

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเดียด



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

รศ. ดร. พิเชิด ธานี^{1/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

สุภาพร เข้มทอง^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

รัตนา แก้วเสน^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด 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	ง
สารบัญแผนภาพ	จ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	2
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	2
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิเคราะห์	3
1.6 ทบทวนเอกสาร	8
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	13
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	13
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	13
2.1.2 สถานที่ตั้ง	13
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	13
2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	14
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	15
2.4 การจัดการองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ	15
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์การของกลุ่มฯ	15
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์การของกลุ่มฯ	17
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	19
3.1 ผลิตภัณฑ์	19
3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	19
3.2.1 การบริหารการผลิต	19
3.2.2 การวางแผนการผลิต	20
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	20
3.3.1 วัตถุดิบ	21
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	23
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	28
3.3.4 โรงเรือน	29
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	29
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	29
3.4.2 การจ้างงาน	30
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	30
3.6 กรรมวิธีการผลิต	34
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	38
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	39
3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	39
3.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	39
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	40
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	40
3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	40
บทที่ 4 การตลาด	41
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	41
4.1.1 การบริหารการตลาด	41
4.1.2 การวางแผนการตลาด	41
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	41

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	42
4.4 ราคาและการตั้งราคา	45
4.5 การส่งเสริมการขาย	48
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	48
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าลูกค้าใหม่	48
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	48
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	48
4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	48
บทที่ 5 การเงิน	49
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	49
5.1.1 การบริหารการเงิน	49
5.1.2 การวางแผนการเงิน	49
5.2 แหล่งเงินทุน	49
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	50
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	50
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	51
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	52
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	52
5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	53
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	55
6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)	55
6.1.2 จุดแข็ง	55
6.1.3 จุดอ่อน	55
6.1.4 โอกาส	56
6.1.5 ข้อจำกัด	56
6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ	57
6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	57

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	57
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	60
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	60
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	60
บทที่ 7 บทสรุป	63
7.1 สรุปผลการศึกษา	63
7.1.1 การจัดการองค์กร	63
7.1.2 การผลิต	63
7.1.3 การตลาด	64
7.1.4 การเงิน	64
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	64
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	65
7.3.1 การจัดการองค์กร	65
7.3.2 การผลิต	65
7.3.3 การตลาด	65
7.3.4 การเงิน	65
เอกสารอ้างอิง	67
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ	16
2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ	17
3.1 ขนาดการผลิตของข้าวแครงดำฯ ของกลุ่มฯ	19
3.2 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ	22
3.3 การจัดหาวัตถุดิบของสมาชิกที่เป็นผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็ก	22
3.4 การจัดหาวัตถุดิบของผู้ผลิตขนาดใหญ่	23
3.5 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน ของกลุ่มฯ	25
3.6 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดใหญ่)	26
3.7 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดกลาง)	27
3.8 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดเล็ก)	27
3.9 การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ	28
3.10 การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของสมาชิก	29
3.11 กำลังการผลิตและรายได้จากการผลิตข้าวแครงดำฯของกลุ่มฯ	30
3.12 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดใหญ่	35
3.13 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดกลาง	35
3.14 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดเล็ก	36
3.15 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่	36
3.16 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวเกรียบย่ำผู้ผลิตขนาดใหญ่	37
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	42
4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดใหญ่	43
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวแครงดำของผู้ผลิตขนาดกลาง	44
4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตขนาดเล็ก	45
4.5 ราคาและการตั้งราคา	47
5.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ	50
6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ข้าวแครงดำ	59
6.2 อัตราส่วนทางการเงิน	61

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	13
2.2 โครงสร้างการบริหารองค์กรของกลุ่มฯ	15
3.1 ช่วงเวลาและกำลังการผลิต	20
3.2 กรรมวิธีการผลิตข้าวแคบงาดำและข้าวเกรียบสด	38
3.3 กรรมวิธีการผลิตข้าวเกรียบย่ำ	38
3.4 ผังแสดงสถานที่ผลิตของสมาชิก	39
4.1 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดใหญ่	43
4.2 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดกลาง	44
4.3 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดเล็ก	45

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

“ภูมิปัญญาพื้นบ้าน” เป็นต้นทุนของท้องถิ่น ที่สามารถนำมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตของชุมชน เกิดการสร้างงาน และ สร้างรายได้ให้คนในชุมชน เพื่อให้เกิดเศรษฐกิจในระดับ “รากหญ้า” ของชุมชน

“ข้าวแควงดำ” เป็นภาษาท้องถิ่น (ภาษากลาง คือ ข้าวเกรียบงาดำ) เป็นการนำภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่มีอยู่ดั้งเดิมมาผลิตข้าวแควงดำ และนิยมนำมาบริโภคกันอย่างแพร่หลายในจังหวัดตาก เช่นเดียวผลิตภัณฑ์ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดอื่นๆ เช่น แหนมเชียงใหม่ หมูยอขอนแก่น หรือแม้แต่ข้าวแต่นลำปาง ตลอดจนน้ำบูดูของภาคใต้ ซึ่งการผลิตข้าวแควงดำมีการผลิตในชุมชนหัวเดียวเพียงแห่งเดียว ในอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก ซึ่งยังไม่แพร่หลายในจังหวัดอื่น ๆ ทั่วภูมิภาคของประเทศไทย และยังไม่สามารถที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้สู่สากลได้ แต่ด้วยคุณค่าทางอาหาร และรสชาติอร่อยน่ารับประทาน ตลอดจนการพัฒนารูปแบบให้หลากหลายเพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ “ข้าวแควงดำ” อาจจะช่วยส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายให้แพร่หลายและเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนหัวเดียว เพื่อยกระดับเป็นวิสาหกิจชุมชนต่อไป

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเดียว ซึ่งทำกิจกรรมผลิตข้าวแควงดำ ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านการผลิต การพัฒนารูปแบบ การตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเดียว อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการองค์กร

กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลำจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนาศักยภาพและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มข้าวแคบจาดำชุมชนหัวเตี๋ยด อำเภอเมือง จังหวัดตาก 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่ ชุมชนบ้านหัวเดียด อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นแหล่งผลิตข้าวแคบงาดำ และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเดียด เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นจากการรวมตัวของผู้มีอาชีพทำข้าวแคบงาดำ เพื่อที่จะสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและสร้างรายได้ให้ชุมชน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนารูปร่างของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ข้าวแคบงาดำ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านที่มีชื่อเสียงมากของชุมชนบ้านหัวเดียด จังหวัดตาก และการผลิตข้าวแคบงาดำ เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

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

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

- 3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

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

2. ต้นทุนต่อหน่วย

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

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

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

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

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

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

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

ครั้ง

- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

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

- 7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์

หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอด

ขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)
= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย
2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด
= (ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี) $\times 100$
3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ
= (กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี / ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี) $\times 100$
4. ยอดขายรวมต่อปี
= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย
5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี
= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / \text{CL} \quad (\text{เท่า})$$

$$4. \text{เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)} = \text{CA} - \text{CL} \quad (\text{บาท})$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

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

3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

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

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$

7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

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

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / \text{FA}$$

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)

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

$$= \frac{\text{EBIT} / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนรวม})]}{(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})} \quad (\text{เท่า})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

(Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

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” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตน

ของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศ ให้ดำเนินไปใน"ทางสายกลาง" โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

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

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

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

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

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

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริม

วิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนร่วมของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

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

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการค้ำจุนในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

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

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

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

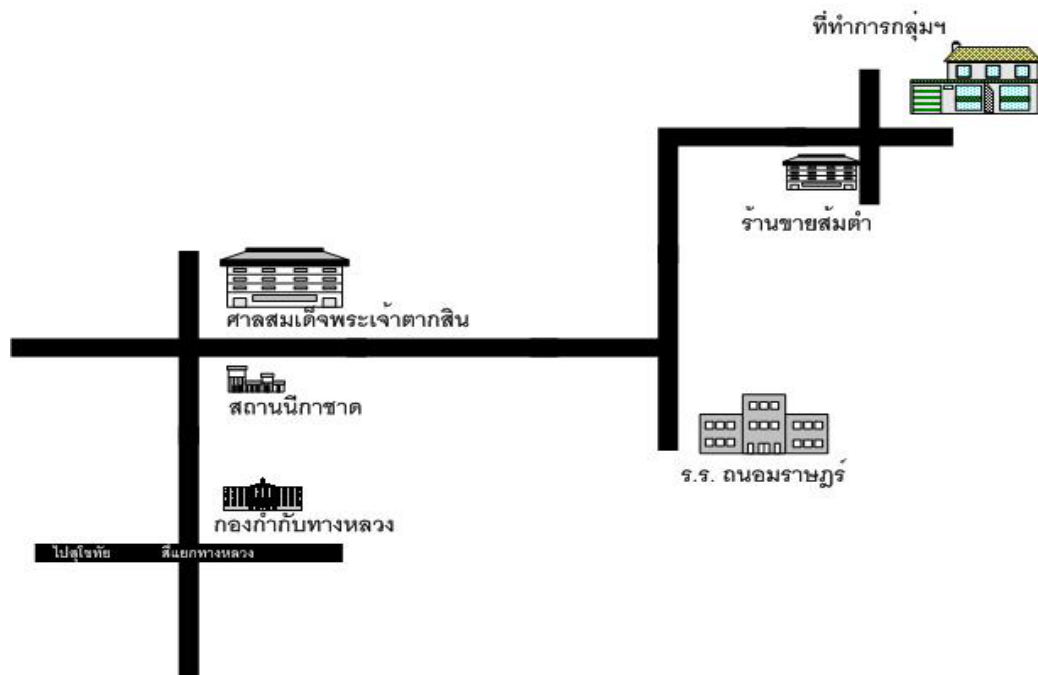
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มข้าวแคบงาดำ (ข้าวเกรียบงาดำ) ชุมชนหัวเดียด

2.1.2 สถานที่ตั้ง : บ้านเลขที่ 443/1 ชุมชนหัวเดียด ตำบลหนองหลวง อำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก

โทรศัพท์ 055 – 512997, 09 - 7822952

สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ ห่างจากที่ว่าการอำเภอเมืองตากประมาณ 4 กิโลเมตร โดยใช้บ้านนายสายทอง แก้วบุญช่วย ประธานกลุ่มฯ เป็นที่ทำการของกลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเดียด



แผนภาพ 2.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ มี 2 ท่าน คือ นายสายทอง แก้วบุญช่วย อายุ 53 ปี ตำแหน่ง ประธานกลุ่มข้าวแคบงาดำ จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เดิมมีอาชีพรับจ้าง พร้อมกับการทำข้าวแคบงาดำควบคู่กันไปสืบทอดจากบรรพบุรุษ เนื่องจากชุมชนหัวเดียดเป็นชุมชนเก่าแก่ที่มีการทำข้าวแคบมาตั้งแต่ดั้งเดิม สมรสกับนางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย อายุ 53 ซึ่งดำรงตำแหน่งกรรมการฝ่ายจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในกลุ่มฯ ด้วย และมีบุตร 1 คน คือ นายสาธิต สิริมา อายุ 18 ปี กำลังศึกษาวิชาที่พระดืบ ปวช.

ในปี พ.ศ. 2540 สำนักงานเกษตรจังหวัดตาก ได้ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้น จึงได้เข้าร่วมกลุ่ม

ด้วย เนื่องจากนายสายทอง แก้วบุญช่วย มีตำแหน่งเป็นประธานชุมชนหัวเตี๋ยดและมีประสบการณ์ในการประสานงานกับองค์กรต่าง ๆ จึงได้รับเลือกให้เป็นประธาน ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มจนถึงปัจจุบัน

อีกท่านหนึ่ง คือ นางวิจิต คำดี อายุ 55 ปี ดำรงตำแหน่งรองประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีอาชีพผลิตข้าวแคบงาดำและมีความชำนาญในการผลิตข้าวแคบค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตข้าวแคบรายใหญ่ของกลุ่มฯ มีส่วนในการก่อตั้งกลุ่มข้าวแคบขึ้นมาร่วมกับกรรมการท่านอื่น ๆ มีลักษณะเป็นผู้นำ สามารถประสานงานกับหน่วยงานอื่นได้เป็นอย่างดี โดยจะเป็นตัวแทนของประธานกลุ่มฯ ในการเข้าร่วมหรือประสานงานกับหน่วยงานอื่นเสมอ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่เหมือนส่งเสริมการขายให้แก่กลุ่มฯ ด้วย ในการร่วมออกร้านจำหน่ายสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ในนามของกลุ่มฯ ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีความคิดริเริ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น การผลิตข้าวแคบสมุนไพร ข้าวเกรียบยา และข้าวเกรียบสด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดรายได้แก่ผู้ผลิตพอสมควรและเป็นแนวทางสำหรับสมาชิกกลุ่มฯ รายอื่น นำไปลองผลิตเพื่อเป็นรายได้เสริมจากการผลิตข้าวแคบงาดำอย่างเดียว

2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

กลุ่มข้าวแคบงาดำ (ข้าวเกรียบงาดำ) ชุมชนหัวเตี๋ยด จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2540 เริ่มต้นขึ้นจากการที่ชุมชนหัวเตี๋ยด ได้มีการทำข้าวแคบงาดำ(ข้าวเกรียบงาดำ) มาตั้งแต่รุ่นปู่ ย่า ตา ยาย แต่ไม่มีการรวมกลุ่มกัน ดังนั้นในปี พ.ศ.2540 สำนักงานเกษตรจังหวัดตาก ได้มีการส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ที่มีอาชีพการทำข้าวแคบงาดำรวมกลุ่มกันเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และให้เป็นรูปแบบสหกรณ์ โดยมีสมาชิกจำนวน 30 คน และมีคณะกรรมการ 5 คน โดยกลุ่มข้าวแคบงาดำ ชุมชนหัวเตี๋ยดได้รับงบประมาณสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก เป็นเงิน 50,000 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนใช้คืน และได้งบประมาณจากสำนักงานประชาสัมพันธ์ (ชื่อเดิม) เป็นเงิน 20,000 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบ กลุ่มก็ไม่สามารถดำเนินกิจกรรมได้อีก เนื่องจากมีการแยกตัวของสมาชิก เนื่องจากการขัดแย้งภายในกลุ่ม หลังจากนั้นในปี พ.ศ.2543 ได้มีการรวมกลุ่มขึ้นอีกครั้ง โดยนายสายทอง แก้วบุญช่วย ตัวแทนประธานชุมชนหัวเตี๋ยด ร่วมกับเทศบาลเมืองตากได้จัดทำโครงการเพื่อของบประมาณสนับสนุนตามโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจพึ่งตนเอง โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนเมื่อปี พ.ศ.2546 เป็นเงิน 150,330 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ในการผลิต และพัฒนาฝีมือคุณภาพ โดยมีสมาชิกทั้งหมด 27 คน มีคณะกรรมการ จำนวน 5 คน โดยไม่มีการระดมหุ้นหรือเงินออม โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งดังนี้

1. เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น
2. เพื่อส่งเสริมรายได้ให้แก่ชุมชน
3. เพื่อส่งเสริมให้กิจกรรมของกลุ่มฯ เป็นรูปแบบสหกรณ์
4. สร้างความสามัคคีในชุมชน

ปี พ.ศ. 2544 - 2547 กลุ่มได้ดำเนินกิจกรรมแบบสหกรณ์ โดยที่คณะกรรมการจะเป็นผู้จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบในการผลิตให้กับสมาชิก โดยให้สมาชิกซื้อวัตถุดิบในการผลิตจากกลุ่มในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด และยังให้เครดิตวัตถุดิบแก่สมาชิกจนกว่าสมาชิกจะขายผลิตภัณฑ์ได้ แล้วนำเงินมาชำระคืนให้กับกลุ่มภายหลังเครดิตวัตถุดิบในการผลิตครั้งต่อไปได้ กิจกรรมของกลุ่มได้ดำเนินกิจกรรมไปแบบราบเรียบเพราะการผลิตจะ

ผลิตส่งขายได้แต่ตลาดภายในจังหวัดเท่านั้น ปี พ.ศ.2546 นางวิจิต คำดี สมาชิกกลุ่มข้าวแครงดำ(ข้าวเกรียบงาดำ) และมีตำแหน่งรองประธานกลุ่มฯ ได้ส่งผลิตภัณฑ์ข้าวแครงดำคัดสรรหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ได้ โดยข้าวแครงดำ ได้รับระดับ 3 ดาว ของอำเภอเมืองตาก จังหวัดตาก ทำให้ข้าวแครงดำเป็นที่รู้จักจากคนต่างจังหวัดได้บ้างแต่ยังไม่มากนัก

ในอนาคตทางกลุ่มฯ วางแผนให้มีการระดมหุ้น ซึ่งต้องจัดประชุมเพื่อให้สมาชิกมีการลงหุ้นและทุนมากขึ้น เพื่อเป็นเงินทุนของกลุ่มฯ เอง และจะมีระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติของกลุ่มฯ ด้วย

2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

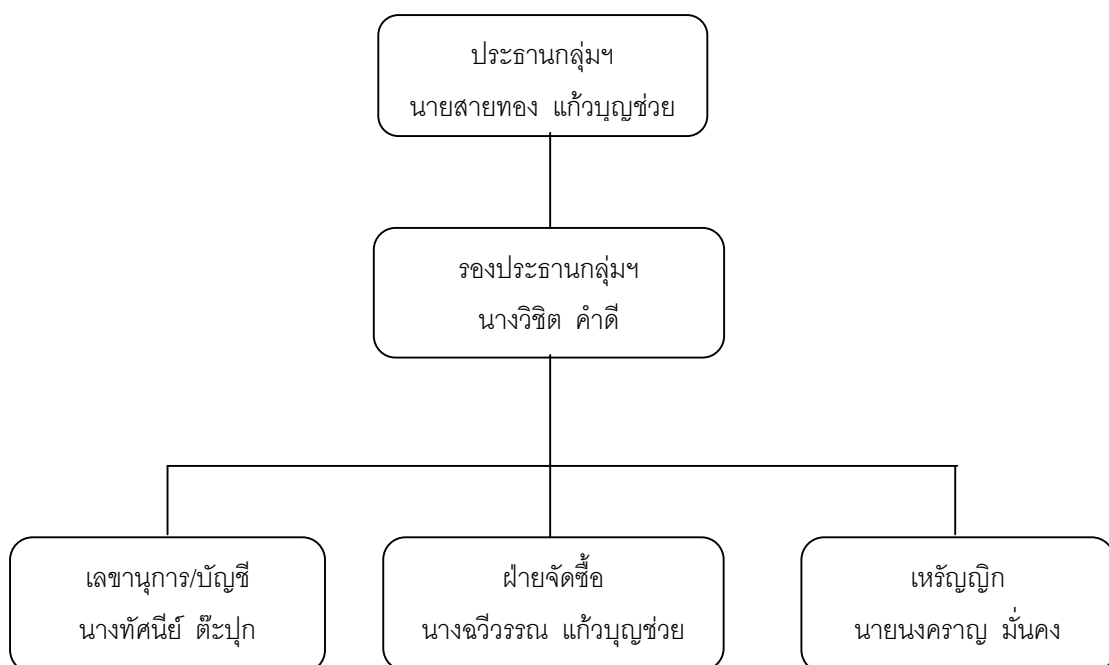
กลุ่มฯ มีบทบาทต่อชุมชน คือ จากการจัดตั้งกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเดียวดเป็นการสร้างชื่อเสียงให้กับชุมชน เป็นการส่งเสริมและสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาตั้งแต่อดีตให้คงอยู่และพัฒนาให้มีคุณภาพและเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการกระจายรายได้ให้แก่ชุมชนได้อีกทาง

2.4 การจัดการองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและจัดการองค์การของกลุ่มฯ

โครงสร้างองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ

คณะกรรมการของกลุ่มมีทั้งหมด 5 ตำแหน่ง ประกอบด้วยประธานกลุ่มฯ รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก และ ฝ่ายจัดซื้อ ดังโครงสร้างดังแผนภาพที่ 2.2



แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างการบริหารองค์การของกลุ่มฯ

การคัดเลือกคณะกรรมการ กลุ่มฯ มีวิธีการคัดเลือกโดยการเสนอชื่อผู้ที่มีคุณสมบัติและความสามารถ
แต่ละตำแหน่งแล้วให้สมาชิกลงมติรับรอง โดยแต่ละตำแหน่งจะต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- ประธาน คัดเลือกจากบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารงานกลุ่มฯ และมีความ
สามารถในการประสานงานระหว่างองค์กรและหน่วยงานราชการ
- รองประธาน ประธานเป็นผู้คัดเลือกเองโดยดูจากคุณลักษณะประสานงานกับหน่วยงานอื่นๆ ได้
ดี และมีประสบการณ์ ในการติดต่อประสานงานและให้ความร่วมมือกับหน่วยงาน
ราชการเป็นอย่างดี

คณะกรรมการกลุ่มฯ คัดเลือกจากความรู้ความสามารถของแต่ละบุคคล

คณะกรรมการที่ผ่านการคัดเลือก มีวาระการดำรงตำแหน่ง 4 ปี เมื่อหมดวาระสามารถได้รับการคัด
เลือกใหม่ได้อีก คณะกรรมการแต่ละตำแหน่งไม่มีค่าตอบแทน ทุกคนทำงานด้วยความเสียสละ คณะกรรมการ
แต่ละตำแหน่งมีประวัติดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ	อายุ (ปี)	ตำแหน่ง	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่
นายสายทอง แก้วบุญช่วย	53	ประธาน	รับจ้าง	ประถมศึกษาปีที่ 4	บริหารงานกลุ่มและการเงิน
นางวิจิต คำดี	55	รองประธาน	ผลิตข้าวแคบฯ	ประถมศึกษาปีที่ 4	ช่วยเหลือและทำหน้าที่ แทนประธาน
นางทัศนีย์ ต๊ะบุก	34	เลขานุการ	ค้าขาย	มัธยมศึกษาปีที่ 6	จัดทำบัญชี
นางนงศราญ มั่นคง	38	เหรัญญิก	ผลิตข้าวแคบฯ	ประถมศึกษาปีที่ 4	ดูแลการเงิน
นางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย	53	ฝ่ายจัดซื้อ	ผลิตข้าวแคบฯ	ประถมศึกษาปีที่ 4	จัดซื้อปัจจัยการผลิต

ที่มา: จากการสำรวจ

บทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งมีดังนี้

1. ประธาน นายสายทอง แก้วบุญช่วย มีหน้าที่ในการบริหารงานต่าง ๆ ของกลุ่มฯ ได้แก่ การบริหาร
ดูแลด้านการเงิน รายรับ-รายจ่ายของกลุ่มฯ และ ประสานงานระหว่างชุมชนและหน่วยงานต่าง ๆ
2. รองประธาน นางวิจิต คำดี มีหน้าที่ดูแลบริหารจัดการงานแทนประธานในกรณีที่ประธานติดการ
กิจอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่รองประธานจะมีหน้าที่ในการเดินทางไปเข้าร่วมการอบรมสัมมนาต่างๆ เนื่องจากประธาน
กลุ่มฯ มีภาระหน้าที่หลายอย่าง
3. เลขานุการ นางทัศนีย์ ต๊ะบุก มีหน้าที่จัดทำจดบันทึกการประชุมของกลุ่มฯ และดูแลเรื่องบัญชี
จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มฯ
4. เหรัญญิก นางนงศราญ มั่นคง มีหน้าที่ดูแลและจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ของกลุ่มฯ
5. ฝ่ายจัดซื้อ นางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย มีหน้าที่ในการสั่งซื้อและจัดซื้อปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ
เพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่สมาชิก

ในปี 2546 กลุ่มฯ มีการประชุมของคณะกรรมการและสมาชิก จำนวน 3 ครั้ง เพื่อชี้แจงผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ปัญหา และข้อสงสัยต่าง ๆ รวมถึงการวางแผนในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในอนาคต แต่ไม่ได้กำหนดวาระการประชุมที่แน่นอนขึ้นอยู่กับความจำเป็นและเรื่องสำคัญที่ต้องการความคิดเห็นจากคณะกรรมการ

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดการองค์กร เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ไม่ยุ่งยากซับซ้อน คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ตามบทบาทที่ได้รับมอบหมาย จะมีเพียงกรรมการบางฝ่าย เช่น ฝ่ายการเงิน ที่ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เต็มที่นัก เนื่องจากภาระงานส่วนตัว แต่ก็ไม่ก่อให้เกิดปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่มฯ

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ ตั้งแต่การก่อตั้งกลุ่มฯ เมื่อปี พ.ศ. 2540 คือสำนักงานเกษตรจังหวัดตากได้มีการส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ที่มีอาชีพการทำข้าวแคบงาดำ ชุมชนหัวเดียดได้รับงบประมาณสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรจังหวัดตาก เป็นเงิน 50,000 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนใช้คืน และได้งบประมาณจากสำนักงานประชาสัมพันธ์ (ชื่อเดิม) เป็นเงิน 20,000 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบ แต่กลุ่มฯ ก็ไม่สามารถดำเนินกิจกรรมได้อีก เนื่องจากมีการแยกตัวของสมาชิก เนื่องจากการขัดแย้งภายในกลุ่ม ต่อมาในปี 2546 ได้รับอนุมัติให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากโครงการยกระดับเศรษฐกิจจากสำนักงานเทศบาลเมืองตากเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตข้าวแคบงาดำ จำนวน 150,330 บาท ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้นำมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ มีรายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ

แหล่งที่ให้ความสนับสนุน	ปี	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
สำนักงานเกษตรจังหวัดตาก	2540	- รวมกลุ่มอาชีพผลิตข้าวแคบงาดำ - เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย 50,000 บาท
สำนักงานประชาสัมพันธ์	2540	- เงินทุนให้เปล่าจำนวน 20,000 บาท
สำนักงานเทศบาลเมืองตาก	2546	- เงินสนับสนุนจำนวน 150,330 บาทเพื่อเป็นทุนในการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มข้าวแคบงาดำของชุมชนหัวเดียด ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตมีผลิตภัณฑ์หลักคือ ข้าวแคบงาดำหรือข้าวเกรียบงาดำ จำนวนสมาชิกทำการผลิตข้าวแคบงาดำจำนวน 27 ราย ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ เป็นแบบแยกผลิต แยกขาย รวมกันซื้อวัตถุดิบ วัสดุ อุปกรณ์ในการผลิตจะเป็นของสมาชิก โดยสมาชิกจะซื้อปัจจัยการผลิตบางชนิดจากกลุ่มฯ แล้วนำไปทำการผลิตที่บ้านของสมาชิก ซึ่งสามารถแบ่งขนาดการผลิตของสมาชิกได้ 3 กลุ่มฯ คือ ผู้ผลิตขนาดเล็ก ขนาดกลางและขนาดใหญ่ ตามกำลังการผลิตโดยดูจากปริมาณข้าวที่ใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง (ตารางที่ 3.1) และเนื่องจากจำนวนผู้ผลิตในกลุ่มฯ มีหลายราย จึงได้เลือกผู้ผลิตจำนวน 3 ราย ที่เป็นตัวแทนของผู้ผลิตแต่ละขนาดการผลิต คือ

1. นางศรีพร แก้วดี ตัวแทนผู้ผลิตขนาดเล็ก
2. นางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย ตัวแทนผู้ผลิตขนาดกลาง
3. นางวิจิต คำดี ตัวแทนผู้ผลิตขนาดใหญ่

ผู้ผลิตส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ คือผู้ผลิตขนาดเล็กและขนาดกลาง จะทำการผลิตเฉพาะข้าวแคบงาดำอย่างเดียวและมีรายได้แตกต่างกันไปตามกำลังการผลิต แต่สำหรับผู้ผลิตขนาดใหญ่จะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และทำการผลิตผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น ได้แก่ ข้าวเกรียบสด และข้าวเกรียบย่ำ

ตารางที่ 3.1 ขนาดการผลิตของข้าวแคบงาดำ ของกลุ่มฯ

ขนาดการผลิต	จำนวนสมาชิก (ราย)	ปริมาณการผลิต ต่อ ราย(กก./ครั้ง)	กำลังการผลิตเฉลี่ยต่อ เดือน(มัด)
ขนาดเล็ก	5	4	10,500
ขนาดกลาง	20	6	63,600
ขนาดใหญ่	2	8-12	11,100
รวม	27		85,200

ที่มา: จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

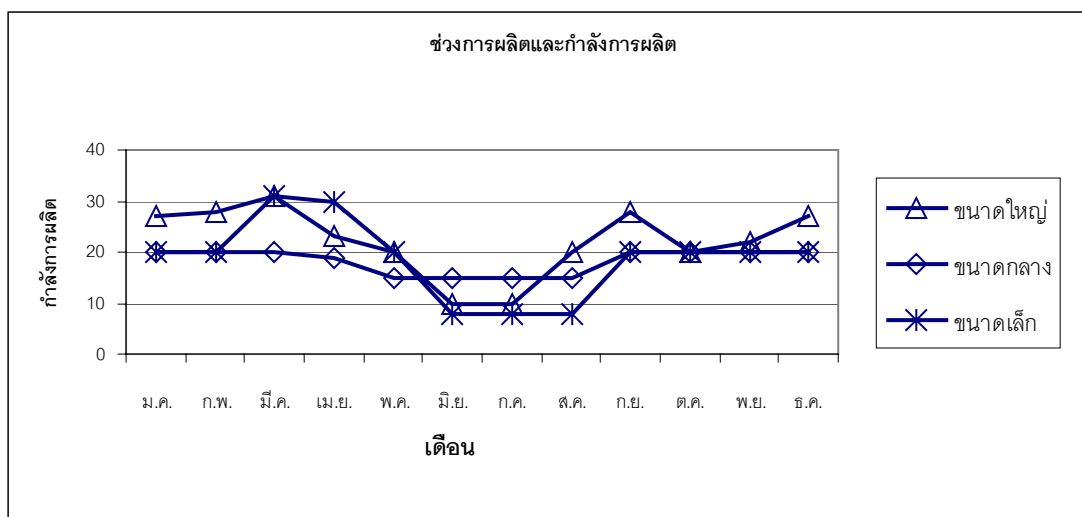
3.2.1 การบริหารการผลิต

กลุ่มฯ ไม่มีการบริหารการผลิต เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้รวมกันผลิต ลักษณะการผลิตของกลุ่มต่างคนต่างผลิตต่างคนต่างขาย สมาชิกจะบริหารการผลิตกันเอง โดยสมาชิกจะผลิตตามกำลังแรงงานในการผลิตเพื่อส่งให้กับลูกค้าประจำของตนเอง สมาชิกจะซื้อปัจจัยการผลิตบางชนิดจากกลุ่มฯ ได้แก่ ข้าว งาดำ หนุ้าคา

เชือกฟางและถุงบรรจุ ปัจจัยการผลิตที่นอกเหนือจากที่กลุ่มฯ นำมาจำหน่ายสมาชิกจะจัดซื้อเอง กลุ่มฯ มีหน้าที่ในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตเพื่อจำหน่ายให้สมาชิก โดยนางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย ฝ่ายจัดซื้อ ทำหน้าที่เป็นผู้สั่งซื้อปัจจัยการผลิต และประธานจะเป็นผู้ดูแลการจ่ายเงินค่าปัจจัยการผลิต โดยกลุ่มฯ มีการให้เครดิตแก่สมาชิกแบบงวดต้องงวดหรือประมาณ 1 เดือน คือ สมาชิกนำปัจจัยไปทำการผลิตก่อน เมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้จึงนำเงินมาชำระให้แก่กลุ่มฯ

3.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิต สมาชิกไม่มีวางแผนการผลิต เนื่องจากสมาชิกจะทำการผลิตตามกำลังแรงงานที่สามารถผลิตได้และคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำของสมาชิกแต่ละราย และจะทราบกำลังการผลิตของสมาชิกและปริมาณสินค้าที่สมาชิกผลิตได้ นอกจากนี้การผลิตข้าวแคบฯ จะต้องดูปริมาณแสงแดดด้วย เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตข้าวแคบฯ ถ้าไม่มีแสงแดดก็ไม่สามารถทำการผลิตได้ การผลิตของสมาชิกจะมีการผลิตตลอดทั้งปี ยกเว้นช่วงหน้าฝนที่มีการผลิตค่อนข้างน้อยกว่าช่วงอื่น ๆ ช่วงที่มีการผลิตมากคือในช่วงเดือนมกราคมถึงเมษายนและช่วงเดือนตุลาคมถึงธันวาคม ดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 ช่วงเวลาและกำลังการผลิต

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มข้าวแคบงาดำแบ่งได้ 2 ส่วน คือ การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ และของสมาชิก

1. การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ เพื่อจำหน่ายให้แก่สมาชิก ได้แก่ ข้าว งาดำ เชือกฟาง ถุงพลาสติก หนุ่ปากา ฝ่ายจัดซื้อและ ประธานจะเป็นผู้ดูแลในการจัดซื้อ โดยนางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย ฝ่ายจัดซื้อจะเป็นผู้สั่งซื้อปัจจัยการผลิต และทางร้านจะนำมาส่งให้ที่บ้านประธานกลุ่มฯ ส่วนประธานจะเป็นผู้ดูแลการเงินในการจัดซื้อ หลังจากจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาแล้วจะนำมาเก็บไว้ที่บ้านประธาน สมาชิกก็จะมาซื้อที่บ้านประธานซึ่งจะมีทั้งที่เงินสดและการให้เครดิต

2. การจัดหาปัจจัยการผลิตของสมาชิก ส่วนใหญ่สมาชิกจะมาซื้อปัจจัยการผลิตที่กลุ่มฯ คือวัตถุดิบ และวัสดุในการผลิต คือ ข้าว งาดำ เชือกฟาง ถุงพลาสติกและหญ้าคา ส่วนอุปกรณ์ในการผลิต และวัตถุดิบบางชนิด เช่น เปลือก สมาชิกจัดซื้อตัวเอง

3.3.1 วัตถุดิบ

ข้าวท่อน

กลุ่มฯ จะใช้ข้าวท่อนในการผลิตข้าวแคบ กลุ่มฯ จะสั่งซื้อข้าวจากโรงสีและร้านค้าในตลาดอำเภอเมืองตากให้นำมาส่งที่บ้านประธานในราคา 320 บาทต่อกระสอบ โดยจะซื้อเดือนละครั้ง ปริมาณการซื้อ 20-30 กระสอบ/ครั้ง โดยขายให้สมาชิกในราคา 325 บาทต่อกระสอบ (50 กิโลกรัม/กระสอบ สมาชิกจะมาซื้อจากกลุ่มฯ ครั้ง 1-2 กระสอบ ความถี่ตามกำลังการผลิตของแต่ละราย แต่ส่วนใหญ่สมาชิกจะสั่งซื้อเดือนละ 1-2 ครั้ง

งาดำ

ส่วนใหญ่กลุ่มฯ สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดอำเภอเมืองตากในราคา 39 บาท/กิโลกรัม สั่งซื้อครั้งละ 200 – 400 กิโลกรัม และเคยสั่งซื้อจากจังหวัดสุโขทัยจำนวน 800 กิโลกรัม ความถี่ในการสั่งซื้อคือ 2-3 ครั้งต่อปี กลุ่มฯ จะขายให้สมาชิกในราคา 40 บาท/กิโลกรัม สมาชิกจะซื้อครั้งละ 10 – 20 กิโลกรัม ความถี่แล้วแต่กำลังการผลิตของแต่ละราย แต่ส่วนใหญ่สมาชิกจะสั่งซื้อเดือนละ 1-2 ครั้ง พร้อมกับการซื้อข้าว

เกลือบ่

กลุ่มฯ ไม่ได้ซื้อมาจำหน่ายให้สมาชิก สมาชิกจัดซื้อเองจากร้านค้าในตลาด ในราคา 5 บาท/มัด (10 ถุง) บางครั้งมีรถที่มาจากก็จะซื้อในปริมาณที่มาก จำนวน 10-30 มัดในราคา 3 บาทต่อมัด ความถี่ในการซื้อไม่แน่นอนแล้วแต่ปริมาณการใช้ของสมาชิกแต่ละราย

ฟืน

ใช้เป็นเชื้อเพลิงในการทำข้าวแคบงาดำ สมาชิกจะสั่งซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน ในราคา 120 บาท/ลำรถ โดยจะสั่งซื้อทุก 3 วัน เนื่องจากฟืน 1 ลำรถใช้ได้ประมาณ 3 วัน

แคบหมู

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 0.50 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 200 บาท ความถี่ในการซื้อทุก 2 วัน

มะนาว

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 100 ลูก ในราคา 35 บาท ความถี่ในการซื้อทุก 3 วัน

หอมแดง

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 20 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 35 บาท ความถี่ในการซื้อทุก 3 วัน

พริกป่น

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 1 ชีด ในราคาชีดละ 10 บาท ความถี่ในการซื้อทุก 3 วัน

น้ำมันพืช

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบยำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 1 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 32 บาท ความถี่ในการซื้อ 1 สัปดาห์ต่อครั้ง

น้ำตาลทราย

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 2 กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 12.50 บาท ความถี่ในการซื้อ 2 สัปดาห์ต่อครั้ง

น้ำปลา

สำหรับการผลิตข้าวเกรียบยำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 1 ขวด ในราคาขวดละ 20 บาท ความถี่ในการซื้อ 3-4 วันต่อครั้ง

(รายละเอียดดังตารางที่ 3.2 3.3 และ 3.4)

ตารางที่ 3.2 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการซื้อ	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ข้าวฟ่อน	กระสอบ	325	ร้านค้าในตลาด	1-2 ครั้ง/เดือน	20-30	เงินสด	ร้านค้ามาส่ง
งาดำ	กิโลกรัม	38	ร้านค้าในตลาด	2-3 ครั้ง/ปี	200-400	เงินสด	ร้านค้ามาส่ง

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบของสมาชิกที่เป็นผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็ก

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการซื้อ	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ข้าวฟ่อน	กระสอบ	325	กลุ่มฯ	1 ครั้ง/สัปดาห์	1-2	เงินสด/เครดิต	มารับเอง
งาดำ	กิโลกรัม	40	กลุ่มฯ	1 ครั้ง/สัปดาห์	10-20	เงินสด/เครดิต	มารับเอง
เกลือป่น	มัด	3-5	ในตลาดเมืองตาก	ไม่แน่นอน	10-30	เงินสด	ไปซื้อเอง
พื้	คันรด	120	ในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/3 วัน	1	เงินสด	มาส่งให้

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 การจัดหมวดหมู่วัตถุดิบของผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการ ซื้อ	ปริมาณการ ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ข้าวท่อน	กระสอบ	325	กลุ่มฯ	1 ครั้ง/สัปดาห์	20-30	เงินสด	มารับเอง
งาดำ	กิโลกรัม	40	กลุ่มฯ	1 ครั้ง/สัปดาห์	10-20	เงินสด	มารับเอง
เกลือป่น	มัด	3-5	ในตลาดตัว จ.ตาก	ไม่แน่นอน	10-30	เงินสด	ไปซื้อเอง
หญ้าคา	ตับ	15	กลุ่มฯ	2 ครั้ง/ปี	50	เงินสด	มารับเอง
ฟืน	คันรอก	120	ในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/3 วัน	120	เงินสด	มารับเอง
แคบหมู	กก.	200	ตลาดในตัวจ.ตาก	ทุก 2 วัน	0.5	เงินสด	ไปซื้อเอง
มะนาว	100 ลูก	35	ตลาดในตัวจ.ตาก	ทุก 3 วัน	100	เงินสด	ไปซื้อเอง
หอมแดง	กก.	20	ตลาดในตัวจ.ตาก	ทุก 3 วัน	20	เงินสด	ไปซื้อเอง
พริกป่น	ชีด	10	ตลาดในตัวจ.ตาก	ทุก 3 วัน	1	เงินสด	ไปซื้อเอง
น้ำมันพืช	กก.	32	ตลาดในตัวจ.ตาก	1 สัปดาห์/ครั้ง	1	เงินสด	ไปซื้อเอง
น้ำปลา	ขวด	20	ตลาดในตัวจ.ตาก	3-4 วัน/ครั้ง	1	เงินสด	ไปซื้อเอง
น้ำตาลทราย	กก.	12.5	ตลาดในตัวจ.ตาก	2 สัปดาห์/ครั้ง	2	เงินสด	ไปซื้อเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ ไม่ได้นำมาใช้เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการผลิต แต่มีไว้สำหรับการออก
ร้านตามสถานที่ต่าง ๆ ของกลุ่มฯ ส่วนอุปกรณ์การผลิตของสมาชิกทั้งหมดจะเป็นของสมาชิกเองวัสดุอุปกรณ์ใน
การผลิตข้าวแคบงาดำ มีรายละเอียด ดังนี้

เตาอิฐ

ใช้ในการไล่ข้าวแคบงาดำ สมาชิกแต่ละรายจะมีของตนเอง ส่วนใหญ่สมาชิกจะจัดทำเองโดย ทำ
จากอิฐบล็อกจาก 2 หัวใน 1 เตาเหมือนเตาแก๊ส 2 หัว คิดเป็นมูลค่าประมาณ 200 บาทโดยคำนวณจากค่าวัสดุ
และแรงงานในการผลิต(ใช้อิฐก่อ 2 แถว เพื่อความแข็งแรง) แต่สมาชิกบางรายซื้อจากชุมชนหนองหลวงในราคา
100 บาท(ใช้อิฐก่อ 1 แถว) อายุการใช้งานประมาณ 2 ปี แต่ต้องซ่อมแซมหากเตาเกิดรอยแตกโดยเฉลี่ยค่าซ่อม
แซมประมาณ 100 บาท/ปี

เตาแก๊ส

สำหรับการผลิตข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่ เพื่อง่ายในการขนย้ายเนื่องจากสมาชิกนำไป
ผลิตและจำหน่ายที่ศาลากลางจังหวัดตาก สมาชิกมีจำนวน 1 เตา จัดซื้อจากตลาดในตัวเมืองในราคา 2,000
บาท เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 10 ปี

เครื่องโม่

ใช้ในการโม่แป้งก่อนนำไปผสมกับงาดำและเกลือ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในอำเภอเมืองตาก ราคา 5,800 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ส่วนใหญ่สมาชิกจะมีเป็นของตัวเองรายละเอียด 1 เครื่อง แต่สมาชิกบางรายที่ไม่มีเครื่องโม่จะจ้างเพื่อนสมาชิกโม่ในราคา 3 บาท/กิโลกรัม

หม้อและกะละมัง

ใช้ในการผสมแป้งกับงาดำ เกลือและน้ำ เพื่อใช้ในการไล่ข้าวแคบงาดำสมาชิกจัดซื้อหม้อจากตลาดในตัวเมืองตากในราคาใบละ 70-100 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี ผู้ผลิตขนาดใหญ่ใช้กะละมัง มีจำนวน 2 ใบ ใช้สำหรับการผลิตข้าวแคบงาดำ 1 ใบ และสำหรับผลิตข้าวเกรียบสด 1 ใบ สมาชิกจัดซื้อในตลาดตัวเมืองตากราคาใบละ 150 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

ทัพพี

ใช้ในการตักแป้งมาทำการไล่ จำนวน 1 อัน สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าในตลาดเมืองตากในราคา 10-30 บาท/อัน แล้วแต่คุณภาพของสินค้า อายุการใช้งาน 1-5 ปี ขึ้นอยู่กับการใช้งานของสมาชิก

ไม้พาย

ใช้ในการไล่แผ่นข้าวแคบงาดำ จำนวน 1 อัน สมาชิกจัดทำเองราคาประมาณ 20 บาท/อัน อายุการใช้งานประมาณ 1.5 ปี

ผ้าครอบ(กะละมัง)

ใช้ในการครอบแผ่นข้าวแคบฯในขั้นตอนการไล่ สมาชิกจะมีจำนวน 2 ใบ จัดซื้อในราคา 35 บาท/อัน อายุการใช้งาน 2-5 ปี

กะละมังสแตนเลส

ใช้สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ มีจำนวน 1 ใบ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ในราคาใบละ 480 บาท อายุการใช้งาน 15 ปี

หม้อเคลือบ

สำหรับใส่ปัจจัยการผลิตในการผลิตข้าวเกรียบย่ำ เช่น แคบหมู น้ำมัน น้ำพริก สมาชิกมีจำนวน 5 ใบ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ในราคาใบละ 50 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

กล่องพลาสติก

สำหรับใส่เครื่องปรุงในการผลิตข้าวเกรียบย่ำ เช่น น้ำตาล น้ำมะนาว น้ำปลา สมาชิกมีจำนวน 3 ใบ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ในราคาใบละ 30 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

ไห

ใช้ในการไล่แผ่นข้าวแคบงาดำ มีลักษณะเป็นปูนปั้นสมาชิกจะมีรายละเอียด 2 ใบเพราะการผลิตข้าวแคบงาดำแต่ละครั้งจะต้องใช้ไห 2 ใบ สำหรับผู้ผลิตรายใหญ่ จะมีเพิ่มอีกจำนวน 2 ใบสมาชิกจัดซื้อจากชุมชนหนองหลวงในราคาใบละ 50 บาท อายุการใช้งาน 2 เดือน เนื่องจากไหโดนความร้อนตลอดการผลิตทำให้เนื้อปูนเปราะและแตกง่าย

ปื๊บ

ใช้ในการตม่น้ำให้ความร้อนในการไล่ข้าวแคบงาดำสมาชิกจะมีปื๊บ 2 ใบเช่นเดียวกับไหเนื่องจากใช้ร่วมกันในการไล่ข้าวแคบงาดำ สมาชิกบางรายมีปื๊บ 3 ใบ มีไว้สำหรับการตม่น้ำ 1 ใบ สำหรับผู้ผลิตรายใหญ่

จะมีเพิ่มอีกจำนวน 2 ใบ สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าในตลาดราคา 20 บาท/ใบ อายุการใช้งานประมาณ 2 สัปดาห์ ถึง 1 เดือนแล้วแต่การใช้งานของสมาชิกแต่ละราย

ผ้าขาวบาง (ผ้าตัวน)

ใช้สำหรับการไล่แผ่นข้าวแคบๆ สมาชิกจะมีจำนวน 2 ผืน ๆ ละ 0.5 เมตร สำหรับผู้ผลิตรายใหญ่ จะมีเพิ่มอีกจำนวน 2 ผืน สำหรับการผลิตข้าวเกรียบสด สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้งละ 1 เมตร ในราคาเมตรละ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 2 สัปดาห์ถึง 3 เดือน ขึ้นอยู่กับการใช้งานของสมาชิก

ถังน้ำ

ใช้ในการตักน้ำมาเติมในปั๊มติ่มน้ำสำหรับไล่ข้าวแคบๆ ถังน้ำของสมาชิกจะมีทั้ง ถังพลาสติกสีดำ ถังสีทึบบ้านซึ่งราคาและอายุการใช้งานแตกต่างกันแล้วแต่ความคงทน เช่น ถังพลาสติกสีดำ ราคาใบละ 20 บาท อายุการใช้งาน 1 เดือน

ถังพลาสติก

ใช้สำหรับแช่ข้าวก่อนนำข้าวมาไม่ สมาชิกจะมีถังสำหรับแช่ข้าวจำนวน 1 ใบ จัดซื้อจากตลาดในตัวเมืองตาก ในราคาใบละ 35 บาท อายุการใช้งาน 3 เดือน

หญ้าคา

ใช้ในการตากข้าวแคบงาคั่ว กลุ่มฯ สั่งซื้อจากอำเภอแม่สอด จังหวัดตากโดยจะสั่งซื้อปีละ 2 ครั้ง ๆ ละ 1 ลำรถ ซึ่งสมาชิกจะมาสั่งซื้อที่กลุ่มฯ เมื่อได้ปริมาณมากพอสำหรับ 1 ลำรถ กลุ่มฯ ก็จะสั่งซื้อในราคากันละ 15 บาทรวมค่าขนส่ง และจำหน่ายให้สมาชิกในราคา 15 บาท/ตบ อายุการใช้งาน 6 เดือน

ถุงมือยาง

สำหรับการผลิตข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อจากตลาดในตัวเมืองตาก ครั้งละ 1 ห่อ (15 คู่) ในราคาห่อละ 15 บาท ถุงมือ 1 คู่ ทำการผลิตข้าวเกรียบย่ำได้ 5 กล่อง (รายละเอียดดังตารางที่ 3.5)

ตารางที่ 3.5 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน ของกลุ่มฯ

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท)	อายุการใช้งาน	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	หน่วยงานที่สนับสนุน
เตาแก๊ส 2 หัว	เตา	1	4,500	5 ปี	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
ถังแก๊ส	ถัง	1	800	10 ปี	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
หม้อเบอร์ 32	ใบ	1	300	5 ปี	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
ทัพพี	อัน	1	30	5 ปี	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
ไห	ใบ	2	100	1-2 เดือน	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
ปั๊บน้ำ	ใบ	2	20	2 สัปดาห์	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก
ผ้าตัวนสีขาว	ผืน	1	50	1 สัปดาห์	2544	ซื้อในตัวเมืองตาก	เทศบาลเมืองตาก

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.6 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดใหญ่)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	อายุการใช้ งาน	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ใช้ในกิจกรรม
เตาอิฐ	เตา	1	200	2 ปี	-	ทำเอง	ได้ข้าวแคบฯ
เตาแก๊ส	เตา	1	2,000	10 ปี	2546	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ใช้ทำข้าวเกรียบสด
เครื่องมือ	เครื่อง	1	5,800	5 ปี	2545	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ไม่ข้าว
กะละมัง	ใบ	1	150	1 ปี	2545	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผสมแป้ง งา เกลือ น้ำ
กะละมัง	ใบ	1	150	1 ปี	2545	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผลิตข้าวเกรียบสด
กะละมังสแตนเลส	ใบ	1	480	15 ปี	2546	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผลิตข้าวเกรียบย่ำ
หม้อเคลือบ	ใบ	5	50	5 ปี	2546	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผลิตข้าวเกรียบย่ำ
หม้อ	ใบ	1	200	15 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ต้มงา
ทัพพี	ด้าม	2	30	1 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ตักแบ่งในการไล่
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5 ปี	-	ทำเอง	ได้ข้าวแคบฯ
ฝาครอบ	อัน	1	35	2 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ได้ข้าวแคบฯ
กล่องพลาสติก	ใบ	3	30	1 ปี	2546	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผลิตข้าวเกรียบย่ำ
โรงเรือน	หลัง	1	2,000	10 ปี	-	สร้างเอง	ผลิตข้าวแคบ
ไห	ใบ	4	50	2 เดือน	-	บ้านหนองหลวง	ได้ข้าวแคบฯ
ถังแช่ข้าว	ใบ	1	35	3 เดือน	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	แช่ข้าว
บีก	ใบ	4	20	1 เดือน	-	ซื้อในหมู่บ้าน	ได้ข้าวแคบฯ
ผ้าต่วน	เมตร	2	50	2 สัปดาห์	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ได้ข้าวแคบฯ
หม้อนึ่ง	ตัว	50	15	6 เดือน	-	จากกลุ่มฯ	ตากข้าวแคบ
ถุงมือยาง	ห่อ	1	15		-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผลิตข้าวเกรียบย่ำ
โรงเรือน	หลัง	1	2,000	10 ปี	-	สร้างเอง	ผลิตข้าวแคบ

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.7 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดกลาง)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	อายุการใช้งาน	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ใช้ในกิจกรรม
เตาอิฐ	เตา	1	200	2 ปี	-	ทำเอง	ไล่ข้าวแคบฯ
หม้อ	ใบ	1	70	1 ปี	2545	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผสมแป้ง งา เกลือ น้ำ
ทัพพี	ด้าม	1	25	1 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ตักแบ่งในการไล่
ถังน้ำเล็ก	ใบ	6	20	9 ปี	2543	ของตนเอง	ตักน้ำ
ถังน้ำใหญ่	ใบ	1	100	6 ปี	2542	เพื่อนบ้านให้มา	ตักน้ำ
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5 ปี	-	ทำเอง	ไล่ข้าวแคบฯ
ฝาครอบ	อัน	1	35	2 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ไล่ข้าวแคบฯ
ไห	ใบ	2	50	2 เดือน	2545	บ้านหนองหลวง	ไล่ข้าวแคบฯ
บีก	ใบ	3	20	1 เดือน	-	ซื้อในหมู่บ้าน	ไล่ข้าวแคบฯ
ผ้าต่วน	เมตร	1	50	2 สัปดาห์	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ไล่ข้าวแคบฯ
หญ้าคา	ตบ	25	15	6 เดือน	-	จากกลุ่มฯ	ตากข้าวแคบ
ถังแช่ข้าว	ใบ	1	35	3 เดือน	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	แช่ข้าว
โรงเรือน	หลัง	1	5,860	5 ปี	2542	สร้างเอง	ผลิตข้าวแคบ

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.8 วัสดุและอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน (ผู้ผลิตขนาดเล็ก)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท)	อายุการใช้งาน	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ใช้ในกิจกรรม
เตาอิฐ	เตา	1	100	1 ปี	-	ชุมชนหนองหลวง	ไล่ข้าวแคบฯ
เครื่องมือ	เครื่อง	1	2,000	5 ปี	2545	ตลาดในเมือง จ.ตาก	โม้ข้าว
หม้อ	ใบ	2	100	3 ปี	2546	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ผสมแป้ง งา เกลือ น้ำ
ทัพพี	ด้าม	1	10	5 ปี	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ตักแบ่งในการไล่
หญ้าคา	ตบ	30	15	1 ปี	-	จากกลุ่มฯ	ตากข้าวแคบฯ
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5 ปี		สมาชิกทำเอง	ไล่ข้าวแคบฯ
ฝาครอบ	อัน	1	35	5 ปี		ตลาดในเมือง จ.ตาก	ไล่ข้าวแคบฯ
โรงเรือน	หลัง	1	3,000	10 ปี	2544	สร้างเอง	ผลิตข้าวแคบฯ
ไห	ใบ	2	50	2 เดือน	2545	บ้านหนองหลวง	ไล่ข้าวแคบฯ
บีก	ใบ	2	25	1 เดือน	-	ซื้อในหมู่บ้าน	ไล่ข้าวแคบฯ
ผ้าต่วน	เมตร	1	50	3 เดือน	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	ไล่ข้าวแคบฯ
ถังแช่ข้าว	ใบ	1	35	3 เดือน	-	ตลาดในเมือง จ.ตาก	แช่ข้าว

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

ถุงพลาสติก

กลุ่มฯ มีบรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกขนาด 20*30 นิ้ว ขนาดบรรจุ 36 ใบต่อกิโลกรัม ใช้ในการบรรจุข้าวแคบงาดำ สำหรับการขายส่ง กลุ่มฯ จัดซื้อจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ราคา 48 บาท/กิโลกรัม ในปี 2546 ซื้อจำนวน 3 ครั้ง ๆ ละ 10-60 กิโลกรัม และจำหน่ายให้สมาชิกในราคา 50 บาท/กิโลกรัม สมาชิกจะซื้อครั้งละ 0.5 - 1 กิโลกรัม โดยจะซื้อ 2 ครั้งต่อสัปดาห์

เชือกฟาง

สำหรับมัดข้าวแคบงาดำให้เป็นมัดๆ ละ 5 แผ่น กลุ่มฯ จัดซื้อมาจากโรงในตลกดตาก เมื่อปี พ.ศ. 2546 จำนวน 60 โหล (7,200 ม้วน) ในราคาโหลละ 200 บาท (16.67 บาทต่อม้วน) ปัจจุบันยังจำหน่ายให้สมาชิกยังไม่หมด เพราะสมาชิกบางรายก็ใช้และบางรายก็ไม่ใช้ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า โดยกลุ่มฯ จะขายให้สมาชิก ในราคาม้วนละ 18 บาท ความถี่ในการจัดซื้อไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับปริมาณการใช้ของแต่ละราย

กล่องโฟม

สำหรับบรรจุข้าวเกรียบสดและข้าวเกรียบย่ำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจัดซื้อเป็นแพ็คจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้ง 1 แพ็ค (100 กล่อง) ในราคาแพ็คละ 45 บาท ความถี่ในการจัดซื้อทุก 3 วัน

ถุงหิ้ว

สำหรับบรรจุกล่องโฟมข้าวเกรียบสดและข้าวเกรียบย่ำขนาด 6 x14 นิ้ว สมาชิกจัดซื้อเป็นแพ็คจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้ง 1 แพ็ค ในราคาแพ็คละ 7 บาท ความถี่ในการจัดซื้อทุก 3 วัน

ซองพลาสติก

สำหรับการจำหน่ายข้าวเกรียบสดและข้าวเกรียบย่ำ สมาชิกจัดซื้อเป็นแพ็คจากตลาดในตัวจังหวัดตาก ครั้ง 1 แพ็ค ในราคาแพ็คละ 50 บาท ความถี่ในการจัดซื้อทุก 3 วัน
(รายละเอียดดังตารางที่ 3.9 –3.10)

ตารางที่ 3.9 การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ

วัตถุประสงค์หลัก	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มา	ความถี่ใน การซื้อ	ปริมาณการซื้อ/ ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ถุงพลาสติก	กิโลกรัม	48	ร้านค้าในตลาด	3 ครั้ง/ปี	10-60	เงินสด	ร้านค้ามาส่ง
เชือกฟาง	ม้วน	16.67	รถเร่ขายในตลาด	1 ครั้ง/ปี	7,200	เงินสด	รถเร่มาส่ง

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.10 การจัดซื้อบรรจภัณฑ์ของสมาชิก

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการ ซื้อ	ปริมาณการ ซื้อ/ครั้ง	การชำระ เงิน	วิธีขนส่ง
ถุงพลาสติก	กิโลกรัม	50	กลุ่มฯ	2 ครั้ง/สัปดาห์	0.5- 1	เงินสด	มารับเอง
เชือกฟาง	ม้วน	18	กลุ่มฯ	1 ครั้ง/สัปดาห์	6	เงินสด	มารับเอง
ค่ากล่อง	แพ็ค	45.00	ตลาดในเมือง จ.ตาก	3 วัน	1	เงินสด	มารับเอง
ค่าถุงหิ้ว	แพ็ค	7.00	ตลาดในเมือง จ.ตาก	3 วัน	1	เงินสด	มารับเอง
ซื้อพลาสติก	แพ็ค	50	ตลาดในเมือง จ.ตาก	3 วัน	1	เงินสด	มารับเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3.4 โรงเรือน

กลุ่มฯ ไม่มีโรงเรือนในการผลิต เนื่องจากสมาชิคนำวัตถุดิบไปผลิตในโรงเรือนที่บ้านตนเอง โดยโรงเรือนจะแยกจากที่พักอาศัย และส่วนใหญ่สมาชิกจะเป็นผู้ก่อสร้างและออกแบบเองตามความสะดวกในการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

นางฉวีวรรณ แก้วบุญช่วย ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่ในการตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต เนื่องจากเป็นผู้จัดซื้อปัจจัยการผลิต และร้านค้าจะนำมาส่งที่บ้านประธาน การตรวจสอบจะเป็นการตรวจสอบจากภายนอก ลักษณะบางอย่างมองไม่ได้ด้วยตาเปล่า เมื่อนำไปทำการผลิตแล้วจึงปัญหา ซึ่งเคยพบปัญหาในงวด 2 ครั้ง ครั้งแรก พบว่างานแข็งลอยน้ำใช้ในการผลิตไม่ได้ และครั้งที่ 2 พบว่างานมีสีแดง แก้ไขโดยการนำไปเปลี่ยนที่ร้าน

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ที่นำมาจำหน่ายให้สมาชิกจะเก็บไว้ที่บ้านประธาน โดยประธานจะนำไปเก็บไว้ในบ้านส่วนที่ว่างและไม่ได้ใช้งาน ซึ่งปัจจัยการผลิตจะถูกจัดเก็บในภาชนะบรรจุที่มาจากร้านค้า กลุ่มฯ มีหน้าที่เพียงจัดเก็บไว้ในที่โล่งโปร่งไม่มีความชื้น อย่างเช่น ปลายข้าวก็จะบรรจุอยู่ในกระสอบ งาดำบรรจุในถุงพลาสติกซึ่งไม่พบปัญหาในการเก็บรักษาแต่อย่างใด

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

จำนวนสมาชิกในกลุ่มฯ มีทั้งหมด 32 คน แต่มีสมาชิกที่ผลิตข้าวแคบๆ จำนวน 27 ราย สมาชิกที่

เหลือจะกู้เงินจากกลุ่มฯ เพื่อลงทุนผลิตน้ำพริกกุ้ง ในการผลิตข้าวแคบฯ สมาชิกเป็นแรงงานหลักในการผลิตการได้แผ่นข้าวแคบงาดำซึ่งเป็นขั้นตอนการผลิตที่สำคัญและใช้แรงงานของสมาชิกในครัวเรือนช่วยในการเก็บข้าวแคบ มัดและบรรจุถุง และมีสมาชิกบางรายทำการผลิตคนเดียวทุกขั้นตอน เช่นเดียวกับการผลิตข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่ สมาชิกจะทำการผลิตและจำหน่ายเพียงคนเดียว

3.4.2 การจ้างงาน

ในการผลิตข้าวแคบงาดำไม่มีการจ้างแรงงาน เพราะสมาชิกจะใช้แรงงานของตัวเองและแรงงานในครอบครัว สมาชิกจะมีรายได้จากการขายข้าวแคบงาดำโดยสมาชิกแต่ละรายจะมีรายได้แตกต่างกันตามกำลังการผลิตโดยดูจากปริมาณข้าวที่ใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง เช่น ถ้าใช้ข้าว 4 กิโลกรัม/วัน สามารถผลิตข้าวแคบงาดำได้ประมาณ 2 ถุง ขายในราคา 100 บาท/ถุง จะมีรายได้ 200 บาท/วัน ข้าว 6 กิโลกรัม สามารถผลิตข้าวแคบงาดำได้ประมาณ 3 ถุง ขายในราคา 110 บาท/ถุง จะมีรายได้ 330 บาท/วันและถ้าทำการผลิต 12 กิโลกรัม สามารถผลิตข้าวแคบงาดำได้ประมาณ 5 ถุง ราคา 100 บาท/ถุงจะมีรายได้ 500 บาท/วัน การผลิตข้าวเกรียบสด มีรายได้ประมาณ 300 บาทต่อวันและข้าวเกรียบย่ำ มีรายได้ประมาณ 200 บาทต่อวัน ดังตารางที่ 3.11

ตารางที่ 3.11 กำลังการผลิตและรายได้จากการผลิตข้าวแคบงาดำของกลุ่มฯ

ขนาดการผลิต	ปริมาณข้าวที่ใช้ (กก./วัน)	เวลาที่ใช้ในการผลิต (ชั่วโมง)	จำนวนสมาชิกที่ผลิตได้(ราย)	กำลังการผลิตเฉลี่ย (ถุง/วัน)	ราคา (บาท/ถุง)	รายได้ (บาท/วัน)
ขนาดเล็ก	4	9	5	2	100	200
ขนาดกลาง	6	13.5	19	3	110	330
ขนาดใหญ่						
- ข้าวแคบงาดำ	12	16	2	5	100	500
- ข้าวเกรียบสด	2	2	1	30	10	300
- ข้าวเกรียบย่ำ		1	1	10	20	200

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตที่สมาชิก คำนวณประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ และค่าบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่จ่ายจริง ส่วนค่าจ้างแรงงานไม่ได้นำมาคำนวณเนื่องจากใช้แรงงานตนเองและสมาชิกในครัวเรือน ส่วนต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์นอกจากจะคิดจากต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าแรงในการผลิตแล้วจะมีการคิดรวมต้นทุนในส่วน of ค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์การผลิตชนิดต่าง ๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งในด้านการตลาดและการจัดการทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดอีกด้วย

เมื่อนำมาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ผลิตแต่ละขนาด โดยพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขายและอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย พบว่าผลิตภัณฑ์ของ

ผู้ผลิตขนาดใหญ่จะมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าและมีอัตราผลตอบแทนสูงกว่า ผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็กตามลำดับ โดยมีรายละเอียดของผู้ผลิตแต่ละขนาด ดังนี้

ผู้ผลิตขนาดใหญ่

ผู้ผลิตขนาดใหญ่ ทำการผลิตผลิตภัณฑ์จำนวน 3 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งแต่ละผลิตภัณฑ์มีต้นทุนและผลตอบแทนดังนี้

ข่าวแคบงดำ

มีต้นทุนการผลิตต่อถุง จากการวิเคราะห์เท่ากับ 101.62 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 42.28 บาทหรือร้อยละ 41.10 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 59.34 บาทหรือร้อยละ 58.39 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนแรงงานถึงร้อยละ 57.48 รองลงมาเป็นต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 41.10 0.91 และ 0.51 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง ในราคา 100 บาทต่อถุง พบว่ามีกำไรเหนือต้นทุนผันแปร ต้นทุนเงินสดและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -0.70 57.72 และ -1.62 บาท หรือร้อยละ -0.70 57.72 และ -1.62 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	100.70	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	42.28	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	101.62	บาท/ถุง
ราคาขายส่ง	100	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	-0.70	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	57.72	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-1.62	บาท/ถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-0.70	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	57.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-1.62	

ข่าวเกรียบสด

มีต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัม จากการวิเคราะห์เท่ากับ 7.50 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 5.97 บาทหรือร้อยละ 79.60 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 1.53 บาทหรือร้อยละ 20.40 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถึงร้อยละ 45.93 รองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 37.00 14.45 และ 2.62 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง ในราคา 10 บาทต่อกล่อง พบว่ามีกำไรเหนือต้นทุนผันแปร ต้นทุนเงินสดและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 2.70 4.03 และ 2.50 บาทหรือร้อยละ 26.97 40.30 และ 25.51 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	7.30	บาท/กล่อง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	5.97	บาท/กล่อง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	7.50	บาท/กล่อง
ราคาขายส่ง	10	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	2.70	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	4.03	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	2.50	บาท/กล่อง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	26.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	40.30	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	25.01	

ข้าวเกรียบย่ำ

มีต้นทุนการผลิตต่อกล่อง จากการวิเคราะห์เท่ากับ 14.96 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 13.05 บาทหรือร้อยละ 87.22 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 1.91 บาทหรือร้อยละ 12.78 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนค่าวัตถุดิบ ถึงร้อยละ 84.21 รองลงมาเป็น ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 10.86 4.68 และ 0.24 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง ในราคา 20 บาทต่อกล่อง พบว่ามีกำไรเหนือต้นทุนผันแปร ต้นทุนเงินสดและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ 5.08 6.95 และ 5.04 บาท หรือร้อยละ 25.40 34.77 และ 25.21 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	14.92	บาท/กล่อง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	13.05	บาท/กล่อง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	14.96	บาท/กล่อง
ราคาขายส่ง	20	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	5.08	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	6.95	บาท/กล่อง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	5.04	บาท/กล่อง

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 25.40

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 34.77

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 25.21

ผู้ผลิตขนาดกลาง

มีต้นทุนการผลิตต่อถุง จากการวิเคราะห์เท่ากับ 119.88 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 52.37 บาทหรือร้อยละ 43.68 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 67.51 บาทหรือร้อยละ 56.32 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนแรงงานถึงร้อยละ 55.25 รองลงมาเป็นต้นทุนวัตถุดิบ ค่าเสื่อมราคา และ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 43.29 1.07 และ 0.39 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง ในราคา 110 บาทต่อถุง พบว่ามีกำไรเหนือต้นทุนผันแปร ต้นทุนเงินสดและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -8.59 57.63 และ -9.88 บาทหรือร้อยละ -7.81 52.39 และ -8.98 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	118.59	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	52.37	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	119.88	บาท/ถุง
ราคาขายส่ง	110.00	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	-8.59	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	57.63	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-9.88	บาท/ถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-7.81	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	52.39	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-8.98	

ผู้ผลิตขนาดเล็ก

มีต้นทุนการผลิตต่อถุง จากการวิเคราะห์เท่ากับ 139.42 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสด 67.23 บาทหรือร้อยละ 48.22 และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 72.20 บาทหรือร้อยละ 51.78 ซึ่งต้นทุนทั้งหมดอยู่ในส่วนของต้นทุนแรงงานถึงร้อยละ 49.61 รองลงมาเป็นต้นทุน ค่าวัตถุดิบ ค่าเสื่อมราคา และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ร้อยละ 47.52 2.17 และ 0.69 ตามลำดับ

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการขายส่ง ในราคา 100 บาทต่อถุง พบว่ามีกำไรเหนือต้นทุนผันแปร ต้นทุนเงินสดและต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -36.40 32.77 และ -30.42 บาทหรือร้อยละ -36.40 32.77 และ -30.42 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	136.40	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	67.23	บาท/ถุง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	139.42	บาท/ถุง
ราคาขายส่ง	100	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	-36.40	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	32.77	บาท/ถุง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-39.42	บาท/ถุง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-36.40	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	32.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	-39.42	

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตทั้ง 3 ขนาด พบว่า มีผลขาดทุน เนื่องจากต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ในส่วนของค่าแรงงานซึ่งผู้ผลิตไม่ได้นำมาคำนวณต้นทุนการผลิต โดยมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ทำให้ผู้ผลิตเห็นว่ามีกำไรจากการผลิต ถ้าไม่คิดต้นทุนค่าแรงงานจะพบว่าผู้ผลิตยังมีผลกำไรอยู่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย ที่ใช้เวลาในการผลิตน้อยกว่าการผลิตข้าวแคบงาดำ เพื่อลดชั่วโมงการทำงาน ช่วยลดต้นทุนการผลิตด้วย เช่น ข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด ซึ่งใช้เวลาในการผลิตน้อยและให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูง

3.6 กรรมวิธีการผลิต

กรรมวิธีการผลิตข้าวแคบงาดำของสมาชิกจะมีวิธีการเหมือนกัน ยกเว้นระยะเวลาในแต่ละขั้นตอน เนื่องจากสมาชิกมีปริมาณการผลิตและความชำนาญในการผลิตที่แตกต่างกัน รายละเอียดของวัตถุดิบและ วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตดังตารางที่ 3.12-3.16

ตารางที่ 3.12 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแค้นงาดำผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
1. ปลายข้าว 12 ก.ก. 2. งาดำ 2 ก.ก. 3. เกลือป่น 5 ถุง 4. น้ำ 20.80 ลิตร	1. เครื่องโม่แป้ง 2. ถังแช่ข้าว 3. เตาอิฐ 4. ผ้าขาวบาง 5. หม้อ 6. ไห 7. ทัพพี 8. ไม้พาย 9. ฝาครอบ 10. ปีบ 11. ฟืน 12. หญ้าคา
ปริมาณผลผลิตที่ได้ ข้าวแค้นงาดำจำนวน 185 มัด (925 แผ่น)	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.13 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแค้นงาดำผู้ผลิตขนาดกลาง

วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
วัตถุดิบ 1. ปลายข้าว 6 ก.ก. 2. งาดำ 1.5 ก.ก. 3. เกลือป่น 3 ถุง 4. น้ำ 10.40 ลิตร	1. ถังแช่ข้าว 2. เตาอิฐ 3. ผ้าขาวบาง 4. หม้อ 5. ไห 6. ทัพพี 7. ไม้พาย 8. ฝาครอบ 9. ปีบ 10. ฟืน 11. หญ้าคา
ปริมาณผลผลิตที่ได้ ข้าวแค้นงาดำจำนวน 106 มัด (530 แผ่น)	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.14 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแคบจาดำผู้ผลิตขนาดเล็ก

วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
วัตถุดิบ 1. ปลายข้าว 4ก.ก. 2. งาดำ 1.5 ก.ก. 3. เกลือป่น 2 ถุง 4. น้ำ 6.93 ลิตร	1.เครื่องไม่แป้ง 2.ถังแช่ข้าว 3.เตาอิฐ 4.ผ้าขาวบาง 5.หม้อ 6.ไห 7.ทัพพี 8.ไม้พาย 9. ฝาครอบ 10. ปิ๊บ 11. ฟืน 12. หญ้าคา
ปริมาณผลผลิตที่ได้ ข้าวแคบจำนวน 74 มัด (370 แผ่น)	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.15 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
วัตถุดิบ 1. ปลายข้าว 2 ก.ก. 2. งาดำ 0.5 ก.ก. 3. เกลือป่น 2 ถุง 4. น้ำ 3.47 ลิตร 5. น้ำตาล	1.เครื่องไม่แป้ง 2.ถังแช่ข้าว 3.เตาแก๊ส 4.ผ้าขาวบาง 5.หม้อ 6.ไห 7.ทัพพี 8.ไม้พาย 9. ฝาครอบ 10. ปิ๊บ
ปริมาณผลผลิตที่ได้ ข้าวเกรียบสด 30 กล่อง	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.16 วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตข้าวเกรียบย่ำผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์
1. ข้าวแครงดำ 8 แผ่น 2. แครงหมู 3. มะนาว 4. หอม 5. พริก 6. น้ำมันพืช	1.กะละมัง 2.หม้อเคลือบ 3.กล่องพลาสติก 4.ถุงมือ 5.ช้อน
ปริมาณผลผลิตที่ได้ ข้าวเกรียบย่ำ 1 กล่อง	

ที่มา: จากการสำรวจ

ขั้นตอนการผลิตข้าวแครงดำ

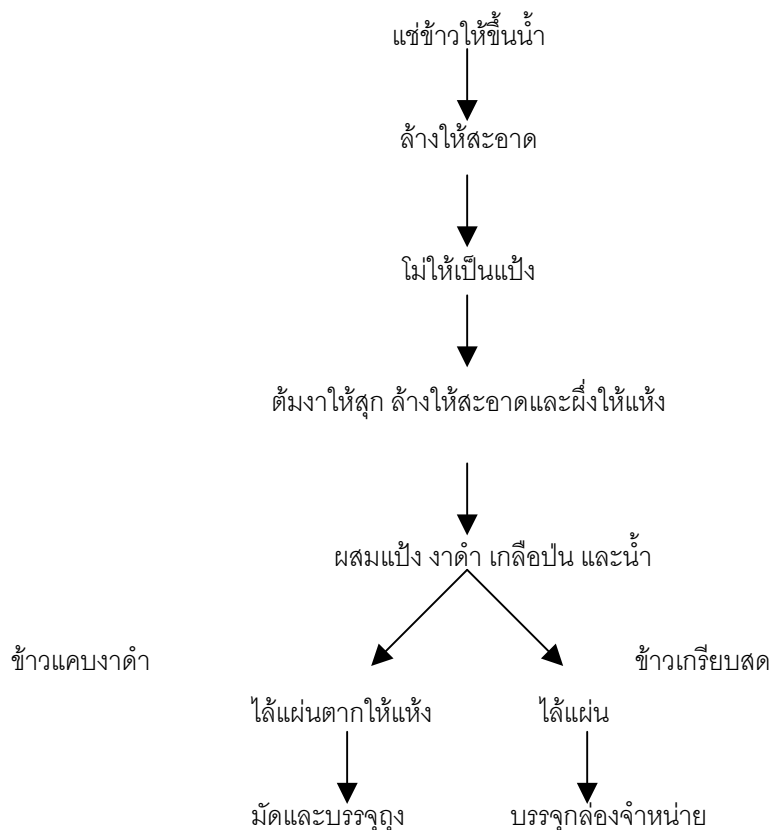
1. นำข้าวไปแช่ให้ข้าวขึ้นน้ำ ระยะเวลาแล้วแต่ความต้องการของผู้ผลิตแล้วนำไปล้างให้สะอาด
2. นำข้าวที่ล้างสะอาดแล้วไปไม่ให้เป็นแ่งแล้วทิ้งไว้ 1 คืน
3. ต้มข้าวในน้ำเดือดจนสุกประมาณ 10 นาที แล้วนำมามาล้างให้สะอาด ผึ่งให้แห้ง
4. นำแ่ง งามดำ และเกลือป่น ผสมน้ำ ให้เข้ากัน ในภาชนะที่เตรียมไว้
5. จากนั้นนำไปไล้ให้เป็นแผ่นข้าวแครงดำซึ่งต้องใช้ความชำนาญในการไล้ เนื่องจากต้องทำให้แผ่นบางสม่ำเสมอและไม่แตกเมื่อทำการตากแห้งแล้ว
6. นำแผ่นข้าวแครงดำที่ไล้เสร็จแล้วนำไปตากแดดบนหญ้าคาที่เตรียมไว้
7. รอให้ข้าวแครงฯ แห้งก็เก็บโดยแกะออกจากหญ้าคาซึ่งต้องระวังไม่ให้แผ่นข้าวเกรียบแตก
8. นำมามัดด้วยเชือกฟางมัดละ 5 แผ่น บางรายไม่ต้องมัดเนื่องจากลูกค้าไม่ต้องการให้มัดแล้วบรรจุถุง 35 มัด/ถุง มีสมาชิกรายเดียวที่บรรจุ 32 มัด/ถุง ดังแผนภาพที่ 3.2

สำหรับกรรมวิธีการผลิตข้าวเกรียบสดจะเหมือนกับการผลิตข้าวแครงดำทั้งสัดส่วนของส่วนผสมและวิธีการผลิต แต่จะแตกต่างกันตรงที่ข้าวเกรียบสดเมื่อไล้เสร็จนำบรรจุกล่องใส่น้ำตาลแล้วจำหน่ายได้เลยไม่ต้องนำไปตากให้แห้ง ส่วนข้าวเกรียบย่ำมีวิธีการผลิตดังนี้

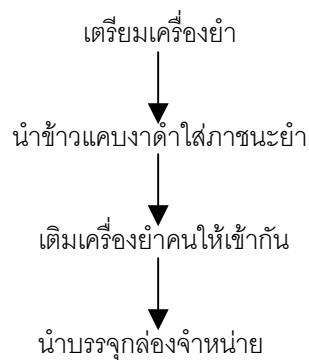
กรรมวิธีการผลิตข้าวเกรียบย่ำ

1. เตรียมเครื่องปรุง ได้แก่ มะนาว หอม น้ำมันพืช น้ำพริก น้ำมันพืชและแครงหมู ตามสัดส่วนที่ต้องการ
2. นำข้าวแครงดำแผ่นมาใส่กะละมังย่ำ ขยำให้เป็นชิ้นเล็ก ๆ
3. ใส่เครื่องปรุงต่าง ๆ คนให้เข้ากันเติมน้ำเล็กน้อยพอให้ข้าวแครงดำนิ่ม
4. นำบรรจุกล่องโฟม เพื่อจำหน่าย

ดังแผนภาพที่ 3.3



แผนภาพที่ 3.2 กรรมวิธีการผลิตข้าวแคบงาดำและข้าวเกรียบสด



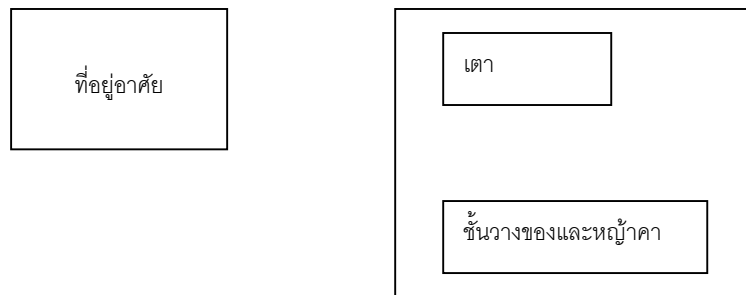
แผนภาพที่ 3.3 กรรมวิธีการผลิตข้าวเกรียบยา

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

แต่เดิมเตาอิฐสำหรับการผลิตที่สมาชิกสร้างขึ้นเองเป็นแบบก่อด้วยอิฐ 1 แถว ซึ่งพบว่า ไม่ค่อยมีความคงทน เนื่องจากเตาอิฐโดนความร้อนอยู่ตลอดเวลาการผลิตในแต่ครั้งทำให้อิฐแตกต้องซ่อมแซมอยู่เสมอ สมาชิกจึงมีการพัฒนาการสร้างเตาอิฐจากเดิมก่อด้วยอิฐ 1 แถวเพิ่มเป็น 2 แถวเพื่อความแข็งแรงคงทน ส่วนเทคโนโลยีการผลิตด้านอื่นยังไม่ได้มีการพัฒนา

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สมาชิกจะแยกโรงเรือนผลิตออกจากที่พักอาศัยเนื่องจากร้อนเพราะการผลิตข้าวแคบๆ ส่วนใหญ่จะต้องใช้ความร้อนตลอดการผลิต โรงเรือนการผลิตสมาชิกทำจากไม้หลังคามุงสังกะสี สมาชิกจัดทำเองโดยใช้แรงงานในครัวเรือน โดยในโรงเรือนจะมีที่ตั้งสำหรับเตา ซึ่งเตาจะมีที่วางสำหรับอุปกรณ์ในการได้ข้าวแคบ และจะมีร้านสำหรับวางของและหน้ำาคะ ดังแผนภาพที่ 3.4



แผนภาพที่ 3.4 ผังแสดงสถานที่ผลิตของสมาชิก

3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การจัดการด้านสาธารณสุขของสมาชิกผู้ผลิตแต่ละรายจะมีการจัดการแตกต่างกันไป จากการสัมภาษณ์สมาชิกจะมีการทำความสะอาดเครื่องมือ อุปกรณ์ก่อนและหลังการผลิต โดยการล้างแล้วผึ่งแดดและมีการทำความสะอาดสถานที่ผลิตก่อนและหลังการผลิต จากการสังเกตสภาพโรงเรือนของสมาชิกผู้ผลิต พบว่ามีสภาพที่เอื้อต่อการปะปนกับฝุ่นละออง เครื่องมือ/วัตถุติดง่ายต่อการเปื้อนฝุ่น ซึ่งโดยภาพรวมทั่วไปโรงเรือนในการผลิตของสมาชิกยังไม่ถูกสุขลักษณะ สำหรับการจัดการด้านสุขลักษณะในการผลิตของสมาชิกนั้น สมาชิกผู้ผลิตสวมเพียงหมวกคลุมผม แต่ยังไม่มีการสวมถุงมือและผ้ากันเปื้อน

สำหรับการจัดการของเสียจากการผลิตข้าวแคบงาดำ ไม่มีของเสียที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จะมีเพียงน้ำสำหรับใช้ในการผลิตและล้างอุปกรณ์ในการผลิต ซึ่งสมาชิกก็จะทำร่อนน้ำแล้วปล่อยลงสู่พื้นดิน

3.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิต

สมาชิกจะเป็นผู้ดูแลควบคุมการผลิตเอง ซึ่งการผลิตข้าวแคบงาดำจะต้องใช้ความชำนาญในการผลิต โดยเฉพาะขั้นตอนการได้แผ่นข้าวแคบๆ

การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้ลูกค้า สมาชิกจะตรวจสอบโดยดูด้วยสายตาแผ่นข้าวแคบจะต้องไม่แตก ใสขึ้นมันเงา ข้าวแคบๆ จะเหนียวนุ่ม อร่อย

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาการผลิตที่สมาชิกประสบคือ

1. ปัญหาช่วงฤดูฝนไม่สามารถทำการผลิตได้หรือถ้าแสงแดดไม่เพียงพอก็ทำให้ข้าวแคบงาดำใช้ไม่ได้ ต้องทิ้งทั้งหมด เพราะข้าวแคบๆ จะไม่อร่อย ไม่เหนียว นุ่ม ถ้านำไปจำหน่ายก็จะเสียลูกค้า เนื่องจากการผลิตข้าวแคบต้องมีแสงแดดตลอดช่วงระยะเวลาผลิตเพราะต้องไล่เป็นแผ่นตากตลอดจนข้าวหมด
2. ปัญหากำลังการผลิตแรงงานของสมาชิกไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าและไม่สามารถขยายการผลิตได้
3. ข้าวซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตราคาสูงขึ้น ทำให้สมาชิกลดปริมาณการผลิตลง เนื่องจากกำไรลดลง

3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

สมาชิกในกลุ่มฯ มีความต้องการเตาอบเพื่อใช้ในการผลิตช่วงฤดูฝนหรือช่วงไม่มีแสงแดดเพื่อให้สามารถทำการผลิตได้ตลอดทั้งปี

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

เนื่องจากลักษณะกลุ่มฯ เป็นแบบต่างคนต่างผลิตต่างขาย สมาชิกจะเป็นผู้บริหารการตลาดของสมาชิกเอง ซึ่งสมาชิกจะมีตลาดของตนเอง โดยสมาชิกจะมีลูกค้าประจำของตนเอง สมาชิกมีหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การส่งมอบสินค้า และลูกค้าบางรายก็จะมารับสินค้าเอง นอกจากนี้สมาชิกยังทำการส่งเสริมการขายเองด้วย ได้แก่ การออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ

4.1.2 การวางแผนการตลาด

สมาชิกไม่มีการวางแผนการตลาด เนื่องจากข้อจำกัดด้านกำลังแรงงานในการผลิต สมาชิกจะทำการผลิตเพื่อส่งให้ลูกค้าประจำเท่านั้น ลูกค้าประจำที่มีอยู่เพียงพอที่จะรองรับสินค้าของสมาชิกแล้ว สินค้าที่ผลิตได้ลูกค้าจะมารับวันต่อวัน ไม่มีสินค้าคงเหลือ

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การผลิตข้าวแครงดำมีมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ ตั้งแต่ก่อนมีการก่อตั้งกลุ่มฯ ซึ่งทำการผลิตตามภูมิปัญญาของคนในสมัยเก่า แต่เมื่อมีการรวมกลุ่มฯ เกิดขึ้น ก็ได้รับการอบรมด้านการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์จากหน่วยงานราชการเพื่อให้สมาชิกที่มีความรู้เป็นทุนเดิมและได้พัฒนาคุณภาพให้ดีขึ้น แต่ผู้ผลิตส่วนใหญ่ยังไม่พัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตเพียงข้าวแครงดำแห้งเท่านั้น มีเพียงผู้ผลิตรายเดียว คือ นางวิจิต คำดี ซึ่งถือเป็นผู้ผลิตขนาดใหญ่ เมื่อปี พ.ศ. 2546 ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวแครงดำ เป็น ข้าวเกรียบงาดำสด คือ เมื่อทำการไล่แผ่นเสร็จสามารถนำไปรับประทานได้เลย ไม่ต้องนำไปตากแดดให้แห้งเหมือนข้าวแครงดำปกติ นอกจากนี้ยังนำข้าวแครงดำที่แตก ไปทำเป็นข้าวเกรียบย่ำ ซึ่งลูกค้าให้การตอบรับเป็นอย่างดี โดยข้าวเกรียบย่ำจำหน่ายในราคา 20 บาทต่อกล่อง ส่วนข้าวเกรียบสด จำหน่ายในราคา 10 บาทต่อกล่อง จึงเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จ และก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น และนอกจากนี้ยังทดลองทำข้าวแครงสมุนไพรดอกอัญชัน ใบเตย กระเจี๊ยบและ กะทิ ซึ่งแผ่นจะเล็กกว่าแผ่นข้าวแครงดำปกติ แต่ตลาดยังไม่ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเท่าที่ควร จึงไม่ได้ทำการผลิตอีก ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ปี พ.ศ.			
	2543	2544	2545	2546
ข้าวแคบงาดำ	●————→			————→
ข้าวเกรียบย่ำ				●————→
ข้าวเกรียบสด				●————→
ข้าวเกรียบสมุนไพร				●————●

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายของสมาชิกจะเป็นการขายส่งให้กับลูกค้าประจำในพื้นที่และต่างพื้นที่ ซึ่งแตกต่างกันตามกำลังการผลิต คือ ถ้ากำลังการผลิตมีมากก็สามารถขยายตลาดออกสู่ต่างพื้นที่ หรือ ขยายตลาดได้มาก ซึ่งมีรายละเอียดช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตแต่ละขนาด ดังนี้

ผู้ผลิตขนาดใหญ่

การจัดจำหน่ายข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตขนาดใหญ่ มีทั้งการขายส่งและขายปลีก แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งให้กับลูกค้าประจำ ซึ่งมีทั้งในพื้นที่จังหวัดตากและต่างจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 90 ส่วน การขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 10 จะเป็นจากการออกร้านและลูกค้ามาซื้อที่บ้าน ผู้ผลิตมีช่องทางการจำหน่ายสามารถแบ่งได้ดังนี้

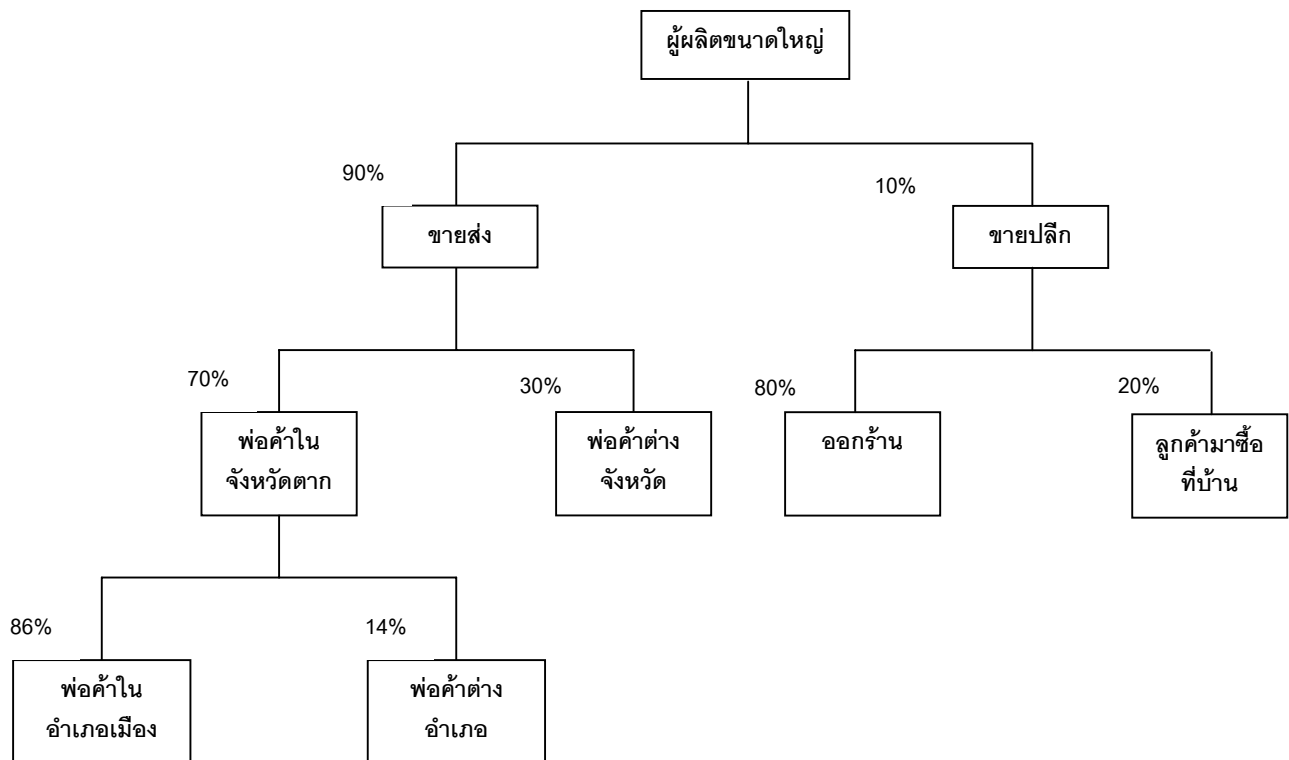
1. ขายส่งให้กับร้านค้าในจังหวัดตากที่มารับสินค้าไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 70 ซึ่งร้านค้าในจังหวัดได้แก่
 - ร้านค้าในตำบลหนองหลวงจำนวน 4 ร้านและร้านค้าในตลาดเมืองตากจำนวน 1 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 60 ในจำนวนร้านค้า 5 รายนี้ผู้ผลิตจะผลิตหมุนเวียนส่งทุกวัน ปริมาณการรับซื้อครั้งละ 3-5 ถุง โดยลูกค้าจะมารับสินค้าเองและชำระเงินเป็นเงินสด
 - ร้อยละ 10 เป็นพ่อค้าจากอำเภอแม่สอด ซึ่งจะมารับสินค้าเดือนละ 1-3 ครั้ง
2. อีกร้อยละ 30 เป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าต่างจังหวัด คือ พ่อค้าจากจังหวัดกำแพงเพชร จะมารับสินค้าเองประมาณ 2 เดือนต่อ ครั้ง ๆ ละ 20-30 ถุง รายละเอียดดังแผนภาพที่ 4.1
3. การจำหน่ายปลีก ได้แก่ การออกร้าน และ ลูกค้ามาซื้อที่บ้าน โดยคิดเป็นสัดส่วนจากการออกร้านร้อยละ 80 และอีกร้อยละ 20 จากลูกค้าที่มาซื้อที่บ้าน

สำหรับช่องทางการจำหน่ายข้าวเกรียบสดและข้าวเกรียบย่ำจะเป็นการจำหน่ายปลีกให้กับลูกค้าโดยตรง เมื่อทำการผลิตก็จะจำหน่ายให้กับลูกค้าทันที ดังตารางที่ 4.2 และ แผนภาพที่ 4.1

ตารางที่ 4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดใหญ่

ประเภทลูกค้า	ลูกค้า	ปริมาณขาย/ครั้ง	จำนวนครั้ง/เดือน	ราคาขาย/ถุง	สัดส่วน(%)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าต่างจังหวัด	พ่อค้า อ. แม่สอด	5 ถุง	1-3 ครั้ง	100	10.00	ลูกค้ามารับเอง
	พ่อค้า จ. กำแพงเพชร	20-30 ถุง	2 เดือน/ครั้ง	100	30.00	ลูกค้ามารับเอง
พ่อค้าในพื้นที่	ร้านค้า 4 ราย	3-5 ถุง	ทุกวันหมุนเวียนกัน	100	60.00	ลูกค้ามารับเอง
	ร้านในตลาด 1 ราย			100		ลูกค้ามารับเอง
รวม					100.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ผู้ผลิตขนาดกลาง

จากการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้ผลิต ไม่มีการจดบันทึกบัญชีไว้ พบว่า ผู้ผลิตมีการขายส่งเพียงอย่างเดียว ให้กับพ่อค้านำไปจำหน่ายอีกต่อหนึ่ง โดยจำหน่ายในราคาถุงละ 110 บาท ซึ่งมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

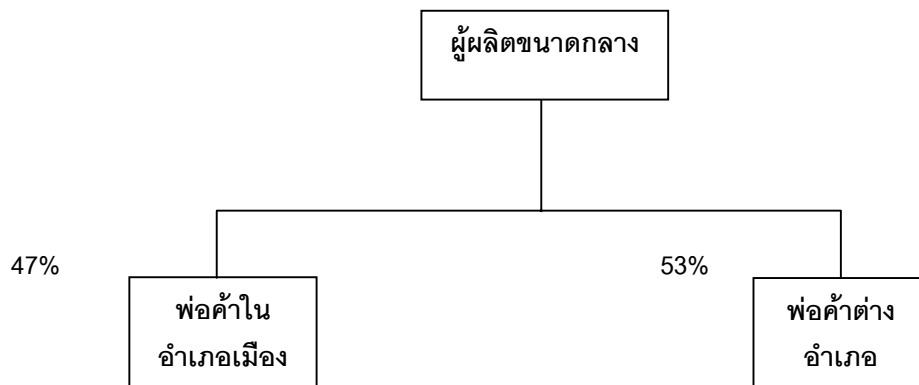
1. พ่อค้าในพื้นที่อำเภอเมือง คิดเป็นร้อยละ 47 ได้แก่ พ่อค้าในตำบลบ้านตากจำนวน 3 ราย ซึ่งจะสั่งซื้อเดือนละ 2 ครั้ง ๆ ละ 2-4 ถุง ผู้ผลิตต้องจัดส่งให้กับลูกค้า โดยฝากไปกับรถโดยสารประจำทาง มีค่าใช้จ่ายในการจัดส่งครั้งละ 10 บาท

2. พ่อค้าต่างอำเภอ คิดเป็นร้อยละ 53 ได้แก่ พ่อค้าจากอำเภอสามเงา จังหวัดตาก จำนวน 3 ราย ซึ่งจะสั่งซื้อเดือนละ 2 ครั้ง ๆ ละ 2-3 ถุง โดยผู้ผลิตต้องจัดส่งให้กับลูกค้า มีค่าใช้จ่ายในการจัดส่งครั้งละ 10 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 4.3 และแผนภาพ 4.2

ตารางที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวแคบจากตำบลของผู้ผลิตขนาดกลาง

ประเภทลูกค้า	ลูกค้า	ปริมาณขาย/ครั้ง	จำนวนครั้ง/เดือน	ราคาขาย (บาท/ถุง)	สัดส่วน(%)	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
พ่อค้าต่างอำเภอ	อ. สามเงา 3 ราย	2-3 ถุง	2	110	47.06	นำส่งให้ลูกค้า	10 บาท/ครั้ง
พ่อค้าในพื้นที่	ต.บ้านตาก 3 ราย	2-4 ถุง	2	110	52.94	นำส่งให้ลูกค้า	
					100.00		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ



แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดกลาง

ผู้ผลิตขนาดเล็ก

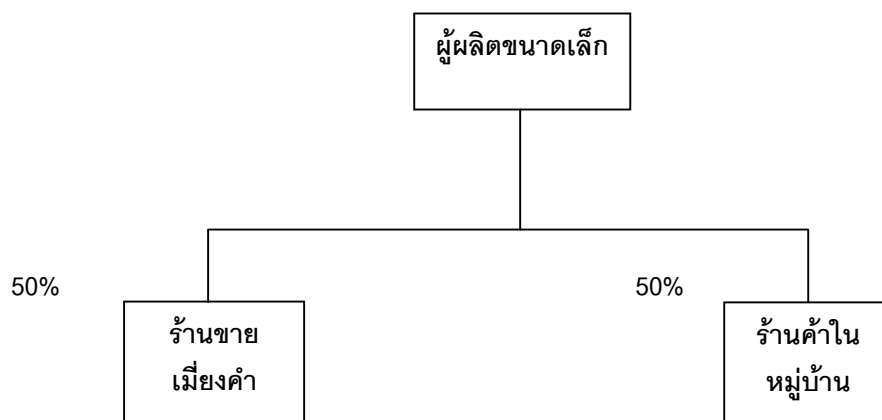
สำหรับช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดเล็ก จะเป็นการขายส่งในลูกค้าประจำในพื้นที่ ชุมชนหัวเดียวด จำนวน 2 ราย คือ ร้านขายเมี่ยงคำ ที่รับซื้อเพื่อไปทำเมี่ยงคำจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 50 และ อีกร้อยละ 50 ได้แก่ ร้านค้าหน้าบ้าน โดยจะทำการผลิตส่งให้แต่ละร้านครั้งละ 2 ถุง วันเว้นวัน เนื่องจากสามารถทำการผลิตได้เพียงวันละ 2 ถุง ลูกค้าจะมารับสินค้าเองและชำระเป็นเงินสด

ดังตารางที่ 4.4 และแผนภาพที่ 4.3

ตารางที่ 4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตขนาดเล็ก

ประเภทลูกค้า	ลูกค้า	ปริมาณขาย/ ครั้ง	จำนวนครั้ง/เดือน	ราคาขาย/ถุง	สัดส่วน(%)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าในพื้นที่	พ่อค้าขายส่ง	2 ถุง	10	100	50%	ลูกค้ามารับเอง
	ร้านค้าในหมู่บ้าน	2 ถุง	10	100	50%	ลูกค้ามารับเอง
รวม					100%	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตขนาดเล็ก

4.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาของสมาชิกส่วนใหญ่ จะอิงตามราคาตลาด เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายราย ซึ่งจะมีบางรายที่ตั้งราคาเองโดยดูจากต้นทุนการผลิตและตกลงกับลูกค้า และช่องทางการจำหน่ายของสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งให้กับลูกค้าประจำ ซึ่งมีรายละเอียดของราคาและการตั้งราคาของผู้ผลิตแต่ละขนาด ดังนี้

ผู้ผลิตขนาดใหญ่

การจำหน่ายมีทั้งขายส่งและขายปลีก สำหรับการส่งจะเป็นการจำหน่ายเป็นถุง บรรจุถุงละ 35 มัดๆ ละ 5 แผ่น ในราคาถุงละ 100 บาท แต่สำหรับการขายปลีกจะเป็นการจำหน่ายเป็นมัดๆ ละ 5 บาท การตั้งราคาขายจึงมีราคาขายส่งและขายปลีก โดยจะตั้งราคาตามราคาตลาด (Mark up on price: Mark on) ซึ่งมีกำไรจากการตั้งราคาแตกต่างกัน ดังนี้

ข้าวแควงดำขนาดบรรจุถุง 35 มัด

จากการวิเคราะห์คำนวณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผู้ผลิต ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ราคา 100 บาทต่อถุง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วน of ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 105.15 บาทต่อถุง เป็นต้นทุนการผลิตเท่า

กับ 101.62 บาทต่อถุงและเป็นต้นทุนการตลาด 3.52 บาทต่อถุง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -5.15 บาทต่อถุง หรือมีผลขาดทุนจากการตั้งราคาขายร้อยละ -5.15

สำหรับการขายปลีกแบบเป็นมัด ๆ ละ 5 แผ่น จากการวิเคราะห์หาคำนวนต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผู้ผลิต ตั้งราคาขายปลีกไว้ที่ราคา 5 บาทต่อมัด เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 3.00 บาทต่อมัด เป็นต้นทุนการผลิตเท่ากับ 2.90 บาทต่อมัดและเป็นต้นทุนการตลาด 0.10 บาทต่อมัด พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ 2.00 บาทต่อมัด หรือมีผลกำไรจากการตั้งราคาขายร้อยละ 39.92 จากการเปรียบเทียบการตั้งราคาและการขายปลีกแบบเป็นมัดจะมีผลกำไรมากกว่าการขายส่งแบบเป็นถุง

ข้าวเกรียบสด

การตั้งราคาข้าวเกรียบสด ผู้ผลิตตั้งราคาตามราคาตลาด (Mark on) ซึ่งเป็นราคาขายปลีกให้กับลูกค้าโดยตรง จากการวิเคราะห์หาคำนวนต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผู้ผลิตตั้งราคาขายส่งไว้ที่ราคา 10 บาทต่อกล่อง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 8.17 บาทต่อถุง เป็นต้นทุนการผลิตเท่ากับ 7.50 บาทต่อกล่องและเป็นต้นทุนการตลาด 0.68 บาทต่อกล่อง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ 1.83 บาทต่อกล่อง หรือมีผลกำไรจากการตั้งราคาขายร้อยละ 18.26

ข้าวเกรียบย่ำ

การตั้งราคาข้าวเกรียบย่ำ ผู้ผลิตตั้งราคาตามราคาตลาด (Mark on) ซึ่งเป็นราคาขายปลีกให้กับลูกค้าโดยตรง จากการวิเคราะห์หาคำนวนต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผู้ผลิตตั้งราคาขายส่งไว้ที่ราคา 20 บาทต่อกล่อง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 16.07 บาทต่อกล่อง เป็นต้นทุนการผลิตเท่ากับ 14.96 บาทต่อกล่องและเป็นต้นทุนการตลาด 1.12 บาทต่อกล่อง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ 3.93 บาทต่อกล่อง หรือมีผลกำไรจากการตั้งราคาขายร้อยละ 19.63

ผู้ผลิตขนาดกลาง

ผู้ผลิตขนาดกลางมีการขายส่งเพียงอย่างเดียว คือ ราคาขายส่ง โดยตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและการตกลงกับลูกค้า ซึ่งมีราคาสูงกว่าผู้ผลิตรายอื่น และเป็นสมาชิกรายเดียวที่จำหน่ายสินค้าในราคาที่สูงกว่าสมาชิกรายอื่น เนื่องจากลูกค้าของสมาชิกรับในราคาดังกล่าว คือ ขายส่งในราคา 110 บาทต่อถุง ซึ่งรายอื่นจะขายในราคา 100 บาท ต่อถุง และปริมาณสินค้าต่อถุงก็น้อยกว่าสมาชิกรายอื่น คือ ปริมาณบรรจุต่อถุง คือ 32 มัดต่อถุง ซึ่งสมาชิกรายอื่นมีปริมาณบรรจุ 35 มัดต่อถุง

จากการวิเคราะห์หาคำนวนต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดกลาง พบว่า ผู้ผลิต ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ราคา 110 บาทต่อถุง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วนของต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 129.61 บาทต่อถุง เป็นต้นทุนการผลิตเท่ากับ 119.88 บาทต่อถุงและเป็นต้นทุนการตลาด 9.73 บาทต่อถุง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุน

ทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -19.61 บาทต่อถุง หรือมีผลขาดทุนจากการตั้งราคาขายร้อยละ 17.82

ผู้ผลิตขนาดเล็ก

ผู้ผลิตขนาดเล็กมีการขายส่งอย่างเดียว การตั้งราคาขายจะมีราคาขายส่งเพียงอย่างเดียว โดยตั้งราคาตามราคาตลาด (Mark on) จากการวิเคราะห์คำนวณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดเปรียบเทียบกับราคาขายของผู้ผลิตขนาดเล็ก พบว่า ผู้ผลิต ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ราคา 100 บาทต่อถุง เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์ในส่วน of ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด รวมกันซึ่งมีค่าเท่ากับ 142.52 บาทต่อถุง เป็นต้นทุนการผลิตเท่ากับ 139.42 บาทต่อถุงและเป็นต้นทุนการตลาด 3.09 บาทต่อถุง พบว่ามีส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดมีค่าเท่ากับ -42.52 บาทต่อถุง หรือมีผลขาดทุนจากการตั้งราคาขายร้อยละ -42.52 (รายละเอียดดังตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	ผู้ผลิตขนาดใหญ่		ผู้ผลิตขนาดกลาง		ผู้ผลิตขนาดเล็ก	
	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	101.62		119.88		139.42	
2. ต้นทุนการตลาด	3.52		9.73		3.09	
3. ราคาขายส่ง	100.00		110.00		100.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	105.15	Mark on	129.61	Mark on	142.52	Mark on
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	-5.15	-5.15	-19.61	-17.82	-42.52	-42.52

ตาราง 4.5 (ต่อ)

รายการ	ข้าวแควงบดำ (มัด)		ข้าวเกรียบสด		ข้าวเกรียบยำ	
	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	2.90		7.50		14.96	
2. ต้นทุนการตลาด	0.10		0.68		1.12	
3. ราคาขายปลีก	5.00		10.00		20.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	3.00	Mark on	8.17	Mark on	16.07	Mark on
5. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	2.00	39.92	1.83	18.26	3.93	19.63

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

ปัจจุบันกลุ่มฯ ยังไม่มีการส่งเสริมการขายมากนัก เนื่องจากไม่ค่อยมีความจำเป็นนัก เนื่องจากมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์อย่างเพียงพอ การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ มีเพียงการออกร้าน ทำให้ลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มากขึ้น ผู้ผลิตส่วนใหญ่ที่นำสินค้าของตนเองไปจำหน่ายในงานออกร้านในนามของกลุ่มฯ เป็นผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดใหญ่ จำนวน 2-3 ราย เนื่องจากผู้ผลิตรายอื่นมีกำลังการผลิตไม่มากพอที่จะนำไปจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการออกร้านสมาชิกต้องเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายเอง

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ มีวิธีการรักษาลูกค้าเก่า ดังนี้

1. การรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงความเหนียว นุ่ม อร่อย สม่่าเสมอ
2. การให้ความเอาใจใส่ต่อลูกค้า

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ มีวิธีการรักษาลูกค้าใหม่ ดังนี้

1. การชักชวนให้ชิมผลิตภัณฑ์
2. โดยการบอกต่อจากลูกค้าเก่าไปสู่ลูกค้าใหม่

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ปัจจุบันกลุ่มฯ ยังไม่มีปัญหาในด้านการตลาดเนื่องจากมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพียงพอสำหรับกำลังการผลิตของสมาชิก และถ้ากลุ่มฯ สามารถขยายกำลังการผลิตได้อีกก็จะสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้มากขึ้น

4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการให้มีฉลากผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน
2. กลุ่มฯ ต้องการให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

ประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่บริหารการเงินของกลุ่มฯ โดยจะเป็นผู้ถือเงินและดูแลการใช้จ่ายเงินและมีเหรียญช่วย หลังจากได้รับเงินสนับสนุนจากเทศบาลเมืองตาก จำนวน 150,330 บาท กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินจำนวน 40,000 บาท สำหรับไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน และ จำนวนเงินที่เหลือ 110,330 บาท สำหรับจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายโดยให้สมาชิกนำปัจจัยการผลิตไปทำการผลิตก่อนเมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ก็นำเงินมาชำระให้กลุ่มฯ และรับปัจจัยการผลิตเพื่อไปทำการผลิตอีก ส่วนในเรื่องบัญชี นางทัศนีย์ ต๊ะปุก ฝ่ายบัญชี จะเป็นผู้ดูแลโดยบัญชีจะอยู่ที่บ้านประธาน เพื่อให้สมาชิกที่มาซื้อปัจจัยการผลิตที่บ้านประธานลงรายการที่ซื้อ ยอดซื้อและลงลายมือชื่อของสมาชิกกลุ่มฯ ที่เอาปัจจัยการผลิตไป จากนั้นฝ่ายบัญชีจะมาทำบัญชีสรุปยอดค้างชำระจากสมาชิกทุกเดือน รายได้ของกลุ่มฯ จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้สมาชิก คือ ส่วนต่างของราคาขายให้กับสมาชิกกับราคาซื้อ กลุ่มฯ ไม่มีปันผลให้กับสมาชิกหรือคณะกรรมการ รายได้ของกลุ่มฯ ก็นำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ต่อไป และในปี 2547 กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินของกลุ่มฯ จำนวน 30,000 บาท ให้กับสมาชิกที่ไม่ได้ทำการผลิตข้าวแคบ เพื่อไปลงทุนทำธุรกิจน้ำพริกกุ้ง ระยะเวลากู้ยืม 1 ปี ดอกเบี้ยร้อยละ 6 บาทต่อปี

5.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนการเงินที่ชัดเจน เนื่องจากลักษณะของกลุ่มฯ เป็นแบบต่างผลิต ต่างขาย รวมกันซื้อวัตถุดิบ เงินที่ได้รับการสนับสนุนจากส่วนราชการกลุ่มฯ ก็นำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตเพื่อมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกและนำรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้สมาชิกเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ต่อไปในอนาคตกลุ่มฯ มีแผนในการปันผลกำไร ออกเป็น 4 ส่วน แต่ยังไม่ได้กำหนดสัดส่วนที่แน่นอน ดังนี้

1. สมาชิกตามมูลค่าการจัดซื้อวัตถุดิบ
2. เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ
3. คณะกรรมการ
4. เงินกู้ยืมสำหรับสมาชิกนำไปลงทุน

5.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ตั้งแต่มีการตั้งกลุ่มข้าวแคบงาดำ เมื่อปี พ.ศ. 2543 ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่มีการระดมทุนและเงินออม และในปี 2546 กลุ่มฯ ได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านเทศบาลเมืองตาก เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตข้าวแคบงาดำ จำนวน 150,330 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนให้เปล่า

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี พ.ศ. 2546 การดำเนินการของกลุ่มฯ คือการจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จะมีรายได้จากส่วนต่างของราคาขายให้สมาชิกกับราคาซื้อจากร้านค้า ซึ่งยอดจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้สมาชิกในปี พ.ศ. 2546 รวมมูลค่าทั้งหมด 227,870 บาท มีต้นทุนขาย 226,620 บาท และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จำนวน 430 บาท ดังนั้นกลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงาน เท่ากับ 4,820 บาท/ปี รายละเอียดดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ

วัตถุดิบ	หน่วย	ปริมาณขาย	ราคาขาย(บาท)	ราคาซื้อ(บาท)	ต้นทุน(บาท)	รายได้(บาท)	กำไร(บาท)
ข้าว	กระสอบ	240	325	320	76,800	78,000	1,200
งา	10 กก.	3,540	40	39	138,060	141,600	3,540
เชือกฟาง	ม้วน	192	18	16.67	3,200	3,520	320
ถุงพลาสติก	กก.	95	50	48	4,560	4,750	190
รวม		4,067			222,620	227,870	5,250

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตียด

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

ขาย	227,870.00
หัก ต้นทุนขาย	222,620.00
กำไรขั้นต้น	5,250.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	100.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	330.00
ค่าเสื่อมราคา	
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	430.00
กำไรจากการดำเนินงาน	4,820.00

บวกรายได้อื่น ๆ	
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	
กำไรก่อนหักภาษี	4,820.00
หัก ภาษี	0.00
กำไรหลังหักภาษี	4,820.00
หัก เงินปันผล	
กำไรสุทธิ	4,820.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากงบดุลของกลุ่มฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน 221,302 บาท โดยเป็นเงินสดจำนวน 40,000 บาท มีลูกหนี้ 9,085 บาท และ สินทรัพย์ถาวร ที่เป็นอุปกรณ์ในการผลิตรวมเป็นมูลค่า 11,630 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสมทำให้มีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 7,138 บาท รวมกลุ่มฯ มีสินทรัพย์ทั้งหมด 228,440 บาท

พิจารณาทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน และกลุ่มฯ มีกำไรสะสมมาตั้งแต่ได้รับเงินทุนจากเทศบาลเมืองตาก (150,330 บาท) จำนวน 48,620 บาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 4,820 ทำให้มีหนี้สินและส่วนของเจ้าของรวมเท่ากับ 228,440 บาท

กลุ่มข้าวแควบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร	40,000.00
ลูกหนี้การค้า	9,085.00
ลูกหนี้เงินกู้	
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	
วัตถุดิบคงคลัง	174,817.00
อื่น ๆ	

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

223,902.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	
อาคาร	0.00

เครื่องจักร/อุปกรณ์	5,630.00
ยานพาหนะ	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	0.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,092.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	3,538.00
สินทรัพย์อื่น ๆ	-
รายการในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	227,440.00
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สินหมุนเวียน	
เจ้าหนี้การค้า	-
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00
หนี้สินระยะยาว	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	
รวมหนี้สินระยะยาว	0.00
รวมหนี้สิน	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	-
ทุน	
ได้เปล่า	150,330.00
กำไรสะสม	72,290.00
บวก กำไรสุทธิ	4,820.00
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	227,440.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	227,440.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

ปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ คือ การจัดทำบัญชียังไม่เป็นระบบและไม่ครอบคลุม กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีเบิกจ่ายปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิก แต่ไม่มีบัญชีคุมยอดคงเหลือปัจจัยการผลิต บัญชีทรัพย์สินของ

กลุ่มฯ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีบัญชีคุมยอดเงินของกลุ่มฯ ทำให้ไม่ทราบยอดเงิน และผลกำไรที่แน่นอน ตั้งแต่กลุ่มฯ เริ่มดำเนินการมา

5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ยังไม่มีความต้องการด้านการเงิน เนื่องจากกลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอสำหรับการดำเนินการของกลุ่มฯ

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- สมาชิกให้ความร่วมมือกับกลุ่มฯ เป็นอย่างดี
- กิจกรรมของกลุ่มฯ ไม่มีความซับซ้อน ง่ายต่อการบริหารจัดการ

2) การผลิต

- การที่สมาชิกแยกทำการผลิต ทำให้ มีเครือข่ายในการผลิต เช่น สมาชิกที่ไม่สามารถทำการผลิตสินค้าส่งให้กับลูกค้าได้ทันสมาชิกสามารถไปซื้อสินค้าจากเพื่อนสมาชิกเพื่อนำไปส่งให้กับลูกค้าของตน
- กลุ่มฯ มีการจัดซื้อปัจจัยการผลิต ได้แก่ ข้าว งามดำ บรรจุภัณฑ์ (เชือกฟางและถุง) ให้กับสมาชิกในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดและมีการให้เครดิตแก่สมาชิกด้วย
- สมาชิกมีทักษะและความชำนาญในการผลิต ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ เป็นที่ต้องการของตลาด

3) การตลาด

- มีลูกค้าประจำเพียงพอสำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ของสมาชิกแต่ละราย
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลจากหน่วยงานราชการทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้นและมียอดขายเพิ่มขึ้น

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอกับความต้องการในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการบางตำแหน่งที่แต่งตั้งขึ้นมาไม่ได้ทำหน้าที่ตามบทบาทหน้าที่ที่ได้รับ เช่น ฝ่ายการตลาด
- การกระจายงานในการบริหารงานของกลุ่มฯ ยังไม่ชัดเจนตามตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย
- กลุ่มฯ ยังขาดผู้ที่ริเริ่มกิจกรรมของกลุ่มฯ ให้มากขึ้น เพื่อให้มีความหลากหลาย สร้างรายได้และให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มฯ มากขึ้น

2) การผลิต

- กำลังการผลิตของสมาชิกยังไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

- กลุ่มฯ ยังขาดการพัฒนาด้านเทคโนโลยีในการผลิต เพื่อให้การผลิตเร็วขึ้นและมีกำลังการผลิตมากขึ้น ให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด

3) การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในต่างพื้นที่ ทำให้การขายด้านการตลาดเป็นไปได้ยาก
- ตลาดของกลุ่มฯ อยู่ในวงแคบ ส่วนใหญ่ลูกค้าจะเป็นคนในพื้นที่และอำเภอใกล้เคียง
- ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
- กลุ่มฯ ยังขาดการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและยังไม่มีฉลากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เอง
- การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ยังแคบอยู่ มีเพียงการออกร้านเท่านั้น ทำให้ผลิตภัณฑ์ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

4) การเงิน

- จัดทำบัญชีของกลุ่มฯ ยังไม่เป็นระบบ มีเพียงบัญชีการเบิกจ่ายปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิก แต่ไม่มีบัญชีคุมยอดคงเหลือปัจจัยการผลิต บัญชีทรัพย์สินของกลุ่มฯ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีบัญชีคุมยอดเงินของกลุ่มฯ ทำให้ไม่ทราบ ยอดเงินที่แน่นอน และผลกำไร ตั้งแต่เริ่มดำเนินการมา

6.1.3 โอกาส

- หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนและส่งเสริมการตลาด เช่น ข้าราชการออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงาน จัดขึ้นและ ด้านการเงิน ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนเพียงพอในการดำเนินการโดยไม่ปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน
- นโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยกลุ่มฯ ได้รับการประชาสัมพันธ์ทางเว็บไซต์ www.Thaitambom.com ของกระทรวงมหาดไทย

6.1.4 ข้อจำกัด

- ราคาปัจจัยการผลิตที่กลุ่มฯ จัดซื้อมาจำหน่ายให้กับสมาชิกมีราคาสูงขึ้น มีผลทำให้รายได้ของกลุ่มฯ และสมาชิกลดลง และทำให้สมาชิกลดปริมาณการผลิตลง
- ในช่วงฤดูฝน หรือ ไม่มีแสงแดดเพียงพอต่อการผลิตกลุ่มฯ ไม่สามารถทำการผลิตได้

6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ คิดว่าประสบความสำเร็จพอสมควร กลุ่มฯ มีผลกำไรจากการดำเนินการจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้แก่สมาชิก และมีส่วนช่วยให้สมาชิกมีเงินทุนในการผลิตข้าวแควอย่างเพียงพอ เนื่องจากกลุ่มฯ ให้สมาชิกนำปัจจัยการผลิตไปทำการผลิตก่อน เมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ค่อยนำเงินมาชำระให้กลุ่มฯ คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ตามบทบาทหน้าที่ในตำแหน่งเป็นอย่างดี แม้ไม่มีค่าตอบแทนในการทำงาน ซึ่งถือว่ากลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพในการจัดการองค์กร

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การพิจารณาศักยภาพของผลิตภัณฑ์ในการทำกำไรต่อหน่วย สามารถพิจารณาในส่วนของอัตรากำไรต่อราคาขายและอัตรากำไรต่อต้นทุน ซึ่งพบว่าผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตแต่ละขนาดไม่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย เนื่องจากขาดทุนจากการวิเคราะห์ซึ่งส่วนใหญ่มาจากค่าแรงงานมากกว่าร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด (ตารางภาคผนวก ค.) ดังนี้

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายส่งของข้าวแควงาดำ พบว่า ผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตแต่ละขนาด ไม่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขาย โดยผู้ผลิตขนาดใหญ่ มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -5.15 ผู้ผลิตขนาดกลางมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ -20.08 และผู้ผลิตขนาดเล็กมีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ -39.42

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายปลีกข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขาย โดยข้าวเกรียบย่ำมีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 19.76 และ ข้าวเกรียบสดมีอัตรากำไรต่อราคาขายปลีกร้อยละ 18.97 ซึ่งมากกว่าข้าวแควงาดำ

(2) อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม

เมื่อพิจารณาศักยภาพในด้านกำไรต่อต้นทุน พบว่า ผลิตภัณฑ์ไม่มีศักยภาพในด้านอัตรากำไรต่อต้นทุน โดยผู้ผลิตขนาดใหญ่ มีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ -4.90 ผู้ผลิตขนาดกลางมีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ -16.72 และผู้ผลิตขนาดเล็กมีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ -28.28

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรจากราคาขายปลีกต่อต้นทุนข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่ พบว่า ผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีศักยภาพในการทำกำไรต่อต้นทุน โดยข้าวเกรียบย่ำมีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ 24.43 ข้าวเกรียบสดมีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ 22.33 ซึ่งมากกว่าข้าวเกรียบย่ำและข้าวแควงาดำ

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิด จะพบว่าข้าวเกรียบสด จะมีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาและศักยภาพในการทำกำไรต่อต้นทุนค่อนข้างสูง รองลงมาคือ ข้าวเกรียบย่ำ ส่วนข้าวแควงาดำไม่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายและต่อต้นทุน และเมื่อเปรียบเทียบรายได้ต่อชั่วโมง พบ

ว่า ข้าวเกรียบยามีรายได้ต่อชั่วโมงสูงสุด คือ 200 บาท/ชั่วโมง รองลงมาได้แก่ ข้าวเกรียบสด และข้าวแคบงาดำ ซึ่งมีรายได้ต่อชั่วโมง 150 บาท/ชั่วโมงและ 31.25 บาท/ชั่วโมง ดังนั้นการผลิตและจำหน่ายข้าวเกรียบยามีและข้าวเกรียบสดน่าจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่งมีรายได้ค่อนข้างสูงและใช้เวลาในการผลิตไม่นาน ผลิตเสร็จก็จำหน่ายทันที(รายละเอียดดังตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ข้าวแคบงาดำ

ผู้ผลิต	ผลิตภัณฑ์	ปริมาณขาย		ราคาต่อหน่วย (บาท)		ยอดขาย/ปี (บาท)	ต้นทุนต่อ หน่วย (บาท)	กำไรจาก	กำไรจาก	อัตรากำไร	อัตรากำไร	อัตรากำไร	อัตรากำไร
		ส่ง (ถุง)	ปลีก (มัด)	ขายส่ง (บาท)	ขายปลีก (บาท)			ราคาขายส่ง ต่อหน่วย (บาท)	ราคาขาย ปลีกต่อ หน่วย (บาท)	ต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)	ต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)	ราคาขายส่ง ต่อต้นทุน (ร้อยละ)	ราคาขาย ปลีกต่อต้น ทุน (ร้อยละ)
ขนาดใหญ่	ข้าวแคบงาดำ	1,156.00	4,496.00	100.00	5.00	138,080.00	105.15	-5.15		-5.15		-4.90	
	ข้าวเกรียบย่ำ		2,660.00		20.00	53,200.00	16.07		3.93		19.63		24.43
	ข้าวเกรียบสด		7,980.00		10.00	79,800.00	8.17		1.83		18.26		22.33
ขนาดกลาง	ข้าวแคบงาดำ	725.44		110.00	-	79,798.13	132.09	-22.09		-20.08		-16.72	
ขนาดเล็ก	ข้าวแคบงาดำ	475.71		100.00	-	47,571.43	139.42	-39.42		-39.42		-28.28	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

1. กลุ่มฯ จัดหาปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิก ซึ่งกลุ่มฯ จะได้ส่วนลดจากการซื้อวัตถุดิบเนื่องจากสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ ไม่ต้องเสียค่าขนส่งหรือเดินทางไปซื้อเองโดยร้านค้าหรือพ่อค้าจะนำมาส่งให้ที่กลุ่มฯ
2. การให้เครดิตแก่สมาชิกในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต ทำให้สมาชิกที่ไม่มีทุนในการผลิตสามารถทำการผลิตและมีรายได้จากการผลิตข้าวแคบงาดำได้
3. การผลิตข้าวแคบงาดำใช้แรงงานน้อย สามารถทำการผลิตคนเดียวได้ทุกขั้นตอน
4. สมาชิกแต่ละรายมีความชำนาญในการผลิตข้าวแคบงาดำสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน ส่วนใหญ่จะใช้ฝีมือและความชำนาญในการผลิต โดยเฉพาะขั้นตอนการไล่ผ่านข้าวแคบฯ แต่ก็มีอุปสรรคเรื่องแสงแดด เนื่องจากการผลิตต้องอาศัยแสงแดดเป็นหลัก ถ้าไม่มีแสงแดดก็ไม่สามารถทำการผลิตได้

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

1. มีลูกค้าประจำรองรับผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นและอำเภอใกล้เคียง ผู้ผลิตไม่ต้องหาตลาด
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้นและมียอดขายเพิ่มขึ้น
3. ข้าวแคบงาดำ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่นมีโอกาสขยายตลาดไปสู่พื้นที่อื่นได้ค่อนข้างสูง
4. กลุ่มฯ มีเพื่อนสมาชิกเป็นเสมือนเครือข่ายในการผลิต ไม่มีการแย่งลูกค้าและจำหน่ายตัดราคากัน

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาทุนหมุนเวียนสุทธิของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิทั้งสิ้น 223,902 บาท

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด มีค่าเท่ากับ 1 ครั้ง นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดก่อให้เกิดยอดขาย 1 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 1 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการใช้ทรัพย์สินในการทำกำไรหรือทำให้เกิดยอดขายที่ต่ำ

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายเท่ากับ ร้อยละ 2.12 แสดงถึง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการลงทุนในกลุ่มฯ ร้อยละ 2.12 หรือยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากการขาย 2.12 บาท และอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายร้อยละ 2.30 แสดงถึงยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรเบื้องต้น 2.30 บาท

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีค่าค่อนข้างต่ำเท่ากับ ร้อยละ 2.12 นั่นคือ การลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ร้อยละ 2.12 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวมซึ่งอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 2.12 หมายความว่า กลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ จะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 2.12 หรือกลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กลุ่มฯ จะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 2.12 บาทและเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 2.12 นั่นคือ ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 2.12 บาทโดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพทางการเงินค่อนข้างต่ำ (รายละเอียดดังตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	223,902.00 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	-
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	-
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	-
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.00 ครั้ง(เท่า)
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	64.41 ครั้ง(เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	-
15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	-
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	-

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน		
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)		-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)		-
19. Degree of Financial Leverage		1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร		
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ	2.12
21. อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ	2.30
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)		-
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment): ROI	ร้อยละ	2.12
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)	ร้อยละ	2.12
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)	ร้อยละ	2.12
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)		-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)		-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)		-

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มข้าวแควงดำ(ข้าวเกรียบงาดำ) ชุมชนหัวเดียด จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2540 ไม่สามารถดำเนินการไปได้เนื่องจากเกิดการขัดแย้งกัน หลังจากนั้นปี พ.ศ. 2543 ได้มีการรวมกลุ่มขึ้นอีกครั้ง โดยนายสายทอง แก้วบุญช่วย ตัวแทนประธานชุมชนหัวเดียด ร่วมกับเทศบาลเมืองตากได้จัดทำโครงการเพื่อของบประมาณสนับสนุนตามโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจพึ่งตนเอง โดยได้รับงบประมาณสนับสนุนเมื่อปี พ.ศ.2546 เป็นเงิน 150,330 บาท สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์ในการผลิตและพัฒนาฝีมือคุณภาพโดยมีสมาชิกทั้งหมด 27 คน มีคณะกรรมการจำนวน 5 คน กลุ่มได้ดำเนินกิจกรรมแบบสหกรณ์ โดยที่คณะกรรมการจะเป็นผู้จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบในการผลิตให้กับสมาชิกโดยให้สมาชิกซื้อวัตถุดิบในการผลิตจากกลุ่มในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดการองค์กร เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ไม่ยุ่งยากซับซ้อน คณะกรรมการปฏิบัติหน้าที่ตามบทบาทที่ได้รับมอบหมาย จะมีเพียงกรรมการบางฝ่าย เช่น ฝ่ายการเงิน ที่ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เต็มที่นัก เนื่องจากภาระงานส่วนตัว แต่ก็ไม่ก่อให้เกิดปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่มฯ

7.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ มีเพียงชนิดเดียว คือ ข้าวแควงดำ กลุ่มฯ ไม่มีการบริหารการผลิตเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้รวมกันผลิต ลักษณะการผลิตของกลุ่มต่างคนต่างผลิตต่างคนต่างขาย สมาชิกจะบริหารการผลิตกันเอง โดยสมาชิกจะผลิตตามกำลังแรงงานในการผลิตเพื่อส่งให้กับลูกค้าประจำของตนเอง การวางแผนการผลิต สมาชิกไม่มีวางแผนการผลิต เนื่องจากสมาชิกจะทำการผลิตตามกำลังแรงงานที่สามารถผลิตได้ และคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำของสมาชิกแต่ละราย ในการผลิตข้าวแควงดำไม่มีการจ้างแรงงาน เพราะสมาชิกจะใช้แรงงานของตัวเองและแรงงานในครอบครัว

จากการวิเคราะห์ต้นทุนข้าวแควงดำของผู้ผลิตพบว่าต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ในส่วนของค่าแรงงานโดยมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งผู้ผลิตไม่ได้นำมาคำนวณต้นทุนการผลิต ทำให้ผู้ผลิตเห็นว่ามีกำไรจากการผลิต

ปัญหาในการผลิตของสมาชิก คือ ในช่วงฤดูฝนปริมาณการผลิตจะน้อยกว่าฤดูอื่นค่อนข้างมาก เนื่องจากการผลิตต้องอาศัยแสงแดดและแสงแดดต้องเพียงพอ ถ้าไม่มีแสงแดดก็ไม่สามารถทำการผลิตได้

7.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดจะเป็นหน้าที่ของสมาชิกเอง เนื่องจากการผลิตของกลุ่มฯ เป็นแบบต่างผลิตต่างขาย โดยสมาชิกจะมีลูกค้าประจำของตนเอง สมาชิกมีหน้าที่ในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การส่งมอบสินค้า และลูกค้าบางรายก็จะมารับสินค้าเอง นอกจากนี้สมาชิกยังทำการส่งเสริมการขายเองด้วย ได้แก่ การออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ สมาชิกไม่มีการวางแผนการตลาด เนื่องจากข้อจำกัดด้านกำลังแรงงานในการผลิต สมาชิกจะทำการผลิตเพื่อส่งให้ลูกค้าประจำเท่านั้น ลูกค้าประจำที่มีอยู่เพียงพอที่จะรองรับสินค้าของสมาชิกแล้ว สินค้าที่ผลิตได้ลูกค้าจะมารับวันต่อวัน ไม่มีสินค้าคงเหลือ

ช่องทางการจัดจำหน่ายของสมาชิกจะเป็นการขายส่งให้กับลูกค้าประจำในพื้นที่และต่างพื้นที่ ซึ่งแตกต่างกันตามกำลังการผลิต คือ ถ้ากำลังการผลิตมีมากก็สามารถขยายตลาดออกสู่ต่างพื้นที่ หรือ ขยายตลาดได้มาก

7.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธานโดยจะเป็นผู้ถือเงินและดูแลการใช้จ่ายเงิน และมีเหรียญช่วยหลังจากได้รับเงินสนับสนุนจากเทศบาลเมืองตาก จำนวน 150,330 บาท กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินจำนวน 40,000 บาท สำหรับไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน และ จำนวนเงินที่เหลือ สำหรับจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายโดยให้สมาชิกนำปัจจัยการผลิตไปทำการผลิตก่อนเมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้นำเงินมาชำระให้กลุ่มฯ และรับปัจจัยการผลิตเพื่อไปทำการผลิตอีก นางทัศนีย์ ต๊ะบุก ฝ่ายบัญชี จะเป็นผู้ดูแล โดยบัญชีจะอยู่ที่บ้านประธาน เพื่อให้สมาชิกที่มาซื้อปัจจัยการผลิตที่บ้านประธานลงรายการที่ซื้อ ยอดซื้อและลงลายมือชื่อของสมาชิกกลุ่มฯ ที่เอปัจจัยการผลิตไป จากนั้นฝ่ายบัญชีจะมาทำบัญชีสรุปยอดค้างชำระจากสมาชิกทุกเดือน กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนการเงินที่ชัดเจน เนื่องจากลักษณะของกลุ่มฯ เป็นแบบต่างผลิต ต่างขาย รวมกันซื้อวัตถุดิบ เงินที่ได้รับการสนับสนุนจากส่วนราชการกลุ่มฯ ก็นำไปจัดซื้อปัจจัยการผลิตเพื่อมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกและนำรายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้สมาชิกเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ต่อไป กลุ่มฯ ไม่มีปันผลให้กับสมาชิกหรือคณะกรรมการ ในอนาคตกลุ่มฯ มีแผนในการปันผลกำไร ออกเป็น 4 ส่วน แต่ยังไม่ได้กำหนดสัดส่วนที่แน่นอน และในปี 2547 กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินของกลุ่มฯ จำนวน 30,000 บาท ให้กับสมาชิกที่ไม่ได้ทำการผลิตข้าวแคบ เพื่อไปลงทุนทำธุรกิจน้ำพริกกุ้ง ระยะเวลากู้ยืม 1 ปี ดอกเบี้ยร้อยละ 6 บาทต่อปี

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

หากพิจารณาศักยภาพของกลุ่มฯ แล้ว กลุ่มฯ มีศักยภาพในด้านตลาดค่อนข้างสูง เนื่องจากมีตลาดรองรับที่แน่นอน แต่จะมีข้อจำกัดด้านกำลังการผลิต เนื่องจากสมาชิกไม่มีการจ้างแรงงานในการผลิต โดยใช้แรงงานของสมาชิกเองและแรงงานในครอบครัว ซึ่งมีกำลังการผลิตไม่มากพอในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า หากกลุ่มฯ ได้รับการพัฒนาเทคโนโลยีและเทคนิคการผลิตที่ทันสมัย ปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ น่าจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีความพร้อมด้านเงินทุนหมุนเวียนอย่างเพียงพอในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มฯ

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

1. กลุ่มฯ ควรเพิ่มกิจกรรมของกลุ่มฯ ที่ก่อให้เกิดรายได้และสมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มฯ มากขึ้น
2. กลุ่มฯ ควรจะเร่งหาบุคคลที่จะเข้ามาทำหน้าที่ในคณะบริหารกลุ่มฯ และผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่ผู้นำกลุ่มฯ ต่อไปในอนาคต เพราะหากผู้นำกลุ่มฯ ในปัจจุบันลาออกไป หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ต่อไปได้ อาจจะทำให้เกิดปัญหาการดำเนินงานได้ในอนาคต
3. ควรมีโรงเรียนของกลุ่มฯ เพื่อเป็นที่ทำการกลุ่มฯ เป็นที่จัดเก็บและจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิก

7.3.2 การผลิต

1. กลุ่มฯ ควรพัฒนาเทคโนโลยีหรือเทคนิคในการผลิต เพื่อลดระยะเวลาในการผลิตและสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ รวมทั้งอุปกรณ์ในการผลิตในช่วงฤดูฝนและช่วงที่แสงแดดไม่เพียงพอ เพื่อให้สามารถทำการผลิตได้ตลอดทั้งปี
2. ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เพื่อเพิ่มมูลค่าแก่ผลิตภัณฑ์ และใช้เวลาในการผลิตไม่นาน
3. ควรมีการจัดซื้อข้าว และงา ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตมากักตุนไว้ ในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ซึ่งจะมีราคาถูก เพื่อป้องกันราคาสูงขึ้นในช่วงนอกฤดูกาล
4. ผู้ผลิตควรมีมาตรฐานในการผลิตเดียวกัน เพื่อให้คุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คงที่ ไม่ว่าจะซื้อจากสมาชิกรายใด

7.3.3 การตลาด

1. ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าและเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า
2. ควรมีปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและฉลากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เอง เพื่อเพิ่มมูลค่าแก่ผลิตภัณฑ์ ดึงดูดใจลูกค้าและเป็นการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ได้อีกทางหนึ่ง
3. ควรมีการส่งเสริมการขายให้มากขึ้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น รวมทั้งควรมีผู้ที่ทำหน้าที่ด้านส่งเสริมการขายและการตลาดโดยตรง

7.3.4 การเงิน

1. ควรมีการระดมหุ้นของสมาชิก เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ เอง ไม่ต้องพึ่งพาเงินสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น ๆ เพียงอย่างเดียว
2. ควรมีการจัดสรรเงินสำหรับซื้อปัจจัยการผลิตมากักตุนไว้ ในช่วงที่ราคาถูก เพื่อป้องกันความผันผวนของราคา

3. ควรมีการปันผลแก่สมาชิกที่มาซื้อปัจจัยการผลิต เพื่อดึงดูดสมาชิกกลุ่มฯ ให้มาซื้อปัจจัยการผลิตจากกลุ่มฯ

เอกสารอ้างอิง

- กฤษณา นิลศรี. 2545. "วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า". 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทองคำดี 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: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูป ก.1 นางวิจิต คำดี รองประธานกลุ่มฯ



รูป ก.2 ผลิตภัณฑ์ข้าวแคงดำ (1)



รูป ก.3 ผลิตภัณฑ์ข้าวแคงดำ (2)



รูป ก.4 ผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบย่ำ



รูป ก.5 วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตข้าวแคงดำ



รูป ก.6 เครื่องโม่ข้าว



รูป ก.7 อุปกรณ์ในการผลิตข้าวแคบงาดำ



รูป ก.8 ข้าวท่อน



รูป ก.9 งาดำ



รูป ก.10 เกลือป่น



รูป ก.11 หญ้าคาสำหรับตากข้าวแคบงาดำ



รูป ก.12 เชือกฟางสำหรับมัดข้าวแคบงาดำ



รูป ก.13 ถุงพลาสติกสำหรับบรรจุข้าวแคงดำ



รูป ก.14 การไล่แผ่นข้าวแคงดำ



รูป ก.15 การใช้ฝาครอบรอให้ข้าวแคงดำสุก



รูป ก.16 การตากข้าวแคงดำ



รูป ก.17 การตากข้าวแคงดำ



รูป ก.18 การทำข้าวเกรียบย่ำ

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

I. ต้นทุนการผลิต

1. การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตข้าวแครงดำ

การคำนวณต้นทุนข้าวท่อน

คำนวณจากราคาข้าวต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าข้าวของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ราคาข้าวท่อน กิโลกรัมละ 6.63 บาท

ข้าว 12 กิโลกรัม สามารถผลิตข้าวแครงดำได้ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าข้าวท่อนในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(6.63 \times 12)/185 = 0.43$ บาท

หรือ $(6.63 \times 12)/5.286 = 15.058$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนงาดำ

คำนวณจากราคางาดำต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่างาดำของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ราคางาดำ กิโลกรัมละ 40 บาท

งาดำ 2 กิโลกรัม สามารถข้าวแครงดำได้ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่างาดำในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(40 \times 2)/185 = 0.432$ บาท หรือ

$(6.63 \times 12)/5.286 = 15.135$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนเกลือป่น

คำนวณจากราคาเกลือป่นต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าเกลือป่นของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ราคาเกลือป่น ถุงละ 0.30 บาท

เกลือป่น 5 ถุง สามารถข้าวแครงดำได้ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าเกลือป่นในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(0.30 \times 5)/185 = 0.008$ บาท

หรือ $(0.30 \times 5)/5.286 = 0.284$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนน้ำสะอาด

คำนวณจากราคาน้ำสะอาดต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละ

ขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าน้ำสะอาดของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ราคาน้ำสะอาด ลิตรละ 0.50 บาท

น้ำสะอาด 20.80 สามารถข้าวแครงดำได้ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำสะอาดในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(0.50 \times 20.80)/185 = 0.056$

บาท หรือ $(0.50 \times 20.80)/5.286 = 1.968$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนค่าไม่ข้าว

สำหรับผู้ผลิตที่ไม่มีเครื่องไม่ข้าว คำนวณจากราคาค่าไม่ข้าวต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้ของผู้ผลิตแต่ละขนาด

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าไม่ข้าวของผู้ผลิตขนาดกลาง

ราคาค่าไม่ข้าว กิโลกรัมละ 3 บาท

ข้าว 2 กิโลกรัม สามารถข้าวแครงดำได้ 106 มัด หรือ 3.313 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าไม่ข้าวในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(3 \times 2)/106 = 0.169$ บาท หรือ $(3 \times 2)/3.313 = 5.434$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบอื่น ๆ ของผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็กรวมทั้งผลิตภัณฑ์อื่น มีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนวัตถุดิบของผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
					(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ข้าวฟ่อน	กิโลกรัม	6.63	12.00	79.59	185	5.286	0.430	15.058
งาดำ	กิโลกรัม	40.00	2.00	80.00	185	5.286	0.432	15.135
เกลือบั่น	ถุง	0.30	5.00	1.50	185	5.286	0.008	0.284
น้ำ	ลิตร	0.50	20.80	10.40	185	5.286	0.056	1.968
รวม				171.49			0.927	32.444

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนวัตถุดิบของผู้ผลิตขนาดกลาง

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
					(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ข้าวฟ่อน	กิโลกรัม	6.63	6.00	39.80	106	3.313	0.375	12.014
ค่าไม่ข้าว	กิโลกรัม	3.00	6.00	18.00	106	3.313	0.169	5.434
งาดำ	กิโลกรัม	40.00	1.50	60.00	106	3.313	0.566	18.113
เกลือบั่น	ถุง	0.30	5.00	1.50	106	3.313	0.014	0.453
น้ำ	ลิตร	0.50	10.40	5.20	106	3.313	0.049	1.570
รวม				124.50	106	3.313	1.174	37.584

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนวัตถุดิบของผู้ผลิตขนาดเล็ก

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท)	
					(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ข้าวฟ่อน	กิโลกรัม	6.63	4.00	26.53	74	2.114	0.359	12.548
งาดำ	กิโลกรัม	40.00	1.50	60.00	74	2.114	0.811	28.378
เกลือป่น	ถุง	0.50	2.00	1.00	74	2.114	0.014	0.473
น้ำ	ลิตร	0.50	6.93	3.47	74	2.114	0.047	1.640
รวม				91.00			1.230	43.039

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนวัตถุดิบการผลิตข้าวเกรียบย่ำ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (กล่อง)	ต้นทุน (บาท/กล่อง)
ข้าวแครงงาดำ	แผ่น	0.80	1.60	1.28	1	1.280
แคบหมู	กก.	200.00	1.00	200.00	50	4.000
มะนาว	100 ลูก	35.00	1.00	35.00	100	0.350
หอม	กก.	20.00	1.00	20.00	30	0.667
พริก	ขีด	10.00	1.00	10.00	60	0.167
น้ำมันพืช	กก.	32.00	1.00	32.00	30	1.067
รวม						7.530

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนวัตถุดิบข้าวเกรียบสด

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (กล่อง)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ปลายข้าว	กิโลกรัม	6.63	2.00	13.27	30	0.442
งาดำ	กิโลกรัม	40.00	0.50	20.00	30	0.667
เกลือป่น	ถุง	2.00	2.00	4.00	30	0.133
น้ำ	ลิตร	0.50	3.47	1.73	30	0.058
น้ำตาล	กิโลกรัม	12.50	1.00	12.50	210	0.060
งาดำคั่ว	กิโลกรัม	40.00	0.00	0.19	1	0.190

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต

بيب

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการใช้بيبในการผลิตข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตขนาดใหญ่

بيب ราคา 20 บาท /ใบ มีอายุการใช้งาน 1 เดือน (30 วัน)

จำนวนที่ใช้ในการผลิต เท่ากับ 2 ใบ

กำลังการผลิตข้าวแคบงาดำต่อวัน คือ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนการใช้بيبในการผลิตข้าวแคบงาดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(20 \times 2) / (30 \times 185) = 0.007$ บาท

หรือ $(20 \times 2) / (30 \times 5.286) = 0.25$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.6

ฟีน

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการใช้ฟีนในการผลิตข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตขนาดกลาง

ฟีน ราคา รถละ 120 บาท สามารถใช้ผลิตข้าวแคบงาดำได้ 3 วัน

กำลังการผลิตข้าวแคบงาดำต่อวัน คือ 106 มัด หรือ 3.313 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าการใช้ฟีนในการผลิตข้าวแคบงาดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(120 \times 1) / (3 \times 106) = 0.377$

บาท หรือ $(120 \times 1) / (3 \times 3.313) = 12.08$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.7

ผ้าตัวน

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนการใช้ผ้าตัวนในการผลิตข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตขนาดเล็ก

ผ้าตัวน ราคา เมตรละ 50 บาท อายุการใช้งาน 3 เดือน (90 วัน)

กำลังการผลิตข้าวแคบงาดำต่อวัน คือ 74 มัด หรือ 2.114 ถุง

ดังนั้นต้นทุนการใช้ผ้าตัวนในการผลิตข้าวแคบงาดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(50 \times 1) / (90 \times 74) = 0.008$

บาท หรือ $(50 \times 1) / (90 \times 2.114) = 0.26$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.8

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบอื่น ๆ ของผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดเล็กรวมทั้งผลิตภัณฑ์อื่น มีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน

ตารางที่ ข. 6 ต้นทุนค่าวัสดุของผู้ผลิตขนาดใหญ่

วัสดุ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	ปริมาณที่ ใช้	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้ งาน(วัน)	กำลังการ ผลิต(มัด/วัน)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน ต่อหน่วย	
							มัด	ถุง	มัด	ถุง
بيب	ใบ	20	2	40	30	185	5,550.00	158.57	0.007	0.25
ไ้	ใบ	50	2	100	60	185	11,100.00	317.14	0.009	0.32
ถังแช่ข้าว	ใบ	35	1	35	90	185	16,650.00	475.71	0.002	0.06
ผ้าตัวน	เมตร	50	0.5	25	14	185	2,590.00	74.00	0.010	0.34
หญ้าคา	ตบ	15	50	750	180	185	33,300.00	951.43	0.023	0.79
ฟีน	คันรถ	120	1	120	3	185	555.00	15.86	0.216	7.57

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 7 ต้นทุนค่าวัสดุของผู้ผลิตขนาดกลาง

วัสดุ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	ปริมาณที่ ใช้	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้ งาน(วัน)	กำลังการ ผลิต(มัด/วัน)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน ต่อหน่วย	
							มัด	ถุง	มัด	ถุง
بيب	ใบ	20	3	60	30	106	3,180.00	99.38	0.019	0.60
ผ้าตัวน	เมตร	50	1	50	14	106	1,484.00	46.38	0.034	1.08
หญ้าคา	ตัม	15	25	375	180	106	19,080.00	596.25	0.020	0.63
ฟีน	คันรท	120	1	120	3	106	318.00	9.94	0.377	12.08
ถ้งแซ่ข้าว	ใบ	35	1	35	90	106	9,540.00	272.57	0.003	0.11

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 8 ต้นทุนค่าวัสดุของผู้ผลิตขนาดเล็ก

วัสดุ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	ปริมาณที่ ใช้	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้ งาน(วัน)	กำลังการ ผลิต(มัด/วัน)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน ต่อหน่วย	
							มัด	ถุง	มัด	ถุง
بيب	ใบ	25	2	50	30	74	2,220.00	63.43	0.023	0.79
ผ้าตัวน	เมตร	50	1	50	90	74	6,660.00	190.29	0.008	0.26
ฟีน	คันรท	120	1	120	3	74	222.00	6.34	0.541	18.92
ถ้งแซ่ข้าว	ใบ	35	1	35	90	74	6,660.00	190.29	0.005	0.16

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3. การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตแต่ละขนาดจะใช้แรงงานในการผลิตตามจำนวนที่จะผลิตในแต่ละครั้ง โดยเฉลี่ยจะใช้แรงงานจำนวน 1 คน ไม่มีค่าจ้างแรงงาน เนื่องจากใช้แรงงานในครัวเรือน การคำนวณค่าจ้างแรงงานโดยเปรียบเทียบกับอัตราค่าจ้างในพื้นที่คือ 130 บาท/วัน เวลาทำงาน 8 ชั่วโมง เฉลี่ยค่าจ้างต่อชั่วโมงละ 16.25 บาท

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิตต่อหน่วย คำนวณจากจำนวนชั่วโมงในการผลิตคูณด้วยค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง หากด้วยจำนวนที่ผลิตได้ในการผลิตแต่ละครั้ง เท่ากับ

(ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง x จำนวนชั่วโมงในการผลิต / จำนวนที่ผลิตได้)

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานในการผลิตข้าวแคบงาของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ เท่ากับ 16.25 บาท/ชั่วโมง

จำนวนชั่วโมงในการผลิต เท่ากับ 16 ชั่วโมง

สามารถผลิตข้าวแคบงาได้ 185 มัด หรือ 5.286 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าจ้างแรงงานในการผลิตข้าวแคบงาได้ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $(16.25 \times 16) / 185 = 1.67$ บาท

หรือ $(16.25 \times 16) / 5.286 = 58.41$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.9

รายละเอียดการคำนวณค่าแรงงานในการผลิตของผู้ผลิตแต่ละขนาดจะมีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน แสดงดังตารางที่ ข.9

ตารางที่ ข.9 ต้นทุนแรงงาน

ผู้ผลิต	จำนวนชั่วโมง	ค่าจ้าง/ชม.	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุนค่าจ้างแรงงาน	
			มัด	ถุง/กล่อง	ต่อมัด	ต่อถุง/กล่อง
ขนาดใหญ่						
- ข้าวแครงดำ(ถุง)	16	16.25	185	5.29	1.41	49.19
- ข้าวเกรียบสด (กล่อง)	1	16.25		10.00		1.63
- ข้าวเกรียบย่ำ (กล่อง)	2	16.25		30.00		1.08
ขนาดกลาง	13.5	16.25	106	3.03	2.07	72.44
ขนาดเล็ก	9	16.25	74	2.11	1.98	69.17

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4. การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ด้านการผลิต

ค่าไฟฟ้า

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าไฟฟ้าของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าไฟฟ้าต่อปี มีค่าเท่ากับ 600 บาท

ปริมาณผลิตข้าวแครงดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าจ้างแรงงานในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $600/49,210 = 0.04$ บาท

หรือ $600/1,406 = 0.43$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.10

ตารางที่ ข.10 ต้นทุนค่าไฟฟ้าในการผลิตข้าวแครงดำ

ผู้ผลิต	หน่วย	มูลค่า/ปี (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
			(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	บาท	600.00	49,210.00	1,406.00	0.01	0.43
ขนาดกลาง	บาท	240.00	23,214.00	725.44	0.01	0.33
ขนาดเล็ก	บาท	360.00	16,650.00	475.71	0.02	0.76

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าไฟฟ้าของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าไฟฟ้าต่อวัน มีค่าเท่ากับ 10 บาท

ปริมาณผลิตข้าวเกรียบย่ำ จำนวน 10 กล่อง และข้าวเกรียบสด จำนวน 30 กล่อง รวมเป็น 40 กล่อง

ดังนั้นต้นทุนค่าไฟฟ้าของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด มีค่าเท่ากับ $10/40 = 0.25$ บาท /กล่อง

ค่าน้ำ

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าน้ำของข้าวแครงดำผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าไฟฟ้าต่อปี มีค่าเท่ากับ 120 บาท/ปี

ปริมาณผลิตข้าวแครงดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำของข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $120 / 49,210 = 0.002$ บาท หรือ $120 / 1,406 = 0.09$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.11

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนการจัดการของผู้ผลิตแต่ละขนาด จะมีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน ต้นทุนค่าน้ำจำแนกตามขนาดผู้ผลิตแสดงดังตารางที่ ข1

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนค่าน้ำในการผลิตข้าวแครงดำ

ผู้ผลิต	หน่วย		ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
			(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	บาท	120.00	49,210.00	1,406.00	0.002	0.09
ขนาดกลาง	บาท	1,800.00	23,214.00	725.44	0.08	2.48
ขนาดเล็ก	บาท		16,650.00	475.71	0.00	0.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าน้ำของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าน้ำต่อวัน มีค่าเท่ากับ 10 บาท

ปริมาณผลิตข้าวเกรียบย่ำ จำนวน 10 กล่อง และข้าวเกรียบสด จำนวน 30 กล่อง รวมเป็น 40 กล่อง

ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด มีค่าเท่ากับ $10/40 = 0.25$ บาท /กล่อง

ค่าซ่อมแซมเตาอิฐ

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าซ่อมแซมเตาอิฐของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าซ่อมแซมเตาอิฐต่อปี มีค่าเท่ากับ 100 บาท

ปริมาณผลิตข้าวแครงดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าซ่อมแซมเตาอิฐของผู้ผลิตขนาดใหญ่ในการผลิตข้าวแครงดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $100/49,210 = 0.002$ บาท หรือ $600/1,406 = 0.07$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.12

ตารางที่ ข.12 ค่าซ่อมแซมเตาอิฐ

ผู้ผลิต	หน่วย	มูลค่า/ปี (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
			(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	บาท	100.00	49,210.00	1,406.00	0.00	0.07
ขนาดกลาง	บาท	100.00	23,214.00	725.44	0.00	0.14
ขนาดเล็ก	บาท	100.00	16,650.00	475.71	0.01	0.21

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าแก๊ส

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าแก๊สในการผลิตข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่

แก๊ส ราคาถังละ 265 บาท สามารถใช้ในการผลิตข้าวเกรียบสด ได้ 90 ถัง

ดังนั้นต้นทุนค่าแก๊สในการผลิตข้าวเกรียบสด 1 ถัง มีค่าเท่ากับ $265/90 = 2.94$ บาท

ค่าถุงมือพลาสติก

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าถุงมือพลาสติกในการผลิตข้าวเกรียบยำของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ถุงมือพลาสติก ราคาคู่ละ 1 บาท สามารถใช้ในการผลิตข้าวเกรียบยำ ได้ 5 ถัง

ดังนั้นต้นทุนค่าถุงมือพลาสติกในการผลิตข้าวเกรียบยำ 1 ถัง มีค่าเท่ากับ $1/5 = 0.2$ บาท

รายละเอียดการคำนวณค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการผลิตของผู้ผลิตแต่ละขนาดจะมีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน

5. การคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตเพื่อนำไปหาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย จะคำนวณจากอุปกรณ์การผลิตที่ใช้ในแต่ละครั้ง โดยในขั้นต้นจะหาค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตทั้งหมดก่อนที่จะนำไปคำนวณหาค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยต่อไป ดังตารางที่ ข.13 ซึ่งมีวิธีการคำนวณดังนี้

โดยจะมีการใช้ในการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์แตกต่างกัน ซึ่งในการคิดค่าเสื่อมต่อหน่วย ใช้เวลาในการผลิตและหาสัดส่วนการใช้งานของแต่ละผลิตภัณฑ์ ในกรณีที่ผู้ผลิตทำการผลิตหลายผลิตภัณฑ์และใช้อุปกรณ์ในการผลิตร่วมกัน หลังจากนั้นนำไปคูณกับค่าเสื่อมราคาต่อปีแล้วหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ที่ผลิตได้ทั้งปี ก็จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์ ส่วนผู้ผลิตที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์เดียว คำนวณค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิตต่อหน่วย โดยนำค่าเสื่อมราคาต่อปีหารด้วยปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้

เตาอิฐ

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเตาอิฐต่อหน่วยในการผลิตข้าวแคบงาดำของผู้ผลิตขนาดใหญ่เตาอิฐ ราคาเตาละ 200 บาท จำนวน 1 เตา คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 200 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $200 / 2 = 100$ บาท

ผู้ผลิตขนาดใหญ่ใช้เตาอิฐในการผลิตข้าวแคบงาดำอย่างเดียว

ปริมาณผลิตข้าวแคบงาดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถัง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาเตาอิฐของข้าวแคบงาดำต่อถัง

$= (\text{ค่าเสื่อมราคาเตาอิฐต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิต})$

$= (200 / 1,406)$

$= 0.07$ บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.13

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตข้าวแควงาดำ(ผู้ผลิตขนาดใหญ่)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท/ หน่วย)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าเสื่อมราคา	
						มัด	ถุง	บาท/มัด	บาท/ถุง
เตาอิฐ	เตา	1	200	2	100	49,210	1,406.	0.00	0.07
เครื่องมือ	เครื่อง	1	5,800	5	1160	49,210	1,406.	-	-
กะละมัง	ใบ	1	150	1	150	49,210	1,406.	0.00	0.11
หม้อ	ใบ	1	200	15	13	49,210	1,406.	-	-
ทัพพี	ด้าม	1	30	1	30	49,210	1,406.	0.00	0.02
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5	13	49,210	1,406	-	-
ฝาครอบ	อัน	1	35	2	18	49,210	1,406	-	-
โรงเรือน	หลัง	1	2,000	30	67	49,210.	1,406.	0.00	0.05

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องมือ

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมือต่อหน่วยในการผลิตข้าวแควงาดำของผู้ผลิตขนาดใหญ่
เครื่องมือ ราคาเครื่องละ 5,800 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 5,800 บาท อายุการใช้
งาน 5 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $5,800 / 5 = 1,160$ บาท

เนื่องจากผู้ผลิตขนาดใหญ่ใช้เครื่องมือในการผลิตข้าวแควงาดำร่วมกับข้าวเกรียบสด

สัดส่วนการใช้งานเครื่องมือในการผลิตข้าวแควงาดำคิดเป็นร้อยละ 80

ปริมาณผลิตข้าวแควงาดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถุง

ต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องมือของข้าวแควงาดำต่อถุง

$= (\text{ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือต่อปี} \times \text{สัดส่วนปริมาณผลิต/ปริมาณการผลิต})$

$= (1,160 \times 80/100/1,406)$

$= 0.66$ บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.14

ตารางที่ ข.14 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตข้าวแครงดำและข้าวเกรียบสดของผู้ผลิตขนาดใหญ่

รายการ	หน่วย	ค่าเสื่อม ราคา(บาท/ ปี)	ระยะเวลาใช้งาน (ชั่วโมง)		สัดส่วนการใช้งาน		ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)	
			ข้าว แครง	ข้าว เกรียบสด	ข้าว แครง	ข้าว เกรียบ	ข้าวแครง (ถุง)	ข้าวเกรียบ สด (กล่อง)	ข้าวแครง (ถุง)	ข้าวเกรียบ สด (กล่อง)
เตาแก๊ส	เตา	200.00			100%		1,406	7,980		0.0251
เครื่องมือ	เครื่อง	1,160.00	0.33	0.08	80%	20%	1,406	7,980	0.6600	0.1163
หม้อ	ใบ	13.33	0.17	0.17	50%	50%	1,406	7,980	0.0047	0.0008
ไม้พาย	ด้าม	13.33	10.00	2.00	83%	17%	1,406	7,980	0.0079	0.0014
ฝาครอบ	อัน	17.50	10.00	2.00	83%	17%	1,406	7,980	0.0104	0.0018

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของผู้ผลิตแต่ละขนาดจะ
วิธีการคำนวณแบบนี้เช่นเดียวกัน

ตารางที่ ข.15 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตของผู้ผลิตขนาดกลาง

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท/ หน่วย)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าเสื่อมราคา	
						มัด	ถุง	บาท/มัด	บาท/ถุง
เตาอิฐ	เตา	1	200	2	100	23,214	725.44	0.00	0.14
ไห	ใบ	2	50	1	100	23,214	725.44	0.00	0.14
หม้อ	ใบ	1	70	1	70	23,214	725.44	0.00	0.10
ทัพพี	ด้าม	1	25	1	25	23,214	725.44	0.00	0.03
ถังน้ำเล็ก	ใบ	1	20	9	2	23,214	725.44	0.00	0.00
ถังน้ำใหญ่	ใบ	1	100	6	17	23,214	725.44	0.00	0.02
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5	13	23,214	725.44	0.00	0.02
ฝาครอบ	อัน	1	35	2	18	23,214	725.44	0.00	0.02
โรงเรือน	หลัง	1	5,860	10	586	23,214	725.44	0.03	0.81

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.16 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตของผู้ผลิตขนาดเล็ก

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท/หน่วย)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้		ค่าเสื่อมราคา	
						มัด	ถุง	บาท/มัด	บาท/ถุง
เตาอิฐ	เตา	1	100	1	100	16,650	475.71	0.01	0.21
เครื่องมือ	เครื่อง	1	2,000	5	400	16,650	475.71	0.02	0.84
ไถ	ใบ	2	50	1	100	16,650	475.71	0.01	0.21
หม้อ	ใบ	2	100	3	67	16,650	475.71	0.00	0.14
ทัพพี	ด้าม	1	10	5	2	16,650	475.71	0.00	0.00
ไม้พาย	ด้าม	1	20	1.5	13	16,650	475.71	0.00	0.03
ฝาครอบ	อัน	1	35	5	7	16,650	475.71	0.00	0.01
หญ้าคา	ตับ	30	15	1	450	16,650	475.71	0.03	0.95
โรงเรือน	หลัง	1	3,000	10	300	16,650	475.71	0.02	0.63

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.17 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตข้าวเกรียบยําของผู้ผลิตขนาดใหญ่

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อม ราคา (บาท/ปี)	ปริมาณที่	ค่าเสื่อม
						ผลิตได้ (กล่อง)	ราคา (บาท/กล่อง)
กะละมังสแตนเลส	ใบ	1	480.00	15.00	32	2,660.00	0.01
หม้อเคลือบ	ใบ	5	50.00	5.00	50	2,660.00	0.02
ช้อนสแตนเลส	คัน	3	2.08	2.00	3	2,660.00	0.00
กล่องพลาสติก	ใบ	3	30.00	1.00	90	2,660.00	0.03

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4. การคำนวณต้นทุนการตลาด

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ที่ใช้ คือ เชือกฟาง และ ถุงพลาสติกใส ซึ่งมีการคำนวณต้นทุนดังนี้

เชือกฟาง

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนเชือกฟางของข้าวแครงงาดำผู้ผลิตขนาดกลาง

เชือกฟาง ราคามัดละ 18 บาท สามารถมัดข้าวแครงงาดำได้ 530 มัด

ข้าวแครงงาดำ 1 ถุง มีขนาดบรรจุ 32 มัด

ดังนั้น ต้นทุนค่าเชือกฟาง ของข้าวแครงงาดำ 1 มัดหรือ 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $18/530 = 0.01$

หรือ $0.01 \times 32 = 0.22$ รายละเอียดดังตารางที่ ข.18

ตารางที่ ข.18 ต้นทุนเชือกฟาง

ผู้ผลิต	ราคาเชือกฟาง (บาท/ม้วน)	ปริมาณที่ใช้ (ม้วน)	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
				(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	18.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ขนาดกลาง	18.00	1.00	18.00	530.00	16.56	0.03	1.09
ขนาดเล็ก	18.00	3.00	54.00	19,684.00	475.71	0.00	0.11

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ถุงพลาสติกใส

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงพลาสติกใสของข้าวแคบงาดำผู้ผลิตขนาดใหญ่

ถุงพลาสติกใส ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท บรรจุ 36 ใบ ราคาถุงพลาสติกใสต่อใบมีค่าเท่ากับ $50/36 = 1.39$ บาท

ถุงพลาสติกใส 1 ถุง มีขนาดบรรจุ 32 มัด

ดังนั้น ต้นทุนค่าถุงพลาสติกใส ของข้าวแคบงาดำ 1 มัดหรือ 1 ถุง มีค่าเท่ากับ $1.39/32 = 0.04$ หรือ $0.04 \times 32 = 1.39$ รายละเอียดดังตารางที่ ข.19

ตารางที่ ข. 19 ต้นทุนถุงพลาสติก

ผู้ผลิต	ราคาถุงพลาสติก (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ใช้	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
				(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	1.39	1.00	1.39	35.00	1.00	0.04	1.39
ขนาดกลาง	1.39	1.00	1.39	32.00	1.00	0.04	1.39
ขนาดเล็ก	1.39	1.00	1.39	35.00	1.00	0.04	1.39

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว)

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว)ของข้าวเกรียบย่ำผู้ผลิตขนาดใหญ่

ผู้ผลิตจัดซื้อถุงหิ้วสำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ข้าวเกรียบย่ำกับข้าวเกรียบสด จำนวน 1 แพ็ค ความถี่ในการจัดซื้อ 3 วัน/แพ็ค

ผู้ผลิตทำงานการผลิตข้าวเกรียบย่ำ จำนวน 10 กล่อง/วัน และข้าวเกรียบสด จำนวน 30 กล่อง/วัน

ถุงหิ้ว 1 แพ็ค สามารถบรรจุผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิด ได้ 120 กล่อง หรือ 3 วันผลิต

ดังนั้น ต้นทุนค่าถุงหิ้ว ของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด มีค่าเท่ากับ $7/120 = 0.06$ บาท/กล่อง

กล่องโฟม

กล่องโฟม ราคาใบละ 0.45 บาท สามารถบรรจุ ข้าวเกรียบย่ำกับข้าวเกรียบสด ได้ 1 กล่อง

ดังนั้น ต้นทุนค่ากล่องโฟม ของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด มีค่าเท่ากับ $0.45/1 = 0.45$ บาท/กล่อง

ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าออกร้านของผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าออกร้านเฉลี่ยต่อปี มีค่าเท่ากับ 3,000 บาท

ปริมาณผลิตข้าวแคบงาดำได้ 49,210 มัด หรือ 1,406 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านของข้าวแคบงาดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $3,000 / 49,210 = 0.06$ บาท หรือ $3,000 / 1,406 = 2.13$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.20

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าออกร้านของผู้ผลิตขนาดกลาง

ค่าออกร้านเฉลี่ยต่อปี มีค่าเท่ากับ 2,842.42 บาท

ปริมาณผลิตข้าวแคบงาดำจำนวน 23,214 มัด หรือ 725.44 ถุง

ดังนั้นต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านของข้าวแคบงาดำ 1 มัด มีค่าเท่ากับ $2,842.42 / 23,214 = 0.12$ บาท หรือ $2,842.42 / 725.44 = 3.92$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.20

ตารางที่ ข.20 ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน

ผู้ผลิต	ค่าออกร้าน (บาท/ปี)	ปริมาณที่ผลิตได้		ต้นทุน (บาท/หน่วย)	
		(มัด)	(ถุง)	(มัด)	(ถุง)
ขนาดใหญ่	3,000.00	49,210.00	1,406.00	0.06	2.13
ขนาดกลาง	2,842.42	23,214.00	725.44	0.12	3.92
ขนาดเล็ก		16,650.00	475.71	0.00	0.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำมันรถ

ตัวอย่าง ต้นทุนค่าน้ำมันรถของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่

ค่าน้ำมันรถมีค่าเท่ากับ 20 บาท สามารถใช้สำหรับไปจำหน่ายข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด จำนวน 3 วัน

ปริมาณผลิตที่ได้ข้าวเกรียบย่ำ จำนวน 30 กล่อง/3 วัน และข้าวเกรียบสด จำนวน 30 กล่อง/3วัน รวมเป็น 120 กล่อง

ดังนั้นต้นทุนค่าไฟฟ้าของข้าวเกรียบย่ำและข้าวเกรียบสด มีค่าเท่ากับ $20 / 120 = 0.17$ บาท /กล่อง

II. การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

1) อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเงินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน/ หนี้สินหมุนเวียน

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลังและหนี้สินหมุนเวียน

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

$$4. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ} \\ = \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ = 223,902 - 0 \\ = 223,902 \text{ บาท}$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

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

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

$$\begin{aligned}
 & 5. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \\
 & = \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \\
 & = \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลังต้นงวด} + \text{สินค้าคงคลังปลายงวด}) / 2 \\
 & = \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลัง} / 2) \\
 & = -
 \end{aligned}$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

$$\begin{aligned}
 & 6. \text{ อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย} \\
 & = 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \\
 & = -
 \end{aligned}$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

$$\begin{aligned}
 & 7. \text{ 1 รอบธุรกิจ} \\
 & = \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \\
 & = -
 \end{aligned}$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

$$\begin{aligned}
 & 8. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด} \\
 & = \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \\
 & = 369,780 / 98,895.01 \\
 & = 3.74 \text{ ครั้ง (เท่า)}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & 9. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} \\
 & = \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \\
 & = \text{ยอดขาย} / (\text{สินทรัพย์ถาวร} - \text{ค่าเสื่อมราคาสะสม}) \\
 & = 227,870 / (5,630 - 2,092) \\
 & = 64.41 \text{ ครั้ง (เท่า)}
 \end{aligned}$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

$$\begin{aligned}
 & 1. \text{ อัตราส่วนหนี้สิน} \\
 & = (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\
 & = -
 \end{aligned}$$

หมายเหตุ : กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

$$\begin{aligned}
 & 2. \text{ หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} \\
 & = \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \\
 & = -
 \end{aligned}$$

หมายเหตุ : กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

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

$$= -$$

หมายเหตุ : กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สิน
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

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

$$= -$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

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

$$= -$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์
6. Degree of Financial Leverage

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

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

$$= 4,820 / 4,820$$

$$= 1 \text{ เท่า}$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

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

$$= (4,820 / 227,870) \times 100\%$$

$$= 2.12$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย

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

$$= (5,250 / 227,870) \times 100\%$$

$$= 2.30$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล

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

$$= -$$
4. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน

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

$$= (4,820 / 227,440) \times 100\%$$

$$= 2.12$$

5) ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม

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

$$= (4,820 / 227,440) \times 100\%$$

$$= 2.12$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

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

$$= (4,820 / 227,440) \times 100\%$$

$$= 2.12$$

3. กำไรต่อหุ้น

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

4. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

5. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราเงินปันผลต่อหุ้น

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวแควงดำผู้ผลิตขนาดใหญ่

รายการ	ข้าวแควงดำ 1 ถุง (35 มัด)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงิน	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				42.28	59.34	101.62	
ต้นทุนผันแปร				42.28	58.41	100.70	99.09
1. ปัจจัยการผลิต				41.77	0.00	41.77	41.10
- วัตถุดิบหลัก				32.44	0.00	32.44	31.93
ข้าว				15.06		15.06	14.82
งาดำ				15.14		15.14	14.89
เกลือ				0.28		0.28	0.28
น้ำ				1.97		1.97	1.94
- วัสดุ				9.32	0.00	9.32	9.18
بيب				0.25		0.25	0.25
ไห				0.32		0.32	0.31
ถังแช่ข้าว				0.06		0.06	0.06
ผ้าต่วน				0.34		0.34	0.33
หญ้าคา				0.79		0.79	0.78
ฟืน				7.57		7.57	7.45
2. แรงงาน				0.00	58.41	58.41	57.48
ไรท์และตาก					30.74	30.74	30.25
เก็บ					9.22	9.22	9.08
บรรจุภัณฑ์					18.45	18.45	18.15
3. อื่น ๆ				0.51	0.00	0.51	0.51
ค่าไฟฟ้า				0.43		0.43	0.42
ค่าน้ำ				0.09		0.09	0.08
ค่าซ่อมแซมเตา				0.00		0.00	0.00
ต้นทุนคงที่				0.00	0.93	0.93	0.91
1. ค่าเสื่อม				0.00	0.93	0.93	0.91
เตาอิฐ					0.07	0.07	0.07

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ข้าวแครงดำ 1 ถุง (35 มัด)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เครื่องมือ					0.66	0.66	0.65
กะละมัง					0.11	0.11	0.10
หม้อ					0.00	0.00	0.00
ทัพพี					0.02	0.02	0.02
ไม้พาย					0.01	0.01	0.01
ผ้าครอบ					0.01	0.01	0.01
โรงเรือน					0.05	0.05	0.05
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อถุง				42.28	59.34	101.62	100.00
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อมัด				1.21	1.70	2.90	
ราคาผลผลิต(บาท/ถุง)		ถุง	100	100.00		100.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-0.70	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						57.72	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-1.62	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-0.70	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						57.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-1.62	
ราคาขายส่ง(บาท/มัด)			4	4.00		4.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						1.10	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						2.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1.10	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						27.41	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						69.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						27.41	
ราคาขายปลีก(บาท/มัด)			5	5.00		5.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						2.10	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						3.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						2.10	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						41.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						75.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						41.93	
(2) ต้นทุนการตลาด				3.52	0.00	3.52	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน				2.13		2.13	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ข้าวแควงบาคำ 1 ไร่ (35 ไร่)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
- บรรจุภัณฑ์				1.39		1.39	
ถุงพลาสติก				1.39		1.39	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด					0.00	2.13	
(3) ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				45.81	59.34	105.15	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						-5.15	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนแปรผันรวมต่อไร่				45.81	58.41	104.22	
ต้นทุนเงินสดรวมต่อไร่				45.81		45.81	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อไร่ (บาท) (3)+(4)				45.81	59.34	105.15	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อไร่ (บาท) (3)+(4)				1.31	1.70	3.00	
ราคาผลผลิต(บาท/ไร่)		ไร่	100	100.00		100.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-4.22	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						54.19	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-5.15	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-4.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						54.19	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-5.15	
ราคาขายส่ง(บาท/ไร่)			4	4.00		4.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						2.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						2.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						67.28	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						67.28	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						24.89	
ราคาขายปลีก(บาท/ไร่)			5	5.00		5.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						2.02	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						3.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						2.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						40.45	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						73.82	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						39.92	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวเกรียบสดผู้ผลิตขนาดใหญ่

รายการ	ข้าวเกรียบสด 1 กล่อง						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				5.97	1.53	7.50	
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				5.97	1.33	7.30	97.38
1. ปัจจัยการผลิต				2.78	0.00	2.78	37.00
- วัตถุดิบหลัก				1.30	0.00	1.30	17.33
ข้าว				0.44		0.44	5.90
งาคำ				0.67		0.67	8.89
เกลือ				0.13		0.13	1.78
น้ำ				0.06		0.06	0.77
- วัตถุดิบรอง				0.06	0.00	0.06	0.79
น้ำตาล				0.06		0.06	0.79
- วัสดุ				0.91	0.00	0.91	12.10
แป้ง				0.25		0.25	3.36
ไหม				0.32		0.32	4.20
ถังแช่ข้าว				0.00		0.00	0.02
ผ้าต่วน				0.34		0.34	4.50
2. แรงงาน				0.00	1.08	1.08	14.45
ไรท์					1.08	1.08	14.45
3. อื่น ๆ				3.19	0.25	3.44	45.93
ค่าไฟฟ้า				0.25		0.25	
ค่าน้ำ					0.25	0.25	
ค่าแก๊ส				2.94		2.94	39.26
<u>ต้นทุนคงที่</u>				0.00	0.20	0.20	2.62
1. ค่าเสื่อม				0.00	0.20	0.20	2.62
เตาแก๊ส					0.04	0.04	0.53
เครื่องมือ					0.12	0.12	1.55
กาละมัง					0.03	0.03	0.40
หม้อ					0.00	0.00	0.01
ทัพพี					0.01	0.01	0.08
ไม้พาย					0.00	0.00	0.02

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ข้าวเกรียบสด 1 กล้อง						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ฝากรอบ					0.00	0.00	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อกล้อง				5.97	1.53	7.50	100.00
ราคาผลผลิต(บาท/กล้อง)		กล้อง	10	10.00		10.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						2.70	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						4.03	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						2.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						2.70	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						4.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						2.50	
(2) ต้นทุนการตลาด				0.68	0.00	0.68	
ค่าน้ำมันรถ				0.17		0.17	
- บรรจุภัณฑ์				0.51		0.51	
กล้องโฟม				0.45		0.45	
ถุงหิ้ว				0.06		0.06	
(3) ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				6.64	1.53	8.17	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						1.83	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนแปรผันรวม				6.64	1.33	7.98	
ต้นทุนเงินสดรวม				6.64		6.64	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				6.64	1.53	8.17	
ราคาผลผลิต(บาท/กล้อง)		กล้อง	10	10.00		10.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						2.02	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						3.36	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1.83	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						20.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						33.55	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						18.26	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวเกรียบย่ำผู้ผลิตขนาดใหญ่

รายการ	ข้าวเกรียบย่ำ 1 กล้อง						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				13.05	1.91	14.96	
<u>ต้นทุนผันแปร</u>				13.05	1.88	14.92	99.76
1. บั๊จจ่ายการผลิต				12.60	0.00	12.60	84.21
- วัตถุดิบหลัก				4.65	0.00	4.65	31.06
ข้าวแควงบวดำ				4.65		4.65	31.06
- วัตถุดิบรอง				6.25	0.00	6.25	41.79
แคบหมู				4.00		4.00	26.74
มะนาว				0.35		0.35	2.34
หอม				0.67		0.67	4.46
พริก				0.17		0.17	1.11
น้ำมันพืช				1.07		1.07	7.13
2. แรงงาน				0.00	1.63	1.63	10.86
ผลิต					1.63	1.63	10.86
3. อื่น ๆ				0.45	0.25	0.70	4.68
- ค่าไฟฟ้า				0.25		0.25	1.67
- ค่าน้ำ					0.25	0.25	1.67
ถุงมือยาง				0.20		0.20	1.34
<u>ต้นทุนคงที่</u>				0.00	0.04	0.04	0.24
1. ค่าเสื่อม				0.00	0.04	0.04	0.24
กาละมังสแตนเลส					0.01	0.01	0.10
หม้อเคลือบ					0.02	0.02	0.15
ช้อนสแตนเลส					0.00	0.00	0.01
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อกล้อง				13.05	1.91	14.96	100.00
ราคาผลผลิต(บาท/กล้อง)		กล้อง	20	20.00		20.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						5.08	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						6.95	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						5.04	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						5.08	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						6.95	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						5.04	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.12	0.00	1.12	
ค่าเดินทาง				0.08		0.08	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ข้าวเหนียว 1 กล้อง						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
- บรรจุภัณฑ์				1.03	0.00	1.03	
กล่องโฟม				0.45		0.45	
ถุงหิ้ว				0.08		0.08	
ซีอนพลาสติก				0.50		0.50	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.08	0.00	0.08	
(3) ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				14.16	1.91	16.07	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						3.93	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนแปรผันรวม				14.16	1.88	16.04	
ต้นทุนเงินสดรวม				14.16		14.16	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				14.16	1.91	16.07	
ราคาผลผลิต(บาท/กล้อง)		กล้อง	20	20.00		20.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						3.96	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						5.84	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						3.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						3.96	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						5.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						3.93	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค. 4 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวแควงบงาดำผู้ผลิตขนาดกลาง

รายการ	ข้าวแควงบงาดำ 1 ถุง (32 มัด)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				52.37	67.51	119.88	117.96
ต้นทุนผันแปร				52.37	66.23	118.59	116.70
1. ปัจจัยการผลิต				51.90	0.00	51.90	51.07
- วัตถุดิบหลัก				37.40	0.00	37.40	36.80
ข้าว				12.01		12.01	11.82
ค่าไม่ข้าว				5.43		5.43	5.35
งาดำ				18.11		18.11	17.82
เกลือ				0.27		0.27	0.27
น้ำ				1.57		1.57	1.54
- วัสดุ				14.50	0.00	14.50	14.26
بيب				0.60		0.60	0.59
ผ้าตัวน				1.08		1.08	1.06
หญ้าคา				0.63		0.63	0.62
ฟืน				12.08		12.08	11.88
ถังแช่ข้าว				0.11		0.11	0.11
2. แรงงาน				0.00	66.23	66.23	65.17
ไรท์และตาก					39.25	39.25	38.62
เก็บ					14.72	14.72	14.48
บรรจุภัณฑ์					12.26	12.26	12.07
3. อื่น ๆ				0.47	0.00	0.47	0.46
ค่าไฟฟ้า				0.33		0.33	
ค่าซ่อมแซมเตา				0.14		0.14	0.14
ต้นทุนคงที่				0.00	1.28	1.28	1.26
1. ค่าเสื่อม					1.28	1.28	1.26
เตาอิฐ					0.14	0.14	0.14
ไห					0.14	0.14	0.14
หม้อ					0.10	0.10	0.09
ทัพพี					0.03	0.03	0.03
ถังน้ำเล็ก					0.00	0.00	0.00
ถังน้ำใหญ่					0.02	0.02	0.02
ไม้พาย					0.02	0.02	0.02

ตารางที่ ค. 4 (ต่อ)

รายการ	ข้าวแควงบาคำ 1 ทุ่ง (32 ไร่)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ฝาคกรอบ					0.02	0.02	0.02
โรงเรือน					0.81	0.81	0.79
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อทุ่ง				52.37	67.51	119.88	117.96
ราคาผลผลิต(บาท/ทุ่ง)		ทุ่ง	110	110.00		110.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-8.59	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						57.63	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-9.88	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-7.81	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						52.39	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-8.98	
2. ต้นทุนการตลาด				9.73	0.00	9.73	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน				3.92		3.92	
ค่าขนส่ง				3.33		3.33	
- บรรจุภัณฑ์				2.48		2.48	
ถุงพลาสติก				1.39		1.39	
เชือกฟาง				1.09		1.09	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด			0.000	9.73	0.00	9.73	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				62.10	67.51	129.61	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						-19.61	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				2.48	0.00	2.48	
ค่าน้ำ				2.48		2.48	
ต้นทุนแปรผันรวม				64.58	66.23	130.80	
ต้นทุนเงินสดรวม				64.58		64.58	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				64.58	67.51	132.09	
ราคาผลผลิต(บาท/ทุ่ง)		ทุ่ง	110	110.00		110.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-20.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						-85.38	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-22.09	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-18.91	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						-77.62	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-20.08	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค. 5 ต้นทุนและผลตอบแทนข้าวแควงบงาดำผู้ผลิตขนาดเล็ก

รายการ	ข้าวแควงบงาดำ 1 ฤกษ์ (35 มัด)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				67.23	72.20	139.42	137.95
ต้นทุนผันแปร				67.23	69.17	136.40	134.96
1. ปัจจัยการผลิต				66.26	0.00	66.26	65.56
- วัตถุดิบหลัก				43.04	0.00	43.04	42.58
ข้าว				12.55		12.55	12.42
งาดำ				28.38		28.38	28.08
เกลือ				0.47		0.47	0.47
น้ำ				1.64		1.64	1.62
- วัตถุดิบรอง				18.92	0.00	18.92	18.72
ฟืน				18.92		18.92	18.72
- วัสดุ				1.21	0.00	1.21	1.20
بيب				0.79		0.79	0.78
ผ้าตัวน				0.26		0.26	0.26
ถังแช่ข้าว				0.16		0.16	0.16
2. แรงงาน				0.00	69.17	69.17	68.44
ไรท์และตาก					46.11	46.11	45.63
เก็บ+บรรจุภัณฑ์					23.06	23.06	22.81
3. อื่น ๆ				0.97	0.00	0.97	0.96
ค่าไฟฟ้า				0.76		0.76	0.75
ค่าซ่อมแซมเตา				0.21		0.21	0.21
ต้นทุนคงที่				0.00	3.02	3.02	2.99
1. ค่าเสื่อม				0.00	3.02	3.02	2.99
เตาอิฐ					0.21	0.21	0.21
เครื่องมือ					0.84	0.84	0.83
ไห					0.21	0.21	0.21
หม้อ					0.14	0.14	0.14
ทัพพี					0.00	0.00	0.00
ไม้พาย					0.03	0.03	0.03
ฝาครอบ					0.01	0.01	0.01
หญ้าคา					0.95	0.95	0.94
โรงเรือน					0.63	0.63	0.62

ตารางที่ ค. 5 (ต่อ)

รายการ	ข้าวแควงดำ 1 ถุง (35 มัด)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อถุง				67.23	72.20	139.42	137.95
ราคาผลผลิต(บาท/ถุง)		ถุง	100	100.00		100.00	887.69
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-36.40	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						32.77	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-39.42	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-36.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						32.43	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-39.01	
2. ต้นทุนการตลาด				3.09	0.00	3.09	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน				0.00		0.00	
- บรรจุภัณฑ์				3.09		3.09	
ถุงพลาสติก				1.39		1.39	
เชือกฟาง				1.70		1.70	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.00	0.00	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				67.23	72.20	139.42	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						-39.42	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนแปรผันรวม				70.32	69.17	139.49	
ต้นทุนเงินสดรวม				70.32		70.32	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				67.23	72.20	139.42	
ราคาผลผลิต(บาท/ถุง)		ถุง	100	100.00		100.00	887.69
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						-39.49	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						29.68	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						-39.42	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย						-39.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย						29.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย						-39.42	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธานี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา 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 พิทักษ์พงศ์เจริญ	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 ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
ราพรรณ ศรีจันทร์นันทน์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนุฒิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
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
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นฝิ่ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
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
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกลั่นพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก
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

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน