตั้งได้ไม่นาน ยังขาดการสร้างกลไกรองรับการบริหารจัดการโดยเฉพาะด้านการเงิน ทำให้มีปัญหาในเรื่องการจัดเก็บเงินกู้จากสมาชิก

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการเงินทุน 500,000 บาท ซึ่งเป็นเงินให้เปล่า หรือเงินยืมที่ไม่มีดอกเบี้ย เพื่อนำไปจัดซื้อวัตถุดิบหลัก เช่น เยื่อปอสา สารเคมี สี ฯลฯ เพื่อนำมาบริการสมาชิกได้ทั่วถึงกัน ซึ่งจะส่งผลให้ศักยภาพการผลิตของสมาชิกและของกลุ่มฯ มีมากขึ้น

6.5 การเงินของกิจการนายวิจิตร ญีนาง

6.5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.5.1.1 การบริหารการเงินของนายวิจิตร

กิจการของนายวิจิตร เป็นกิจการครอบครัว การบริหารการเงินจึงเป็นลักษณะช่วยกันบริหารระหว่างนายวิจิตร และกัลยา ภรรยา ส่วนลูกสาวจะช่วยเหลือกิจการด้านการผลิต และการตลาด การบริหารการเงินทั้งหมดจึงขึ้นอยู่กับนายวิจิตรและนางกัลยา ตั้งแต่การจัดหาเงินทุนในการผลิต จัดซื้อจัดหาปัจจัยการผลิตต่างๆ ค่าจ้างแรงงานในการผลิต บางครั้งคนงานจะเบิกค่าแรงล่วงหน้า ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าติดต่อประสานงาน ค่าโทรศัพท์ และค่าใช้จ่ายส่วนตัว ค่าใช้จ่ายในครอบครัว ฯลฯ ส่วนการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายนั้นกิจการของนายวิจิตรไม่ได้จัดทำ เพียงแต่มีการบันทึกลงในใบส่งของ หรือใบเสร็จรับเงินที่เป็นจำนวนมากเท่านั้น เพราะถือว่าเป็นกิจการของครอบครัว สำหรับการรับเงินจากการมัดจำล่วงหน้าจากลูกค้าที่สั่งทำสินค้า และจากการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่นางกัลยา จะเป็นผู้ดูแลการนำเงินเข้าฝากและถอนเงินจากธนาคาร

6.5.1.2 การวางแผนการเงินของนายวิจิตร

การวางแผนการเงิน ส่วนใหญ่เงินทุนหมุนเวียนในกิจการเป็นเงินทุนส่วนตัว และกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร) 300,000 บาท การรับทำสินค้าตามที่ลูกค้าสั่ง ลูกค้าต้องวางมัดจำตั้งแต่ร้อยละ 30 -50 กิจการสามารถนำเงินดังกล่าวมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต การวางแผนการเงินจึงเป็นแบบระยะสั้นตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

การวางแผนในระยะยาว นายวิจิตร ได้ดำเนินการก่อสร้างอาคารสำหรับแสดงและจำหน่ายสินค้าของตนเอง ส่วนอาคารหลังเดิมจะมอบให้เป็นที่ทำการของกลุ่มฯ ต่อไปในอนาคต

6.5.2 แหล่งเงินทุน

เงินทุนของกิจการนายวิจิตร มาจากเงินทุนสะสมที่ทำการค้าขายมากกว่า 10 ปี เงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 300,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.5 ต่อปี ระยะเวลาชำระคืน 1 ปี

6.5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงินของนายวิจิตร

6.5.3.1 ผลการดำเนินงานของกิจการนายวิจิตร

ในปี 2546 กิจการมียอดขายทั้งสิ้น 12,314,000 บาท มีต้นทุนการผลิต 10,942,444.40 บาทและ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน 1,371,555.60 บาท (ตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงานปี 2546 กิจการนายจิตร ญีนาง

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย/ปี	ต้นทุน	กำไร/ขาดทุน
กระดาศาตะมื่อ	1,600,000	1,019,192.65	580,807.35
อัลบั้ม	7,600,000	7,676,367.94	-76,367.94
สมุดโน้ต	500,000	541,432.41	-41,432.41
กล่องบรรจุภัณฑ์	1,200,000	519,648.62	680,351.38
ถุงกระดาศา	240,000	199,891.86	40,108.14
กรอบรูป	120,000	143,257.93	-23,257.93
โมบาย	210,000	131,529.72	78,470.28
คอมพิวเตอร์	72,000	67,371.89	4,628.11
การ์ดอวยพร	390,000	198,724.28	191,275.72
พัด	72,000	78,859.45	-6,859.45
เชือกกระดาศา	200,000	243,645.15	-43,645.15
โบว์	60,000	83,379.26	-23,379.26
ร่ม	50,000	39,143.24	10,856.76
รวม	12,314,000	10,942,444.40	1,371,555.60

ที่มา: จากการคำนวณ

6.5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

กิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียน 2,410,000 บาท มีสินทรัพย์ถาวร 5,362,543.67 บาท รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น 7,772,543.67 บาท กิจการมีหนี้สินระยะสั้น 300,000 บาท ไม่มีหนี้สินระยะยาว มีกำไรสะสมต้นงวด 6,120,488.07 บาท กำไรสุทธิ 1,352,055.60 บาท รวมส่วนของเจ้าของ 7,472,543.67 บาท รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ 7,772,543.67 บาท

ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546
กิจการนายวิจิตร ญีนาง

รายได้		%
ยอดขายสินค้า บาท)	12,314,000.00	100.00
<u>หัก</u> ส่วนลด/รับคืน	0.00	-
ยอดขายสินค้าสุทธิ	12,314,000.00	100.00
<u>หัก</u> ต้นทุนขายสินค้า	10,323,731.42	83.84
กำไรขั้นต้น	1,990,268.58	16.16
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		-
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	441,210.00	3.58
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	135,000.00	1.10
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	42,502.98	0.35
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	618,712.98	5.02
กำไรจากการดำเนินงาน	1,371,555.60	11.14
<u>บวก</u> รายได้อื่นๆ	0	-
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	1,371,555.60	11.14
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	19,500.00	0.16
<u>หัก</u> เงินปันผลตามหุ้น	0	-
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	1,352,055.60	10.98
<u>หัก</u> ภาษีเงินได้	0	-
<u>หัก</u> เงินทุนสาธารณะ	-	-
<u>หัก</u> ค่าอุปกรณ์	-	-
<u>หัก</u> เงินทุนสำรอง	-	-
กำไรสุทธิ	1,352,055.60	10.98

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546
กิจการนายวิจิตร ญีนาง

สินทรัพย์	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>	
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	600,000.00
ลูกหนี้การค้า	110,000.00
สินค้าสำเร็จรูป	800,000.00
งานระหว่างทำ	100,000.00
วัตถุดิบคงเหลือ	800,000.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,410,000.00
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>	
ที่ดิน	
อาคาร	4,105,000.00
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	211,475.00
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	1,280,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	54,400.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	288,331.33
รวมสินทรัพย์ถาวร	5,362,543.67
<u>สินทรัพย์อื่นๆ</u>	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	7,772,543.67

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	300,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	300,000.00

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	
- การระดมทุน	
- อื่นๆ	
กำไรสะสมต้นงวด	6,120,488.07
บวก กำไรสุทธิ	1,352,055.60
กำไรสะสมปลายงวด	7,472,543.67
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	7,472,543.67
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,772,543.67

6.5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.5.4.1 ปัญหาด้านการเงินของกิจการ

จากการสัมภาษณ์และวิเคราะห์พบว่ากิจการของนายวิจิตร ไม่มีปัญหาทางด้านเงินทุนหมุนเวียนและเงินทุนในการดำเนินกิจการ

6.5.4.2 ความต้องการทางช่วยเหลือการเงินของกิจการ

กิจการยังไม่มีความต้องการช่วยเหลือทางการเงิน

บทที่ 7

SWOT ANALYSIS

7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา

จากการศึกษาโครงสร้างของกลุ่มฯ ด้านการบริหารองค์กร ด้านการผลิต การตลาด การเงิน และผล การดำเนินงานสามารถวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ของกลุ่มฯ โดยจะวิเคราะห์เฉพาะด้านที่มีการ ดำเนินกิจกรรม

7.1.1 จุดแข็ง

1. การจัดการองค์กร

- ผู้นำ หรือประธานกลุ่มฯ มีความตั้งใจและปรารถนาดี เสียสละผลประโยชน์ส่วนตัวที่จะ ให้สมาชิกมีโอกาสพัฒนาตนเองเป็นผู้ผลิตที่อยู่ในระดับเดียวกัน การได้รับการช่วยเหลือในทุกด้านจากการ รวมกลุ่มฯ
- สมาชิกกลุ่มฯ จำนวนมากกว่าครึ่งเป็นผู้ประกอบอาชีพทำกระดาษสาในหมู่บ้านต้นเปา ทำให้ง่ายในการติดต่อสื่อสาร
- คณะกรรมการมีความพยายามและกระตือรือร้นที่จะดำเนินกิจกรรมที่จะทำให้สมาชิก เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารกลุ่ม เช่น การประชุมประจำเดือน

2. การผลิต

เป็นด้านที่กลุ่มฯ ยังไม่สามารถดำเนินการได้ในขณะนี้ หากมองในภาพรวมในฐานะเดิมที่มีอยู่ กลุ่มฯ มีจุดแข็งด้านการผลิตดังนี้

- สมาชิกมีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ มีฝีมือ และมีประสบการณ์ในการผลิตกระดาษสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสามานาน หากมีการรวมกันผลิตในอนาคต ก็สามารถดำเนินการได้ทันที
- สมาชิกกลุ่มฯ ที่เป็นกิจการขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีการผลิตครบวงจรสามารถ กระจายการผลิต หรือระดมการผลิตได้ในกรณีที่มีการสั่งทำผลิตภัณฑ์จำนวนมาก

3. การตลาด

- ในด้านการตลาดเป็นกิจกรรมที่กลุ่มฯ ยังไม่มีการดำเนินงาน ลักษณะยังเป็นแบบต่าง คนต่างผลิต และต่างคนต่างขาย

4. การเงิน

- มีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อเป็นเงินทุนในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม
- คณะกรรมการมีความสามารถในการหาเงินทุนมาใช้ในการบริหารจัดการกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ มีการให้กู้ยืมเงินแก่สมาชิกอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี สำหรับใช้ในการจัดซื้อ วัตถุดิบหลักในการผลิต คือ เยื่อปอสา

- กลุ่มฯ ได้กำไรสุทธินำมาจัดสรรเป็นเงินปันผลให้สมาชิกร้อยละ 30 และเป็นเงินทุนสำรองร้อยละ 20 ที่เหลือให้สมาชิกกู้ยืม ค่าตอบแทนกรรมการร้อยละ 20 ค่าวัสดุอุปกรณ์ร้อยละ 10 และเงินเพื่อสาธารณะประโยชน์ ร้อยละ 20

7.1.2 จุดอ่อน

1. การจัดการด้านองค์กร

- คณะกรรมการและสมาชิกขาดการมีส่วนร่วมในการบริหารและร่วมกิจกรรมกลุ่มฯ อย่างจริงจังและต่อเนื่อง เนื่องจากต่างคนมีกิจการที่ต้องดูแล ทำให้ไม่มีเวลาเข้ามาร่วมคิดที่จะดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ

- สมาชิกผู้ประกอบการ ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ มีความหลากหลายของขนาดกิจการ ตั้งแต่เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ รายเล็ก และเป็นผู้รับจ้างทำผลิตภัณฑ์กระดาษสาที่สามารถพึ่งตนเองช่วยเหลือตนเองในกิจการของตนเองได้ในระดับหนึ่ง ทำให้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ยังไม่จริงจังและต่อเนื่องเท่าที่ควร

- ขาดการประสานงานและรับทราบข่าวสารข้อมูลจากหน่วยงานราชการ

2. การผลิต

- ขาดการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ร่วมกันระหว่างกิจการ ทำให้ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพต่างกัน

3. การตลาด

- การกำหนดราคากลางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังอยู่ในขั้นเริ่มต้น

4. การเงิน

- การจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ เป็นแบบง่ายๆ คณะกรรมการยังขาดความรู้เรื่องการจัดทำบัญชีอย่างถูกต้อง

- สมาชิกบางรายชำระหนี้ไม่ตรงตามกำหนด ทำให้กรรมการต้องสำรองจ่ายชำระคืนให้แก่ธนาคาร เพื่อรักษาเครดิตของกลุ่มฯ ไว้

7.1.3 โอกาส

- หมู่บ้านตั้งอยู่บนถนนสายหัตถกรรม ถนนเชียงใหม่ – สันกำแพง และใกล้แหล่งท่องเที่ยว คือ บ้านบ่อสร้าง มีการคมนาคม การสัญจรที่สะดวก

- ต้นเปาเป็นหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงทางด้านหัตถกรรมกระดาษสา มีจำนวนผู้ผลิตรายมาก ซึ่งเป็นแรงดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อได้ และมีการจัดงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น งานกระดาษสาบ้านต้นเปา ครั้งที่ 1 วันที่ 9 – 11 เมษายน 2547 และมีโอกาสได้ต้อนรับตรวจเยี่ยมจากผู้บริหารและผู้นำระดับสูงทั้งในและต่างประเทศ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์ของสมาชิกได้รับการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ไทยในปี 2546 ในระดับ 4 ดาว ระดับภาค

- มีหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานกลุ่ม ส่งเสริมด้านการตลาดโดยนำสินค้าไปแสดงและจำหน่ายตามงานต่างๆ แนะนำประชาสัมพันธ์หน่วยงานราชการ เอกชน กลุ่ม องค์กร ประชาชนเข้ามาศึกษาดูงานการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายอีกด้านหนึ่ง

7.1.4 อุปสรรค

- ไม่มีวัตถุดิบหลักในการผลิตภายในหมู่บ้าน ต้องสั่งซื้อจากที่อื่นซึ่งไม่สามารถควบคุมราคาได้
- จำนวนแรงงานที่มีฝีมือในหมู่บ้านมีจำนวนน้อย การสร้างแรงงานที่มีฝีมือต้องใช้เวลานานในการฝึก บางครั้งไม่สามารถที่จะรอได้ ต้องจ้างแรงงานภายนอกหมู่บ้าน
- มีแหล่งอื่นๆ หรือหมู่บ้านอื่นที่มีการผลิตกระดาษสา และผลิตภัณฑ์กระดาษสา ซึ่งเป็นคู่แข่งทางการค้า

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ในด้านการบริหารจัดการ กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพเนื่องจากการก่อตั้งไม่ได้เกิดจากความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกแต่เกิดจากการสนองนโยบายภาครัฐของผู้นำชุมชน และผู้ประกอบการรายใหญ่ในหมู่บ้าน แม้จะมีการตั้งคณะกรรมการออกเป็นตำแหน่งต่างๆ ในทางปฏิบัติไม่มีการทำหน้าที่ตามตำแหน่งที่วางไว้ เพราะต่างคนต่างมีกิจการของตนเองที่ต้องดูแล ในส่วนของสมาชิกที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น เนื่องจากต้องการกู้ยืมเงินจากกลุ่มฯ ไปหมุนเวียนในการผลิตของตน

7.2.2 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มฯ มีการดำเนินกิจกรรมเพียงการให้สมาชิกกู้ยืมเงิน ในส่วนการผลิตและการตลาดยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ หากมองถึงศักยภาพทางการเงิน ยังไม่มีศักยภาพ แม้ว่าจะสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมาให้สมาชิกกู้ยืม แต่การบริหารจัดการไม่ได้ก่อให้เกิดรายได้ หรือส่งผลให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมวางแผนการดำเนินให้กลุ่มฯ และยังมีปัญหาเรื่องการผิดชำระเงินกู้ของสมาชิกด้วย

7.3 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส ของกิจการของนายวิจิตร ญีนาง

7.3.1 จุดแข็ง

1. การจัดการองค์กร

กิจการเป็นกิจการของครอบครัวมีผู้รับผิดชอบทั้งระบบ 3 คนมีอำนาจในการตัดสินใจที่รวดเร็ว ในส่วนตัวของนายวิจิตร อดีตได้รับเลือกให้เป็นผู้ใหญ่บ้าน และประธานกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสา ได้รับการยอมรับ นับถือ มีความรู้ความชำนาญในการทำกระดาษสา และมีประสบการณ์ในการบริหารกิจการรวมแล้วประมาณ 10 ปี

2. การผลิต

- กิจกรรมที่มีงานที่มีศักยภาพในการผลิต มีประสบการณ์ มีความรู้ความชำนาญ มีฝีมือ และมีความรับผิดชอบ
- กิจกรรมสามารถกระจายงานให้คนในหมู่บ้านทำในปริมาณที่มากได้ และมีความสามารถคิดรูปแบบผลิตภัณฑ์ได้อย่างหลากหลายกิจกรรมที่มีทีมที่มีความชำนาญ มีฝีมือในการผลิตและผลิตครบวงจร
- กิจกรรมมีความพึงพอใจในการเลือกวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพ

3. การตลาด

ราคา

- ราคาผลิตภัณฑ์หลักๆ ของกิจการนายวิจิตร มีราคาใกล้เคียงกับท้องตลาด บางผลิตภัณฑ์มีความละเอียด ประณีต
- ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดจากการคิดค้นและออกแบบเอง กิจการสามารถตั้งราคาที่สูงกว่าราคาตลาดได้

ช่องทางการจำหน่าย

- ช่องทางการจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นตลาดต่างประเทศ และเป็นลูกค้าที่เข้ามาติดต่อโดยตรงกับกลุ่มฯ มีการซื้อขายกันมาเป็นระยะเวลานาน
- กิจกรรมมีสถานที่กว้างขวางสะดวกในการจอดรถและการเดินทางเข้าออก

ผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย สวยงาม ลูกค้าสามารถเลือกได้ตามความต้องการ
- มีการพัฒนาสินค้ารูปแบบสินค้าให้มีความหลากหลายอยู่เสมอ

การส่งเสริมการขาย

- กิจกรรมของนายวิจิตร มีร้านค้าสำหรับการวางจำหน่ายและแสดงสินค้า
- ก่อนที่จะมีการสั่งซื้อนายวิจิตรจะจัดทำตัวอย่างตามที่ลูกค้าสั่งและส่งให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนตัดสินใจสั่งในจำนวนมาก
- กิจกรรมร่วมแสดงและจำหน่ายตามงานที่หน่วยงานราชการเชิญ
- กิจกรรมเป็นที่ทำการของกลุ่มชั่วคราว ทำให้เป็นสถานที่ศึกษาดูงานจากองค์กรต่างๆ เป็นทางการจำหน่ายอีกด้านหนึ่ง
- กิจกรรมจะมีการกำหนดส่วนลดทางการค้า โดยจะลดราคาในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณที่มาก
- ผลิตภัณฑ์ของกิจการได้เข้าร่วมการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OPC) ในปี 2546 และได้รับการคัดสรรอยู่ในระดับ 4 ดาว ระดับภาค

4. การเงิน

กรณีที่เป็นงานสั่งซื้อจะให้ลูกค้าวางมัดจำก่อนประมาณร้อยละ 30 – 50 ทำให้สามารถนำเงินมัดจำไปลงทุนได้ก่อน

7.3.2 จุดอ่อน

1. การจัดการองค์กร

- การที่ได้รับเลือกให้เป็นประธานกลุ่มฯ ทำให้มีภารกิจที่ต้องทำให้กลุ่มฯ เพิ่มขึ้น ทำให้การทำงานที่กิจการของตนลดน้อยลง
- ภรรยาและลูกยังมีประสบการณ์ในการบริหารจัดการน้อย ส่วนใหญ่เน้นเรื่องดูแลการผลิต ทำให้ภาระเรื่องการบริหารจัดการกิจการทั้งหมดอยู่ที่นายวิจิตรเพียงผู้เดียว

2. การผลิต

- ลักษณะการผลิตเป็นการกระจายการทำงานออกไปข้างนอก ส่งผลต่อการตรวจติดตามตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการติดตามในการทวงถาม เช่น การใช้โทรศัพท์ การใช้ยานพาหนะ ส่วนในกระบวนการผลิตมีการสูญเสียปัจจัย และวัตถุดิบในการผลิตไปบางส่วน เช่น กาว วัตถุดิบในการตกแต่ง ฯลฯ

3. การตลาด

ราคา

- กิจการไม่สามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ได้สูงกว่าราคาตลาด เนื่องจากแต่ละกิจการต่างก็ผลิตสินค้าเหมือนกัน (ยกเว้นผลิตภัณฑ์ใหม่)

ช่องทางการจำหน่าย

- การเข้าร่วมงานตามที่หน่วยงานราชการเชิญให้ไปแสดงและจำหน่าย กิจการขาดบุคลากรหรือตัวแทนเข้าร่วม เจ้าของกิจการไม่สามารถไปร่วมได้เพราะต้องดูแลกิจการ

ผลิตภัณฑ์

- กิจการยังไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตน
- ผลิตภัณฑ์มีอายุการใช้งานสั้น

4. ด้านการเงิน

- กิจการของนายวิจิตร เป็นกิจการของครอบครัว ไม่ให้ความสำคัญในการจัดทำบัญชีการสรุปค่าใช้จ่าย ปีงบประมาณทำให้ไม่ทราบสถานะทางการเงินที่แท้จริงของกิจการ การบริหารการเงินทั้งเงินส่วนที่ใช้ส่วนตัว และกิจการไม่สามารถแยกจากกันได้ และการที่นายวิจิตร ได้รับเลือกให้เป็นประธานกลุ่มฯ บางครั้งจำเป็นต้องนำเงินส่วนตัวช่วยเข้าเหลือกลุ่มฯ เช่น การชำระหนี้เงินกู้ให้กับธนาคารแทนสมาชิกที่ผิดนัดการชำระเงินเพื่อรักษาความน่าเชื่อถือของกลุ่มฯ ไว้

7.3.3 โอกาส

1. กิจกรรมที่ทำได้ที่ตั้งอยู่ในหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงในการผลิตกระดาษสา
2. กลุ่มตั้งอยู่บนถนนสายหัตถกรรม ถนนเชียงใหม่ – สันกำแพง และใกล้แหล่งท่องเที่ยว คือ บ้านบ่อสร้างซึ่งมีการคมนาคม การสัญจรที่สะดวก
3. กิจกรรมเป็นสถานที่ทำการกลุ่ม ฯ ซึ่งมีหน่วยงานราชการให้การสนับสนุนส่งเสริมการดำเนินงานกลุ่ม ส่งเสริมด้านการตลาด โดยนำสินค้าไปแสดงและจำหน่ายตามงานต่างๆ แนะนำประชาสัมพันธ์หน่วยงานราชการ เอกชน กลุ่ม องค์กรประชาชนเข้ามาศึกษาดูงานการดำเนินงานกลุ่ม ซึ่งเป็นช่องทางการจำหน่ายอีกด้านหนึ่ง ทำให้กิจการเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
4. กิจกรรมตั้งอยู่ในหมู่บ้านที่มีการทำกระดาษสาเป็นเวลานานทำให้มีลูกค้าประจำทั้งลูกค้าในประเทศ และต่างประเทศ สามารถที่จะเสนอสินค้าให้ลูกค้าประจำซึ่งมีการติดต่อการค้าสม่ำเสมอ
5. เทศบาลต้นเปาได้สร้างกระดาษสาที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลกจัดแสดงในงาน “งานล้ำค่า หัตถกรรมกระดาษสา และภูมิปัญญาบ้านต้นเปา” ครั้งที่ 1 ระหว่างวันที่ 9 – 11 เมษายน 2547

7.3.4 อุปสรรค

1. ไม่มีแหล่งวัตถุดิบหลักในการผลิตภายในหมู่บ้าน ต้องสั่งซื้อจากที่อื่นซึ่งไม่สามารถควบคุมราคาได้
2. กรณีเป็นกิจการส่วนตัว การรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ เช่น ความรู้ข่าวสาร การตลาด การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ หรือเงินทุนหมุนเวียนที่เป็นเงินทุนให้ปล่อย หรือไม่มีดอกเบี้ยจะไม่ได้รับการส่งเสริมเท่าที่ควร
3. ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในหมู่บ้าน มีการแย่งแรงงานที่มีฝีมือระหว่างผู้ประกอบการและค่าจ้างแรงงานเพิ่มสูงขึ้น
4. สถานที่ผลิตอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัย ประกอบกับการผลิตกระดาษสาก่อให้เกิดน้ำเสียและสถานประกอบการยังไม่มีระบบบำบัดน้ำเสียและการระบายน้ำที่ดี ทำให้เกิดปัญหาน้ำเสียและกลิ่นรบกวน

7.4 ศักยภาพการดำเนินงานของกิจการ

7.4.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกิจการ

การบริหารจัดการของกิจการค่อนข้างมีศักยภาพ มีการตัดสินใจรวดเร็วในเรื่องต่างๆ มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนในเรื่องการผลิต

7.4.2 ศักยภาพทางการผลิตของกิจการ

พิจารณาจาก

(1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

1. อัตรากำไรต่อราคาขายพบว่า กล่องบรรจุภัณฑ์ มีค่าสูงที่สุดคือ ร้อยละ 58.10 รองลงมา ได้แก่ การ์ดอวยพร และโมบาย คิดเป็นร้อยละ 56.56 และ 38.98 ตามลำดับ

อัตรากำไรต่อต้นทุน พบว่า กล่องบรรจุภัณฑ์ มีค่าสูงสุด ร้อยละ 6.58 รองลงมาได้แก่ กระดาษสาและมือ และการดอวยพร คิดเป็นร้อยละ 2.48 และ 2.08 ตามลำดับ

2. ศักยภาพทางด้านยอดขาย อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมหลักต่อยอดขาย ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม พบว่า อัลบั้มมีค่าสูงสุด ร้อยละ 61.72 รองลงมาได้แก่ กระดาษสาและมือ และ กล่องบรรจุภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 12.99 และ 9.75 ตามลำดับ

7.4.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

กิจการต้องจัดซื้อปัจจัยการผลิตจากภายนอกพื้นที่ โดยเฉพาะเยื่อสา ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตหลัก มีแนวโน้มราคาสูงขึ้น และไม่สามารถควบคุมคุณภาพของเยื่อสาได้ ในส่วนของแรงงานผลิต ก็มีแนวโน้มลดลงเช่นกัน เนื่องจากในพื้นที่มีผู้ประกอบการหลายราย ทำให้แรงงานมีทางเลือกในการทำงาน การพัฒนาแรงงานทดแทนต้องใช้เวลาพอสมควร

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กิจการ มีการแบ่งส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ส่วน คือ การผลิตกระดาษสา อัลบั้ม และกล่องบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแต่ละหน่วยจะมีหัวหน้ารับผิดชอบทุกขั้นตอน และมีแรงงาน ที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณภาพ

7.4.4 ศักยภาพทางการตลาดของกิจการ

กิจการมีศักยภาพทางการตลาด ผลิตภัณฑ์กิจการได้รับการตอบรับ และมีความเชื่อถือในเรื่องคุณภาพ เห็นได้จากการมีลูกค้าเก่าจากต่างประเทศติดต่อซื้อขายอย่างต่อเนื่องยาวนานหลายปี กิจการจะร่วมกับลูกค้าออกแบบผลิตภัณฑ์ การตั้งราคาตามต้นทุนการผลิตแต่ละครั้ง การจัดส่งตรงต่อเวลา ทำเลที่ตั้งของกิจการกว้างขวาง ลูกค้าสามารถนั่งรถตั้งแต่ขนาดใหญ่ ถึงเล็กเข้ามาจอดเทียบบริเวณกิจการได้อย่างสะดวกปลอดภัย มีการจัดแสดงผลิตภัณฑ์ และสาธิตกระบวนการผลิตให้ลูกค้าชม อีกทั้งกิจการยังเป็นที่ทำการกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาต้นเปา ทำให้มีโอกาสในการต้อนรับคณะศึกษาดูงานต่างๆ เป็นการประชาสัมพันธ์ สร้างเครือข่ายและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน เช่น ด้านวัตถุดิบ การตลาด การผลิต การรักษาสีสิ่งแวดล้อม ฯลฯ

7.4.5 ศักยภาพทางการเงิน

อัตราส่วนสภาพคล่องของกิจการค่อนข้างสูง พิจารณาจาก อัตราส่วนทุนหมุนเวียน อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด กิจการมีทุนหมุนเวียนสุทธิถึง 2,110,000 บาท อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงานค่อนข้างสูง เช่นกัน กิจการใช้เวลาในการเก็บหนี้เฉลี่ย 3.26 วัน อัตราหมุนเวียนเวียนของสินค้าคงคลัง 12.90 วัน อายุสินค้า 28.28 วัน รอบธุรกิจ เพียง 31.54 แม้ว่าพิจารณาอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร จะค่อนข้างต่ำ

กิจการมีความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืมสูงมาก พิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย และอัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ กิจการสามารถก่อหนี้ได้อีก

หากพิจารณาในส่วนความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากการกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำไม่สูงนัก อีกทั้ง ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ทั้ง วัสดุดิบและแรงงาน

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณผลิต	ราคาขายส่ง	ยอดขาย/ปี	ต้นทุนต่อหน่วย	ต้นทุนรวม	อัตรายอดขาย ของผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม	กำไรต่อ หน่วย (บาท)	กำไรรวม	อัตรากำไร ต่อต้นทุน รวม	อัตรากำไร ต่อราคา ผลผลิต
กระดาสาตะมะมือ	200,000	8	1,600,000	5.10	1,019,192.65	12.99	2.90	580,807.35	5.48	36.30
อัลบั้ม	95,000	80	7,600,000	79.68	7,569,286.66	61.72	0.32	30,713.34	0.29	0.40
สมุดโน้ต	10,000	50	500,000	53.02	530,160.70	4.06	-3.02	-30,160.70	-0.28	-6.03
กล่องบรรจุภัณฑ์	15,000	80	1,200,000	33.52	502,741.05	9.75	46.48	697,258.95	6.58	58.10
ถุงกระดาสา	16,000	15	240,000	11.37	181,857.12	1.95	3.63	58,142.88	0.55	24.23
กรอบรูป	8,000	15	120,000	16.78	134,240.56	0.97	-1.78	-14,240.56	- 0.13	-11.87
โมบาย	3,000	70	210,000	42.72	128,148.21	1.71	27.28	81,851.79	0.77	38.98
คอมพิวเตอร์	1,200	60	72,000	55.02	66,019.28	0.58	4.98	5,980.72	0.06	8.31
การ์ดอวยพร	26,000	15	390,000	6.52	169,417.82	3.17	8.48	220,582.18	2.08	56.56
พัด	6,000	12	72,000	12.02	72,096.42	0.58	-0.02	- 96.42	- 0.00	-0.13
เชือกกระดาสา	100,000	2	200,000	1.31	130,928.01	1.62	0.69	69,071.99	0.65	34.54
โบว์	30,000	2	60,000	1.65	49,564.12	0.49	0.35	10,435.88	0.10	17.39
ร่ม	1,000	50	50,000	38.02	38,016.07	0.41	11.98	11,983.93	0.11	23.97
รวม			12,314,000		10,591,668.67			1,722,331.33		

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 7.2 ศักยภาพทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current ratio)	8.03 เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	5.37 เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	2.00 เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	2,110,000.00 บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	111.95 ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	3.26 วัน
3) อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	12.90 ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	28.28 วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	31.54 วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.58 ครั้ง (เท่า)
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	2.30 ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	3.86 ร้อยละ
2) หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	0.04 เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)	-
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	70.34 เท่า
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	2.85 เท่า
6) Degree of Financial Leverage	1.01 เท่า

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน		
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	10.98	ร้อยละ
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	16.16	ร้อยละ
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	17.40	ร้อยละ
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	17.65	ร้อยละ
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	18.09	ร้อยละ
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	บาท/หุ้น
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-	
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-	

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กิจการของกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา หมู่ที่ 1 เริ่มจัดตั้งกลุ่ม วันที่ 17 สิงหาคม 2545 เป็นกลุ่มฯ ที่เกิดจากการรวมตัวของผู้ผลิต และผู้รับจ้างทำกระดาษสา และผลิตภัณฑ์กระดาษสาภายในหมู่บ้าน และสมาชิกแต่ละคนมีประสบการณ์การทำอาชีพกระดาษสาอย่างน้อย 5 ปีขึ้นไป บางคนทำสืบทอดกันมานานสมัยบรรพบุรุษ จนเป็นอาชีพหลักของเกือบทุกคนในหมู่บ้าน สมาชิกของกลุ่มแยกตามลักษณะกิจการของสมาชิก แบ่งออกเป็นสมาชิกที่มีกิจการขนาดใหญ่ จำนวน 5 ราย ขนาดเล็ก จนถึงปานกลาง มีจำนวน 32 ราย และเป็นผู้ที่รับจ้างทำ จำนวน 33 ราย ปัจจุบันมีสมาชิกรวม 70 คน วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มฯ เพื่อต้องการสืบทอดการทำกระดาษสาให้คงอยู่ในหมู่บ้าน เพื่อให้สมาชิกได้มีโอกาสพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ของกิจการทำกระดาษสาาร่วมกัน เพื่อให้สมาชิกเกิดความรักความสามัคคีมีอำนาจในการต่อรอง ดูแลช่วยเหลือซึ่งกันละกันในทุกด้าน ตลอดจนเป็นการสนับสนุนการดำเนินงานหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

ลักษณะการบริหารของกลุ่มฯ จะมีคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ 1 คณะมีจำนวนคณะกรรมการจำนวน 11 คน มีคณะกรรมการที่ปรึกษา 3 คน ได้มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการตามฝ่ายต่างๆ อย่างชัดเจน แต่จากการปฏิบัติงานจริง 1 ปี ที่ผ่านมาการบริหารงานคณะกรรมการแต่ละฝ่ายยังไม่เข้ามาร่วมบริหารกลุ่มฯ ตามบทบาทที่กำหนดไว้ เพื่อให้กลุ่มฯ สามารถดำเนินการไปได้การบริหารจึงเป็นของผู้ที่เริ่มจัดตั้ง หรือ ประธานกลุ่มฯ คือ นายวิจิตร ยืนาง และคณะกรรมการบางคน ส่วนกิจกรรมของกลุ่มฯ ประกอบด้วย การประชุมทุกวันอาทิตย์แรกของเดือน การระดมทุน และการกู้ยืมเงินเพื่อให้สมาชิกกู้ยืมเป็นรายบุคคลเพื่อนำไปสมทบทุนในการทำกิจกรรมกระดาษสา และทำให้กลุ่มฯ มีกำไร นำจัดสรรเงินปันผล เงินบริหาร เงินสำรองของกลุ่มฯ ฯลฯ ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้ขยายกิจกรรมออกไปอีก เป็น การจัดซื้อ เยื่อปอสา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาษสา ให้กับสมาชิก จากการขยายกิจกรรมทำให้กลุ่มฯ ต้องปรับเปลี่ยนคณะกรรมการ ให้เข้ามาช่วยกันทำงานกลุ่มตามกิจกรรมที่เกิดขึ้น จำนวน 6 คน จากการศึกษาจะพบว่ากลุ่มฯ มีแนวโน้มที่จะสามารถขยายกิจการที่ตั้งเป้าหมายไว้ได้อีกและจะสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ จะทำให้การจัดการองค์กรดีมีระบบมากขึ้นด้วย

8.1.2 การผลิต

กิจกรรมการผลิต กลุ่มฯ ยังไม่ได้ทำการผลิตร่วมกัน ลักษณะยังเป็นต่างคนต่างผลิต ดังนั้นจึงได้ศึกษากรณีตัวอย่าง กิจการนายวิจิตร ยืนาง ซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ ในเรื่องของการผลิต ดังนี้

ผลิตภัณฑ์หลัก คือกระดาษสาชนิดเป็นแผ่นซ้อนบาง ซ้อนหนา และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา แกะ ผลิตภัณฑ์ อัลบั้ม สมุดโน้ต การ์ดอวยพร ถุงใส่ของา ร่ม พัด กรอบรูป โคมไฟ โคมบาย เชือกมัดของ กระดาษสา เชือก โบว์ และกล่องบรรจุภัณฑ์

การบริหารการผลิตของกิจการ สามารถแบ่งตามลักษณะการผลิตผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ส่วน คือ การผลิตกระดาษสา อัลบั้ม และกล่องบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแต่ละหน่วยจะมีหัวหน้ารับผิดชอบทุกขั้นตอน โดยมี นางกัลยาภรรยา นางสาวรวงทองบุตรสาว และนางสมศรี ลูกจ้างหน้าร้าน ช่วยดูแลในทุกขั้นตอนของการผลิต การวางแผนการผลิต ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า ที่ผ่านมาช่วงที่มีการผลิต ประมาณเดือน สิงหาคม พฤศจิกายน ธันวาคม จะมีการผลิตน้อยในช่วงฤดูฝนตั้งแต่เดือนพฤษภาคม – ตุลาคม

การจัดหาวัตถุดิบ เยื่อสา ซึ่งวัตถุดิบหลักในการผลิตกระดาษสาชนิดแผ่น กิจการต้องสั่งซื้อจากนอกพื้นที่ เช่น จังหวัดลำปาง และประเทศลาว ระยะเวลา กิจการสั่งซื้อเป็นแผ่นกระดาษ เพื่อลดขั้นตอนการผลิต และเน้นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษมากขึ้น ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ สามารถจัดหาได้ในพื้นที่

การตรวจสอบคุณภาพ จะใช้วิธีตรวจสอบจากสายตา โดยใช้ประสบการณ์การผลิตที่ผ่านมา และเก็บรักษาปัจจัยการผลิตไว้ในโรงเรือนผลิตแสงแดดส่องไม่ถึง

แรงงานที่ใช้ทั้งหมด 20 คน แยกเป็นชาย 8 คน หญิง 12 คน เป็นแรงงานผลิต 18 คน พนักงานขาย 2 คน การจ้างงานมีทั้งรายวัน 100-150 บาท และจ้างเหมาเป็นรายชิ้น

เทคโนโลยีการผลิตมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีการปรับเปลี่ยนเครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนเทคนิคการผลิต เช่น เปลี่ยนจากทาบเยื่อสาด้วยส้อม เป็นเครื่องมือด้วยไฟฟ้าเปลี่ยนจากการใช้สารคลอรีน เป็น โซเดียมไฮดรอกไซด์ (NaOH) ไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ (H_2O_2) แมกนีเซียมซัลเฟต ($MgSO_4$) โซเดียมซิลิเกต (Na_2SiO_5) แปะมันสำปะหลัง สารส้ม ผงสีขึ้น ซึ่งไม่เป็นพิษกับสิ่งแวดล้อม และทำให้กระดาษที่ได้มีคุณภาพดีขึ้น การกำจัดของเสีย ยังไม่ถูกต้องนัก จะเทลงพื้น หรือในลำคลองใกล้กับสถานที่ผลิต

ปัญหาการผลิต ส่วนใหญ่เป็นปัญหาเรื่องราคาปัจจัยการผลิต คุณภาพของกระดาษสา ขาดความรู้เรื่องเทคนิคการผลิตใหม่ๆ ขาดแคลนแรงงาน และขาดวัสดุอุปกรณ์

8.1.3 การตลาด

เป็นกิจกรรมที่กลุ่มฯ ยังไม่ได้ดำเนินการเช่นกัน เนื่องจากสมาชิกต่างคนต่างมีกิจการ มีคู่ค้าเดิม ที่ทำการซื้อขายกันมานานหลาย 10 ปี มีความผูกพันทั้งด้านจิตใจ มีความเชื่อถือ นับถือเกรงใจกันอยู่บางส่วน ยังต้องซื้อขายกันเหมือนเดิม เพราะฉะนั้นการผลิตสินค้าของกลุ่มฯ จึงยังไม่สามารถดำเนินการได้ในตอนนี้ แต่กลุ่มมีแผนที่จะดำเนินอยู่แล้ว และจะต้องมีการปรับเปลี่ยนคณะกรรมการตามกิจกรรมที่เกิดขึ้นอีก อนาคตการผลิตของกลุ่มจะมีความเข้มแข็งได้มีลูกค้าของตนเอง จึงได้ยกตัวอย่างกรณีศึกษานายวิจิตร ภูเนื่อง

การบริหารการตลาด โดยหลักเป็นหน้าที่ นายวิจิตรในการติดต่อเจรจากับลูกค้า การติดต่อกับลูกค้า มีหลายช่องทาง ทั้งโทรศัพท์ โทรสาร และ e-mail ตามสะดวก มีการร่วมกันออกแบบ เสนอราคา และสินค้าตัวอย่าง การวางแผนการตลาดเป็นการวางแผนอย่างคร่าวๆ จากคำสั่งซื้อที่เคยมีเข้ามา ในอนาคต กิจการจะทำการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เป็นกล่องบรรจุภัณฑ์ ทั้งที่ทำจากกระดาษสา และวัตถุดิบอื่นๆ เช่น ผ้าไหม เป็นต้น

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีอย่างต่อเนื่อง เกิดจากการคิดค้นเอง และจากลูกค้านำมาให้ผลิต ทั้งที่เป็นแผ่นกระดาษ และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษ

ช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 90 ได้แก่ ประเทศ ญี่ปุ่น เยอรมัน แคนาดา ฝรั่งเศส อิตาลี ฯลฯ ทั้งการจำหน่ายโดยตรง และ ผ่านพ่อค้าคนกลาง ส่วนการจำหน่ายภายในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 10

การตั้งราคา กำหนดจากต้นทุนการผลิตร้อยละ 10-15 แต่จะไม่เกินราคาตลาด การส่งเสริมการขาย เน้นการรักษาลูกค้าเก่า โดยมีการรักษาคุณภาพ และให้เครดิต 30 วัน

ปัญหาเรื่องการตลาดที่พบบ่อยที่สุดคือเรื่องการตัดราคาระหว่างผู้ผลิตในหมู่บ้าน ขาดความร่วมมือกันในการกำหนดราคากลาง และมีปัญหาการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์

8.1.4 การเงิน

กิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินร่วมกัน คือ การให้สมาชิกกู้เงินจากกลุ่มฯ มีคณะกรรมการกลุ่มฯ เข้ามาดูแล แหล่งเงินทุน คือ เงินจากการระดมหุ้นของสมาชิก และเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) จำนวน 500,000 บาท งวดแรกได้ดำเนินการชำระคืนเรียบร้อยแล้วโดยไม่มีลูกหนี้ค้างชำระ และในงวดที่ 2 กลุ่มได้กู้ยืมอีก จำนวน 500,000 บาท เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม และนำไปซื้อปัจจัย หรือวัตถุดิบในการผลิต

ผลการดำเนินงานในปี 2546 กลุ่มฯ มีผลกำไรจากการให้สมาชิกกู้ยืมเงิน 90,808.75 บาท และได้นำมาจัดสรร ชำระดอกเบี้ยธนาคาร 32,500 บาท บัณฑิตคืนสมาชิกตามหุ้น 17,492.62 บาท เงินทุนสำรอง 11,661.75 บาท ค่าบริหารและตอบแทนคณะกรรมการ 11,661.75 บาท เงินทุนสาธารณะ 11,661.75 บาท เงินค่าอุปกรณ์และการจัดกิจกรรม 5,830.88 บาท

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

หากมองในภาพรวม ศักยภาพในการพัฒนาของกลุ่มฯ เหมาะที่จะเป็นชมรมหรือสมาคมผู้ผลิตกระดาษ มีบทบาทเป็นแกนกลางในการกำหนดราคากลาง เพื่อลดปัญหาการตัดราคาของสมาชิก เป็นศูนย์รวมข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่สมาชิก รวมทั้งเป็นศูนย์ติดต่อประสานงานในการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ในด้านต่างๆ ให้สมาชิก และเป็นหน่วยที่คอยต้อนรับนักท่องเที่ยว ที่เข้ามาเยี่ยมชมหมู่บ้าน มากกว่าที่จะทำกิจกรรมครบวงจรตามที่กลุ่มอื่นๆ ทำกัน เนื่องจากสมาชิกได้พัฒนาจนยกระดับตนเองเป็นผู้ประกอบการ จึงไม่มีความจำเป็นในการรวมกันผลิต รวมกันขาย

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

คณะกรรมการกลุ่มฯ ที่มีความตั้งใจในการบริหารกลุ่มควรร่วมมือกัน และเร่งดำเนินกิจกรรมที่เป็นรูปธรรมชัดเจนที่จะทำให้สมาชิกเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่ม อย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปัจจุบันจะเห็นว่าจาก

การที่กลุ่มฯ ดำเนินกิจกรรมการให้เงินกู้ยืม เงินปันผล และการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตทำให้กลุ่มมีความเปลี่ยนแปลงในเรื่องการปรับเปลี่ยนคณะกรรมการให้สอดคล้องกับกิจกรรม และมีสมาชิกเพิ่มขึ้น ประกอบกับมีหน่วยงานราชการให้ความสำคัญดูแล การดำเนินงาน การบริหารงาน ในเรื่องเทคโนโลยีการผลิต และการแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และควหาสถานที่ ที่เป็นศูนย์กลางการร่วมกิจกรรมกลุ่มฯ หรือที่ทำการกลุ่มฯ ให้ชัดเจน เพราะความไม่ชัดเจนอาจทำให้สมาชิกไม่เข้าใจกระทบถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิกด้วย

8.3.2 การเงิน

กลุ่มฯ ควรสร้างความรู้ความเข้าใจกับสมาชิกให้เห็นถึงความสำคัญในเรื่องการตรงต่อเวลาในการชำระคืนเงินกู้ ว่าจะส่งผลถึงกลุ่มฯ และเงินทุนที่นำมาให้กู้ และควรมีการพึ่งพาตนเองมากขึ้นในเรื่องของการส่งเสริมให้ การระดมเงินออม เงินหุ้น ให้มากขึ้นเพื่อประโยชน์ด้านการเงินของกลุ่มฯ และให้ความสำคัญกับการบริหารอย่างมีส่วนร่วมได้ดียิ่งขึ้น ส่งเสริมให้เกิดการตระหนักถึงความสำคัญของการจัดทำบัญชีที่ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการเป็นข้อมูลสำหรับนำมาพัฒนากลุ่มฯ ต่อไปในอนาคต

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 กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.

จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: [www.cdd.moi.go.th/jarupong/](http://www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc)

[j462204.doc](http://www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc). (20 ตุลาคม 2546).

ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้าทั้งระบบ 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.riy.ac.th/](http://www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html)

[~research/document/ publication/smce.html](http://www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html). (20 ตุลาคม 2546).

เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 นายวิชิต ฐีนาง ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 2 โรงงานของนายวิชิต และ
ที่ทำการกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 3 การช้อนกระดาษสา



รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์อัลบั้ม



รูปที่ ก. 5 กรอบรูปกระดาษสา



รูปที่ ก. 6 ผลิตภัณฑ์ร่มกระดาษสา



รูปที่ ก. 7 ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแผ่น



รูปที่ ก. 8 ผลิตภัณฑ์เชือกกระดาษสา



รูปที่ ก. 9 ผลิตภัณฑ์โบว์กระดาษสา



รูปที่ ก. 10 การทำกล่องกระดาษสา



รูปที่ ก. 11 การจัดเก็บวัตถุดิบ



รูปที่ ก. 12 การจัดวางผลิตภัณฑ์ในร้านค้า
ของกิจการนายวิจิตร

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต

วัตถุดิบหลัก (ตัวอย่าง)

เยื่อสาแห้ง ราคา กิโลกรัมละ 22 บาท ในการผลิตกระดาษสา 375 แผ่น ใช้ 25 กิโลกรัม มูลค่ารวม 550 บาท ต้นทุนต่อแผ่น 1.47 บาท

วัตถุดิบรอง (ตัวอย่าง)

สารเคมีไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์ ราคา กิโลกรัมละ 22 บาท ใช้ผลิตกระดาษสาได้ 3,000 แผ่น ต้นทุนต่อแผ่น 0.01 บาท

ต้นทุนคงที่ (ตัวอย่าง)

กรรไกร จำนวน 15 อัน ราคาอันละ 35 บาท มูลค่ารวม 525 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ค่าเสื่อมต่อปี 175 บาท ค่าเสื่อมราคาต่อผลิตภัณฑ์ รายละเอียดดังตารางที่ ข. 1

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนค่าเสื่อมราคากรรไกร

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณผลิต	สัดส่วน	ค่าใช้จ่ายต่อปี	ค่าเสื่อมราคาต่อชิ้นผลิตภัณฑ์ (บาท/หน่วย)
อัลบั้ม	95,000	30.53	53.42	0.0006
สมุดโน้ต	10,000	3.21	5.62	0.0006
กล่องบรรจุภัณฑ์	15,000	4.82	8.44	0.0006
ถุงกระดาษสา	16,000	5.14	9.00	0.0006
กรอบรูป	8,000	2.57	4.50	0.0006
โมบาย	3,000	0.96	1.69	0.0006
คอมพิวเตอร์	1,200	0.39	0.67	0.0006
การ์ดอวยพร	26,000	8.35	14.62	0.0006
พัด	6,000	1.93	3.37	0.0006
เชือกกระดาษสา	100,000	32.13	56.23	0.0006
โบว์	30,000	9.64	16.87	0.0006
ร่ม	1,000	0.32	0.56	0.0006
รวม	311,200	171.74	300.55	

อัตราส่วนทางการเงิน

I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (current ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (เท่า)} \\ &= CA / CL \\ &= 80.3 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

มูลค่าของสินทรัพย์หมุนเวียนมีมากเป็น 80.3 เท่าของหนี้สินหมุนเวียน แสดงให้เห็นว่ากิจการมีสภาพคล่องสูง หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ได้

อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนขับพลัน (Acid Test Ratio or Quick Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \\ &= CL \\ &= 5.37 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กิจการมีสินทรัพย์สภาพคล่องเป็น 5.37 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียนแสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องค่อนข้างสูง

2. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= 2.00 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กิจการมีอัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของเงินสดเป็น 2.00 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียน แสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องค่อนข้างสูง

3. ทุนหมุนเวียน (Working Capital)

$$\begin{aligned} &= CA - CL \text{ (บาท)} \\ &= 2,410,000 - 30,000 \\ &= 2,110,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

II อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio): แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

4. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้งหรือรอบ)} \\ &= 12,314,000 / 110,000 \\ &= 111.95 \end{aligned}$$

การขายเชื่อของกิจการสามารถเก็บเงินได้ 111.95 ครั้งต่อปี

$$\begin{aligned}
 \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} &= (\text{ลูกหนี้การค้าต้นงวด} + \text{ลูกหนี้การค้าปลายงวด}) / 2 \\
 &= (110,000 + 110,000) / 2 \\
 &= 110,000 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 5. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)} \\
 &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)} \\
 &= 365 / 111.95 \\
 &= 3.26 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

การขายเชื่อแต่ละครั้งธุรกิจใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ 3.26 วัน

$$\begin{aligned}
 6. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)} \\
 &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลัง} \\
 &= 12,314,000 / 80,000 = 12.90
 \end{aligned}$$

กลุ่มฯ สามารถผลิตสินค้าและนำมาขายได้เพียง 12.90 ครั้งหรือรอบ ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นเวียนระดับปานกลาง

$$\begin{aligned}
 8. \text{ อายุสินค้า หรือระยะที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Day)} \\
 &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)} \\
 &= 365 / 12.90 \\
 &= 31.54
 \end{aligned}$$

แต่ละรอบที่ผลิตสินค้าได้ จะสามารถขายได้หมดโดยใช้ระยะเวลาถึง 31.54 วัน

$$\begin{aligned}
 9. \text{ รอบธุรกิจ (Operating Cycle)} \\
 &= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า (วัน)} \\
 &= 3.26 + 31.54 \\
 &= 34.80 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

ตั้งแต่การผลิตจนถึงการรับเงินสด กลุ่มฯ ต้องใช้เวลา 34.80 วัน

$$\begin{aligned}
 10. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)} \\
 &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้งหรือเท่า)} \\
 &= S / \text{Total Asset or } S / (CA + FA) \\
 &= 12,314,000 / 7,772,543.67 \\
 &= 1.58 \text{ เท่า}
 \end{aligned}$$

สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.58 เท่า / ปี ซึ่งแสดงถึงความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ทั้งหมด

11. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / FA \\ &= 12,314,000 / 5,362,543.67 \\ &= 2.30 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึงยอดขายเป็น 2.30 ของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ แสดงให้เห็นความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

III อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

12. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100 \\ &= (300,000 / 7,772,543.67) \times 100 \\ &= 3.68 \end{aligned}$$

หมายถึงทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ทั้งหมด 3.68 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจการมีความเสี่ยงทางการเงินระดับดีมาก

13. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)

$$\begin{aligned} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\ &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)} \\ &= 300,000 / 7,472,543.67 \\ &= 0.04 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ 0.04 บาท

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

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)} \\ &= EBIT / I \\ &= 1,371,555.60 / 19,500 \\ &= 70.34 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ บาทของดอกเบี้ยจ่าย กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อชำระดอกเบี้ย 70.34 บาท หรือกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจเป็น 70.34 เท่า ของดอกเบี้ยจ่าย

15. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Change Coverage Ratio)

$$\begin{aligned} &= (EBIT + \text{ค่าเช่า}) / (I + \text{ค่าเช่า}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= 1,371,555.60 / ((19,500 + 300,000) / (0.65)) \\ &= 2.85 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง กำไรจากการดำเนินงานของกิจการเป็น 2.85 เท่า ของภาระผูกพันทางการเงินที่เป็นค่าใช้จ่ายประจำ แสดงถึงความสามารถในการนำกำไรมาชำระค่าดอกเบี้ยและค่าเช่า

16. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} + \text{I}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \\ &= 1,371,555.60 / 1,352,055.60 \\ &= 1 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1.01 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1.01 เช่นกัน

IV อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

17. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100 \\ &= 1,352,005.30 / 12,314.00 \times 100 \\ &= 10.98 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายรวมก่อให้เกิดขาดทุนสุทธิ 10.98 บาท

18. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / \text{S}) \times 100 \\ &= (1,990,268.58 / 164,100) \times 100 \\ &= 16.16 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดขาดทุนเบื้องต้น 16.16 บาท

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

19. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (1,352,055.60 / 7,772,543.67) \times 100 \\ &= 17.40 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท จากสินทรัพย์ทั้งหมด ให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 17.40 บาท

20. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (618,712.98 / 7,772,543.67) \times 100 \\ &= 17.65 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์รวมให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 17.65 บาท

21. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100 \\ &= (1,352,055.60 / 7,472,543.67) \times 100 \\ &= 18.09 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 18.09 บาท

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค. 1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระดาศาเบอร์ 25

รายการ	กระดาศาเบอร์ 25				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต					
<u>ต้นทุนผันแปร</u>					
1. วัตถุดิบหลัก	บาท	3.0667	-	3.0667	77.2695
เยื่อกระดาศาแห้ง	กิโลกรัม	1.4667	-	1.4667	
เศษกระดาศา	กิโลกรัม	1.6000			
2. วัตถุดิบรอง	บาท	0.0377	-	0.0377	0.9491
สีย้อมผ้า	กิโลกรัม	0.0267	-	0.0267	
สารเคมีไฮโดรเจนเปอร์ออกไซด์	กิโลกรัม	0.0073	-	0.0073	
สารเคมีโซเดียมซัลเฟต	กิโลกรัม	0.0037	-	0.0037	
3. แรงงาน	บาท	0.6667	-	0.6667	16.7977
แรงงานผลิตกระดาศา	บาท	0.6667	-	0.6667	
4. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ	บาท	0.0059	-	0.0059	0.1479
ค่าไฟฟ้าต่อเดือน	บาท	0.0059	-	0.0059	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท				
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต	บาท	-	0.1919	0.1919	4.8358
เครื่องมือ	บาท	-	0.0067	0.0067	
ตะแกรงร่อนสา (เฟรม)	บาท	-	0.1600	0.1600	
ถังปูนซีเมนต์	บาท	-	0.0008	0.0008	
อ่างล้างกะสี	บาท	-	0.0015	0.0015	
โรงเรือน1	บาท	-	0.0200	0.0200	
โรงเรือน2	บาท	-	0.0017	0.0017	
ขัณฑ์กเยื่อ/สาร	บาท	-	0.0001	0.0001	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาเบอร์ 25				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ถังพลาสติก	บาท	-	0.0005	0.0005	100.0000
ที่หมุนเยื่อ	บาท	-	0.0007	0.0007	
ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	บาท	3.7769	-	3.7769	
ต้นทุนคงที่ต่อหน่วย	บาท	-	0.1919	0.1919	
ต้นทุนเงินสดต่อหน่วย	บาท	3.7769	-	3.7769	
ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท	-	0.1919	0.1919	
ต้นทุนการผลิตรวม	บาท	3.7769	0.1919	3.9688	
ราคาขายส่ง		8.0000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)		4.2231			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)		4.2231			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)		4.0312			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง		52.7891			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง		52.7891			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง		50.3901			
ราคาขายปลีก		10.0000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)		6.2231			100.0000
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)		6.2231			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวม (บาท)		6.0312			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายปลีก		62.2313			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายปลีก		62.2313			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวมต่อราคาขายปลีก		60.3121			
(2) ต้นทุนการตลาด	บาท	0.3799	0.4832	0.8631	
ต้นทุนผันแปร	บาท	0.3799	-	0.3799	
ค่าโทรศัพท์	บาท	0.0059	-	0.0059	
ค่าน้ำมันรถ	บาท	0.0098	-	0.0098	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาเบอร์ 25				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าแรงพนักงานต้อนรับ	บาท	0.1761	-	0.1761	
ถุงพลาสติกขนาด30x50		0.1291	-	0.1291	
เชือกฟาง		0.0176	-	0.0176	
เทปขาว		0.0317	-	0.0317	
กระดาษลูกฟูก		0.0098	-	0.0098	
<u>ต้นทุนคงที่</u>		-	0.4832	0.4832	
ห้องแสดงสินค้า		-	0.078	0.0782	
ห้องแสดงสินค้า 3 ชั้น		-	0.235	0.2347	
ชั้นวางผลิตภัณฑ์		-	0.001	0.0012	
โต๊ะทำงาน		-	0.0004	0.0004	
โทรศัพท์		-	0.0004	0.0004	
รถยนต์		-	0.1565	0.1565	
มอเตอร์ไซด์		-	0.0078	0.0078	
คอมพิวเตอร์		-	0.0024	0.0024	
โต๊ะทำงาน		-	0.0016		
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท	4.1568	0.6751	4.8319	94.8178
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท	3.1681			
(3) ต้นทุนการจัดการ					
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท	0.2641	-	0.2641	5.1822
ค่าแรงประธานและครอบครัว	บาท	0.2641	-	0.2641	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท	0.2641	-	0.2641	
ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	บาท	4.4208	-	4.4208	
ต้นทุนคงที่ต่อหน่วย	บาท	-	0.6751	0.6751	
ต้นทุนเงินสดต่อหน่วย	บาท	4.4208	-	4.4208	
ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท	-	0.6751	0.6751	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระดาษสาเบอร์ 25				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท	4.4208	0.6751	5.0960	100.0000
ราคาขายส่ง		8.0000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)		3.5792			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)		3.5792			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)		2.9040			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง		44.7395			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง		44.7395			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง		36.3005			
ราคาขายปลีก		10.0000			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)		5.5792			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)		5.5792			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวม (บาท)		4.9040			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายปลีก		55.7916			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายปลีก		55.7916			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวมต่อราคาขายปลีก		49.0404			

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

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

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันตติอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้เหล็กล้านนา	
วนิดา ดั่งอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา	
ราพรรณ ศิริจันทร์พันธ์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตร้าชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

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

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

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (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

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน