

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง



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



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

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

นักวิจัยส่วนกลาง

ผศ. กาญจนา โชคถาวร^{3/}

นักวิจัยวิสาหนกิจชุมชน

ร่ำพรรณ ศิริจันทร์^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มุลละ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

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

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
1.6.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	9
1.6.2 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน	15
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	21
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	21
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	21
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	21
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	22
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	22
2.3.1 สภาพทางสังคม	22
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	24
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน	24
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	25
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	25
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	25
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	25
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	27
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	27
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	27
3.1.2 สถานที่ตั้ง	27
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	27
3.1.4 ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการของกลุ่มฯ	28
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	28
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	29
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	29
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	31
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	31
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	33
4.1 ผลิตภัณฑ์	33
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	34
4.2.1 การบริหารการผลิต	34
4.2.2 การวางแผนการผลิต	34
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	36
4.3.1 วัตถุดิบหลัก	36
4.3.2 วัตถุดิบรอง	36
4.3.3 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต	37

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3.4 โรงเรือน	38
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	38
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	39
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	39
4.4.2 การจ้างงาน	39
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	39
4.6 กรรมวิธีการผลิต	42
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	43
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	43
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	44
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	44
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	44
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	44
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	44
บทที่ 5 การตลาด	44
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	45
5.1.1 การบริหารการตลาด	45
5.1.2 การวางแผนการตลาด	45
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	45
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	46
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	46
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	46
5.4 ราคาและการตั้งราคา	48
5.5 การส่งเสริมการขาย	51
5.5.1 วิธีรักษาลูกค้าเก่า	51
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	51

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	51
บทที่ 6 การเงิน	53
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	53
6.1.1 การบริหารการเงิน	53
6.1.2 การวางแผนการเงิน	53
6.2 แหล่งเงินทุน	53
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	54
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	54
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	56
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	58
6.4.1 ปัญหาทางการเงิน	58
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	58
บทที่ 7 SWOT Analysis และ ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	59
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)	59
7.1.1 จุดแข็ง	59
7.1.2 จุดอ่อน	59
7.1.3 โอกาส	60
7.1.4 อุปสรรค	60
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	60
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	60
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	60
7.2.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	61
7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	61
7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	61

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 8 บทสรุป	67
8.1 สรุปผลการศึกษา	67
8.1.1 การจัดการองค์กร	67
8.1.2 การผลิต	67
8.1.3 การตลาด	67
8.1.4 การเงิน	67
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	67
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	68
8.3.1 การจัดการองค์กร	68
8.3.2 การผลิต	68
8.3.3 การตลาด	68
8.3.4 การเงิน	68
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรบ้านต้นโชคแยกตามช่วงอายุ	22
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรต้นโชคหลวง	23
2.3 การรวมกลุ่มภายในหมู่บ้านต้นโชคหลวง	23
2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ	24
3.1 ประวัติของคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ	30
3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ	31
4.1 ผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง	33
4.2 ปริมาณการผลิต	35
4.3 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ	37
4.4 การจัดหาวัตถุดิบ	37
4.5 วัสดุ อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	38
4.6 แรงงานจักสาน	39
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	45
5.2 ราคาผลิตภัณฑ์	48
5.3 เปรียบเทียบราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	50
6.1 แหล่งเงินทุน	53
6.2 ผลการดำเนินงาน ปี 2546	54
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	62
7.2 อัตราส่วนทางการเงิน	64

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	27
3.2 แผนผังโครงสร้างการบริหารของกลุ่มฯ	29
4.1 กรรมวิธีการสานผลิตภัณฑ์	42
4.2 ผังแสดงสถานที่ผลิตของกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง	44
5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์	46
5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระบี่	47
5.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระบุง	47
5.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้าน	47
5.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตกแต่งประดับบ้าน	48

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

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

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

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

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มจักสานบ้านต้นโชดหลวง ม.1 ตำบลไชยสถาน อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพที่เกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มแม่บ้านเมื่อปี พ.ศ. 2542 โดยการสืบทอดภูมิปัญญาด้านการจักสานของคนในหมู่บ้าน เนื่องจากเป็นอาชีพดั้งเดิมที่เคยทำในสมัยรุ่นปู่ ย่า ตา ยาย ซึ่งในช่วงแรกสมาชิกได้เรียนรู้ด้วยตนเอง โดยยังไม่ได้รับการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีการผลิตจากหน่วยงาน

ภายนอก จนในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประเภทแจกันตกแต่งบ้าน ได้ขึ้นบัญชีเป็นผลิตภัณฑ์เด่นระดับจังหวัดเชียงใหม่ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอสารภี และผลิตภัณฑ์ประเภท กระเป๋ากะเหรี่ยง ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยตำบล ระดับ 3 ดาว อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งการผลิต การตลาด การบริหารการเงิน ตลอดจนปัญหาด้านการถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้แก่เยาวชนรุ่นใหม่ ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวงอันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลดข้อบกพร่อง และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีคามยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง ตำบลไชยสถาน อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

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

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านต้นโชค ตำบลไชยสถาน อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตเครื่องจักสานที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา และสร้างรายได้ให้กับผู้สูงอายุภายในชุมชน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากไม้ไผ่และหวาย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์จักสานที่ชื่อเสียงมากของอำเภอสарภี และการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานเป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาคครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร 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

ต้นทุนรวมต่อการผลิต = ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต + ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต

2. ต้นทุนต่อหน่วย

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

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

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

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

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

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

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

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต 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 เพื่อพิจารณา

แนวโน้ม

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

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

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

- $$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี}) \times 100$$
3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ
- $$= (\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$
4. ยอดขายรวมต่อปี
- $$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$
5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี
- $$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

- อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

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

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

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
- เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)

$$= CA - CL \quad (\text{บาท})$$

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)

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

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

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

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

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

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

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

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

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

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)
= ราคาตลาดต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น (เท่า)
6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)
= (เงินปันผลต่อหุ้น / ราคาตลาดต่อหุ้น) x 100%
7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก
= กำไรจากการดำเนินงาน / จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต (บาท/คน)

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึง ครอบครองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 การทบทวนเอกสาร

1.6.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) และวิบูลย์ ลีสุวรรณ (2527) อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์และคณะ (2547) ได้ให้ความหมายของ “ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน” ไว้ว่า หมายถึง ศิลปหัตถกรรมที่เกิดขึ้นจากฝีมือของช่างในท้องถิ่น การประดิษฐ์สร้างสรรค์เป็นไปตามเทคนิควิธี และรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยมีการเรียนรู้เฉพาะภายในครอบครัว มิได้มีการถ่ายทอดให้บุคคลอื่น เพราะทำขึ้นใช้ภายในครอบครัวเป็นหลัก และการเรียนรู้จะถ่ายทอดในช่วงเวลาที่ว่างจากการเกษตร ซึ่งแต่ละครอบครัวมีเวลาว่างไม่ตรงกัน จึงทำให้ไม่มีการถ่ายทอดให้ครอบครัวอื่น

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภาคเหนือ

งานศิลปหัตถกรรมของภาคเหนือที่เกิดขึ้นตามลักษณะภูมิศาสตร์ของท้องถิ่นที่เห็นได้ชัด (วิบูลย์ ลีสุวรรณ, 2527 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547) ได้แก่

1. แกะสลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่อุดมด้วยป่าไม้ ชาวเหนือจึงนิยมทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยไม้

2. จักสาน เนื่องจากการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะถิ่น ทำให้เกิดเครื่องมือเครื่องใช้ในการทุงหรือหนึ่งข้าวเหนียว ได้แก่ หวดหนึ่งข้าว ก่องข้าว และแฉับข้าว นอกจากนี้ เนื่องจากตามบ้านเรือนในภาคเหนือจะมีบ่อน้ำสำหรับใช้และดื่ม เป็นบ่อน้ำที่ขุดลึกลงไปใต้ดิน จึงต้องใช้น้ำทุ้ง หรือน้ำตุง ผูกเชือกหย่อนลงไปใบบ่อเพื่อตักน้ำ

3. เครื่องปั้นดินเผา เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมการบริโภค เช่น หม้อน้ำ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์จักสาน

การทำเครื่องจักสาน สันนิษฐานว่า เริ่มต้นตั้งแต่สมัยก่อนประวัติศาสตร์ กล่าวได้ว่าเครื่องจักสานเป็น “มรดกแห่งเครื่องปั้นดินเผา” เพราะได้มีการค้นพบร่องรอยของเครื่องจักสาน บนผิวของเศษภาชนะเครื่องปั้นดินเผาสมัยก่อนประวัติศาสตร์หลายแหล่งในโลก เช่น ในประเทศจีนมีผู้ค้นพบเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งมีร่องรอยภาชนะจักสานปรากฏอยู่อย่างชัดเจน ในระหว่างสมัยแห่ง วัฒนธรรมจินยุคหินใหม่ เรียกว่า “ยางเซา” ประมาณอายุได้ 3,000 ปี ก่อนคริสตกาล (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547) อีกทั้งจากรายงานการค้นพบของ เซอร์ เลโอ นาร์ต วูลีย์ ได้พบร่องรอยเครื่องจักสานปรากฏอยู่บนเครื่องปั้นดินเผาที่เมืองอูร์ ในประเทศเมโสโปเตเมีย อายุประมาณ 3,000 ปี ก่อนคริสตกาล ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า หม้อไหรุ่นดั้งเดิมนั้น เกิดขึ้นโดยการไถดินเหนียวลงบนภาชนะจักสานให้หนาพอ เมื่อเผาเสร็จแล้วภาชนะจักสานก็จะไหม้สลายตัวไป เหลือแต่หม้อดินเผาที่มีลวดลายเครื่องจักสานปรากฏที่ผิว (นิจ หิญชีรนนท์, 2522 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

ประเทศไทยได้พบร่องรอยเครื่องจักสานบนเครื่องปั้นดินเผาจากแหล่งโบราณคดีบ้านเชียง อำเภอหนองหาน จังหวัดอุดรธานี ประมาณอายุได้ประมาณ 4,900 – 5,600 ปี (หรือราว 2,900 – 3,600 ปี ก่อนคริสตกาล) นอกจากนี้ ยังพบในแหล่งโบราณคดีในจังหวัดลพบุรี จึงเป็นไปได้ว่าเครื่องจักสานเป็นแม่แบบของเครื่องปั้นดินเผา (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2525 และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2535) หลักฐานอีกชิ้นหนึ่งที่กล่าวถึงเครื่องจักสาน คือ นิยายปรัมปราซึ่งมีอายุกว่า 1,000 ปีมาแล้ว เกี่ยวกับบุญญาธิการของพระร่วง โดยกล่าวไว้ว่า ได้มีการทำเครื่องจักสานเป็นภาชนะสำหรับใส่น้ำ สานขัดกันง่าย ๆ แล้วทาด้วยชันเพื่อไม่ให้รั่ว เรียกว่า “กระออมครุ” หรือ “ครุ” เพื่อช่วยในการบรรทุกน้ำศักดิ์สิทธิ์ไปส่งยังดินแดนขอม หลักฐานอื่นๆ ที่แสดงประวัติความเป็นมาของการใช้เครื่องจักสานนั้น สามารถศึกษาได้จากจิตรกรรมฝาผนังตามวิหารในวัดต่างๆ เช่น วัดพระสิงห์ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และวัดตะคุ (วัดพระธาตุ) อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เป็นต้น (คณะอนุกรรมการอนุรักษ์หัตถกรรมไทย, 2532 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

เครื่องจักสานของไทยหลายชนิดมีลักษณะร่วมกับ จีน ลาว และมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม ไทยยังมีเครื่องจักสานอีกหลายชนิด ที่มีเอกลักษณ์เป็นแบบฉบับของตนเอง เช่น กระเจดชนิดกันสอปากผาย กระบุงปากค้อม ฝาชีทรงดอกบัว งามของภาคกลาง เครื่องจักสานย่านลิเภา และกระเป๋าลายขีด (พยูร โมสิกรัตน์, 2535 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

เครื่องจักสานในภาคเหนือ

การผลิตเครื่องจักสานในภาคเหนือ ดังเช่นที่ จังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน ส่วนใหญ่เป็นการผลิตภายในบริเวณบ้านของผู้ประกอบการ และมีการกระจายการผลิตไปตามครัวเรือนต่าง ๆ เพื่อตัดปัญหาการจดทะเบียนและการเสียภาษีการค้า เทคนิคการผลิตเป็นการผลิตที่อาศัยมือ และกำลังกายเกือบทุกขั้นตอน รูปแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ เป็นแบบที่ทำสืบทอดกันมาแต่ดั้งเดิม (ไชยวัฒน์ รุ่งเรืองศรี และคณะ, 2528 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

มานิช คงกะนันท์ (2477) อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ (2547) ได้กล่าวถึงเครื่องจักสานในภาคเหนือที่น่าสนใจ และมีใช้สอยทั่วไปว่า มีอยู่ 25 ประเภท ได้แก่

1. ช้าหวด เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ สูงประมาณ 9 นิ้ว เส้นรอบวงประมาณ 30 นิ้ว ก้นแหลมปากกลม ใช้ใส่ข้าวเหนียว หลังจากแช่น้ำไว้ จะนำมาใส่ช้าหวด ปลอยให้สะเด็ดน้ำ แล้วนำไปใส่ในข้าวนี้
2. กะข้าว เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ คล้ายกระบุงสำหรับใส่ข้าวเหนียวหนึ่งที่สุกใหม่ ๆ แล้วใช้พายไม้คนให้น้ำระเหยออกก่อนนำไปใส่ก่องข้าว เพราะนำไปใส่ก่องข้าวทันทีจะมีไอน้ำมากเกินไป ทำให้ข้าวแฉะ
3. ก่องข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว
4. แอ็บข้าว เป็นภาชนะใส่ข้าวเหนียว แต่มีขนาดเล็กกว่าก่องข้าว
5. โตก เป็นที่วางกับข้าว คล้ายโต๊ะอาหารแต่มีรูปร่างกลมมีขาสูงประมาณ 1 ฟุต มีทั้งที่สานด้วยไม้ไผ่และหวาย และทำด้วยไม้สัก
6. ก๊อบ เรียกอีกอย่างว่า “หมวกงอบ” ภาคเหนือมีแหล่งสานก๊อบ หรืองอบ ในหลายท้องที่ และรูปทรงของก๊อบจะต่างกันไป แม้จะสานด้วยใบตาล ใบลาน และไม้ไผ่เช่นเดียวกันก็ตาม
7. ก่วย เป็นภาชนะคล้ายเข่งของภาคกลาง คือ มักสานเป็นตาห่างๆ ใช้ใส่สิ่งของต่าง ๆ โดยมีชื่อเรียกและรูปทรงตามประโยชน์ใช้สอย เช่น ก่วยหมู ใช้ใส่ลูกหมูหอบเดินไปไกลๆ ก่วยไก่สำหรับใส่ไก่ และก่วยเงิน เป็นก่วยสานง่ายๆ สำหรับใส่ของชั่วคราว เช่น ถ่าน หน่อไม้ เป็นต้น
8. เข่งลำไย เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ที่ใช้ใส่ลำไย ก้นแหลม ปากกลม มีขอบปากม้วนด้วยตอกในตัว
9. ช้าลอม หรือชะลอม เป็นภาชนะใส่ของสานด้วยลายเจลาตาห่างๆ ใช้ใส่ของเดินทาง เช่น ผลไม้
10. ช้าตาห่าง คล้ายกระบุง หรือเปียด แต่สานด้วยตอกไม้ไผ่ ลายสานห่างๆ เม้มขอบด้วยตอกในตัว ใช้ใส่ของใหญ่ๆ เช่น ผัก หน้า มีมากใน จังหวัดน่าน และแพร่
11. ช้าตาทึบ หรือบุงตึบ เป็นภาชนะที่คล้ายบุงหรือช้าตาห่าง แต่ลายละเอียด ทึบ มีหูไม่เข้าขอบแต่เก็บริมในตัว มีใช้มากใน จังหวัดน่าน
12. น้ำถุ้ง หรือน้ำทุ้ง เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ยาชัน คล้ายกรวยหงาย มีหูทำด้วยไม้ ใช้ตักน้ำและสาดขึ้นจากบ่อน้ำ

13. น้ำเต้า เป็นภาชนะใส่น้ำเดินทาง โดยใช้เปลือกผลน้ำเต้าแห้ง แล้วสานหรือถัก หุ้มด้วยหวายให้คงทน
14. คู หรือ ครุ เป็นภาชนะขนาดใหญ่สานด้วยไม้ไผ่คล้ายกระบุง หรือกระดังขนาดใหญ่ ใช้สำหรับนวดข้าว หรือตีข้าวเปลือกให้หลุดจากรวง
15. วี เป็นพัดขนาดใหญ่ ใช้พัดเอาเศษหญ้าและฟาง หรือชี้แกลบออกจากข้าวใช้คู่กับคู
16. ต่าง สัด หรือถังตวงข้าว รูปร่างคล้ายเบียดหรือบุง 1 ต่าง เท่ากับ 14 ลิตร สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
17. เบียด หรือบุง สานด้วยไม้ไผ่ คล้ายกระบุงภาคกลาง แต่เตี้ยป้อมกว่า เบียดของเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง มีขอบไม้ไผ่ที่ปาก แต่เบียดเมืองแพร่และน่านนั้นไม่มีขอบ แต่จะเก็บริมขอบปากด้วยตอกในตัว มักทำเป็นคู่ๆ สำหรับหาบข้าว รำ ถั่ว งา และพืชผลอื่นๆ โดยทั่วไปมี 3 ขนาด คือ เบียดหลวง (ใหญ่) เบียดสาม (กลาง) และเบียดน้อย (ขนาดเล็ก)
18. บุง หรือบุงข้าวเจือ มีขนาดใหญ่กว่าเบียด ใช้สำหรับเก็บเมล็ดพันธุ์ข้าว
19. เปลเด็ก เป็นที่นอนสำหรับเด็ก คล้ายอ่างที่สานด้วยไม้ไผ่ มีหูสำหรับแขวนเพื่อให้แกว่งไกวได้
20. เจ็บ เป็นภาชนะใส่เสื้อผ้าและของต่างๆ รูปร่างคล้ายกล่องสี่เหลี่ยมมีฝา สานด้วยไม้ไผ่และหวาย
21. ไช เป็นเครื่องจับดักสัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา สานด้วยไม้ไผ่ มีรูปทรงและขนาดต่าง ๆ กัน ตามความต้องการ
22. สุ่ม เป็นเครื่องจับปลา รูปร่างคล้ายกรวยคว่ำ ตัดด้านแหลมเป็นช่องสำหรับใช้มือล้วงลงไปจับปลาในบริเวณแหล่งน้ำตื้นๆ
23. ข้อง เป็นภาชนะสำหรับใส่สัตว์น้ำจำพวกกุ้ง ปู ปลา รูปทรงกลม ป่อง คอคอดผาครอบ มีงาสำหรับใส่ปลาลอดลงไปได้โดยไม่ต้องเปิดฝา แต่ปลาจะออกไม่ได้เพราะติดงา มีหูสำหรับหิ้วหรือสะพายบ่า ข้องมีรูปร่างต่างๆ กันไปตามความนิยมใช้สอย เช่น ข้องสำหรับใส่ปลาสำหรับสะพายบ่า ข้องสำหรับลอยน้ำได้ เป็นต้น
24. อีจู้ เป็นภาชนะสานด้วยไม้ไผ่ มีงาสำหรับดักปลาโดยใช้เหยื่อล่อภายใน
25. ผักมิด เป็นผักหรือปลอกมิด สานด้วยไม้ไผ่รูปร่างแบนๆ มีปากสำหรับเสียบมิดใช้พกพาติดตัว

วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักสาน

วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักสาน แสดงออกถึงเอกลักษณ์ของศิลปะ และวัฒนธรรมท้องถิ่น เช่น เครื่องจักสานของท้องถิ่นที่มีฝนตกชุก มักจะใช้ใบมะพร้าว หรือใบพืชอื่นๆ ที่มีลักษณะเป็นแผ่นใหญ่ ส่วนเครื่องจักสานของท้องถิ่นที่มีภูมิประเทศแห้งแล้ง นิยมใช้วัสดุจำพวกต้นหญ้าแห้ง การทำเครื่องจักสานด้วยวิธีมัด (coiling) นิยมทำกันในประเทศอัฟริกา และอเมริกาเหนือ ส่วนการทำแบบมัดเป็นวง (spiral coiling) และการ

ทำแบบสาน (weaving) มีในประเทศแถบร้อนทั่วไป (มานิต กงกะนันทน์, 2477 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

สำหรับประเทศไทย ในจังหวัดราชบุรี ช่างจักสานจะใช้ไม้ไผ่สีสุก ไม้ไผ่เหลื่อ และไม้ไผ่เลี้ยง ซึ่งอยู่ในสกุล Bambusa ส่วนไม้ไผ่รวกอยู่ในสกุล Thyrsochachys นอกจากนี้ ยังมีวัสดุหลักอีก 2 ชนิด คือ หวายและเถาว์วัลย์ ซึ่งมีคุณสมบัติพิเศษสำหรับใช้สร้างส่วนสำคัญเพื่อความคงทน แข็งแรง เช่น ใช้หวายทำก้นและขอบซึ่งหวายและเถาว์วัลย์มีมากในจังหวัดกาญจนบุรี

วัสดุที่ใช้ผลิตเครื่องจักสานในภาคเหนือมีหลายชนิด ได้แก่ ไม้ไผ่ต่างๆ ใบตาล ใบลาน กก และหวาย ซึ่งส่วนมากเป็นวัสดุที่มีใช้ในภาคอื่นๆ เช่นกัน และลักษณะการใช้ใกล้เคียงกัน สำหรับภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะใช้ไม้ไผ่ ใบลาน ใบตาล ก้านมะพร้าว และหวาย ทำเครื่องจักสาน ซึ่งคล้ายคลึงกันกับภาคเหนือและภาคกลาง ส่วนวัสดุที่ใช้ในภาคใต้บางชนิดจะมีเฉพาะในภาคใต้นั้น เช่น ย่านลิเภา คล้า กระจุย เตยทะเล ใบลำเจียก เชือกกล้วย ยอดลาน และหางฉนวน แต่ไม้ไผ่ก็ยังเป็นวัสดุที่สำคัญในการทำเครื่องจักสานเช่นเดียวกับในภาคอื่นๆ (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

ไม้ไผ่

ไม้ไผ่ที่มีผู้นำมาทำเครื่องจักสานมีหลายชนิด (มานิต กงกะนันทน์, 2477 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547) ได้แก่

1. ไม้ไผ่บง เป็นไม้ที่มีลำต้นใหญ่ ลำต้นตรงไม่ค่อยมีหนาม ขึ้นอยู่ทั่วไปในภาคเหนือ ใช้ทำเครื่องจักสานประเภท เบียด บุง ช้ำ และกำวย ได้ดี
2. ไม้ไผ่หก เป็นไม้ลำต้นใหญ่ประมาณ 6 นิ้ว ขึ้นตามภูเขา ใช้สานแข่ง กระบุง ช้ำ และกระบอง น้ำได้ดี
3. ไม้ไผ่เอี้ย เป็นไม้ที่มีปล้องยาว ลำต้นบาง เนื้ออ่อน สามารถลอกเป็นเส้นตอกไม้ดี มีมากในภาคเหนือ นิยมนำมาทำหมวก เสื่อ และโครงของเครื่องเงิน
4. ไม้ไผ่ซาง เป็นไม้ขนาดกลาง ขึ้นอยู่ทั่วไป นิยมนำมาทำตะกร้า ร้ว และตอกมัดข้าว
5. ไม้ไผ่รวกดำ เป็นไม้ลำต้นเล็ก ขอบตรง ขึ้นตามไหล่เขาทั่วไป ใช้ทำเครื่องจักสานสำหรับจับสัตว์น้ำได้ดี เพราะทนน้ำ ทนโคลนได้นาน
6. ไม้ไผ่สีสุก เป็นไม้ที่นิยมนำมาทำเครื่องจักสานมาก เพราะผิวสวย เนื้อแกร่ง เมื่อแฉกมีผิวเหลืองสวย มีมากในภาคเหนือ
7. ไม้ไผ่ป้าง เป็นไม้เนื้ออ่อนคล้ายไม้ไผ่เอี้ย มักขึ้นตามห้วย นิยมนำมาทำชะลอม เสื่อ กระเป๋า และหมวก

ตอกไม้ไผ่ที่ใช้ทำเครื่องจักสาน มี 5 ลักษณะ ดังที่ อเนก บุญภักดี และพิสดาร ใจสุทธิ (2526) สนไชย ฤทธิโชติ (2539) และไพโรจน์ จิระพงษ์ (2539) อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ (2547) ได้กล่าวไว้ คือ

1. ตอกป้าน เป็นตอกที่จักโดยผ่าเป็นแนวขนานกับผิวไม้ ส่วนของท้องไม้จะไม่ใช้ ตอกชนิดนี้จะได้ผิวไม้เต็มหน้า แยกเป็นตอกผิว และตอกเนื้อไม้ มีขนาดกว้าง $\frac{1}{4}$ หรือ 1 นิ้ว มักจะให้ความทนทานแข็งแรง

มาก การเหลาดอกปิ่นต้องเหลาให้ทั้ง 2 ข้างอ่อนแข็งแรงนาบางเสมอกันเสียก่อน แล้วจึงเหลาลบเหลี่ยมทั้ง 4 ที่ริมของเส้นตอกนั้นออก เส้นตอกนั้นจะคล้ายเมล็ดแตง เพื่อที่เมื่อนำมาใช้สานแล้วจะทำให้สามารถจัดเส้นตอกให้ชิดกันได้ดี

2. ตอกตะแคง จัดโดยการหักปลายมิด หรือด้ามมิดเข้าหาศูนย์กลางเส้นรอบวงของลำไม้ไผ่ จะได้ตอกกว้างตามความหนาของเนื้อไม้ และเหลาให้มีขนาดเท่ากันตลอดเส้น ในเส้นตอกอาจจะมีผิวติดก็ได้หรือไม่ก็ได้ ตอกตะแคงมีลักษณะเล็กและแคบกว่าตอกปิ่น

3. หวายตะค้า มี 2 ชนิด ได้แก่ ตะค้าทะเล หรือตะค้าทอง มีสีเหลือง มีมากในแถบภาคใต้และตะค้าดอน มีผิวหน้าและสีเหลืองมากกว่า ค่อนข้างเหนียว

4. หวายหอม ขนาดค่อนข้างเล็ก ผิวเนื้อของหวายด้านนอกจะมีสีขาวมัวๆ ส่วนภายในมีสีขาวเนื้อละเอียด

5. หวายชุมพร มีมากที่ จ. ชุมพร ผิวเนื้อดำ เหนียวมาก และทนน้ำได้ไม่นาน

6. หวายสะเดียง (หวายสะเดาหรือหวายสนิม) มีชุกชุมในป่าดงดิบแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น จ.อุบลราชธานี และนครราชสีมา

7. หวายตะนอย (หวายหางหมู) ลำเล็กกว่าหวายชนิดอื่น คือ ขนาดประมาณ 0.5 ซม. ผิวเนื้อค่อนข้างแข็งแรง ค่อนข้างเหนียว

8. หวายลิง มีอยู่ทางแถบตะวันออก เช่น จ.จันทบุรี มีลักษณะแปลกคือ ไม่มีหนาม และขึ้นได้ทั้งในน้ำจืดและน้ำเค็ม ลำต้นโตประมาณ 1 – 4 ซม.

9. หวายสามใบต่อ (หวายขมดง) ขึ้นเป็นกอใหญ่มีลักษณะต่างกับหวายชนิดอื่น คือ มีใบเล็ก และใบเป็นหยัก 3 หยัก

10. หวายขี้ไก่ ไม่ค่อยเหนียว ใช้สานของต่างๆ ได้ แต่ไม่ค่อยสวย

11. หวายน้ำ (หวายแดง) มีผิวค่อนข้างแดง เนื้อหยาบ หนึบๆ ไม่ค่อยเหนียว

12. หวายขี้ขาว ใช้ในการจักสานหรือประกอบกับหวายชนิดอื่นเพราะเนื้อขาว

การตัดหวาย

หวายที่ตัดไปขายมักเป็นหวายที่โตเต็มที่ ไม่อ่อนหรือแก่เกินไป กาบใบของลำต้นหวายเริ่มร่วงหล่น อายุ 6 – 15 ปี เรียกว่า หวายรุ่น เนื้อหวายจะยืดหยุ่น เหนียว ผิวเปล่งแข็งเป็นมันเงา เลื่อม ความยาวประมาณ 15 – 20 ฟุต ซึ่งเหมาะแก่การใช้งาน ถูที่เหมาะสมแก่การตัดหวายมากที่สุด คือ ระหว่างเดือนพฤศจิกายน ถึง มีนาคม หวายที่มีคุณภาพดีที่สุด คือ หวายลิงคโปร (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การเตรียมหวายในงานจักสาน

หวายที่นำมาใช้งานจะต้องนำมาจักให้เป็นเส้นเข้าเครื่องเลื่อยให้มีขนาดเท่ากันตลอดทั้งเส้นเสียก่อน จึงนำไปแช่น้ำเพื่อให้หวายอ่อนตัวและเหนียว แล้วนำไปใช้งาน ข้อปฏิบัติที่สำคัญอย่างยิ่งในการทำเครื่องจักสานด้วยหวาย คือ จะต้องนำเส้นหวายมาตากให้แห้งสนิทเพื่อป้องกันการหดตัวในภายหลัง และ

ป้องกันมอดและแมลงบางชนิด (สนไชย ฤทธิโชติ, 2539 และ ราชาวดี งามสง่า, 2540 อ้างใน ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

ในงานจักสานจะสามารถใช้หวายทั้งชนิดที่เป็นเส้นหวายและตอก ส่วนใหญ่เส้นหวายจะถูกนำมาสานตะกร้าเท่านั้น ไม่นิยมนำมาสานภาชนะอย่างอื่น ส่วนหวายที่จักเป็นตอกนิยมนำมาผูกมัด ตกแต่งและสานภาชนะบางอย่างได้ โดยทั่วไปหวาย 1 เส้น สามารถจักเป็นตอกได้ 8 เส้น

ปัญหาด้านการอนุรักษ์และส่งเสริมผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน

เนื่องจากสภาพแวดล้อมของสังคมไทยเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต การผลิตเครื่องจักสานบางชนิดจึงลดลง เช่น หนังสือใบลาน ตาลปัตรใบลาน และไม่มีการผลิตเพื่อประโยชน์ใช้สอยดังเคยทำในอดีต เช่น หางอวน อีกทั้งขาดการแนะนำส่งเสริมให้นำเครื่องจักสานแบบดั้งเดิมที่ควรอนุรักษ์มาพัฒนาปรับปรุงผลิตใหม่เพื่อจำหน่าย ส่วนผลิตภัณฑ์ในสมัยใหม่ มักขาดความประณีตสวยงาม ไม่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์พื้นบ้านโบราณมักขาดการอนุรักษ์ เช่น คัมภีร์โบราณของวัดเก่าๆ ในภาคเหนือ

1.6.2 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

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

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจ

ชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ทวิคูณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

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

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอดและพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจและสังคม 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 วิสาหกิจชุมชนขนาดจ้อย มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษณา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจ

ชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่างๆ 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 ชื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชนและเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย

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

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน

2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสม และสอดคล้องกับยุคสมัย

3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน

4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว

2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน

3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย

4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมี

แนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง ดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระและสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิ์ในการจัดการผลผลิต 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 หรือองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจาก ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของต้นสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

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

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอก โดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาตนเองอย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

หมู่บ้านต้นโชคหลวง หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน อยู่ห่างจากตัวอำเภอสารภี ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือ ประมาณ 1 กิโลเมตร และห่างจากตัวจังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 6 กิโลเมตร เส้นทางคมนาคม ได้แก่ ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 11 เชียงใหม่-ลำปาง ประมาณกิโลเมตรที่ 84 เลี้ยวซ้ายผ่านร้านอาหารเสน่ห์ชาวน้ำ ตรงไปประมาณ 1 กิโลเมตร ก่อนถึงสะพานเลี้ยวซ้ายเข้าไปประมาณ 400 เมตร ถึงที่ทำการของกลุ่มอยู่ด้านขวามือของถนน มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดเขตพื้นที่บ้านศรีสองเมือง หมู่ 2 ตำบลไชยสถาน
ทิศใต้	ติดเขตพื้นที่บ้านไชยสถาน หมู่ 2 ตำบลป่าบาง
ทิศตะวันออก	ติดเขตพื้นที่บ้านไชยสถาน หมู่ 1 ตำบลป่าบาง
ทิศตะวันตก	ติดเขตทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 11

บ้านต้นโชคหลวง ตั้งอยู่บนพื้นที่ราบ ไม่มีป่าไม้และภูเขา สภาพดินทั่วไปเป็นดินร่วนปนทราย เหมาะสำหรับการเกษตร มีพื้นที่ทั้งหมด 455 ไร่ แบ่งการใช้พื้นที่ดังนี้ เป็นที่อยู่อาศัย 195 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 42.86 ของพื้นที่ทั้งหมด และพื้นที่ทำการเกษตร 260 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่ทำนา 47 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 57.14 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด พื้นที่สวน 213 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 46.81 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด (ข้อมูล กชช 2 ค ปี 2546) สำหรับแหล่งน้ำสาธารณะที่ใช้ภายในหมู่บ้าน ได้แก่ เขื่อนพญาชมภู เขื่อนวัดร้าง

2.1.2 สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม เส้นทางคมนาคม เดินทางไปมาได้สะดวก ภายในหมู่บ้านที่ใช้ติดต่อกับชุมชนอื่นมี 2 เส้นทาง เป็นถนนลาดยางภายในหมู่บ้าน ติดต่อกับบ้านศรีสองเมือง และศรีบุญเรือง ตัดผ่านถนนหลวงสายอ้อมเมืองเชียงใหม่ และบ้านต้นโชคหลวง เชื่อมติดต่อกับถนนหลวงหมายเลข 11 (เชียงใหม่-ลำปาง)

แหล่งน้ำใช้ภายในหมู่บ้าน แบ่งเป็นแหล่งน้ำใช้เพื่ออุปโภคบริโภค และเพื่อใช้ในการเกษตร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ แหล่งน้ำใช้เพื่อการอุปโภคบริโภค จะใช้น้ำจากประปาตำบล/หมู่บ้าน จำนวน 110 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 100 ของครัวเรือนทั้งหมด ส่วนแหล่งน้ำใช้เพื่อการเกษตรจะใช้น้ำจากเขื่อนพญาชมภู ซึ่งจะมีน้ำใช้ตลอดปี

ไฟฟ้า ชาวบ้านภายในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้ครบทั้ง 110 ครัวเรือน

โทรศัพท์ ในหมู่บ้านมีชาวบ้านใช้โทรศัพท์ประจำบ้าน 31 ครัวเรือน โทรศัพท์มือถือ 110 ครัวเรือน

สถานพยาบาล ชาวบ้านจะใช้บริการสถานีอนามัยประจำตำบล ซึ่งห่างจากตัวหมู่บ้านประมาณ 1.5 กม. แต่สถานพยาบาลที่นิยมไปใช้บริการกันมากคือโรงพยาบาลสารภี

โรงเรียน เด็กในหมู่บ้านจะเรียนในระดับประถมที่โรงเรียนเทพาราม หมู่ที่ 5 ตำบลปาง ถ้าในระดับมัธยมจะไปเรียนที่โรงเรียนสารภีพิทยาคม ซึ่งเป็นโรงเรียนประจำอำเภอ

สถาบันการเงิน ชาวบ้านนิยมใช้บริการธนาคารออมสิน สาขาสารภี และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาสารภี

แหล่งเงินทุน ที่สำคัญในปัจจุบันที่สำคัญของชาวบ้าน ได้แก่ ธนาคารต่าง ๆ กองทุนหมู่บ้าน และสหกรณ์การเกษตรอำเภอสารภี

หน่วยงานราชการ ไม่มีในหมู่บ้าน

ร้านค้า ในหมู่บ้านมีร้านค้าทั้งหมดจำนวน 5 แห่ง จะเป็นร้านขายของชำหรือขายของเบ็ดเตล็ดจำนวน 4 แห่ง ร้านซ่อมจักรยาน 1 แห่ง ชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมไปซื้อของที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซึ่งห่างจากหมู่บ้านไม่ไกลมากนัก

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านต้นไทรหลวง หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน ในอดีตก่อนที่จะมีการตั้งชื่อหมู่บ้าน มีต้นไทรซึ่งมีขนาดใหญ่อยู่ในวัดภายในหมู่บ้าน ซึ่งปัจจุบันต้นไทรก็ยังคงมีอยู่ในวัด ชาวบ้านจึงได้ตั้งชื่อหมู่บ้านนี้ว่า “หมู่บ้านต้นไทรหลวง”

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

สังคมหมู่บ้านต้นไทรหลวง มีครัวเรือนทั้งหมด 110 ครัวเรือน จำนวนราษฎรที่อาศัยอยู่จริงมีทั้งหมด 387 คน แยกเป็นชาย 197 คน หญิง 200 คน ครัวเรือนมีประชากรโดยเฉลี่ย 3 คน จำนวนประชากรแยกตามช่วงอายุมีรายละเอียดดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านต้นไทรหลวงแยกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ปี	8	6	14	3.62
5 - 20 ปี	29	39	68	17.57
20-40 ปี	106	116	222	57.36
มากกว่า 40 ปี	19	16	35	9.04
มากกว่า 60 ปี	25	23	48	12.40
รวม	187	200	387	100.00

ที่มา: จากข้อมูล จปฐ.ปี 2547 ณ วันที่ 20/4/47

สำหรับการศึกษาภายในหมู่บ้าน ประชากรส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.75 ของประชากรทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ ชั้นประถมศึกษาตอนปลาย ระดับชั้นอนุปริญญา หรือเทียบเท่า (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากรต้นโชคหลวง

ระดับการศึกษา	ร้อยละ
ประถมศึกษา	70.75
ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น	3.46
ชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย	19.50
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	4.40
อุดมศึกษา (ปริญญาตรี)	1.89
รวม	100

ที่มา: ข้อมูล กชช.2ค ปี 2546

การรวมกลุ่มภายในหมู่บ้านต้นโชคหลวง เป็นการรวมกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐและการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในหมู่บ้าน การรวมกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ กลุ่มสตรีแม่บ้าน มีสมาชิกทั้งหมด 80 คน วัตถุประสงค์เพื่อรวมตัวกันในการสร้างอาชีพและรายได้ให้แก่หมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีสมาชิกทั้งหมด 135 คน วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อระดมทุนภายในหมู่บ้าน ได้แก่สมาชิกกู้ยืมไปประกอบอาชีพ กองทุนหมู่บ้าน มีสมาชิกทั้งหมด 150 คน วัตถุประสงค์เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนของสมาชิกภายในหมู่บ้าน ยืมไปประกอบอาชีพกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อรวมตัวกันสร้างรายได้ รายละเอียดดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 การรวมกลุ่มภายในหมู่บ้านต้นโชคหลวง

กลุ่ม	จำนวนสมาชิก (คน)	บทบาทหน้าที่ต่อชุมชน
1.กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	135	ช่วยเหลือด้านการกู้ยืมเงินของสมาชิก
2.กองทุนหมู่บ้าน	150	ช่วยเหลือด้านการกู้ยืมเงินของสมาชิก
3.กลุ่มสตรีแม่บ้าน	80	ช่วยเหลือกิจกรรมในหมู่บ้าน
4.กลุ่มน้ำประปา	45	สร้างงานในหมู่บ้าน
5.กลุ่มจักสานไม้ไผ่	18	สร้างงานสร้างรายได้แก่ชุมชน

ที่มา:จากการสัมภาษณ์ น.ส.โบ สีสแดง ประธานกลุ่มจักสาน หมู่ที่ 1 บ้านต้นโชคหลวง ณ วันที่ 20 มีนาคม 2547

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

การประกอบอาชีพของคนภายในหมู่บ้าน จากการสัมภาษณ์ พบว่า ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพรับจ้าง อาชีพรองลงมา ได้แก่ ทำสวนลำไย และทำนา เมื่อว่างจากการทำสวนทำนา จะประกอบอาชีพจักสานเป็นอาชีพเสริม แต่ผู้ที่ประกอบอาชีพจักสานส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ รายได้ของครัวเรือนส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยครัวเรือนละ 30,000 บาท/ครัวเรือน/ปี ซึ่งแยกเป็นรายได้จากการเกษตร ประมาณ 25,000 บาท/คน/ปี สำหรับค่าจ้างรายวันของคนในหมู่บ้าน แบ่งออกเป็นอัตราค่าจ้างที่แตกต่างกันได้แก่ ค่าจ้างงานฝีมือ/หัตถกรรม 120 บาท/คน/วัน สำหรับรับจ้างทั่วไป 100-150 บาท/คน/ปี และค่าจ้างภาคเกษตร 150 บาท/คน/ปี

ชาวบ้านในหมู่บ้านต้นโชคหลวง ส่วนใหญ่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองถึงร้อยละ 60 ของประชากรทั้งหมด เดิมประชากรในหมู่บ้านประกอบอาชีพภาคเกษตร แต่ปัจจุบันไม่ได้ประกอบอาชีพเกษตรเนื่องจากรายได้ไม่เพียงพอ จึงได้เปลี่ยนไปประกอบอาชีพอื่น ได้แก่ ก่อสร้างและรับจ้างทั่วไป

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

ในหมู่บ้านต้นโชคหลวง หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน มีกลุ่มอาชีพ 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มจักสานไม้ไผ่และหวาย บ้านต้นโชคหลวง กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากเทียนหอม และ กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากไม้มะม่วง

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

กลุ่มจักสานได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ดังตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ

หน่วยงาน	ปี พ.ศ.	ความช่วยเหลือ
อบต.ต้นโชค	2542	สนับสนุนเงินทุนฝึกอบรม
สนง.พัฒนาชุมชน อ.สารภี	2542	ให้ความรู้การจัดตั้งกลุ่ม
	2542	สนับสนุนการผลิตการตลาด
	2544	สนับสนุนการตลาด
	2545	สนับสนุนการตลาด
	2546	การพัฒนาผลิตภัณฑ์
	2547	สนับสนุนการตลาดและการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ น.ส.สไป สีแดง ประธานกลุ่มจักสาน

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

หมู่บ้านมีการพัฒนาดีขึ้น การคมนาคมสะดวก ชาวบ้านยังคงรักษาขนบธรรมเนียมประเพณีวัฒนธรรมไว้ มีการพัฒนารูปแบบจักสาน แบบใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ จากการรวม 1 กลุ่ม ก็แยกเป็น 2 กลุ่ม ทำให้เกิดการว่างงานเพิ่มขึ้น

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาภายในหมู่บ้านต้นไชคมี ดังนี้

1) ปัญหาขาดแคลนเงินทุน กลุ่มจักสาน ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ทำให้ยากต่อการขยายกิจการ สาเหตุเนื่องจากแหล่งเงินทุนภายในหมู่บ้านยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของชาวบ้าน ด้านการแก้ไขปัญหามูลบ้านได้เข้าร่วมโครงการกองทุนหมู่บ้านและกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อกักเงินซึ่งเป็นวงเงินไม่มาก และแก้ไขปัญหาด้านนี้ในระยะสั้น ยังไม่เพียงพอมากนัก

2) ปัญหาการรวมกลุ่มๆ เนื่องจากในหมู่บ้านมีคนที่มีฝีมือด้านจักสานหลายคน แต่มีการแบ่งแยกกลุ่มกันในการทำงาน ไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้ทั้งหมดในหมู่บ้าน ทำให้การขยายกิจการเป็นไปได้ช้า ไม่เข้าใจระบบการทำงานในรูปแบบกลุ่ม การแก้ไขปัญหาที่มีหน่วยงานภาครัฐเข้าไปให้ความรู้ในการรวมกลุ่ม แต่ก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ

3) ปัญหาด้านการตลาด คือ มีตลาดรองรับน้อย การแก้ไขปัญหา ทางกลุ่มฯ พยายามไปจัดแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อให้คนทั่วไปได้รู้จักและเป็นการหาตลาดไปด้วย

4) ปัญหาสังคมที่สำคัญในหมู่บ้าน คือ ปัญหาความไม่เข้าใจของผู้นำในหมู่บ้านในการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกัน ผู้นำไม่ให้ความสำคัญและไม่สนใจ และไม่ได้ส่งเสริมเยาวชนให้อนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นไว้ ทำให้กลุ่มจักสานส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุเกือบหมด เยาวชนไม่มีเลย การแก้ไขปัญหาจึงยังไม่สามารถทำได้

5) ปัญหาและการแก้ไขด้านสิ่งแวดล้อม ในหมู่บ้านมีปัญหาเรื่องขยะ มีปริมาณมาก ทำให้มีการทิ้งขยะไม่เป็นที่เป็นทาง การแก้ไขปัญหาทาง อบต. ได้มีการอบรมและปลูกฝังให้มีการรักษาสีสิ่งแวดล้อม

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

ในภาพรวมบ้านต้นไชคหลวง ศักยภาพในการทำงานยังไม่ค่อยดีเท่าไร เนื่องจากขาดการสนับสนุนจากผู้นำในหมู่บ้าน แต่กลุ่มก็สามารถดำเนินงานได้ และได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และยังได้รับการคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์เด่นระดับจังหวัด นอกจากนี้ยังได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ระดับ 3 ดาว แต่ทางประธานกลุ่มรวมทั้งสมาชิกได้พยายามจะพัฒนากลุ่มฯ เพื่อให้กลุ่มฯ ขยายโดยเน้นการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ และได้พยายามขอความช่วยเหลือจาก อบต. เพื่อให้มีการรวมกลุ่ม

บทที่ 3

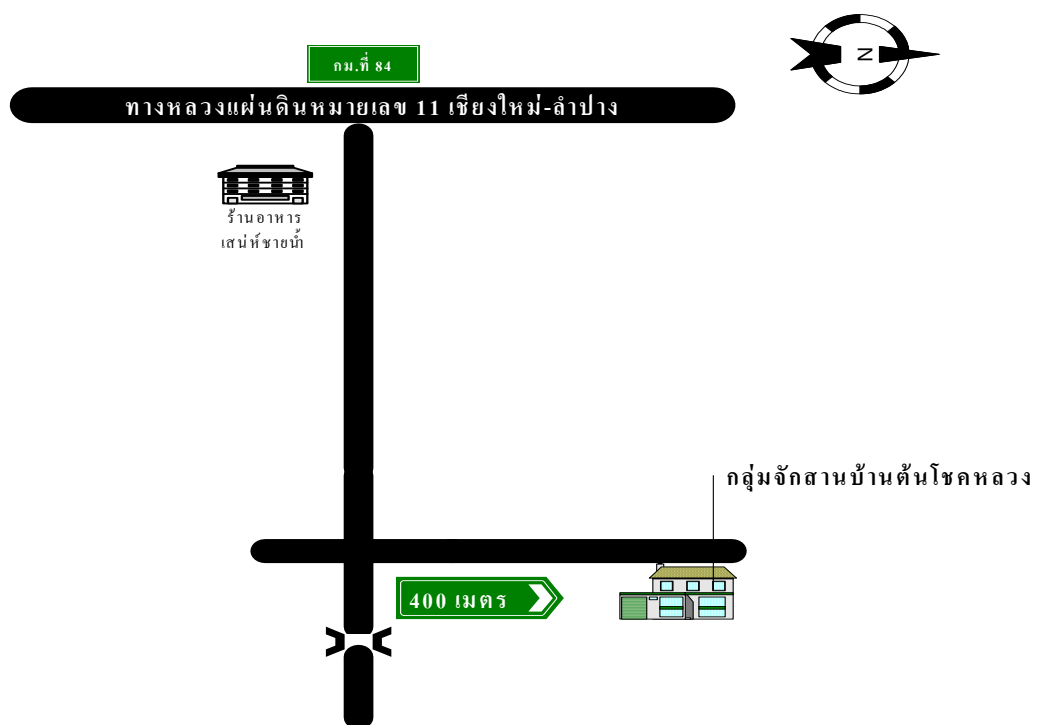
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ: กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง

3.1.2 สถานที่ตั้ง: เลขที่ 31 หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน อ.สารภี จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ 0-5342-2769 และ 0-1881-5177

จากทางหลวงหมายเลข 11 เชียงใหม่ - ลำปาง เลี้ยวขวาที่กิโลเมตรที่ 84 ตรงไปประมาณ 1 กิโลเมตร ก่อนถึงสะพานเลี้ยวซ้ายเข้าไปประมาณ 400 เมตร กลุ่มฯ ตั้งอยู่ด้านขวามือ



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางสาวสไบ สีแดง ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่ม ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ เมื่อปี พ.ศ. 2542 อายุ 40 ปี จบการศึกษา ม.ศ. 3 เดิมประกอบอาชีพทำนา ทำสวน และรับจ้างทั่วไป และมีอาชีพจักสานเป็นอาชีพเสริม สถานะโสด ได้มีความคิดที่จะจัดตั้งกลุ่มจักสานขึ้นภายในหมู่บ้าน เนื่องจากเป็นบุคคลที่มีความคิดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่เรื่อยๆ จึงได้หันมาประกอบอาชีพจักสาน โดยการชักจูงคนในหมู่บ้านมาร่วมกลุ่มกัน ตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน โดยทางกลุ่มฯ ให้ นางสาวสไบ สีแดง ยังมีบทบาทในชุมชนหลายตำแหน่ง ได้แก่ เป็นประธานกองทุนหมู่บ้าน เป็นற்றுญิกกลุ่มออมทรัพย์ เป็นผู้นำอาสาพัฒนาชุมชน เป็นประธานกลุ่มสตรีแม่บ้านในหมู่บ้าน และยังเป็นเลขาคณะกรรมการพัฒนาสตรีตำบลไชยสถานด้วย นางสาวสไบ สีแดง เป็นคนที่มีความคิดริเริ่ม ในการดัดแปลงออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จักสาน มีใจรักด้วย พร้อมทั้งเป็นผู้มีน้ำใจเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ โดยเฉพาะกลุ่มจักสานเป็นกลุ่มผู้สูงอายุ นางสาวสไบ สีแดง อยากให้ผู้สูงอายุมีรายได้ด้วย

3.1.4 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

เริ่มแรก นางสาวสไบ สีแดง ร่วมกับ นายบุญปั้น ฟองคำ ซึ่งเดิมมีอาชีพจักสานอยู่แล้ว ได้มีการปรึกษารือคิดจะจัดตั้งกลุ่มจักสาน จึงได้จัดทำโครงการของบประมาณจาก อบต. จำนวน 15,000 บาท เป็นโครงการ อบรมกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีสมาชิกอบรม จำนวน 50 คน (เดิมมีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ มาก่อนแล้ว และทำโครงการอบรมให้ความรู้เพิ่มเติม) หลังจากอบรมเสร็จแล้วจึงได้ทำโครงการต่อเนื่อง เป็นโครงการอบรมจักสาน โดยใช้สถานที่อบรม ณ วัดต้นโชคหลวง หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน มีสมาชิกมาอบรมทั้งหมด 25 คน ได้รับบสนับสนุนจาก อบต. จำนวนเงิน 30,000 บาท ระยะเวลาอบรม 10 วัน ระหว่างวันที่ 1-10 กรกฎาคม 2542 มีวิทยากรจำนวน 3 ท่าน คือ นางบัวเขียว นางสาวน จันทรน้อย และนางบัวทอง มาจากบ้านป่าบาง ตำบลป่าบาง ซึ่งมีอาชีพจักสาน หลังจากอบรมเสร็จแล้วจึงมีเงินเหลืออยู่ประมาณ 15,000 บาท จึงได้จัดตั้งกลุ่มขึ้นมาโดยอาศัยร้านค้าศูนย์สาธิตการตลาดของหมู่บ้านเป็นสถานที่ดำเนินการ มีการผลิตสินค้าจำหน่ายรวมทั้งซื้อจากแหล่งอื่น และนำมาประกอบตกแต่งให้สวยงาม เมื่อปี 2544 ได้ใช้งบประมาณที่เหลือมาต่อเติมอาคารจำนวนเงิน 10,600 บาท โดยต่อเติมด้านข้างอาคารศูนย์สาธิตฯ ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 18 คน

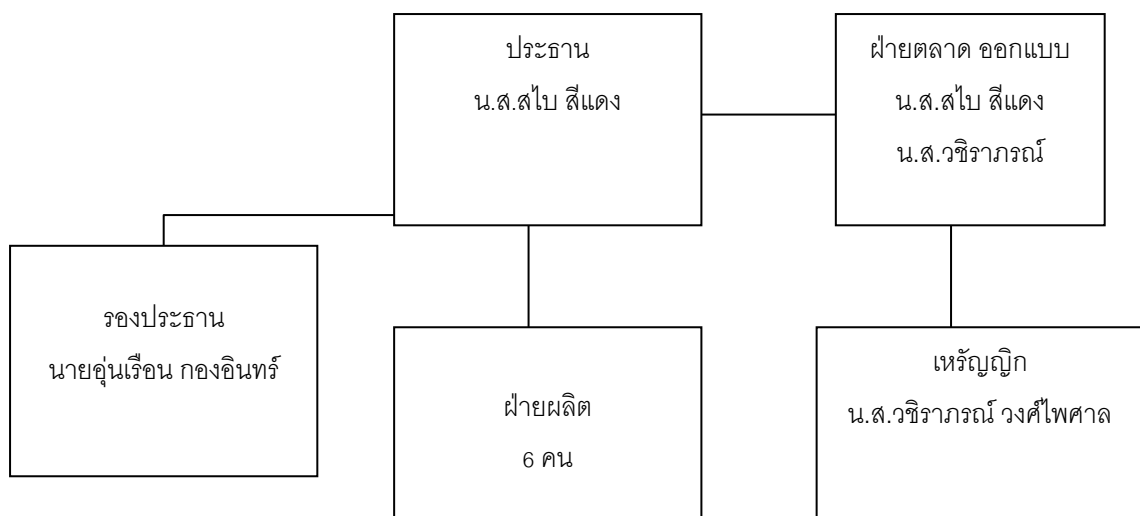
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

สำหรับกิจกรรมของกลุ่มจักสาน ยังไม่มีบทบาทต่อชุมชนมากนัก กิจกรรมหลักในชุมชนส่วนใหญ่ จะเป็นกิจกรรมของกลุ่มสตรีแม่บ้าน ซึ่งนางสาวสไบ สีแดง ก็เป็นประธานกลุ่มสตรีแม่บ้าน ดังนั้นประธานกลุ่มจักสานก็จะมีบทบาทในด้านสตรีด้วย สมาชิกกลุ่มก็จะช่วยเหลือกิจกรรมของกลุ่มต่าง ๆ ในหมู่บ้านอยู่แล้ว สำหรับการถ่ายทอดความรู้ในการชักชวนให้แก่คนในชุมชน กลุ่มทำอยู่แล้ว ใครสนใจจะมาเรียนได้ตลอดเวลา แต่ส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ เด็กเยาวชนไม่ค่อยสนใจมากนัก

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง หมู่ที่ 1 ตำบลไชยสถาน ได้มีการจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ ตั้งแต่เริ่มดำเนินงาน โดยมีนางสาวสไบ สีแดง เป็นประธานเมื่อปี พ.ศ.2542 ปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการที่เริ่มก่อตั้ง เนื่องจากกรรมการบางคนได้เสียชีวิตไป ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 18 คน มีคณะกรรมการจำนวน 9 คน ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เற்றுญิก ฝ่ายออกแบบและฝ่ายตลาด ฝ่ายผลิต ตามโครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่ม ดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 แผนผังโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ

เนื่องจากการจัดตั้งกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง เป็นกลุ่มฯ ที่มีขนาดเล็ก สมาชิกไม่มาก ในการคัดเลือกคณะกรรมการ ได้ให้นางสาวสไบ สีแดง เป็นประธาน เนื่องจากเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ และนางสาวสไบ สีแดง ยังเป็นผู้นำกลุ่มอีกมากมาย ได้แก่ ประธานกลุ่มสตรีแม่บ้าน ประธานกรรมการกองทุนหมู่บ้าน จึงมีลักษณะเป็นผู้นำกลุ่ม และเมื่อมีการรวมกลุ่มจักสานขึ้นมา สมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ จึงได้มีมติให้นางสาวสไบ สีแดง เป็นประธาน และให้นายอุ้นเรือน กองอินทร์ เป็นรองประธาน เนื่องจากเป็นคนที่มีฝีมือด้านจักสาน สามารถทำงานแทนประธานได้ และเมื่อประธานไม่อยู่สามารถตัดสินใจแทนได้ คือ นางเซียง ส่วนตำแหน่งอื่นๆ ให้สมาชิกแบ่งหน้าที่กันทำตามความสามารถ จึงไม่มีปัญหา วาระการดำรงตำแหน่งไม่มี ส่วนใหญ่ประกอบด้วยற்றுญิกจะปฏิบัติหน้าที่ได้ทุกอย่าง สมาชิกจะทำหน้าที่ฝ่ายผลิตอย่างเดียว ทำให้การทำงานไม่มีปัญหามากนัก ผลตอบแทนคณะกรรมการไม่มี จะได้จากกำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เท่านั้น ทุกคนจะมีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายสินค้า ตามความสามารถของแต่ละคน ซึ่งไม่สามารถประมาณการได้ว่าจะได้กี่บาท/คน/วัน

ตารางที่ 3.1 ประวัติของคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ

ที่	ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สถานภาพ	การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่
1	น.ส.สไบ สีแดง	49	โสด	ม.ศ.3	ประธาน	ฝ่ายตลาดและออกแบบ
2	นายอุ้นเรือน กองอินทร์	72	สมรส	ป.4	รองประธาน	ฝ่ายผลิต
3	นางศรีจุม กองอินทร์	70	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
4	นางศรีมอญ เรือนเงิน	70	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
5	นางบัวผา จอมจันทร์	75	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
6	นางบัวผัด โพธิ์	72	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
7	นางบัวชุม แซ่หลู่	72	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
8	นางสมศรี นาคำ	72	สมรส	ป.4	กรรมการ	ฝ่ายผลิต
9	น.ส.วชิราภรณ์ วงศ์ไพศาล	48	สมรส	ป.4	เหรัญญิก	ฝ่ายตลาด ออกแบบ เหรัญญิก

ที่มา: จากการสำรวจ

การบริหารงานกลุ่มฯ ได้กำหนดบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละตำแหน่งดังนี้

ประธานกลุ่ม นางสาวสไบ สีแดง มีหน้าที่หลักคือ ดูแลการดำเนิน การดำเนินงานกิจการของกลุ่ม ซื้อผลิตภัณฑ์จากลูกค้า เป็นผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์ การหาตลาด และนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงและจำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ

รองประธาน นายอุ้นเรือน กองอินทร์ มีหน้าที่ผลิตสินค้าตามที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า เป็นผู้ที่มีฝีมือในการจักสานมากที่สุดในกลุ่มฯ และสามารถทำหน้าที่แทนประธานได้ เมื่อประธานไม่อยู่

เหรัญญิก นางสาววชิราภรณ์ วงศ์ไพศาล มีหน้าที่หลักคือ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การตลาด รวมทั้งการทำผลิตภัณฑ์ไปแสดงและจำหน่ายร่วมกับประธานทุกครัวเรือนเมื่อมีการออกงาน และดูแลด้านการเงินของกลุ่มฯ ด้วย

กรรมการ นางศรีจุม กองอินทร์ นางศรีมอญ เรือนเงิน นางบัวผา จอมจันทร์ นางบัวผัด โพธิ์ นางบัวชุม แซ่หลู่ นางสมศรี นาคำ มีหน้าที่หลักคือ ผลิตสินค้าให้แก่กลุ่มตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยแต่ละคนจะมีฝีมือด้านจักสานคนละแบบ ซึ่งประธานจะแบ่งชิ้นงานให้แต่ละคน ทำตามงานฝีมือที่มีอยู่

เนื่องจากกลุ่มฯ มีสมาชิกไม่มาก การบริหารงานกลุ่มฯ จะง่ายจะมีฝ่ายผลิต ฝ่ายตลาด ฝ่ายออกแบบ ส่วนใหญ่ประธานร่วมกับเหรัญญิก จะปฏิบัติหน้าที่ได้ทุกอย่าง สมาชิกจะมีหน้าที่ฝ่ายผลิตอย่างเดียว จึงทำงานกันโดยไม่มีปัญหาอุปสรรค และกลุ่มฯ ไม่ได้หวังผลกำไรสูงมากนัก แค่ออขายพอกิน ทำให้สมาชิกพึงพอใจจากรายที่ตนเองผลิตได้ ตามความสามารถของตนเองเท่านั้น ดังนั้นกลุ่มฯ จึงไม่ได้มีการปันผลกำไรให้สมาชิก จะจ้างเป็นชิ้นงาน จึงไม่มีการประชุมสามัญประจำปี ส่วนใหญ่จะใช้เวลาในการผลิตสินค้าไปด้วยพูดคุย ปรัชชาหรือไปพร้อมกัน ถือว่าเป็นการประชุมปรึกษาหารือไปในตัว ไม่มีการบันทึกการประชุม ส่วนใหญ่อยู่กันแบบเครือญาติพี่น้อง

การวางแผนการจัดการกลุ่มฯ ในอนาคต ถ้าสมาชิกมีเพิ่ม สิ่งสำคัญ คือ ฝ้ายผลิต และฝ้ายตลาด ต้องมีทักษะฝีมือ ต้องมีการฝึกอบรมเพิ่มพูนความรู้ด้านนี้อย่างมาก

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

เนื่องจากกลุ่มจักสานบ้านต้นโชดหลวง เป็นกลุ่มฯ ที่มีสมาชิกไม่มาก จึงไม่มีปัญหาในการจัดการองค์กร สมาชิกจะมีความเข้าใจซึ่งกันและกัน

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มฯ ส่วนใหญ่คือ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสารภี โดยจะเข้ามาดูแลในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด การจัดตั้งกลุ่ม และตอนเริ่มก่อตั้ง อบต.ได้สนับสนุนงบประมาณในการฝึกอบรม เมื่อปี 2542 วงเงิน 30,000 บาท (ตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ
องค์การบริหารส่วนตำบลไชยสถาน	เงินทุนในการฝึกอบรม 30,000 บาท
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสารภี	การจัดตั้งกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชดหลวง เป็นองค์กรที่มีขนาดเล็ก ในการดำเนินงานกลุ่มฯ จะขึ้นอยู่กับผู้นำเพียงคนเดียว ข้อจำกัดกลุ่มฯ ยังขาดแคลนอีกหลายอย่าง เพราะสมาชิกมีน้อย ทำให้กำลังการผลิตไม่เพียงพอไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า เพราะต้องใช้เวลาในการผลิตนาน ขาดเงินทุนหมุนเวียน และสถานที่ดำเนินงานของกลุ่มคับแคบ ดังนั้นศักยภาพของกลุ่มฯ ยังไม่ยั่งยืน และเข้มแข็งมากนัก

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

กลุ่มจักสานบ้านต้นไชคหลวง มีการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานจากไม้ไผ่ และหวาย มีมากมายหลายรูปแบบ แบ่งเป็น 4 หมวด คือ กระเป่า กระบุง ของใช้ในบ้านและของตกแต่งบ้าน รายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มจักสานบ้านต้นไชคหลวง

กลุ่ม	ผลิตภัณฑ์	ขนาด
กระเป่า	กระเป่ากระเหรียง	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
กระบุง	กระบุงลาวผิวไผ่	
	กระบุงลาวทรงตรง	
	กระบุงปากสน	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
	กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง
		ทรงเตี้ย
	บุงปากบาน	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
ของใช้ในบ้าน	หวด	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
	กระจาด	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
	ข้อง	ใหญ่
		เล็ก

ตารางที่ 4.1(ต่อ)

กลุ่ม	ผลิตภัณฑ์	ขนาด
ของใช้ในบ้าน	ชะลอม	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
ของตกแต่ง	ตะกร้าหางปลา	
	เครื่องกลม	ใหญ่
		เล็ก
	แจกันประดับบ้าน	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก
	โคมไฟ	ใหญ่
		กลาง
		เล็ก

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของนางสาวสไบ สีแดง เป็นผู้กระจายการผลิตให้สมาชิกสถานผลิตภัณฑ์ โดยวัตถุดิบเป็นของสมาชิกทั้งหมด กลุ่มฯ จะนำมาประกอบให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์โดยประธาน หากมีคำสั่งซื้อสมาชิกผลิตไม่ทัน ก็จะให้คนในหมู่บ้าน และต่างหมู่บ้านทำการผลิต

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ ไม่ได้วางแผนการผลิตไว้เป็นลายลักษณ์อักษร เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า แล้วจึงจัดหาวัตถุดิบจากร้านค้าในพื้นที่ เป็นครั้งๆ ไป ปริมาณการจัดหาจะเพียงพอต่อการผลิตในแต่ละครั้ง กลุ่มฯ มีการผลิตตลอดทั้งปี ในปี 2546 กลุ่มฯ ผลิตกระบุงปากสนขนาดกลางมากที่สุด 415 ใบ รองลงมาเป็นกระบุงปากสนขนาดเล็ก และกระบุงปากสนขนาดใหญ่ อย่างละ 265 ใบ รายละเอียดดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณผลิต (ใบ)
กระเป๋ากะเหรี่ยง	ใหญ่	10
	กลาง	5
	เล็ก	5
กระบุงลาวผิวไผ่		120
กระบุงลาวทรงตรง		65
กระบุงปากสน	ใหญ่	265
	กลาง	415
	เล็ก	265
กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง	10
	ทรงเตี้ย	20
หวด	ใหญ่	20
	กลาง	15
	เล็ก	15
กระจาด	ใหญ่	80
	กลาง	65
	เล็ก	50
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	26
	เล็ก	33
ชะลอม	ใหญ่	100
	กลาง	100
	เล็ก	100
แครงกลม	เล็ก	50
บุงปากบาน	ใหญ่	70
	กลาง	70
	เล็ก	70

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบหลัก

- ก. ไม้ไผ่เฮียะ ราคาลำละ 30 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านขายไม้ในพื้นที่ ครั้งละ 50 ลำ เดือนละ 2 ครั้ง
- ข. ไม้ซางดอย ราคาลำละ 15 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านขายไม้ในพื้นที่ ครั้งละ 50 ลำ เดือนละ 2 ครั้ง
- ค. ไม้บง ราคาลำละ 5 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านขายไม้ในพื้นที่ ครั้งละ 50 ลำ เดือนละ 2 ครั้ง
- ง. หวาย ราคา กิโลกรัมละ 280 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านค้าที่กำแพงดิน ครั้งละ 1 กิโลกรัม เดือนละ 1 ครั้ง
- จ. ฐานไม้สัก ราคาอันละ 20-30 บาท แล้วแต่ขนาด กลุ่มฯ ซื้อจากช่างไม้ในหมู่บ้าน ครั้งละ 10 อัน เดือนละ ครั้ง

4.3.2 วัตถุดิบรอง

- ก. น้ำมันสน ราคาแกลลอนละ 180 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ครั้งละ 1 แกลลอน เดือนละ 1 ครั้ง
- ข. วานิช ราคาแกลลอนละ 280 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ครั้งละ 2 แกลลอน เดือนละ 1 ครั้ง
- ค. แล็กเกอร์ ราคาแกลลอนละ 180 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ครั้งละ 2 แกลลอน เดือนละ 1 ครั้ง
- ง. ขี้เฝ้าย ราคากระสอบละ 2 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากช่างทำระตูในหมู่บ้าน ครั้งละ 10 กระสอบ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง
- จ. แปรงทาสี จำนวน 12 อัน ราคาอันละ 15 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 1 ปี

ตารางที่ 4.3 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบ

รายการ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ไม้ไผ่เสี้ยน	←											→
ไม้ซางคอย	←											→
ไม้บง	←											→
หวาย	←											→
ฐานไม้สัก	←											→
น้ำมันสน	←											→
วานิช	←											→
แลกเกอร์	←											→
ซีลี้อย	←											→
แปรงทาสี	←											→

หมายเหตุ : → ช่วงเวลาจัดหาวัตถุดิบ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.4 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณการจัดหา	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง
ไม้ไผ่เสี้ยน	ลำ	30	ร้านขายไม้	2 ครั้ง/เดือน	50 ลำ	เงินสด	ตนเอง
ไม้ซางคอย	ลำ	15	ร้านขายไม้	2 ครั้ง/เดือน	50 ลำ	เงินสด	ตนเอง
ไม้บง	ลำ	5	ร้านขายไม้	2 ครั้ง/เดือน	50 ลำ	เงินสด	ตนเอง
หวาย	กก.	280	ร้านค้ากำแพงดิน	1 ครั้ง/เดือน	1 กก.	เงินสด	ตนเอง
ฐานไม้สัก	อัน	20-30	ในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	10 อัน	เงินสด	ตนเอง
น้ำมันสน	แกลลอน	180	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	1 แกลลอน	เงินสด	ตนเอง
วานิช	แกลลอน	280	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	2 แกลลอน	เงินสด	ตนเอง
แลกเกอร์	แกลลอน	180	ร้านค้าในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	2 แกลลอน	เงินสด	ตนเอง
ซีลี้อย	กระสอบ	2	ช่างทำบานประตู	1 ครั้ง/สัปดาห์	10 กระสอบ	เงินสด	ตนเอง
แปรงทาสี	อัน	15	ร้านค้าในหมู่บ้าน	ปีละครั้ง	5 อัน	เงินสด	ตนเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต (ตารางที่ 4.5)

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนอุปกรณ์จาก อบต.ตำบลต้นโชคหลวง (งบฝึกอบรม) ในปี 2542 มี ดังนี้

ก. มีดใหญ่ จำนวน 2 ด้าม ราคาด้ามละ 150 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ข. มีดกลาง จำนวน 3 ด้าม ราคาด้ามละ 100 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

- ค. มีดเล็ก จำนวน 3 ด้าม ราคาด้ามละ 100 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- ง. กรรไกรเหล็ก จำนวน 2 ด้าม ราคาด้ามละ 50 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี
- อุปกรณ์ที่กลุ่มจัดซื้อจากร้านขายวัสดุทั่วไป ได้แก่
- ก. สว่านไฟฟ้า จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 1,200 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 10 ปี
- ข. เลื่อยตัดเหล็ก จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 200 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 5 ปี
- ค. เลื่อยฉลุ จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 50 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 5 ปี
- ง. กบไสไม้ จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 260 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 10 ปี
- จ. ค้อน จำนวน 2 อัน ราคาอันละ 30 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 10 ปี
- ฉ. ตลับเมตร จำนวน 2 อัน ราคาอันละ 50 บาท กลุ่มฯ เมื่อปี 2546 อายุการใช้งาน 5 ปี

4.3.4 โรงเรือน

กลุ่มฯ ใช้ศูนย์สาธิตการตลาดของบ้านต้นโชคหลวง เป็นโรงเรือนในการผลิต และเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว

ตารางที่ 4.5 วัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคา/หน่วย (บาท)	ปีที่ได้มา (พ.ศ.)	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
โรงเรือน	1 หลัง	10,600	2544	10	ได้เปล่าจาก อบต.
มีดใหญ่	2 ด้าม	150	2542	10	ได้เปล่าจาก อบต.
มีดกลาง	3 ด้าม	100	2542	10	ได้เปล่าจาก อบต.
มีดเล็ก	3 ด้าม	100	2542	10	ได้เปล่าจาก อบต.
กรรไกรเหล็ก	2 ด้าม	50	2542	10	ได้เปล่าจาก อบต.
สว่านไฟฟ้า	1 เครื่อง	1,200	2546	10	กลุ่มซื้อ
เลื่อยตัดเหล็ก	1 อัน	200	2546	5	กลุ่มซื้อ
เลื่อยฉลุ	1 อัน	50	2546	5	กลุ่มซื้อ
กบไสไม้	1 อัน	260	2546	10	กลุ่มซื้อ
ค้อน	2 อัน	30	2546	10	กลุ่มซื้อ
ตลับเมตร	2 อัน	50	2546	5	กลุ่มซื้อ

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ในการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ ประธานจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพ โดยเฉพาะไม้ไผ่ จะเลือกกล้าที่ตรง คุณลักษณะภายนอกไม่มีมอดและแมลงต่างๆ เมื่อซื้อมาแล้วจะกองไว้ข้างโรงเรือน หรือฟางไว้ข้างต้นไม้ จนกว่าจะนำไปผลิต ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ จะเก็บไว้ในโรงเรือนของกลุ่มฯ

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

สมาชิกกลุ่มฯ ที่ทำการผลิตทั้งหมด 9 คน เป็นผู้สูงอายุทั้งหมด อายุเฉลี่ย 70 ปี ทำงานเฉลี่ยวันละ 4 ชั่วโมง หากกลุ่มผลิตไม่ทัน ก็จะให้แรงงานต่างหมู่บ้านช่วยผลิต ได้แก่ บ้านศรีบุญ หมู่ที่ 3 จำนวน 3 คน บ้านศรีสองเมือง จำนวน 1 คน บ้านเชียงขานหมู่ 7 จำนวน 2 คน

4.4.2 การจ้างงาน

กลุ่มฯ จะให้สมาชิกสานชิ้นส่วนของผลิตภัณฑ์ ต่างๆ กลุ่มฯ จะตั้งราคาซื้อเป็นรายชิ้น แล้วนำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์โดยประธานกลุ่มฯ และรับซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเรียบร้อยแล้ว รายละเอียดดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 แรงงานจักสาน

ลักษณะงาน/หน้าที่	ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง	สภาพการเป็นสมาชิก
สานผลิตภัณฑ์	15	รายชิ้น	เป็น
ประกอบ	1	รายวัน	เป็น
ทำสี	1	รายวัน	เป็น

ที่มา : จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์จักสานบ้านต้นโชคหลวง คำนวณจากหนึ่งหน่วยการผลิต ต้นทุนการผลิต 10 ผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากยอดขายต่อปี และกำไรต่อหน่วย

แจกันตกแต่งประดับบ้านใหญ่ พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ชิ้นละ 90 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 33.33 และแรงงาน ร้อยละ 66.66 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ชิ้นละ 521.61 บาท ต้นทุนเงินสด 241.87 บาท ไม่เป็นเงินสด 270.73 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 52.67 รองลงมา ได้แก่ วัตถุดิบ แล ราคาซื้อคิดเป็นร้อยละ 31.57 และ 15.61 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งแจกันตกแต่งประดับบ้านใหญ่ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 1,088.13 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 1,358.13 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 1,087.39 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ 68.01 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 84.88 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 67.96 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

แจกันตกแต่งประดับบ้านเล็ก (ตารางที่ 4.9) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ชิ้นละ 75 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 20 และแรงงาน ร้อยละ 80 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ชิ้นละ 347.41 บาท ต้นทุนเงินสด 166.67 บาท ไม่เป็นเงินสด 180.73 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 51.81 รองลงมา ได้แก่ วัตถุดิบ และ ราคาซื้อคิดเป็นร้อยละ 30.69 และ 17.27 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งแจกันตกแต่งประดับบ้านเล็ก มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 653.33 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 833.33 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 652.59 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ 65.33 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 83.33 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 65.26 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

กระเบื้องปากสนใหญ่ (ตารางที่ 4.10) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 26 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 23.08 และแรงงาน ร้อยละ 76.92 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 90.36 บาท ต้นทุนเงินสด 55.87 บาท ไม่เป็นเงินสด 34.48 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 37.35 รองลงมา ได้แก่ วัตถุดิบ และ ราคาซื้อคิดเป็นร้อยละ 39.65 และ 22.13 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งแจกันตกแต่งประดับบ้านเล็ก มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 30.38 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 64.13 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 29.64 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ 25.31 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 53.44 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 24.70 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับค่อนข้างต่ำ

กระเบื้องปากสนกลาง (ตารางที่ 4.11) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 26.25 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 14.29 และแรงงาน ร้อยละ 85.71 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 60.91 บาท ต้นทุนเงินสด 37.67 บาท ไม่เป็นเงินสด 23.23 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 37.35 รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบ และ ราคาซื้อคิดเป็นร้อยละ 39.65 และ 22.13 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งกระเบื้องปากสนกลาง มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 19.83 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 42.33 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 19.09 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ 24.78 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 52.91 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 23.87 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับค่อนข้างต่ำ

บุกลาวผิวไผ่ (ตารางที่ 4.12) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 25 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 20.00 และแรงงาน ร้อยละ 80.00 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 259.67 บาท ต้นทุนเงินสด 168.94 บาท ไม่เป็นเงินสด 90.73 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของราคาซื้อ คิดเป็นร้อยละ 57.76 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และ วัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 34.66 และ 7.27 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งบุกลาวผิวไผ่ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร -38.94 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 51.06 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด -39.67 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ -17.70 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 23.21 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ -18.03 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนที่ขาดทุน

บุกลาวทรงตรง (ตารางที่ 4.13) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 23 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 13.84 และแรงงาน ร้อยละ 86.96 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 206.87 บาท

ต้นทุนเงินสด 116.14 บาท ไม่เป็นเงินสด 90.73 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของราคาซื้อขาย คิดเป็นร้อยละ 48.34 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน และ วัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 43.50 และ 7.78 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งบุงลาวทรงตรง มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 13.86 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 103.86 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 13.13 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีกเท่ากับ 6.30 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง เท่ากับ 47.21 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 5.57 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนที่ต่ำมาก

กระบุงปากสนเล็ก (ตารางที่ 4.14) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 12.50 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 20.00 และแรงงาน ร้อยละ 80.00 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 37.27 บาท ต้นทุนเงินสด 25.28 บาท ไม่เป็นเงินสด 11.98 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 40.87 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน และ ราคาซื้อขายคิดเป็นร้อยละ 30.19 และ 26.83 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งกระบุงปากสนเล็ก มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 23.47 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 34.72 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 22.73 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งเท่ากับ 39.11 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง เท่ากับ 57.86 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 37.89 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับค่อนข้างต่ำ

กระเปาะกระเหียงใหญ่ (ตารางที่ 4.15) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 135 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 11.11 และแรงงาน ร้อยละ 88.89 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 835.27 บาท ต้นทุนเงินสด 654.54 บาท ไม่เป็นเงินสด 180.13 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของราคาซื้อขาย คิดเป็นร้อยละ 53.87 รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน คิดเป็นร้อยละ 24.48 และ 21.55 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งกระเปาะกระเหียงใหญ่ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 465.46 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 645.46 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 464.73 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งเท่ากับ 35.80 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง เท่ากับ 49.65 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 35.75 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับค่อนข้างต่ำ

กระบุงปากบานใหญ่ (ตารางที่ 4.16) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิต ขึ้นละ 27.50 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 27.27 และแรงงาน ร้อยละ 72.73 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 68.44 บาท ต้นทุนเงินสด 45.21 บาท ไม่เป็นเงินสด 23.23 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 36.76 รองลงมาได้แก่ แรงงาน และราคาซื้อขาย คิดเป็นร้อยละ 32.88 และ 29.22 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งกระบุงปากบานใหญ่ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 52.29 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 74.79 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 51.56 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งเท่ากับ 43.58 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ

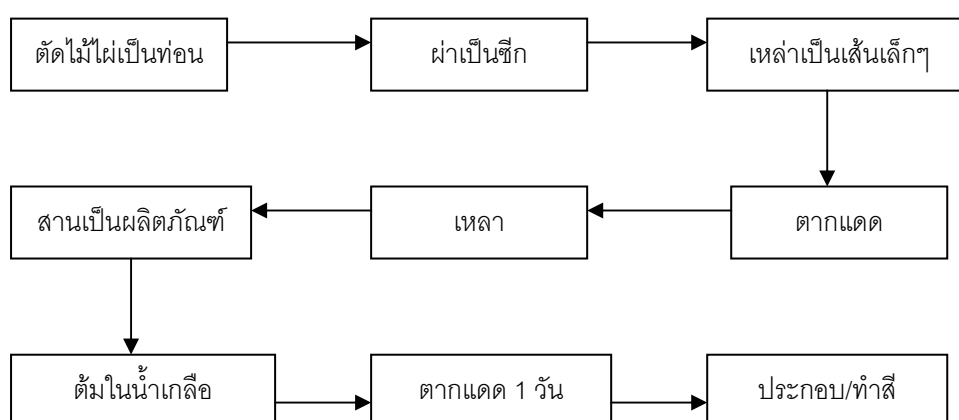
ราคาขายส่ง เท่ากับ 62.33 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 42.97 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

กระบุงปากปานกลาง (ตารางที่ 4.17) พิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ สมาชิกมีต้นทุนการผลิตขึ้นละ 20 บาท เป็นค่าวัตถุดิบร้อยละ 25.00 และแรงงาน ร้อยละ 75.00 ต้นทุนการผลิตกลุ่มฯ ขึ้นละ 43.26 บาท ต้นทุนเงินสด 31.27 บาท ไม่เป็นเงินสด 11.98 บาท ต้นทุนส่วนใหญ่เป็นปัจจัยการผลิตในส่วนของวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมา ได้แก่ ราคาวัสดุ และแรงงาน คิดเป็นร้อยละ 34.68 และ 26.01 ตามลำดับ

ผลตอบแทนต่อราคาขายส่งกระบุงปากปานกลาง มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 37.48 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 48.73 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 36.74 บาท อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่งเท่ากับ 46.85 อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง เท่ากับ 60.91 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก เท่ากับ 45.93 ซึ่งเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนในระดับปานกลาง

4.6 กรรมวิธีการผลิต

ในการผลิตเครื่องจักสานของกลุ่มฯ จะมีขั้นตอนการผลิตตั้งแต่เตรียมวัตถุดิบหลัก ได้แก่ การเตรียมไม้ไผ่มาตัดเป็นท่อนๆ ให้ได้ขนาดตามความต้องการ นำไปผ่าเป็นซีกแล้ว นำไปเหลาเป็นเส้นเล็กๆ ให้ได้ขนาดตามต้องการ จึงนำไปตากแดดให้แห้ง แล้วนำมาเหลาไม้ให้ไม้ไผ่มีขน จึงนำไปจักสานแต่ละแบบ บางผลิตภัณฑ์ต้องมีแม่แบบ แต่บางผลิตภัณฑ์ไม่ต้องมีแม่แบบก็ได้ หลังจากนั้นนำมาประกอบตกแต่งรูปทรงด้วยหวายให้สวยงาม แล้วนำไปต้มในน้ำเกลือ บางครั้งใส่ตะไคร้ด้วย ต้มนานประมาณ 10 – 20 นาที เพื่อกันเชื้อราและมอด แล้วนำไปตากแดดให้แห้ง แล้วนำไปอบหรือรมควัน โดยใช้ขี้เถ้าและเศษไม้ไผ่ที่เหลือเป็นเชื้อเพลิงใช้เวลาประมาณ 1 อาทิตย์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์อยู่นานทำให้สีผลิตภัณฑ์เข้มขึ้น หลังจากนั้นนำมาทาสีโดยทาน้ำมันสนและวานิชเพื่อให้สวยงาม ซึ่งกรรมวิธีการผลิตแต่ละรูปแบบจะไม่เหมือนกัน



แผนภาพที่ 4.1 กรรมวิธีการสานผลิตภัณฑ์

กรรมวิธีการผลิตออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กระเป๋ ได้แก่ กระเป๋ากะเหรี่ยง จะใช้ไม้ไผ่เสี้ยนโดยจะสานตัวกระเป๋าก่อนเริ่มต้นตั้งแต่สานกัน กระเป๋ารั้งขึ้นมาจนถึงปากกระเป๋ แล้วนำหวายมาสานอีกชั้นหนึ่งก็จะเป็น 2 ชั้น เพื่อความมั่นคงแข็งแรงเสร็จแล้ว ใช้หวายตกแต่งขอบปากและด้านข้าง หลังจากนั้นสานฝาปิดปาก ตัวกันกระเป๋ามีฐานรองรับโดยใช้ไม้สัก ซึ่ง กระเป๋ามี 3 ขนาด ได้แก่ ใหญ่ กลาง และเล็ก

กระบุง ได้แก่ กระบุงลาวผิวน้ำไผ่และ กระบุงลาวทรงตรง ใช้ผิวน้ำไผ่ขางดอย กระบุงปากสนใช้ ไม้ไผ่เสี้ยน มี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง และเล็ก กระบุงสานละเอียด ใช้ทั้งไม้ไผ่เสี้ยน มี 2 แบบ ได้แก่ ทรงสูงและทรง เตี้ยไม้ขางดอยและไม้บง กระบุงปากบานใช้ไม้ไผ่เสี้ยนมี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง และเล็ก เริ่มต้นก็สานกันกระบุง ก่อนไล่มาเรื่อยๆจนได้ขนาดตามรูปทรงที่ต้องการแล้วนำหวายมาตกแต่งขอบปากและด้านข้างรอบตัวกระบุง บางครั้งจะแต่งลวดลายด้วยเพื่อความสวยงามกันกระบุงจะมีฐานไม้รองรับอาจจะใช้ไม้สักหรือไม้ยางพาราก็ได้

ของใช้ในบ้าน ได้แก่ หวดใช้ไม้ไผ่เสี้ยนหรือไม้บงก็ได้ มี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง และเล็ก กระจาดใช้ไม้ไผ่ เสี้ยนมี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง และเล็ก ข้องใช้ไม้ไผ่สีสุก มี 2 ขนาด ใหญ่ และเล็ก ชะลอมใช้ผิวน้ำไผ่ขางดอย มี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง และเล็ก เริ่มต้นก็สานตั้งแต่กันขึ้นมาเรื่อยๆ ตามรูปทรง ตกแต่งด้วยไม้ไผ่เช่นกัน ไม่ใช้ หวายตกแต่ง และไม่มีฐานรองรับ

ของตกแต่งบ้าน ได้แก่ ตะกร้าหวายปลาใช้ผิวน้ำไผ่ขางดอย แครงกลมใช้ไม้ไผ่เสี้ยนมี 2 ขนาด ใหญ่ และเล็ก แจกันประดับตกแต่งบ้านใช้ไม้ไผ่เสี้ยนมี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง เล็ก โคมไฟใช้ไม้ไผ่ขางดอยมี 3 ขนาด ใหญ่ กลาง เล็ก เริ่มต้นก็สานตั้งแต่กันมาเรื่อยๆ ตามรูปทรง เมื่อสานเสร็จแล้วก็ตกแต่งขอบปากและรูปทรงด้วย ไม้ไผ่ สำหรับแจกันประดับตกแต่งบ้านจะสานด้วยไม้ไผ่ก่อน 1 ชั้น และนำหวายมาสานทับอีกครั้งหนึ่งเป็น 2 ชั้น เพื่อความคงทนแข็งแรงและมีฝาปิดด้วยซึ่งสานเฉพาะไม้ไผ่ไม่ทำ 2 ชั้น ตัวฝามีไม้สักประกอบบนฝาใช้เป็น ที่จับ ส่วนฐานจะมีไม้สักรองรับ และใช้หวายตกแต่งรูปทรงให้สวยงาม สำหรับโคมไฟจะสานด้วยไม้ไผ่หยาบๆ ตามรูปทรงที่ต้องการและทำฐานโคมไฟด้วยกระบอกไม้ไผ่ปลายกระบอกจะผ่าไม้ไผ่เป็นซี่ๆ ให้บานปลาย และ สานด้วยไม้ไผ่เพื่อทำเป็นที่เสียบหลอดไฟ

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ ยังใช้วิธีการเดิมๆ ที่เคยทำกันมา ยังไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ทำให้กลุ่มฯ ผลิตได้ช้า และรับคำสั่งซื้อได้จำกัด

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

กลุ่มฯ ใช้โรงเรือนที่ของศูนย์สาธิตการตลาดของบ้านต้นโชคเป็นสถานที่ผลิต ในโรงเรือนได้แบ่งพื้นที่ ออกเป็น 2 ส่วน คือ ร้านขายของชำของนางสาวสไบ สีแดง และส่วนที่ใช้ผลิตเก็บผลิตภัณฑ์ และยกพื้นขึ้นเป็น ส่วนที่ใช้รมควัน

ส่วนผลิต	ร้านขายของชำ
ส่วนรวมควน	

แผนภาพที่ 4.2 ผังแสดงสถานที่ผลิตของกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดจากการผลิตมีน้อย ไม่ก่อให้เกิดปัญหามลพิษ มีเพียงเศษไม้ไผ่และหวาย กลุ่มฯ นำไปเป็นเชื้อเพลิงในการรมควน ส่วนกระป๋องน้ำมันสน วานิช ที่ใช้หมดแล้ว ก็ทิ้งถังขยะ

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ให้สมาชิกสาน เมื่อเรียบร้อยแล้ว นางสาวใบ สีแดง จะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยจะดูขนาดของเส้นตอกต้องใกล้เคียงกัน ฝีมือการสาน ทั้งลวดลาย และรูปทรง ต้องได้ตามขนาดที่กำหนด ส่วนการประกอบ และทำสี นางสาวใบ สีแดง จะเป็นผู้ทำทั้งหมด บางครั้ง เหม่ญญิกจะมาช่วย

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. สถานที่ผลิตคับแคบ เพราะต้องทำการผลิต และเก็บผลิตภัณฑ์ทำให้ไม่สะดวกในการทำการผลิต สมาชิกต้องผลิตที่บ้าน ทำให้ยากในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์
2. ขาดแรงงานจักสาน โดยเฉพาะแรงงานที่มีฝีมือ ทำให้กลุ่มฯ มีกำลังการผลิตน้อย ไม่สามารถขยายการผลิตได้ แม้จะกระจายไปยังต่างหมู่บ้านก็ตาม
3. กลุ่มฯ ไม่ได้รับการสนับสนุนเรื่องงบประมาณพัฒนาทักษะการผลิตของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง จากองค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชค ทำให้การพัฒนาทักษะด้านผลิตแก่สมาชิก

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการให้มีการรวมกลุ่มระดับตำบล โดยการสนับสนุนขององค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชคหลวง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้านงบประมาณในการรวมกลุ่มระดับตำบล และงบประมาณด้านการอบรมเพิ่มทักษะให้สมาชิก นอกจากนี้ กลุ่มฯ ต้องการงบประมาณในการสร้างโรงเรือนผลิตให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

นางสาวสไบ ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่บริหารการตลาดของกลุ่มฯ ทำหน้าที่หา Order รับคำสั่งซื้อ ออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ ไม่ได้วางแผนการตลาด การผลิตทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ มีการวางแผนผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทตกแต่งประดับบ้าน กำหนดประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปจำหน่ายยังงาน OTOP City ที่เมืองทองธานี โดยเน้น

แผนการตลาดในอนาคต มุ่งที่จะหาลูกค้าประจำจากต่างจังหวัด เช่น กรุงเทพมหานคร ภูเก็ต เน้นจังหวัดที่มีสถานที่ท่องเที่ยว

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เป็นการประยุกต์ลดทอน และรูปแบบจากผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ โดยการเพิ่ม/ลดขนาด การเปลี่ยนแปลงลดทอน และเปลี่ยนแปลงประเภทวัตถุดิบ เช่น มีการนำไม้ชาวดอยมาสาน กับไม้บง และไม้เหียง ในผลิตภัณฑ์แจกันตกแต่งประดับบ้าน เป็นต้น

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
กระเป๋	●	---	---	---	---	---	---	---	➡
กระบุง	●	---	---	---	---	---	---	---	➡
กระเป๋	●	---	---	---	---	---	---	---	➡
ของใช้ในบ้าน	●	---	---	---	---	---	---	---	➡
ของตกแต่งประดับบ้าน	●	---	---	---	---	---	---	---	➡

หมายเหตุ : ➡ ช่วงที่มีการผลิต -- ➡ ช่วงที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ขายส่งมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ให้ลูกค้าประจำที่อำเภออวยสะเกิด และลูกค้าประจำที่ตลาดจตุจักร รองลงมาขายปลีกร้อยละ 34 ให้ลูกค้าทั่วไปในหมู่บ้าน งาน OTOP City ที่เมืองทองธานี กรุงเทพมหานคร รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.1

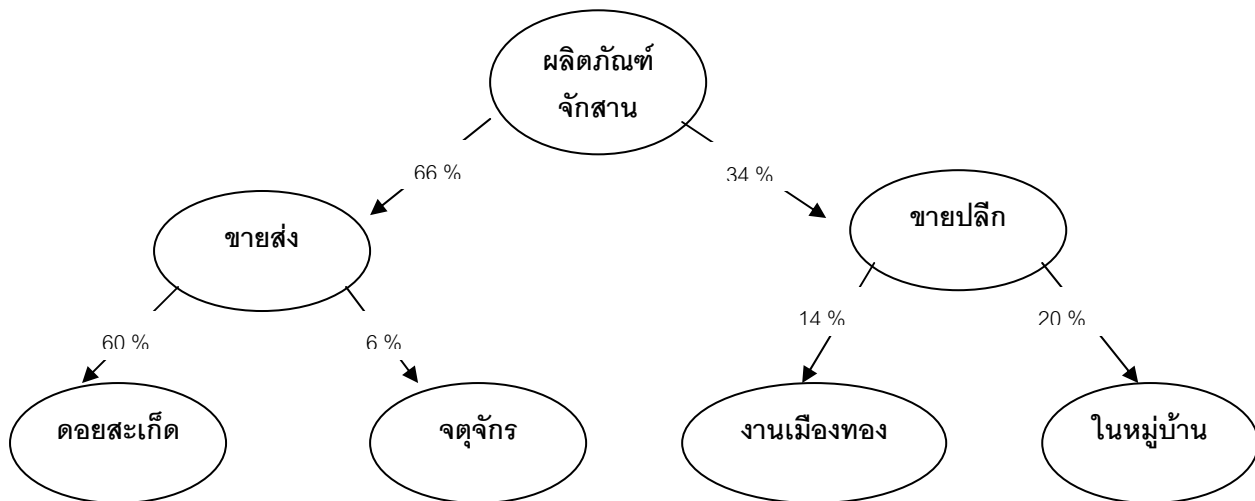
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์กระเป๋ากลุ่มฯ ขายปลีกที่งานเมืองทองธานีทั้งหมด

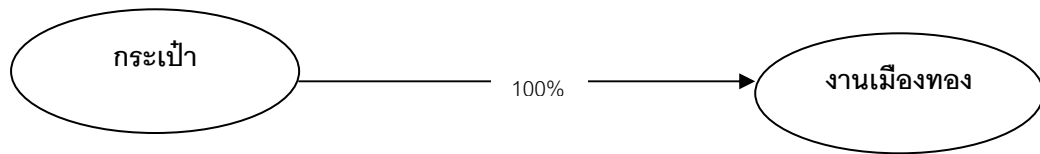
ผลิตภัณฑ์กระบุง กลุ่มฯ ขายส่งร้อยละ 65 ลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คือ ลูกค้าประจำที่อำเภออวยสะเกิด ร้อยละ 55 และลูกค้าที่ตลาดจตุจักร กรุงเทพมหานคร ร้อยละ 5 กลุ่มฯ ขายปลีกร้อยละ 35 แบ่งเป็นขายปลีกที่งานเมืองทองธานี ร้อยละ 14 และขายปลีกในหมู่บ้าน ร้อยละ 20

ผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้าน กลุ่มฯ ขายปลีกในหมู่บ้านทั้งหมด

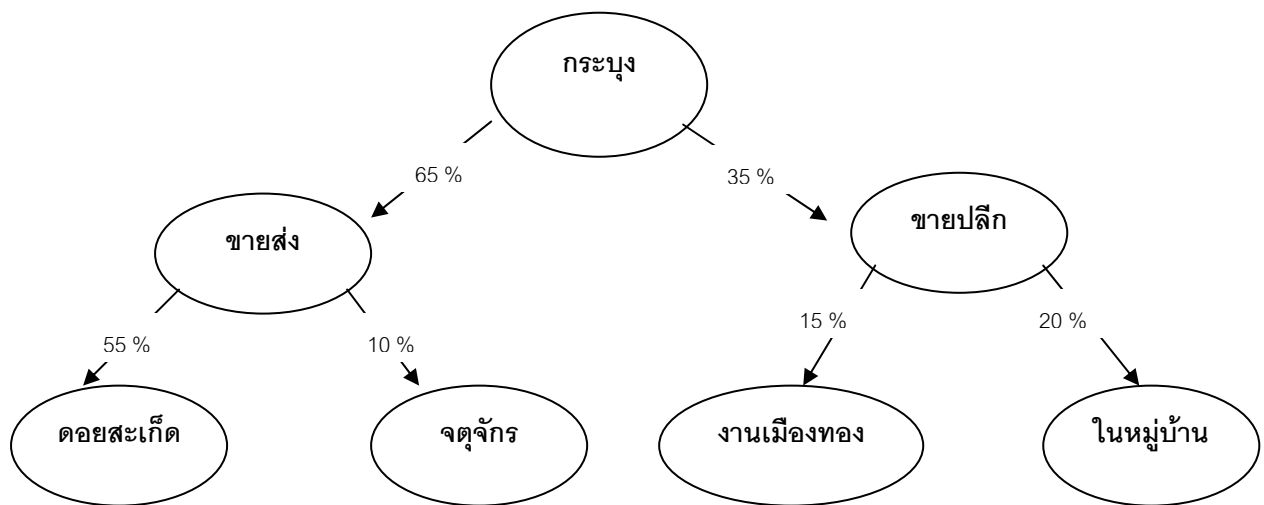
ผลิตภัณฑ์ของตกแต่งประดับบ้าน กลุ่มฯ ขายส่งร้อยละ 99 ให้ลูกค้าประจำที่อำเภออวยสะเกิด ขายปลีกร้อยละ 1 ในหมู่บ้าน รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.2 – 5.5



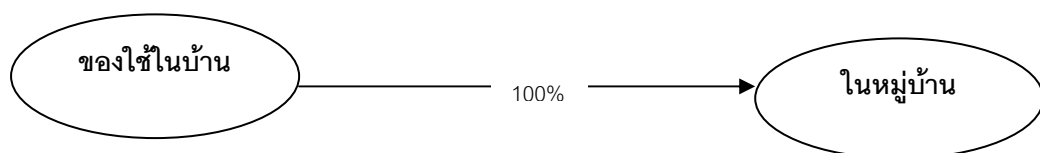
แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์



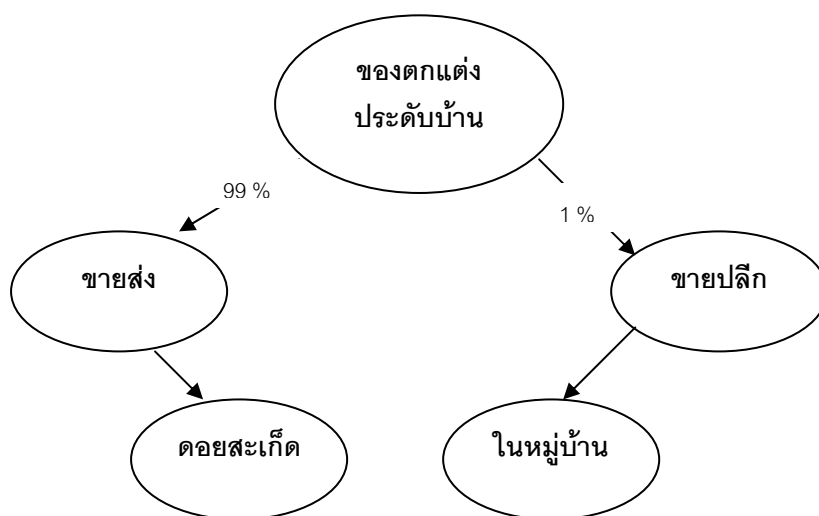
แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระบุง



แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้าน



แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตกแต่งระดับบ้าน

5.4 ราคาและการตั้งราคา

กลุ่มฯ ตั้งราคาจำหน่ายจากต้นทุนการผลิต (วัตถุดิบ หรือราคาวัสดุ) บวกเพิ่มร้อยละ 15 - 20 เป็นราคาขายส่ง (ตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 ราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาขาย	
		ส่ง (บาท)	ปลีก (บาท)
กระเป๋ากระเบื้อง	ใหญ่	-	1,300
	กลาง	-	1,000
	เล็ก	-	700
กระเบื้องลายผิวไม้		170	220
กระเบื้องลายทรงตรง		120	220
กระเบื้องปากสน	ใหญ่	ชุดละ 100 บาท	120
	กลาง		80
	เล็ก		60
กระเบื้องลายละเอียด	ทรงสูง	-	150
	ทรงเตี้ย	-	180
หวด	ใหญ่	-	25
	กลาง	-	20
	เล็ก	-	15

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาขาย	
		ส่ง (บาท)	ปลีก (บาท)
กระเจาด	ใหญ่	-	30
	กลาง	-	25
	เล็ก	-	20
ตะกร้าหวายปลา		120	-
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	1,600	-
	กลาง	1,100	-
	เล็ก	1,000	-
โคมไฟ	ใหญ่	700	900
	กลาง	600	700
	เล็ก	350	450
ชะลอม	ใหญ่	35	-
	กลาง	30	-
	เล็ก	25	-
แครงกลม	เล็ก	0	20
บุงปากบาน	ใหญ่	ชุดละ 150 บาท	120
	กลาง		80
	เล็ก		60

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายส่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ แจกันตกแต่งประดับบ้านใหญ่ ขึ้นละ 1,087.39 บาท รองลงมา ได้แก่ แจกันตกแต่งประดับบ้านเล็ก และ กระเป๋ากะเหรี่ยงขนาดใหญ่ ขึ้นละ 652.59 บาท และ 464.73 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งของกลุ่มฯ คิดจากต้นทุนการผลิต (Mark up) ผลิตภัณฑ์ที่ได้กำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ แจกันตกแต่งประดับบ้านใหญ่ ร้อยละ 212.13 รองลงมา ได้แก่ แจกันตกแต่งประดับบ้านเล็ก และ กระบุงปากบานกลาง ร้อยละ 187.85 และ 84.94 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 เปรียบเทียบราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด

รายการ	แจกันตกแต่งประดับ บ้านใหญ่ (บาท)	แจกันตกแต่งประดับบ้าน เล็ก (บาท)	กระบุงปากสนใหญ่ (บาท)
1. ต้นทุนการผลิต	512.61	347.41	90.36
2. ต้นทุนการตลาด	0	0	0
3. ราคาขายส่ง	1,600.00	1,000.00	120.00
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	512.61	347.41	90.36
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	1087.39	652.59	29.64
Mark up	212.13	187.85	32.81

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ากะบุงปากสน กลาง (บาท)	บุงลาวผิวไผ่ (บาท)	บุงลาวทรงตรง (บาท)
1. ต้นทุนการผลิต	60.91	259.67	206.87
2. ต้นทุนการตลาด	0	0	0
3. ราคาขายส่ง	80.00	220.00	220.00
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	60.91	259.67	206.87
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	19.09	-39.67	13.13
Mark up	31.35	-15.28	6.34

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

รายการ	กระปุกปากสนเล็ก (บาท)	กระปุกปากกระเบื้อง ใหญ่ (บาท)	กระปุกปากบาน ใหญ่ (บาท)	กระปุกปากบาน กลาง (บาท)
1. ต้นทุนการผลิต	37.27	835.27	68.44	43.26
2. ต้นทุนการตลาด	0	0	0	0
3. ราคาขายส่ง	60.00	1,300.00	120.00	80.00
4. ต้นทุนการผลิตและ การตลาด (1)+(2)	37.27	835.27	68.44	43.26
5. ส่วนต่างของราคาขาย ส่งกับต้นทุนการผลิตและ การตลาด (3)-(4)	22.73	464.73	51.56	36.74
Mark up	61.00	55.64	75.33	84.94

ที่มา: จากการสำรวจ

5.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขาย คือ การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่งาน OTOP City เมืองทองธานี และไปออกร้านตามไปจำหน่ายงานถนนคนเดิน ที่ท่าแพ เพื่อเป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ จะรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ให้เหมือนเดิม และพยายามจัดส่งให้ทันตามคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำ

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ ยังไม่มีลูกค้ารายใหม่ แต่ก็มีลูกค้าหลายรายที่ไปงาน OTOP City เมืองทองธานีจากจังหวัดภูเก็ต นนทบุรี และราชบุรี ติดต่อเข้ามา กลุ่มฯ ก็ได้ส่งผลิตภัณฑ์ตัวอย่างไป ยังไม่ติดต่อกลับมา

5.6 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ มีดังนี้

1. กลุ่มฯ มีช่องทางจัดจำหน่ายน้อย มีลูกค้าประจำเพียง 2 ราย ปริมาณการสั่งซื้อน้อย
2. กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรทางการตลาด ในการหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ
3. ในพื้นที่อำเภอสารภี มีกลุ่มจักสานหลายกลุ่มฯ ทั้งที่เป็นเอกชน และกลุ่มหัตถกรรม มีการแข่งขันสูง ทั้งเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์ และการตัดราคา

4. หน่วยงานท้องถิ่น ไม่สนับสนุนในเรื่องการตลาด แม้เคยจัดเวทีในพื้นที่หลายครั้ง ให้เกิดกลุ่มระดับตำบล และมีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์

กลุ่มฯ มีความต้องการองค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชค เข้ามาดูแลเรื่องการตลาด ในส่วนของการปรับปรุงที่ทำการกลุ่มฯ เป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานของตำบลต้นโชค

จากการสังเกต นอกจากปัญหาเรื่องช่องทางการตลาดแล้ว กลุ่มฯ ยังมีปัญหาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีฝีมือการจักสานที่ละเอียดสวยงาม แต่ก็ยังผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมๆ และเป็นผลิตภัณฑ์ของใช้ในบ้าน ทำให้ไม่สามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ได้ตามที่ต้องการ และยังขาดการส่งเสริมการตลาด พี่พวภาครัฐเป็นส่วนใหญ่ ทำให้มีช่องทางการตลาดจำกัด

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ประธานเป็นผู้ที่บริหารการเงินทั้งหมดของกลุ่มฯ ในเรื่องเงินทุน เงินหมุนเวียน การใช้จ่ายเงินของกลุ่มฯ เนื่องจากกิจกรรมของกลุ่มฯ มีน้อย จึงไม่มีการทำบัญชี จำใช้วิธีการจำว่าได้กระจายการผลิตให้สมาชิกคนใด เมื่อนำผลิตภัณฑ์มาส่งก็จ่ายค่าผลิตภัณฑ์ให้สมาชิก หากเงินทุนเวียนไม่พอก็จะจ่ายให้เมื่อได้รับชำระค่าผลิตภัณฑ์จากลูกค้าหรือประธานจะเป็นผู้ออกเงินไปก่อน

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ ไม่ได้วางแผนทางการเงิน ไม่มีการระดมทุน เนื่องจากตอนเริ่มตั้งกลุ่มฯ คาดว่าจะได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชค อีกทั้งสมาชิกเป็นผู้สูงอายุ ไม่มีเงินทุนในการระดมทุน ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินหมุนเวียน 30,00 บาท

ในอนาคต กลุ่มฯ มีแผนที่จะเป็นกลุ่มฯ ระดับตำบล โดยองค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชค เป็นผู้สนับสนุนงบประมาณในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ทั้งหมด

6.2 แหล่งเงินทุน

กลุ่มฯ ไม่ได้ระดมทุน เงินทุนของกลุ่มฯ ได้จากองค์การบริหารส่วนตำบลต้นโชค เป็นงบสนับสนุนการฝึกอบรมการจัดงาน จำนวน 30,000 บาท กลุ่มฯ ได้นำมาจัดซื้ออุปกรณ์การผลิต และ นำมาปรับปรุงโรงเรือน และเงินหมุนเวียน

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุน

แหล่ง เงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน	วัตถุประสงค์ การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน	เงื่อนไขการ กู้ยืมเงิน
อบต. ต้น โชค	2542	30,000	อบรม	อบรม + ซื้อ อุปกรณ์ + ปรับปรุง โรงเรือน	-	ได้เปล่า

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2546 กลุ่มฯ มียอดขาย 246,200.00 บาท ต้นทุนสินค้าขาย 158,483.10 บาท กำไรขั้นต้น 87,716.90 บาท กลุ่มฯ ไม่มีค่าใช้จ่ายในการตลาด และการบริหารจัดการ ดังนั้นจึงมีกำไรสุทธิ 87,716.90 บาท

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงาน ปี 2546

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณขาย (ชิ้น)	ต้นทุน วิเคราะห์ (บาท)	รายได้ (บาท)	กำไรรวม วิเคราะห์ (บาท)
กระเป๋ากระเบื้อง	ใหญ่	10.00	8,352.74	13,000.00	4,647.26
	กลาง	5.00	3,336.37	5,000.00	1,663.63
	เล็ก	5.00	2,216.37	3,500.00	1,283.63
กระเบื้องลาวผิวไผ่		120.00	31,160.89	26,400.00	-4,760.89
กระเบื้องลาวทรงตรง		65.00	13,446.82	14,300.00	853.18
กระเบื้องปากสน	ใหญ่	265.00	23,944.71	31,800.00	7,855.29
	กลาง	365.00	22,231.21	29,200.00	6,968.79
	เล็ก	265.00	9,875.74	15,900.00	6,024.26
กระเบื้องสานละเอียด	ทรงสูง	10.00	572.67	1,500.00	927.33
	ทรงเตี้ย	20.00	1,145.34	3,600.00	2,454.66
หวด	ใหญ่	20.00	420.18	500.00	79.82
	กลาง	15.00	240.15	300.00	59.85
	เล็ก	15.00	165.15	225.00	59.85
กระจาด	ใหญ่	80.00	1,680.74	2,400.00	719.26
	กลาง	65.00	1,108.20	1,625.00	516.80
	เล็ก	50.00	650.46	1,000.00	349.54
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	26.00	13,327.79	41,600.00	28,272.21
	เล็ก	33.00	11,464.44	33,000.00	21,535.56
ชะลอม	ใหญ่	35.00	1,085.32	1,225.00	139.68
	กลาง	30.00	780.28	900.00	119.72
	เล็ก	25.00	525.23	625.00	99.77

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณขาย (ชิ้น)	ต้นทุน วิเคราะห์ (บาท)	รายได้ (บาท)	กำไรรวม วิเคราะห์ (บาท)
แครงกลม	เล็ก	20.00	340.98	400.00	59.02
นึ่งปากบาน	ใหญ่	70.00	4,790.85	8,400.00	3,609.15
	กลาง	70.00	3,028.02	5,600.00	2,571.98
	เล็ก	70.00	2,592.44	4,200.00	1,607.56
รวม			158,483.10	246,200.00	87,716.90

ที่มา: จากการสำรวจ และคำนวณ

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

รายได้	หน่วย: บาท	ร้อยละ
ยอดขายสินค้า (บาท)	246,200.00	100.00
หัก ส่วนลด/รับคืน	0.00	-
ยอดขายสินค้าสุทธิ	246,200.00	100.00
หัก ต้นทุนขายสินค้า	158,483.10	64.37
กำไรขั้นต้น	87,716.90	35.63
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		-
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	0	-
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	0	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	-
กำไรจากการดำเนินงาน	87,716.90	35.63
บวก รายได้อื่นๆ	0	-
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	87,716.90	35.63
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-
หัก เงินปันผลตามหุ้น	0	-
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	87,716.90	35.63
หัก ภาษีเงินได้	0	-
หัก ภาษีโรงเรือน	-	-
กำไรสุทธิ	87,716.90	35.63

6.3.2 สภาพทางการเงิน

จากประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 76,500 บาท สินทรัพย์ถาวร 17,068.00 รวมสินทรัพย์ทั้งหมด 93,568 บาท

กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน และไม่มีหนี้สินระยะยาว มีส่วนของผู้เจ้าของ 93,568 บาท รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ 93,568 บาท

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย: บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	30,000.00
ลูกหนี้การค้า	5,000.00
สินค้าสำเร็จรูป	20,000.00
งานระหว่างทำ	20,000.00
วัตถุดิบคงเหลือ	1,500.00

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน 76,500.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	7,500.00
อาคาร	10,600.00
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	2,870.00
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	3,902.00

รวมสินทรัพย์ถาวร 17,068.00

สินทรัพย์อื่นๆ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
--------------------------------------	---

รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น 93,568.00

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-

ส่วนของเจ้าของ

ทุน	
- การระดมทุน	-
- อื่นๆ	
กำไรสะสมต้นงวด	5,851.10
บวก กำไรสุทธิ	87,716.90
กำไรสะสมปลายงวด	93,568.00
รวมส่วนของเจ้าของ	93,568.00
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	93,568.00

6.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการเงิน**6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน**

จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ มีปัญหาเรื่องขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และไม่กล้ากู้เงินจากแหล่งเงินทุนต่างๆ เนื่องจากไม่มั่นใจในศักยภาพของกลุ่มฯ ในการชำระคืน

จากการวิเคราะห์ กลุ่มฯ ขาดความรู้ในการบริหารและวางแผนทางการเงิน ไม่มีการระดมทุน หวังพึ่งพาแต่หน่วยงานภาครัฐ ซึ่งในพื้นที่ก็มีกลุ่มจักสานหลายกลุ่ม รวมกลุ่มฯ มาก่อน และมีศักยภาพมากกว่า กลุ่มจักสานบ้านต้นโชค และเป็นพี่จักษ์ของหน่วยงานต่างๆ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังไม่ได้จัดทำบัญชีทำให้ไม่ทราบถึงการดำเนินงานของกลุ่มฯ และไม่มีข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน โดยการให้เปล่าหรือกู้ยืมระยะยาวปลอดดอกเบี้ย จำนวน 50,000 บาท เพื่อนำมาเป็นเงินทุนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)

7.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

1. ประธานเป็นบุคคลที่มีความสามารถ ทำงานได้หลายหน้าที่ เป็นที่รู้จักของหน่วยงานราชการ
2. สมาชิกมีความไว้วางใจคณะกรรมการในการบริหารจัดการกลุ่มฯ
3. กลุ่มมีความสามัคคี

2) การผลิต

1. สมาชิกมีฝีมือการจักสาน ทำงานละเอียดได้ดี
2. กลุ่มฯ มีการกระจายการผลิตตามความถนัดของสมาชิก ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ
3. มีการกระจายการผลิตให้แรงงานใน และต่างหมู่บ้าน ทำให้มีกำลังการผลิตมากขึ้น

3) การตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรางวัล สามารถตั้งราคาได้สูงกว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ
2. กลุ่มฯ มีลูกค้าประจำที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง
3. ผลิตภัณฑ์ได้รับ OPC 3 ดาว

7.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

สมาชิกไม่เข้าใจวิธีการรวมกลุ่มฯ ทำให้ไม่เข้ามาช่วยบริหารงานกลุ่มฯ

2) การผลิต

1. สมาชิกที่ทำการผลิตมีจำนวนน้อย อายุมาก ไม่สามารถทำงานหนักได้
2. สถานที่ทำการผลิตคับแคบ
3. การกระจายการผลิตตามบ้านสมาชิกทำให้ควบคุมคุณภาพได้ยาก

3) การตลาด

1. ไม่สามารถตั้งราคาได้สูงกว่าราคาตลาด
2. ขาดบุคลากรในการหาช่องทางตลาดใหม่ๆ
3. มีช่องทางการจัดจำหน่ายน้อย ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่
4. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบเดิม แบบพื้นบ้าน ไม่มีความแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นในท้องถิ่น
5. ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์

6. ขาดการส่งเสริมการตลาด

4) การเงิน

1. ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก
2. ขาดการระดมทุน
3. ไม่มีการทำบัญชีรับจ่ายทำให้ไม่ทราบถึงการดำเนินที่แท้จริงของกลุ่มฯ
4. ขาดความรู้ในการทำบัญชี การบริหารและการวางแผนการเงิน

7.1.3 โอกาส

1. ปัจจัยการผลิตหาได้ง่ายในท้องถิ่น และมีพอเพียงตลอดทั้งปี
2. มีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนในเรื่องความรู้ด้านการบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน
3. ในพื้นที่เป็นแหล่งผลิตผลิตภัณฑ์จักสานที่มีชื่อเสียงมายาวนาน เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

7.1.4 ข้อจำกัด

1. ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากหน่วยงานภาครัฐ
2. คู่แข่งมากมาย ทั้งในรูปกลุ่มและเอกชน

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง เป็นองค์กรที่มีขนาดเล็ก ในการดำเนินงานกลุ่มฯ จะขึ้นอยู่กับผู้นำเพียงคนเดียว กลุ่มฯ มีข้อจำกัดหลายนอกเหนือจากการที่สมาชิกกลุ่มฯ มีน้อย ทำให้กำลังการผลิตไม่เพียงพอไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า ขาดเงินทุนหมุนเวียน และสถานที่ดำเนินงานของกลุ่มฯ แคบ ดังนั้นศักยภาพของกลุ่มฯ ยังไม่ยั่งยืน และเข้มแข็งมากนัก

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่า กระเป๋ากะเหรี่ยงใหญ่ มีค่าสูงที่สุดคือร้อยละ 86.10 รองลงมา ได้แก่ กระบุงสานละเอียดทรงเตี้ย และ แจกันตกแต่งประดับบ้านขนาดใหญ่ มีค่าร้อยละ 68.19 และ 67.96 ตามลำดับเมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่า แจกันตกแต่งประดับบ้านขนาดใหญ่ มีค่าสูงสุด ร้อยละ 18.61 รองลงมา ได้แก่ แจกันตกแต่งประดับบ้านขนาดเล็ก และกระเป๋ากะเหรี่ยงใหญ่ ร้อยละ 14.17 และ 7.37 ตามลำดับ

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

จากการผลิตรายปีในปี 2546 สามารถจัดลำดับผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านอัตรายอดขายต่อยอดขายรวม คือ แจกันตกแต่งประดับบ้านขนาดใหญ่ ร้อยละ 16.90 รองลงมา ได้แก่ แจกันตกแต่งประดับบ้านขนาดเล็ก และกระบุงปากสนขนาดใหญ่ ร้อยละ 13.40 และ 12.92 ตามลำดับ

7.2.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ปัจจัยการผลิต ทั้งไม้ไผ่ หวาย วัตถุดิบในการทำสี หาซื้อได้ทั่วไป และมีตลอดทั้งปี เพราะเขตนี้มีการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานที่มีชื่อเสียง ทำให้มีร้านจำหน่ายอุปกรณ์การผลิตจำนวนมาก กระบวนการผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพ สมาชิกไม่รีบเร่ง และทำงานไปเรื่อยๆ เพราะเป็นผู้สูงอายุ แต่เป็นคนที่มีฝีมือในการจักสานที่ละเอียด

7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

แม้รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ จะไม่หลากหลาย แต่ก็ได้รับการคัดเลือก นตพ. เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับจังหวัดในปี 2544 และเมื่อส่งผลิตภัณฑ์แก่กันตกแต่งประดับบ้าน และกระเป๋ากระเป๋ายังเข้าคัดสรร ได้รับ OPC 3 ดาว ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้กลุ่มฯ สามารถตั้งราคาได้สูงกว่าผลิตภัณฑ์อื่นๆ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ด้านการตลาด และช่องทางจำหน่ายจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสารภี

7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียน 76,500 บาท สภาพคล่องตัวในด้านการเงินอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง สามารถหมุนเวียนเงินทุนในการผลิตได้ในระดับหนึ่ง กลุ่มฯ มีลูกหนี้อยู่ 5,000 บาท แต่ไม่หนี้สิน

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณา อัตราหมุนเวียนลูกหนี้การค้า ระยะเวลาการเก็บหนี้ ระยะเวลาการชำระหนี้ อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า 1 รอบธุรกิจ อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร ในระดับปานกลางเช่นกัน

ความสามารถในการทำกำไรเมื่อพิจารณาอัตราส่วนสุทธิต่อยอดขายอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ แต่เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย และอัตราการทำปันผลอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากกลุ่มฯ มีต้นทุนการผลิตสูง เพราะเป้าหมายการดำเนินงานไม่ได้มุ่งในเชิงธุรกิจเท่าใดนัก

มองในภาพรวม ผลตอบแทนผู้ลงทุน ค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เนื่องจากกลุ่มฯ มีการลงทุนค่อนข้างน้อย

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณขาย (ชิ้น)	ราคาขาย (บาท)	ต้นทุนต่อ หน่วย	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขาย/ปี (บาท)	อัตรายอดขายของ ผลิตภัณฑ์/ยอดขาย รวม (ร้อยละ)	กำไรต่อหน่วย (บาท)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ราคาผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ)
กระเป๋ากะเหรี่ยง	ใหญ่	10	1,300	180.73	1,807.35	13,000	5.28	1119.27	11,192.65	7.37	86.10
	กลาง	5	1,000	667.27	3,336.37	5,000	2.03	332.73	1,663.63	1.09	33.27
	เล็ก	5	700	443.27	2,216.37	3,500	1.42	256.73	1,283.63	0.84	36.68
กระบุงลาวผิวไฟ		120	220	259.67	31,160.89	26,400	10.72	- 39.67	- 4,760.89	- 3.13	- 8.03
กระบุงลาวทรงตรง		65	220	206.87	13,446.82	14,300	5.81	13.13	853.18	0.56	5.97
กระบุงปากสน	ใหญ่	265	120	90.36	23,944.71	31,800	12.92	29.64	7,855.29	5.17	24.70
	กลาง	365	80	60.91	22,231.21	29,200	11.86	19.09	6,968.79	4.59	23.87
	เล็ก	265	60	37.27	9,875.74	15,900	6.46	22.73	6,024.26	3.96	37.89
กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง	10	150	57.27	572.67	1,500	0.61	92.73	927.33	0.61	61.82
	ทรงเตี้ย	20	180	57.27	1,145.34	3,600	1.46	122.73	2,454.66	1.62	68.19
หวด	ใหญ่	20	25	21.01	420.18	500	0.20	3.99	79.82	0.05	15.96
	กลาง	15	20	16.01	240.15	300	0.12	3.99	59.85	0.04	19.95
	เล็ก	15	15	11.01	165.15	225	0.09	3.99	59.85	0.04	26.60

ตารางที่ 7.1(ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณขาย (ชิ้น)	ราคาขาย (บาท)	ต้นทุนต่อ หน่วย	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขาย/ปี (บาท)	อัตรายอดขายของ ผลิตภัณฑ์/ยอดขาย รวม (ร้อยละ)	กำไรต่อหน่วย (บาท)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ราคาผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ)
กระดาษ	ใหญ่	80	30	21.01	1,680.74	2,400	0.97	8.99	719.26	0.47	29.97
	กลาง	65	25	17.05	1,108.20	1,625	0.66	7.95	516.80	0.34	31.80
	เล็ก	50	20	13.01	650.46	1,000	0.41	6.99	349.54	0.23	34.95
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	26	1,600	512.61	13,327.79	41,600	16.90	1087.39	28,272.21	18.61	67.96
	เล็ก	33	1,000	347.41	11,464.44	33,000	13.40	652.59	21,535.56	14.17	65.26
ชะลอม	ใหญ่	35	35	31.01	1,085.32	1,225	0.50	3.99	139.68	0.09	11.40
	กลาง	30	30	26.01	780.28	900	0.37	3.99	119.72	0.08	13.30
	เล็ก	25	25	21.01	525.23	625	0.25	3.99	99.77	0.07	15.96
แครงกลม	เล็ก	20	20	17.05	340.98	400	0.16	2.95	59.02	0.04	14.75
บุ่งปากบาน	ใหญ่	70	120	68.44	4,790.85	8,400	3.41	51.56	3,609.15	2.38	42.97
	กลาง	70	80	43.26	3,028.02	5,600	2.27	36.74	2,571.98	1.69	45.93
	เล็ก	70	60	37.03	2,592.44	4,200	1.71	22.97	1,607.56	1.06	38.28
รวม					151,937.71	246,200	100.00		94,262.29	62.04	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน		
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)		
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current ratio)	-	
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพัต (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-	
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	-	
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	76,500.00	บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)		
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	98.48	ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	3.71	วัน
3) อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-	
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-	
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	7.92	ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	46.06	วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	49.77	วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	14.42	ครั้ง (เท่า)
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	14.42	ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)		
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	-	
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	-	
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long- Term Debt/Total Capitalization)	-	
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-	
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	-	
6) Degree of Financial Leverage	1	เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ	35.63
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ	35.63

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	ร้อยละ 93.75
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	ร้อยละ 93.75
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	ร้อยละ 93.75
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

การบริหารจัดการองค์กรส่วนใหญ่ ประธานจะเป็นผู้ดูแลและบริหารงานเอง แต่เมื่อประธานไม่อยู่ รองประธานก็สามารถทำงานแทนได้แต่เป็นบางเรื่อง เช่น การควบคุมการผลิต การไปร่วมประชุมแทนประธาน สมาชิกทุกคนจะแบ่งหน้าที่ทำงานตามความสามารถส่วนใหญ่จะเป็นฝ่ายผลิต เพราะสมาชิกทุกคนจะไว้ใจประธาน จะเห็นว่ากลุ่มฯ สามารถดำเนินกิจการได้เรื่อยๆ แต่ไม่สามารถขยายกิจการให้ใหญ่โตได้ เพราะองค์กรยังไม่เข้มแข็ง และสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้สูงอายุ รวมทั้งไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ในการทำงานลักษณะกลุ่มฯ

8.1.2 การผลิต

สมาชิกส่วนใหญ่จะมีฝีมือในการจักสาน ซึ่งบางคนจะมีฝีมือในการทำงานละเอียดมาก และงานบางชิ้นยังสามารถขยายการผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียงได้ แต่สมาชิกเกือบทั้งหมดจะเป็นผู้สูงอายุ ดังนั้นกำลังการผลิตจะน้อย จึงจะเป็นปัญหาสำหรับกลุ่มถ้ามีการสั่งซื้อเข้ามามากๆ จะไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามทันตามความต้องการ

8.1.3 การตลาด

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีจุดเด่นอยู่ 2 ชิ้น คือ แจกันตกแต่งบ้าน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับจังหวัดและกระเป๋ากระเบื้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี 2546 ระดับภาค 3 ดาว ซึ่งเป็นจุดเด่นในการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดได้ แต่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีราคาไม่สูง ช่องทางการจำหน่ายยังมีน้อยมากและลูกค้าประจำมีไม่มาก ปัจจุบันคู่แข่งทางการตลาดมีมาก ดังนั้นการตลาดของกลุ่มฯ ยังมีจำกัด ทำให้มีผลต่อเนื่องในการผลิต ซึ่งไม่สามารถขยายกำลังการผลิตได้

8.1.4 การเงิน

กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และไม่ได้ทำบัญชีรายรับ รายจ่าย ทำให้ไม่ทราบสถานะทางการเงินที่ชัดเจน เนื่องจากกลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนน้อยมาก ขาดการสนับสนุนด้านการเงินจากหน่วยงานต่างๆ

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มจักสานบ้านต้นไชคหลวง เป็นกลุ่มฯ ที่มีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ทำให้มีข้อจำกัดในการพัฒนา ซึ่งเป็นเรื่องยากมาก นอกจากจะมีสมาชิกเพิ่มขึ้นและเป็นผู้ที่อยู่ในวัยแรงงาน สามารถรับความรู้ในการพัฒนาการผลิต และมีกำลังการผลิตให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น ถ้ามองในเชิงธุรกิจไม่สามารถพัฒนากลุ่มฯ ได้เพราะกลุ่มฯ ดำเนินกิจการโดยไม่ได้หวังผลกำไรสูง ถ้ามองในด้านสังคม กลุ่มฯ ต้องการดำเนินกิจการเพื่ออนุรักษ์งาน

ฝีมือด้านจักสานให้ยังคงอยู่ โดยเฉพาะเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุให้มีงานทำ และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ แต่อย่างไรก็ตามในรูปธุรกิจกลุ่มฯ ควรจะต้องมีผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม โดยเฉพาะองค์การบริหารส่วนตำบลซึ่งเป็นหน่วยงานที่อยู่ใกล้ชิดภายในตำบลจะต้องเข้ามามีบทบาทช่วยเหลือให้การสนับสนุนกลุ่มฯ ในลักษณะการรวมตัวกันในระดับตำบลเพื่อให้ได้สมาชิกเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

หน่วยงานภาครัฐเช่น องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) , สำนักงานพัฒนาชุมชน เข้าไปให้การช่วยเหลือสนับสนุนอยู่บ่อยๆ จะเป็นการสร้างความเข้มแข็งแก่องค์กรมากยิ่งขึ้น ควรมีการกระตุ้นให้คณะกรรมการและสมาชิกได้รู้และเข้าใจในบทบาทหน้าที่ เนื่องจากกรรมการและสมาชิกเป็นผู้สูงอายุ ควรใช้การดูงานแทนการฝึกอบรมเพื่อให้เห็นตัวอย่างจากกลุ่มฯ อื่น และควรหาสมาชิกที่เข้ามาสืบทอดการดำเนินงานของกลุ่มฯ ต่อไป

8.3.2 การผลิต

กำลังการผลิตของกลุ่มฯ มีน้อย ต้องหาสมาชิกเพิ่ม โดยเฉพาะภายในตำบลมีกลุ่มผู้สูงอายุที่ทำอาชีพจักสานควรจะเอามารวมเป็นกลุ่มเดียวกัน เพื่อรองรับการสั่งซื้อจากลูกค้าในปริมาณมาก ในระยะยาว ควรหาสมาชิกที่มีอายุน้อยมาสืบทอดทักษะฝีมือการจักสาน เพื่อเป็นแรงงานผลิตต่อไป

8.3.3 การตลาด

กลุ่มฯ ควรหาช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะวิธีการเพิ่มผลิตภัณฑ์ในตลาดที่เป็นลูกค้าประจำ เช่น ลูกค้าในอำเภออดอยสะเกิด พ่อค้าคนกลางที่จำหน่ายที่สวนจตุจักร และเพิ่มช่องทางการตลาดใหม่ที่ซื้อปลีกผลิตภัณฑ์พื้นฐานทั่วไปจะเป็นตลาดภายในหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ จังหวัด

8.3.4 การเงิน

กลุ่มฯ ควรมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มฯ โดยมีเงื่อนไขการกระจายผลประโยชน์ที่เป็นธรรมแก่สมาชิก และขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานทางราชการ เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลซึ่งเป็นหน่วยงานที่อยู่ใกล้ชิดที่สุด ที่ต้องดูแลกลุ่มชุมชนภายในตำบล และอาจจะหาสมาชิกเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้มีเงินทุนเพิ่ม รวมทั้งต้องทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกเดือน เพื่อจะได้ทราบผลความก้าวหน้าในการดำเนินงานและใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนทางการเงินของกลุ่มฯ ต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กฤษณา นิลศรี. 2545. "วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจจากหญ้า". 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ อารี วิบูลย์พงศ์ ลักษมี วรชัย ประทานทิพย์ กระมล นัธมณ ธีระกุล และทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ. 2546. **วิสาหกิจหัตถกรรมพื้นบ้าน กลุ่มจักสานลานตาเกลี้ยง**. เชียงใหม่: โครงการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. "การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ". [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. "ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน". **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.
- พิทยา ว่องกุล. 2545. "ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน". **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 น.ส. สไบ สีแดง ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 3 ที่ทำการกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์กระบุงปากสน



รูปที่ ก. 5 ชลอม



รูปที่ 6 กระจาด



รูปที่ ก.7 ผลิตภัณฑ์แจกันตกแต่งประดับบ้าน



รูปที่ ก.8 ผลิตภัณฑ์กระเป๋ากระเหรี่ยง



รูปที่ ก. 9 ผลิตภัณฑ์โคมไฟ



รูปที่ ก. 9 การสานผลิตภัณฑ์

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต

วัตถุดิบหลัก (ตัวอย่าง)

ไม้เหี้ย

สมาชิกจัดซื้อไม้เหี้ยในราคาลำละ 30 บาท การคำนวณต้นทุนคิดจากไม้เหี้ย 1 ลำ หาดด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตได้จากไม้เหี้ย 1 ลำ รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนไม้เหี้ย

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาไม้เหี้ย (บาท)	จำนวนที่ผลิตได้ (ใบ)	ต้นทุนต่อหน่วย
กระเป๋ากระเบื้อง	ใหญ่	30	2	15.0
	กลาง	30	2.5	12.0
	เล็ก	30	4	7.5
กระเบื้องปากสน	ใหญ่	30	5	6.0
	กลาง	30	10	3.0
	เล็ก	30	15	2.0
กระเบื้องสานละเอียด	ทรงสูง	30	10	3.0
หวด	ใหญ่	30	3	10.0
	กลาง	30	4	7.5
	เล็ก	30	5	6.0
กระจาด	ใหญ่	30	15	2.0
	กลาง	30	20	1.5
	เล็ก	30	25	1.2
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	30	2	15.0
	กลาง	30	3	10.0
	เล็ก	30	4	7.5
ตะลอม	ใหญ่	30	5	6.00
	กลาง	30	7	4.29
	เล็ก	30	10	3.00

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาไม้เยื่อ (บาท)	จำนวนที่ผลิตได้ (ใบ)	ต้นทุนต่อหน่วย
แครงกลม	เล็ก	30	20	1.5
บุ่งปากบาน	ใหญ่	30	4	7.5
	กลาง	30	6	5.0
	เล็ก	30	10	3.0

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้ซางดอย

สมาชิกจัดซื้อในราคาลำละ 15 บาท การคำนวณต้นทุนคิดจากไม้ซางดอย 1 ลำ หารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตได้จากไม้ซางดอย 1 ลำ รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนไม้ซางดอย

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาซางดอย (บาท)	จำนวนที่ผลิตได้ (ใบ)	ต้นทุนต่อหน่วย
กระบุงลาวผิวไผ่		15	3	5.0
กระบุงลาวทรงตรง		15	5	3.0
กระบุงปากสน	ใหญ่	15	15	1.0
	กลาง	15	20	0.75
	เล็ก	15	30	0.5
ตะกร้าหางปลา	ของสมาชิก	15	3	5.0
ข้อง	ใหญ่	15	5	3.0
	เล็ก	15	7	2.1
ชะลอม	ใหญ่	15	10	1.5

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้บง

สมาชิกจัดซื้อในราคาลำละ 5 บาท การคำนวณต้นทุนคิดจากไม้บง 1 ลำ หารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตได้จากไม้บง 1 ลำ รายละเอียดดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนไม้บุง

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาไม้บุง (บาท)	จำนวนที่ผลิตได้ (ใบ)	ต้นทุนต่อหน่วย
กระบุงสานละเอียด	ทรงเตี้ย	5	3	1.7
ข้อง	ใหญ่	5	5	1.0
	เล็ก	5	7	0.7

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

หวาย

กลุ่มฯ จัดซื้อมาในราคา กิโลกรัมละ 280 บาท การคำนวณต้นทุนคิดจากหวาย 1 กิโลกรัม หาวด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตได้จากหวาย 1 กิโลกรัม รายละเอียดดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนหวาย

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาหวาย (บาท)	จำนวนที่ผลิตได้ (ใบ)	ต้นทุนต่อหน่วย
กระเป่ากระเหรียง	ใหญ่	280	2	140.0
	กลาง	280	3	93.3
	เล็ก	280	4	70.0
กระบุงลาวผิวไผ่		280	50	5.6
กระบุงลาวทรงตรง		280	100	2.8
กระบุงปากสน	ใหญ่	280	20	14.0
	กลาง	280	30	9.3
	เล็ก	280	50	5.6
กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง	280	50	5.6
	ทรงเตี้ย	280	30	9.3
ตะกร้าหวงปลา	ของสมาชิก	280	2	140.0
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	280	2	140.0
	กลาง	280	3	93.3
	เล็ก	280	3	93.3
บุงปากบาน	ใหญ่	280	20	14.0
	กลาง	280	30	9.3
	เล็ก	280	50	5.6

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนคงที่

โรงเรียน

กลุ่มฯ มีโรงเรียน 1 หลัง ราคา 10,600 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี 1,060 บาท คิด
ค่าเสื่อมราคา 24 ชั่วโมง ต้นทุนค่าเสื่อมราคาโรงเรียนดังตารางที่ ข.5

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนโรงเรียน

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณผลิต	ระยะเวลา (ชั่วโมง)	ปริมาณเวลา	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี	ค่าเสื่อมราคา ต่อหน่วย
กระเปาะกระเหย	ใหญ่	10	24	240	0.49	5.19	0.52
	กลาง	5	24	120	0.24	2.59	0.52
	เล็ก	5	24	120	0.24	2.59	0.52
กระบุงลาวผิไผ่		120	24	2,880	5.87	62.23	0.52
กระบุงลาวทรงตรง		65	24	1,560	3.18	33.71	0.52
กระบุงปากสน	ใหญ่	265	24	6,360	12.96	137.43	0.52
	กลาง	415	24	9,960	20.30	215.22	0.52
	เล็ก	265	24	6,360	12.96	137.43	0.52
กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง	10	24	240	0.49	5.19	0.52
	ทรงเตี้ย	20	24	480	0.98	10.37	0.52
หวด	ใหญ่	20	24	480	0.98	10.37	0.52
	กลาง	15	24	360	0.73	7.78	0.52
	เล็ก	15	24	360	0.73	7.78	0.52
กระจาด	ใหญ่	80	24	1,920	3.91	41.49	0.52
	กลาง	65	24	1,560	3.18	33.71	0.52
	เล็ก	50	24	1,200	2.45	25.93	0.52
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	26	24	624	1.27	13.48	0.52
	เล็ก	33	24	792	1.61	17.11	0.52
ชะลอม	ใหญ่	100	24	2,400	4.89	51.86	0.52
	กลาง	100	24	2,400	4.89	51.86	0.52
	เล็ก	100	24	2,400	4.89	51.86	0.52
แครงกลม	เล็ก	50	24	1,200	2.45	25.93	0.52

ตารางที่ ข.5 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณผลิต	ระยะเวลา (ชั่วโมง)	ปริมาณเวลา	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี	ค่าเสื่อมราคา ต่อหน่วย
นุงปากบาน	ใหญ่	70	24	1,680	3.42	36.30	0.52
	กลาง	70	24	1,680	3.42	36.30	0.52
	เล็ก	70	24	1,680	3.42	36.30	0.52
รวม			49,056.00	100.00	1,060.00		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

มิดใหญ่

กลุ่มฯ มิดใหญ่ทั้งหมด 2 ด้าม ราคาด้ามละ 150 บาท มูลค่ารวม 300 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี 30 บาท ต้นทุนค่าเสื่อมราคามิดใหญ่ รายละเอียดดังตารางที่ ข.6

ตารางที่ ข.6 ต้นทุนค่าเสื่อมราคามิดใหญ่

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ปริมาณผลิต	ระยะเวลา (ชั่วโมง)	ปริมาณเวลา	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี	ค่าเสื่อมราคา ต่อหน่วย
กระเปาะกระเหย	ใหญ่	10	0.08	0.83	0.69	0.21	0.02
	กลาง	5	0.08	0.42	0.35	0.10	0.02
	เล็ก	5	0.08	0.42	0.35	0.10	0.02
กระบุงลาวพิวไฟ		120	0.08	10.00	8.28	2.48	0.02
กระบุงลาวทรงตรง		65	0.08	5.42	4.49	1.35	0.02
กระบุงปากสน	ใหญ่	265	0.08	22.08	18.29	5.49	0.02
	กลาง	415	0.08	34.58	28.64	8.59	0.02
	เล็ก	265	0.08	22.08	18.29	5.49	0.02
กระบุงสานละเอียด	ทรงสูง	10	0.08	0.83	0.69	0.21	0.02
	ทรงเตี้ย	20	0.08	1.67	1.38	0.41	0.02
แจกันประดับบ้าน	ใหญ่	26	0.08	6.67	1.79	0.54	0.02
	เล็ก	33	0.08	5.42	2.28	0.68	0.02
นุงปากบาน	ใหญ่	70	0.08	4.17	4.83	1.45	0.02
	กลาง	70	0.08	2.17	4.83	1.45	0.02
	เล็ก	70	0.08	2.75	4.83	1.45	0.02
รวม			7,245.00	100.00	30.00		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

อัตราส่วนทางการเงิน

I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

: แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (current ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (เท่า)} \\ &= CA / CL \\ &= 2.84 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

มูลค่าของสินทรัพย์หมุนเวียนมีมากเป็น 2.84 เท่าของหนี้สินหมุนเวียน แสดงให้เห็นว่ากิจการมีสภาพคล่องสูง หรือมีความสามารถในการชำระหนี้ได้

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

$$\begin{aligned} &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \\ &= CL \\ &= 0.59 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กิจการมีสินทรัพย์สภาพคล่องเป็น 0.59 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียนแสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องค่อนข้างสูง

3. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \text{ (เท่า)} \\ &= 3.25 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กิจการมีอัตราส่วนแสดงสภาพคล่องของเงินสดเป็น 3.25 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียน แสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องค่อนข้างสูง

4. ทุนหมุนเวียน (Working Capital)

$$\begin{aligned} &= CA - CL \text{ (บาท)} \\ &= 50,000 - 0 \\ &= 50,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

II อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio): แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้งหรือรอบ)} \\ &= 7,000 / 3,500 \\ &= 2 \end{aligned}$$

การขายเชื่อของกิจการสามารถเก็บเงินได้ 2 ครั้งต่อปี หรือ 6 เดือนต่อครั้ง

$$\begin{aligned}\text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} &= (\text{ลูกหนี้การค้าต้นงวด} + \text{ลูกหนี้การค้าปลายงวด}) / 2 \\ &= 7,000/3 \\ &= 2,333 \text{ บาท}\end{aligned}$$

6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$\begin{aligned}&= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)} \\ &= 365 / 2 \\ &= 182.50 \text{ วัน}\end{aligned}$$

การขายเชื่อแต่ละครั้งธุรกิจใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ 182.50 วัน

7. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

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

อัตราการจ่ายชำระหนี้ของกิจการเป็น 0 ครั้งต่อปี

8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

การจ่ายชำระหนี้แต่ละครั้งกิจการใช้ระยะเวลาเฉลี่ย 0 วัน เมื่อเทียบกับระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้แต่ละครั้ง กิจการใช้เวลาระยะเวลาเฉลี่ย 0 วัน

9. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$\begin{aligned}&= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลัง} \\ &= 170,472.12/45,000 = 3.79\end{aligned}$$

กลุ่มฯ สามารถผลิตสินค้าและนำมาขายได้เพียง 3.79 ครั้งหรือรอบ ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นเวียนระดับปานกลาง

10. อายุสินค้า หรือระยะที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Day)

$$\begin{aligned}&= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)} \\ &= 365/3.79 = 96.35\end{aligned}$$

แต่ละรอบที่ผลิตสินค้าได้ จะสามารถขายได้หมดโดยใช้ระยะเวลาถึง 96.35 วัน

11. รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$\begin{aligned}&= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า (วัน)} \\ &= +182.50+96.35 \\ &= 278.85 \text{ วัน}\end{aligned}$$

ตั้งแต่การผลิตจนถึงการรับเงินสด กลุ่มฯ ต้องใช้เวลาถึง 278.85 วัน

12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / \text{Total Asset or } S / (CA+FA) \\ &= 164,100/84,483 \\ &= 1.94 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.94 เท่า / ปี ซึ่งแสดงถึงความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ทั้งหมด

13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / FA \\ &= 164,100/27,783 \\ &= 5.91 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึงยอดขายเป็น 5.91 ของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ แสดงให้เห็นความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

III อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100 \\ &= (20,000 / 84,483) \times 100 \\ &= 23.67 \end{aligned}$$

หมายถึงทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ทั้งหมด 23.67 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจการมีความเสี่ยงทางการเงินระดับปานกลาง

15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)

$$\begin{aligned} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\ &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)} \\ &= 20,000 / 64,483 \\ &= 0.31 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ 0.31 บาท

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

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \text{ (เท่า)} \\ &= LTD / (LTD + \text{Equity}) \\ &= 0 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

กลุ่มๆ ไม่มีหนี้สินระยะยาว

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

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)} \\ &= \text{EBIT} / I \\ &= 0 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ บาทของดอกเบี้ยจ่าย กิจกรรมมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อชำระดอกเบี้ย 0 บาท หรือกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจเป็น 0 เท่า ของดอกเบี้ยจ่าย

18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Change Coverage Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{EBIT} + \text{ค่าเช่า}) / (I + \text{ค่าเช่า}) \quad (\text{เท่า}) \\ &= 0 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง กำไรจากการดำเนินงานของกิจการเป็น 0 เท่า ของภาระผูกพันทางการเงินที่เป็นค่าใช้จ่ายประจำ แสดงถึงความสามารถในการนำกำไรมาชำระค่าดอกเบี้ยและค่าเช่า

19. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} + I) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \\ &= -82,922.12 / -82,922.12 \\ &= 1 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 เช่นกัน

IV อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / S) \times 100 \\ &= (-82,922.12 / 164,100) \times 100 \\ &= -50.53 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายรวมก่อให้เกิดขาดทุนสุทธิ 50.53 บาท

21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / S) \times 100 \\ &= (-6,372.12 / 164,100) \times 100 \\ &= 3.88 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดขาดทุนเบื้องต้น 3.88 บาท

22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (dividend payout ratio)

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

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

23. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (-82,922.12 / 84,483) \times 100 \\ &= -98.15 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท จากสินทรัพย์ทั้งหมด ให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ -98.15บาท

24. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (-82,922.12 / 84,483) \times 100 \\ &= -98.15 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์รวมให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ -98.15บาท

25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100 \\ &= (-82,922.12 / 64,483) \times 100 \\ &= -129 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดขาดทุนสุทธิ 129 บาท

26. กำไรต่อหุ้น (earning per share)

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

27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (price to earning ratio)

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

28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (dividend yield)

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

$$= 0$$

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนกระบุงปากสนใหญ่ (ตัวอย่าง)

รายการ	กระบุงปากสนใหญ่				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร(สมาชิก)		6.00	20.00	26.00	
<u>1. วัตถุดิบ</u>		6.00	0.00	6.00	
ไม้ไผ่เสี้ยน	ลำ	6.00	0.00	6.00	
ไม้ซางดอย	ลำ	0.00	0.00	0.00	
ไม้บง	ลำ	0.00	0.00	0.00	
<u>2. ค่าแรง</u>		0.00	20.00	20.00	
ค่าแรงจักสาน	บาท	0.00	20.00	20.00	
ต้นทุนผันแปร(กลุ่ม)	บาท	55.87	33.75	89.62	99.19
<u>1. ราคาวัสดุ</u>	บาท	20.00	0.00	20.00	
<u>2. วัตถุดิบ</u>	บาท	35.82	0.00	35.82	
หวาย	กก.	14.00	0.00	14.00	
น้ำมันสน	แกลลอน	12.00	0.00	12.00	
วานิช	แกลลอน	9.33	0.00	9.33	
ขี้เลื่อย	กระสอบ	0.49	0.00	0.49	
<u>3. วัสดุ</u>		0.05	0.00	0.05	
แปรงทาสี	บาท	0.05	0.00	0.05	
<u>4. แรงงาน</u>		0.00	33.75	33.75	
แรงงานประกอบ	บาท	0.00	33.75	33.75	
ต้นทุนคงที่(กลุ่ม)	บาท		0.73	0.73	0.81

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระบวนปกสนใหญ่				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (%)
1.ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต		0.00	0.73	0.73	100.00
โรงเรือน		0.00	0.52	0.52	
มีดใหญ่		0.00	0.02	0.02	
มีดกลาง		0.00	0.02	0.02	
มีดเล็ก		0.00	0.02	0.02	
กรรไกรเหล็ก		0.00	0.01	0.01	
สว่านไฟฟ้า		0.00	0.08	0.08	
เลื่อยตัดเหล็ก		0.00	0.03	0.03	
เลื่อยฉลุ		0.00	0.01	0.01	
กบไสไม้		0.00	0.01	0.01	
ค้อน		0.00	0.00	0.00	
ตลับเมตร		0.00	0.01	0.01	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)		55.87	34.48	90.36	
ราคาขาย (บาท)		120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)		30.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)		64.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)		29.64			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย		25.31			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย		53.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย		24.70			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระบวนปกสนใหญ่				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (%)
(2) ต้นทุนการตลาด					
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)		0.00	0.00	0.00	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด					
(4) ต้นทุนการจัดการต่อปี					
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อปี (บาท)		0.00	0.00	0.00	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)		55.87	34.48	90.36	
ราคาขาย (บาท)		120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)		30.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)		64.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)		85.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร ต่อราคาขาย		25.31			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ต่อราคาขาย		53.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขาย		71.26			

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

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

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

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
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 บ้านเหล่าป่าฝาง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่นอง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นผึ้ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าทอดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒนางานวิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน