

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมฉัตรหัตถกรรม



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. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์^{1/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

ณัฐฐิรา สกุลศรีนำชัย^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กฤษฎา แก่นมณี^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามาพะว้าร่วมจัดหัตถกรรม 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 ตลอดจนตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	15
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	16
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	16
2.3.1 สภาพทางสังคม	16
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	18
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	18
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	19
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	22
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	22

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	22
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	22
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	25
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	25
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	25
3.1.2 สถานที่ตั้ง	25
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	26
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	28
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	28
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	30
3.5 ปัญหาการจัดการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	33
3.6 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	33
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	35
4.1 ผลิตภัณฑ์	35
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	36
4.2.1 การบริหารการผลิต	36
4.2.2 การวางแผนการผลิต	37
4.3 การหาปัจจัยการผลิต	40
4.3.1 วัตถุดิบ	40
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	43
4.3.3 บรจุภัณฑ์	45
4.3.4 โรงเรือน	45
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	45
4.4 แรงและการจ้างงาน	46
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	46
4.4.2 การจ้างงาน	46
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	46

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6 กรรมวิธีการผลิต	53
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	54
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	54
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	55
4.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	56
4.11 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการผลิต	56
4.11.1 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการผลิต	56
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	56
บทที่ 5 การตลาด	57
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	57
5.1.1 การบริหารการตลาด	57
5.1.2 การวางแผนการตลาด	57
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	58
5.3 ช่องทางการจำหน่าย	60
5.4 ราคาและการตั้งราคา	61
5.5 การส่งเสริมการขาย	66
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	66
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	66
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	66
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	66
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	67
บทที่ 6 การเงิน	69
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	69
6.1.1 การบริหารการเงิน	69
6.1.2 การวางแผนด้านการเงิน	69
6.2 แหล่งเงินทุน	69
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	72

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	72
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	75
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	77
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	77
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	77
บทที่ 7 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	79
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	79
7.1.1 จุดแข็ง (Strength)	79
7.1.2 จุดอ่อน (Weakness)	80
7.1.3 โอกาส (Opportunity)	80
7.1.4 อุปสรรค / ข้อยกีดกัน (Threat)	81
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	81
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร	81
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	81
7.2.3 ศักยภาพทางด้านยอดขาย	82
7.2.4 ศักยภาพการผลิต	85
7.2.5 ศักยภาพทางการตลาด	85
7.2.6 ศักยภาพทางการเงิน	86
บทที่ 8 บทสรุป	89
8.1 สรุปผลการศึกษา	89
8.1.1 การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	89
8.1.2 การผลิต	89
8.1.3 การตลาด	90
8.1.4 การเงิน	91
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	92
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	93
8.3.1 การจัดองค์กร	93

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.3.2 การผลิต	93
8.3.3 การตลาด	93
8.3.4 การเงิน	94
เอกสารอ้างอิง	95
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประชากรหมู่บ้านขามแดง	16
2.2 จำนวนประชากรบ้านขามแดง จำแนกตามช่วงอายุ	17
2.3 กลุ่มในหมู่บ้านขามแดง	17
2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	21
3.1 รายละเอียดของคณะกรรมการกลุ่มฯ	31
3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	34
4.1 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ	36
4.2 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546	39
4.3 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ	41
4.4 วัสดุ อุปกรณ์ในการผลิตของกลุ่มฯ	43
4.5 การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์	45
4.6 การใช้แรงงานและอัตราค่าจ้างในการผลิต	46
5.1 ช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์	59
5.2 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	65
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	71
6.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2546	73
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	83
7.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ	87

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ	25
3.2 แผนผังโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ	32
4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ	37
4.2 กรรมวิธีการทำตะเกียบ	54
4.3 สภาพและแผนผังของสถานที่ผลิต	55
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	61

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

สภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย ในปี พ.ศ.2540 เกิดปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจประชาชนได้รับผลกระทบอย่างแรง โดยเฉพาะประชาชนในชนบทและผู้ด้อยโอกาส ผู้ใช้แรงงาน ส่งผลกระทบด้านครองชีพ รายได้ การมีงานทำและปัญหาสังคมอื่นๆ ตามมา การแก้ไขปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจและสังคม จำเป็นที่ทุกคนในสังคมจะต้องร่วมมือร่วมใจกันแก้ไข โดยเฉพาะคนในชุมชน ซึ่งเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ต้องรู้จักสามัคคี ร่วมมือกันช่วยเหลือซึ่งกันและกัน พึ่งตนเอง และสร้างความเข้มแข็งของชุมชนให้ยั่งยืน

นโยบายรัฐบาล โดยการนำของนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร เห็นว่าช่องทางการสร้างรายได้ของประชาชนและของประเทศในภาพรวมลดลง ภาวะหนี้สินทั้งระดับครัวเรือนและระดับชาติเพิ่มมากขึ้น แต่เชื่อมั่นว่าศักยภาพของสังคมไทยยังมีอยู่ และสามารถพัฒนาขึ้นเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว จึงกำหนดมาตรการต่างๆ ขึ้นมา เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจน ปัญหาการว่างงาน ลดรายจ่าย และสร้างรายได้ให้กับประชาชน ได้แก่ โครงการพักชำระหนี้เกษตรกร โครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง โครงการธนาคารประชาชน และโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับประชาชน ด้วยวิธีคิดแบบใหม่ โดย รัฐบาลและหน่วยงานต่างๆ พร้อมที่จะสนับสนุนช่วยพัฒนาความรู้ ช่วยส่งเสริมการตลาดช่วยหาช่องทางการจำหน่ายให้ ส่งเสริมพัฒนากิจการขนาดกลางและขนาดย่อม ที่จะช่วยเสริมสร้างศักยภาพเชิงธุรกิจได้ พร้อมกันนั้นได้กำหนดแนวทางในการปรับโครงสร้างภาคการค้าและบริการระหว่างประเทศ โดยเน้นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันระหว่างประเทศ การหาตลาดใหม่ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ พัฒนาระบบการส่งเสริมการลงทุนให้เอื้อต่อการสร้างความเข้มแข็งของประเทศ และสนับสนุนบทบาทด้านการตลาด และสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจให้มากขึ้น

การรวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อประกอบอาชีพ โดยมีคณะกรรมการบริหารกลุ่ม มีกฎข้อบังคับ มีกองทุนของกลุ่ม มีกิจกรรมกลุ่มที่ต่อเนื่อง เป็นหลักการของกรมการพัฒนาชุมชนที่จะส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้และมีส่วนร่วมของประชาชน ให้รู้จักคิด แสดงความเห็น ตัดสินใจ และแก้ไขปัญหาร่วมกัน เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถพึ่งตนเองได้ และเกิดการพัฒนาแบบยั่งยืนซึ่งโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นโครงการหนึ่งที่อยู่ในความรับผิดชอบของ กรมการพัฒนาชุมชน ได้พัฒนามาจากกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน ด้วยการส่งเสริมให้ความรู้ด้านการบริหารของคณะกรรมการกลุ่ม การระดมทุน การผลิต การแปรรูป การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ และการตลาด จากการนำเอาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นและภูมิปัญญาดั้งเดิมที่มีอยู่แล้วให้สามารถสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน และพัฒนาเพิ่มศักยภาพให้สามารถนำสินค้าออกสู่ตลาดระดับต่างประเทศต่อไป

กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม หมู่ที่ 6 บ้านขามแดง ตำบลห้างฉัตร อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 มีสมาชิกกลุ่ม จำนวน 5 คน รวมเงินกันลงทุนเป็นเงิน

20,000 บาท ด้วยการนำเอาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น คือ เศษกะลามะพร้าวที่เหลือใช้มาคิดประดิษฐ์เป็นสินค้าเพื่อจำหน่าย ได้แก่ กระดุมเสื่อ เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องประดับตกแต่ง ปรากฏว่าสินค้าที่ผลิตนั้นสามารถขายได้เป็นที่ต้องการของตลาด จึงได้คิดประดิษฐ์และพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีหลากหลายตามความนิยมของตลาด ตลอดจนได้พัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐาน จนสินค้าได้รับการรับรอง “มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน” (มผช.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม ในปี 2546 และได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ในระดับภาค ระดับ 5 ดาว จำนวน 1 ผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาว 2 ผลิตภัณฑ์ ในปี พ.ศ. 2546 ปัจจุบันกลุ่มมีสินค้า 253 รายการ มีสมาชิกในกลุ่มและเครือข่าย ทั้งสิ้น 120 คน มีทุนหมุนเวียน จำนวน 2,000,000 บาท สมาชิกกลุ่มมีรายได้เฉลี่ยคนละ 4,000 – 5,000 บาทต่อเดือน

จากการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดมหัศจรรย์กรรม แม้ว่าเป็นกิจกรรมที่มีการขยายการเจริญเติบโตค่อนข้างดีในช่วง 3 ปี ที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของกลุ่มฯยังมีปัญหาด้านแรงงาน ด้านคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และด้านการเงิน อันนำมาซึ่งรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่ม และความสามารถผลิตสินค้าเพื่อส่งออกขายต่างประเทศ ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มและเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขันและความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดมหัศจรรย์กรรม อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มและการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มในประเด็นต่างๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่ม

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มเพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่างๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหา ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มมีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขันและความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม ตำบลห้างฉัตร อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่ม

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่ม โดยมีกลุ่มเป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (Participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มหลายครั้ง (Multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านขามแดง ตำบลห้างฉัตร อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมฉัตรหัตถกรรม เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ และเป็นกลุ่มอาชีพที่ประสบผลสำเร็จในจังหวัดลำปาง อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มจะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ แต่การดำเนินงานยังคงมีปัญหา ทั้งด้านการผลิตรายการ ตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มในทุกด้าน เพื่อหาแนวทางการพัฒนากลุ่มฯ ให้ดียิ่งขึ้น และเป็นตัวอย่างให้แก่วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ต่อไป

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว โดยพิจารณาจากพื้นฐานของภูมิปัญญาในท้องถิ่น และยึดรูปแบบประเภทผลิตภัณฑ์ที่เด่นของกลุ่ม จำนวน 10 ชนิด จากผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่ม 253 ชนิด ได้แก่ 1) กระดุม 2) โม่บาย 3) เป็ดกะลา 4) สร้อยคอ 5) สร้อยข้อมือ 6) เข็มขัด 7) กระเป๋า 8) ที่เขี่ยบุหรี่เต่ากะลา 9) เขิงเทียน และ 10) ตะเกียบ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านที่มีชื่อเสียงมากของจังหวัดลำปาง และการผลิตผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่างๆ ของหน่วยประกอบการ ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานกลุ่มแต่ละกลุ่มให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่ม การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มโดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไรและเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มโดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

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

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

ต้นทุนรวมต่อการผลิต = ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต + ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต = รายได้รวมต่อการผลิต - ต้นทุนรวมต่อการผลิต

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต = รายได้รวมต่อการผลิต - ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาย

อัตรากำไรต่อราคาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคายต่อหน่วย) $\times$ 100

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วน
ฉบับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) อัตราส่วน

ต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)
= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
= ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
= 365 / อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (วัน)
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)
= ต้นทุนสินค้าขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)
= ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)
= ยอดขาย / สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้ง หรือ เท่า)
= S / Total Asset หรือ S / (CA+FA)
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)
= ยอดขาย / สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้ง หรือ เท่า)
= S / FA

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)
= (หนี้สินทั้งหมด / สินทรัพย์ทั้งหมด) x 100%
2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \frac{\text{หนี้สิน}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}} \quad (\text{เท่า})$$

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

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

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

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$(\text{Fix Charge Coverage Ratio})$$

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

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= \frac{\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี}}{\text{ยอดขาย}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{EAT}}{\text{S}} \times 100\%$$

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= \frac{\text{GP}}{\text{S}} \times 100\%$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= \frac{\text{เงินปันผลต่อหุ้น}}{\text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}} \times 100\%$$

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

$$= \frac{\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{EAT}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

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

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

$$= \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

$$= \frac{\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{EAT}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

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

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

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

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึง ครอบครองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

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

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล

6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ

7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารย์พงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งตนเองของครอบครัวและชุมชน 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 เป็นการประกอบการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

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

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

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

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค 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 ชื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย 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 โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย
3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน
4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเชื่อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง ดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมากและการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้

ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจาก ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาด ทั้งกระบวนการจัดการและเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึง การวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้ เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็น ศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ ชุมชนได้

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

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหา ความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือ สถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุน สนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนกับ หน่วยงานรัฐและองค์กรพัฒนาเอกชนหรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและวางแผนการ พัฒนาดตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนา ตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาด เครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้าและแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการ วางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดตนเองอย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านขามแดง หมู่ที่ 6 ตำบลห้างฉัตร ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอห้างฉัตร 5 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้

ทิศเหนือ	ติดกับบ้านห้างฉัตรใต้ หมู่ที่ 1 ตำบลห้างฉัตร
ทิศใต้	ติดกับบ้านหัวหนอง หมู่ที่ 8
ทิศตะวันออก	ติดกับบ้านแพะ หมู่ที่ 5 ตำบลห้างฉัตร
ทิศตะวันตก	ติดกับบ้านห้างฉัตรใต้ หมู่ที่ 2 ตำบลห้างฉัตร

ลักษณะโดยทั่วไปของหมู่บ้านขามแดง แบ่งออกเป็น 19 หมู่ มีพื้นที่ทั้งหมด 1,099 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่อยู่อาศัย 215 ไร่ พื้นที่การเกษตร 884 ไร่ มีเอกสารสิทธิ์ประเภทโฉนดที่ดิน ครบ 100% แหล่งน้ำธรรมชาติ ได้แก่ ลำห้วยแม่เค็ด สามารถใช้เป็นแหล่งน้ำกินน้ำใช้และน้ำเพื่อการเกษตรของชาวบ้านได้

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม เส้นทางคมนาคมติดต่อในหมู่บ้านเป็นถนนคอนกรีตสายหลัก 1 สาย และถนนลูกรัง มีถนนคอนกรีตแยกซอยภายในหมู่บ้าน ตามหมวด 10 สาย

น้ำกินน้ำใช้ แหล่งน้ำดื่มน้ำใช้ของหมู่บ้าน อาศัยจากแหล่งน้ำหลายแห่ง ได้แก่ น้ำประปา บ่อน้ำตื้น บ่อบาดาล ฝายขามแดง และลำห้วยแม่เค็ด โดยน้ำจากน้ำประปา บ่อน้ำตื้น 220 บ่อ และบ่อบาดาล 2 แห่ง สามารถจ่ายน้ำให้ครัวเรือนมีน้ำสะอาดสำหรับดื่มและบริโภคเพียงพอตลอดปี ได้ 203 ครัวเรือน มีน้ำใช้ได้เพียงพอตลอดปี 200 ครัวเรือน และน้ำจากฝายขามแดง และลำห้วยแม่เค็ด สามารถใช้สำหรับการเกษตรได้เพียงพอตลอดปี

ไฟฟ้า ในหมู่บ้านมีครัวเรือนที่มีไฟฟ้าใช้ 206 ครัวเรือน

การโทรคมนาคม หมู่บ้านมีโทรศัพท์ประจำบ้านใช้ 185 ครัวเรือน มีโทรศัพท์มือถือใช้ 150 ครัวเรือน มีอินเทอร์เน็ต 50 ครัวเรือน และมีวิทยุสื่อสารความถี่สูงเครื่อง 5 เครื่อง

สถานพยาบาล สถานพยาบาลที่อยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด คือ โรงพยาบาลห้างฉัตร เป็นโรงพยาบาลประจำอำเภอ ซึ่งตั้งอยู่ใกล้บริเวณเขตหมู่บ้านขามแดง ที่ชาวบ้านนิยมไปรักษาพยาบาล

โรงเรียน ในหมู่บ้านขามแดงมีศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก จำนวน 1 แห่ง ชาวบ้านนิยมนำบุตรหลานไปเข้าศูนย์พัฒนาเด็กเล็กเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนวัยเรียน ซึ่งโรงเรียนที่ชาวบ้านนำบุตรหลานไปเรียนนั้นอยู่ใกล้เขตบริเวณบ้านขามแดง เป็นโรงเรียนอนุบาล 1 แห่ง คือโรงเรียนอนุบาลห้างฉัตร เปิดสอนตั้งแต่ระดับอนุบาล ถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 และโรงเรียนมัธยมประจำอำเภอ 1 แห่ง คือ โรงเรียนห้างฉัตรวิทยา ระดับการศึกษาชั้นสูงสุดระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6

สถาบันการเงิน ธนาคารที่ตั้งอยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด ตั้งอยู่ในเขตตำบลห้วยฉัตร คือ ธนาคารออมสิน ธนาคารทหารไทย และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ตั้งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 1 กิโลเมตร

สถานที่ราชการ หน่วยงานราชการที่ตั้งอยู่ใกล้เขตบริเวณหมู่บ้าน คือ เทศบาลตำบลห้วยฉัตร ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนอำเภอห้วยฉัตรที่ทำการไปรษณีย์อำเภอห้วยฉัตร การไฟฟ้าภูมิภาคอำเภอห้วยฉัตร องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร ที่ว่าการอำเภอห้วยฉัตรและสถานีตำรวจภูธรอำเภอห้วยฉัตร

ร้านค้า ตลาดและสถานบริการน้ำมัน ในหมู่บ้านขามแดงมีร้านค้าต่างๆ ทั้งหมด 25 แห่ง เป็นร้านขายของชำ 10 ร้าน ร้านอาหาร 3 ร้าน ร้านจำหน่ายหรือซ่อมรถยนต์ 8 ร้าน ร้านเชื่อมกลึงโลหะ 3 ร้าน แหล่งที่ชาวบ้านในหมู่บ้านนิยมไปจับจ่ายใช้สอย คือ ตลาดสดห้วยฉัตร สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงที่อยู่ใกล้บริเวณหมู่บ้าน จำนวน 1 แห่ง คือปั๊มน้ำมันเชลล์

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

เมื่อประมาณ ปี พ.ศ. 2475 สมัยนั้นเจ้าหลวง ชื่อว่า เจ้าพญาศ ซึ่งเป็ราชบุตรเจ้าเมืองสิบสองปันนา ได้เดินทางมาจากสิบสองปันนามาตั้งรกรากอยู่บริเวณแห่งนี้ และที่แห่งนี้เจ้าพญาศได้เห็นต้นมะขาม ซึ่งมีสีแดงทั้งต้นขึ้นอยู่ ต้นมะขามแดงนี้แต่เดิมจะอยู่หน้าหมู่บ้าน ปัจจุบันเป็นที่ตั้งของร้านค้าแร่ จึงตั้งชื่อหมู่บ้านแห่งนี้ว่า บ้านขามแดง และเรียกชื่อหมู่บ้านนี้ว่า “บ้านขามแดง” ตลอดมา

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากรในหมู่บ้านขามแดง มีจำนวนครัวเรือน 206 ครัวเรือน ขนาดครัวเรือนโดยเฉลี่ย 4 คนต่อครอบครัว จำนวนประชากรในหมู่บ้านทั้งสิ้น 738 คน แยกเป็นชาย 351 คน หญิง 387 คน (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 ประชากรหมู่บ้านขามแดง

	จำนวน	หน่วย
ประชากรทั้งหมดในหมู่บ้านขามแดง	738	คน
ชาย	351	คน
หญิง	387	คน
จำนวนครัวเรือน	206	ครัวเรือน

ที่มา : จากข้อมูลความจำเป็นพื้นฐานของหมู่บ้าน สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้วยฉัตร พ.ศ. 2546

เมื่อจำแนกลักษณะประชากรของหมู่บ้านตามช่วงอายุ พบว่าประชากรส่วนใหญ่ของหมู่บ้านอยู่ในช่วงอายุตั้งแต่ 18 – 49 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.91 ของประชากรทั้งหมดของหมู่บ้าน รองลงมาคือ ช่วงอายุ 60 ปี ขึ้นไป และช่วงอายุ 50 – 60 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.12 และ 14.90 ตามลำดับ แสดงดังตารางที่

ตารางที่ 2.2 จำนวนประชากรบ้านขามแดง จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)
น้อยกว่า 1 ปีเต็ม	-	-	-
1 ปีเต็ม – 2 ปี	4	2	6
3 ปีเต็ม – 5 ปี	10	12	22
6 ปีเต็ม – 11 ปี	31	24	55
12 ปีเต็ม – 14 ปี	19	12	31
15 ปีเต็ม – 17 ปี	16	18	34
18 ปีเต็ม – 49 ปี	165	196	361
50 ปีเต็ม – 60 ปีเต็ม	58	52	110
มากกว่า 60 ปีเต็มขึ้นไป	48	71	119
รวมทั้งหมด	351	387	738

ที่มา : จากข้อมูลความจำเป็นพื้นฐานหมู่บ้าน สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้วยฉัตร พ.ศ. 2546

การรวมกลุ่มต่าง ๆ ในหมู่บ้านขามแดง มีด้วยกันหลายกลุ่ม เช่น กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มอาชีพ กลุ่มเกษตรกร เป็นต้น (ตารางที่ 2.3)

กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ จัดตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2525 โดยทุกครัวเรือนในหมู่บ้านเป็นสมาชิก มีการออมเงินเพื่อนำไปเป็นกองทุนเพื่อร่วมในพิธีศพของสมาชิกในหมู่บ้าน

กลุ่มเยาวชน จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2525 สนับสนุนการจัดตั้งโดยสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอห้วยฉัตร เพื่อให้เยาวชนมีการรวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์แก่เยาวชนและชุมชน

กลุ่มผู้สูงอายุ จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2542 สนับสนุนการจัดตั้งโดยสาธารณสุขอำเภอห้วยฉัตร เพื่อให้ผู้สูงอายุมีการรวมตัวทำกิจกรรมร่วมกัน มีการออมเงินเพื่อเป็นกองทุนของกลุ่ม

ตารางที่ 2.3 กลุ่มในหมู่บ้านขามแดง

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์	2524	เป็นการช่วยเหลือคนในชุมชน ร่วมทำบุญในพิธีศพของสมาชิกในหมู่บ้าน
กลุ่มเยาวชน	2525	ให้สมาชิกกลุ่มรวมตัวกันจัดกิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อเยาวชนและชุมชน
กลุ่มสตรี	2525	รวมกลุ่มกันทำกิจกรรมพัฒนาชุมชนของหมู่บ้านจัดตั้งกองทุนเงินออมเพื่อกิจกรรมสตรี
กลุ่มผู้สูงอายุ	2542	ให้สมาชิกมีกิจกรรมร่วมกัน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ นายสมศักดิ์ ทองใจ ผู้ใหญ่บ้านขามแดง ตำบลห้วยฉัตร อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง พ.ศ.2546

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

อาชีพหลักของประชากรในหมู่บ้าน ปรมาณร้อยละ 90 ประกอบอาชีพตีมีด ค้าขาย รับราชการและรับจ้างทั่วไป และอีกประมาณร้อยละ 10 ประกอบอาชีพทางการเกษตรได้แก่ การทำนา ทำไร่ ทำสวน รายได้ของคนในหมู่บ้านเฉลี่ย 30,000 บาทต่อคนต่อปี ส่วนอัตราค่าจ้างในการรับจ้างทั่วไปในพื้นที่ 120 – 150 บาทต่อคนต่อวันทั้งชายและหญิงอัตราค่าจ้างในการรับจ้างในงานตีมีดชาย 200 บาทต่อวันต่อคน อัตราค่าจ้างในการรับจ้างงานผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว 120 – 150 บาทต่อคนต่อวัน ทั้งชายและหญิง ประชากรในหมู่บ้านทุกครัวเรือนมีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง เฉลี่ยครัวเรือนละ 3 – 5 ไร่ ได้ผลผลิตจากการประกอบอาชีพทำนาปีละ 1 ครั้ง หลังฤดูทำนาจะประกอบอาชีพเสริม เช่น ทำไร่ข้าวโพด ถั่วลิสง แตงกวา และรับจ้างงานจากกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวมาทำที่บ้านเป็นจุดตัวอย่างการดำเนินงานตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีการส่งเสริมการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระดับสากลได้รับคัดเลือกเป็นสินค้า OTOP ระดับภาคในการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี พ.ศ. 2546 และส่งเสริมอาชีพเครือข่าย

กิจกรรมกลุ่มอาชีพที่ได้รับการสนับสนุนงบประมาณ

- กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว รมฉัตรหัตถกรรม ได้รับการสนับสนุนงบประมาณเพื่อส่งเสริมด้านธุรกิจชุมชนจากโครงการพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ในปี 2546 จำนวน 200,000 บาท

การดำเนินงานด้านการตลาด

- จัดเวทีประชาคม เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชาวบ้าน และภาครัฐเพื่อเป็นเวทีแลกเปลี่ยนความรู้ด้านข่าวสาร ด้านการผลิต ด้านการตลาด
- นำสินค้าและผลิตภัณฑ์ในหมู่บ้านแสดงและจำหน่ายทั้งภายในอำเภอ จังหวัด ภายในประเทศ และต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

กิจกรรมด้านการพัฒนาการรวมกลุ่มอาชีพที่เริ่มจากชุมชน

- กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว รมฉัตรหัตถกรรม สมาชิก จำนวน 120 คน เงินทุน จำนวน 2,000,000 บาท

- กลุ่มอาชีพตีมีด จำนวน 3 กลุ่ม สมาชิก 21 คน เงินทุน 210,000 บาท

- กลุ่มอาชีพตีมีดดาบชาบูไร จำนวน 1 กลุ่ม สมาชิก 5 คน เงินทุน 100,000 บาท

วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิต ความเชื่อ บ้านขามแดงมีประเพณีและวัฒนธรรมที่อนุรักษ์และสืบทอดกันมายาวนานได้แก่ ประเพณีวันสงกรานต์ การรดน้ำดำหัว งานวันผู้สูงอายุ เข้าวัดวันเข้าพรรษา กินข้าวสลากภัตร งานวันลอยกระทง

โบราณสถาน บ้านขามแดง มีแหล่งโบราณสถาน จำนวน 1 แห่ง คือ วัดขามแดง

ภูมิปัญญา ประเพณีภูมิปัญญาของบ้านขามแดง ตำบลห้างฉัตร ได้แก่ การตีมีด ซึ่งเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่ได้สืบทอดกันมานาน เมื่อประมาณ 100 ปี มีการนำภูมิปัญญาการตีมีดโดยพ่อหลวงล้วน สารสุนทร ซึ่งใช้เหล็กหนามบรณณ์มาเผาไฟให้ร้อนแดง และตีจนได้รูปร่างลักษณะการใช้งานของมีดตามที่ต้องการ เช่น มีดดาบหญา มีดทำครัว มีดสว่าน มีดอีโต้ มีดใบไถ เสียม จอบ ใช้สำหรับทำการเกษตร และใช้ในครัวเรือน

ปัจจุบันบ้านขามแดง มีกลุ่มอาชีพตีมีด จำนวน 3 กลุ่มคือ กลุ่มตีมีด นายสมเพชร ฮาวบุญปัน มีสมาชิก จำนวน 7 คน กลุ่มนายจันทร์ ธรรมชัย สมาชิก 5 คน และกลุ่มตีมีด นายอรุณ แก้วคำอ้าย มีสมาชิก จำนวน 6 คน การตีมีดดาบและตีมีดดาบขามไธ บ้านขามแดงมีบุคคลสำคัญที่ได้นำและสืบทอดภูมิปัญญาการตีมีดดาบโบราณ คือ นายบุญตัน สิทธิไพศาล มีสมาชิก จำนวน 3 คน ซึ่งมีดาบ มีดขามไธ และมีดทุกชนิด มีดขามไธที่ตีนั้นจะเป็นมีดที่ได้รับการสั่งซื้อจากประเทศญี่ปุ่น มีราคาตั้งแต่ 100 บาท จนถึง 100,000 บาท

การทำผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว เป็นภูมิปัญญาที่นำเศษกะลามะพร้าวที่เหลือใช้มาผลิตเป็นของใช้ของประดับตกแต่ง เป็นการนำเอาภูมิปัญญา และวิถีชีวิตของคนสมัยก่อน มาประยุกต์และพัฒนาให้มีความทันสมัยและสามารถทำรายได้ให้กับประชากรบ้านขามแดง โดย นายประภาส รัตนประทีป ประธานกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว มีสมาชิก จำนวน 120 คน เงินทุน 2,000,000 บาท

ประวัติหัตถกรรม

ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว เป็นภูมิปัญญาที่นำเศษกะลามะพร้าวที่เหลือใช้มาผลิตเป็นของใช้ โดย นายประภาส รัตนประทีป ซึ่งมีอาชีพเดิมเป็นตำรวจประจำอยู่ที่ตลาดไนท์บาซาร์ จังหวัดเชียงใหม่ ได้เห็นการส่งเสริมการผลิตสินค้าพื้นเมืองมาจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่นมีเป็นผลิตภัณฑ์เด่นและเป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยว ได้แก่ เสื้อที่ทำจากผ้าพื้นเมือง จึงเกิดแรงบันดาลใจให้คิดนำเอาเศษกะลามะพร้าวมาทำเป็นกระดุมเสื้อ เพื่อให้เข้ากัน คือ เป็นวัตถุดิบพื้นบ้านและมีอยู่ในท้องถิ่น ได้ผลิตโดยใช้เครื่องมือสว่านเจาะรู และเครื่องมือที่คิดประดิษฐ์ขึ้นเอง จากการนำมอเตอร์หิ้นเจีย มาประกอบกับใบพัดของพัดลม มาเป็นเครื่องขัดกะลา นำกระดุมที่ผลิตได้ไปจำหน่ายที่ตลาดไนท์บาซาร์ จังหวัดเชียงใหม่ และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีต่อมา จึงได้คิดออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกะลามะพร้าวและเศษไม้ เพิ่มขึ้น เช่น ตะเกียบ และของประดับตกแต่ง เป็นการนำเอาภูมิปัญญา และวิถีชีวิตของคนสมัยก่อน มาประยุกต์และพัฒนาให้มีความทันสมัยและสามารถทำรายได้ให้กับประชากรบ้านขามแดง ตำบลห้างฉัตร บ้านป่าไคร้ ตำบลหนองหล่ม บ้านยางอ้อย ตำบลเวียงตาล อำเภอห้างฉัตร ตำบลใหม่พัฒนา อำเภอเกาะคา ตำบลบ้านหลุก อำเภอแม่ทะ ตำบลทุ่งผาย อำเภอเมืองลำปาง และผลิตเป็นจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ มาจนถึงปัจจุบัน มีสินค้า 3 ประเภท 253 รายการ 2 พันกว่าชนิด

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

เนื่องจากหมู่บ้านขามแดง ตั้งอยู่ใกล้สถานที่ราชการ หน่วยงาน และสถาบันการเงิน อีกทั้งมีเส้นทางคมนาคมสะดวก มีถนนสี่เลนส์ตัดผ่านที่ตั้งกลุ่มฯ ทำให้มีหน่วยงานที่สนับสนุนทั้งภาครัฐ องค์กรบริหารส่วนตำบลและสถาบันการเงินต่างๆ ดังนี้

องค์การบริหารส่วนตำบลห้างฉัตร ให้การสนับสนุนเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิตบางส่วน

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ /จังหวัด ให้การสนับสนุนด้านความรู้ ให้คำปรึกษา การฝึกอบรม การจัดตั้งกลุ่มการบริหาร/จัดการ กลุ่ม การพัฒนามาตรฐานการผลิต การตลาด

สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ให้การส่งเสริมด้านการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน(มผช.)

สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ให้การส่งเสริมด้านการตลาด การออกร้านงานเทศกาลต่างๆ และให้การสนับสนุนการใช้ตราสัญลักษณ์มาตรฐานสินค้าลำปาง (Lampang Brand)

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาองค์กรชุมชน ให้การสนับสนุนเงินทุน จำนวน 200,000 บาทเพื่อดำเนินงานธุรกิจชุมชน

ธนาคารออมสิน ให้การสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการลงทุน จำนวน 350,000 บาท

ตารางที่ 2.4 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงาน	ปี (พ.ศ.)	ความช่วยเหลือ	วัตถุประสงค์ในการขอความช่วยเหลือ	การนำไปใช้ประโยชน์	จำนวนครั้งที่ได้รับความช่วยเหลือ	มูลค่าหรือจำนวนเงิน (บาท)
องค์การบริหารส่วนตำบล	2536	เครื่องมือ	เพื่อให้มีการรวมกลุ่มดำเนินงาน	ใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ	1	20,000
พัฒนาชุมชนอำเภอ/จังหวัด	2538 - 2546	ฝึกอบรมให้ความรู้/ตลาด	กลุ่มฯ มีการพัฒนาเพิ่มมากขึ้น	ได้รับการยอมรับ/มียอดขายเพิ่มมากขึ้น	อย่างต่อเนื่องหลายครั้ง	-
อุตสาหกรรมจังหวัด	2545	มาตรฐานผลิตภัณฑ์	พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	รับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์	1	เครื่องหมายรับรองผลิตภัณฑ์มาตรฐานชุมชน (มผช.)
สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำปาง	2545	มาตรฐานผลิตภัณฑ์	พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์	1	สัญลักษณ์ลำปางแบรนด์
สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พ.อ.ช.)	2545	เงินลงทุน	ขยายการดำเนินงานกลุ่มและช่วยเหลือเครือข่าย	จัดตั้งกองทุนธุรกิจชุมชน	1	200,000

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นายประภาส รัตนประทีป ประธานกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามาพะว้าร่วมจัดหัตถกรรม อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง พ.ศ.2546

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ปัจจุบันหมู่บ้านขามแดง มีการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านโครงสร้างพื้นฐานของหมู่บ้านและการประกอบอาชีพ โดยในระยะเวลาประมาณ 10 ปี สภาพของหมู่บ้านมีความเป็นชุมชนมาก มีลักษณะการเป็นครอบครัวขนาดเล็ก มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวไม่เกิน 4 คน ซึ่งในสมัยก่อนมีลักษณะครอบครัวที่มีขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงด้านการประกอบอาชีพอย่างเห็นได้ชัด เดิมประชากรในหมู่บ้านประกอบอาชีพทางด้านเกษตรกรรมเป็นส่วนใหญ่ แต่ปัจจุบันหันไปประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป เนื่องจากสามารถสร้างรายได้ให้กับครัวเรือนได้ตลอดทั้งปี ต่างจากการทำการเกษตรซึ่งให้ผลตอบแทนเพียงปีละ 1 ครั้งเท่านั้น ทำให้ประชากรในหมู่บ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เนื่องจากมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการประกอบอาชีพหลักจากการทำการเกษตรมาเป็นการค้าขาย รับราชการ และรับจ้างทั่วไป

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ

เป็นปัญหาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพทางการเกษตร คือ ผลผลิตมีราคาต่ำ ในขณะที่ปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช ค่าจ้างแรงงาน ค่าจ้างรถไถ มีราคาแพง นอกจากนี้ยังประสบปัญหาเกี่ยวกับน้ำใช้ในการทำการเกษตรในฤดูแล้ง ยังไม่เพียงพอ ทำให้ในหมู่บ้านสามารถทำนาได้เพียงปีละ 1 ครั้งเท่านั้น ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพยายามให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนอย่างเต็มที่

ปัญหาทางด้านสังคม

ปัญหาด้านสังคมที่ถือได้ว่าเป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดในหมู่บ้านปัจจุบัน คือ ปัญหาเกี่ยวกับยาเสพติด ซึ่งทางหมู่บ้านได้ร่วมมือกันในการปราบปรามในลักษณะกฎของสังคมเพื่อแก้ไขปัญหา เช่น หากทราบว่าชาวบ้านคนใดในหมู่บ้านเป็นผู้เสพยาเสพติด จะหาทางให้เลิกยาโดยการนำไปบำบัดรักษา และหากคนในครอบครัวถูกดำเนินคดีข้อหาเกี่ยวกับยาเสพติด ทางหมู่บ้านจะคอยให้ความช่วยเหลือเกี่ยวกับเงินฌาปนกิจของหมู่บ้าน งดให้ยืมของใช้ของหมู่บ้าน และไม่ให้อุ้มเงินกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งจากผลการปราบปรามทำให้ปัญหายาเสพติดในหมู่บ้านลดลง ส่วนปัญหาสังคมทางอื่น เช่น ปัญหาแก๊งกวนเมือง ปัญหาการเล่นหวย ยังคงมีอยู่บ้างแต่ไม่รุนแรงนัก

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

จากนโยบายกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง หมู่บ้านมีนโยบายการกู้ยืม ซึ่งชาวบ้านสามารถทำการกู้ยืมเพื่อนำไปลงทุนประกอบอาชีพ ด้านการศึกษานูต ซึ่งทำให้ชาวบ้านในหมู่บ้านไม่ต้องกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ ทั้งในและนอกระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง

กองทุนหมู่บ้านละ 1 ล้านบาท ทางหมู่บ้านได้รวมกลุ่มชาวบ้านในหมู่บ้านอย่างน้อย 3 ใน 4 ของประชากรทั้งหมด เพื่อจัดตั้งกองทุนหมู่บ้าน เริ่มแรกมีชาวบ้านเข้าร่วมกองทุนหมู่บ้าน 147 ครัวเรือน ปัจจุบันมีชาวบ้านเข้าร่วมในโครงการกองทุนหมู่บ้านทั้งหมด 151 ครัวเรือน มีการจัดตั้งคณะกรรมการเข้ามาควบคุมและกำกับดูแลเงินกองทุนหมู่บ้าน จำนวน 15 คน โดยมีการประชุมและคัดเลือกจากบุคคลในหมู่บ้านที่มีคุณวุฒิ เช่น ข้าราชการ และข้าราชการที่เกษียณอายุ เป็นต้น ชาวบ้านที่เข้าร่วมโครงการสามารถขอกู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้

ในการลงทุนเพื่อประกอบอาชีพ โดยจะต่อทำโครงการเสนอคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านเพื่อพิจารณา โดยวงเงินกู้ยืมสูงสุด 20,000 บาท ต่อคน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 50 สตางค์ ต่อเดือน โดยการให้เงินกู้ยืมแก่ชาวบ้านในหมู่บ้านชำระคืนเป็นรายงวด 1 ปี ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย และเมื่อสิ้นปีก็จะประชุมสามัญเพื่อรายงานผลการดำเนินงานและจ่ายเงินปันผลและเฉลี่ยคืนแก่สมาชิก แต่ยังมีปัญหาเกี่ยวกับการกู้ยืมเงินกองทุนหมู่บ้านคือ ชาวบ้านเมื่อกู้เงินไปแล้วไม่ได้นำเงินไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่ยื่นกู้ไว้กับโครงการกู้ยืมเงินกองทุนหมู่บ้าน และภายในกลุ่มกองทุนหมู่บ้านยังมีการจัดตั้งกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ขึ้น เพื่อส่งเสริมให้เกิดการออมภายในหมู่บ้านเพิ่มมากขึ้น โดยจะออมขั้นต่ำคนละ 30 บาทต่อเดือน

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของหมู่บ้านขามแดงยังได้รับรางวัลหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น ของจังหวัดลำปาง ทำให้งานหัตถกรรมจากกะลามะพร้าวของหมู่บ้านเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปเพิ่มมากขึ้น โดยการมาศึกษาดูงานอย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้ว่าในหมู่บ้านยังไม่มีนโยบายที่ชัดเจนเกี่ยวกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนทางด้านหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว แม้จะมีศักยภาพด้านการผลิต แต่ยังขาดการประชาสัมพันธ์หรือชักชวนประชากรในหมู่บ้านให้มารวมกลุ่มกันทำโดยการลงทุนร่วมกัน ตลอดจนการกระจายงานให้กับประชากรในหมู่บ้านยังไม่มากเท่าที่ควร ซึ่งหากเป็นการรวมกลุ่มกันทำของชาวบ้านแล้วจะทำให้ศักยภาพของหมู่บ้านได้รับการพัฒนาเป็นหมู่บ้านแห่งภูมิปัญญา ในส่วนของศักยภาพการพัฒนาด้านสาธารณูปโภค ยังขึ้นอยู่กับนโยบายและแผนพัฒนาขององค์การบริหารส่วนตำบลห้างฉัตร โดยแผนพัฒนาหมู่บ้านต้องการมุ่งเน้นในเรื่องการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพประชาชนนอกจากนี้ ยังต้องการมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานภายในหมู่บ้าน เช่น ถนนภายในหมู่บ้าน และมุ่งเน้นการพัฒนาอาชีพ และการเกษตรเพิ่มขึ้น

โดยสรุปภาพรวมของหมู่บ้านถือได้ว่ามีศักยภาพที่จะพัฒนาได้ต่อไปในอนาคต เนื่องจากมีหน่วยงานสนับสนุนหลายหน่วยงาน ซึ่งมีการพัฒนาทั้งในด้านเศรษฐกิจ สาธารณูปโภค และโครงสร้างพื้นฐานของหมู่บ้าน เพื่ออำนวยความสะดวกในการคมนาคมและการติดต่อสื่อสารให้กับกลุ่มอาชีพภายในหมู่บ้าน อีกทั้งยังเป็นหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวของจังหวัดลำปาง ซึ่งสามารถพัฒนางานหัตถกรรมให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวและหมู่บ้านแห่งภูมิปัญญา และสร้างรายได้ให้กับหมู่บ้านในอนาคตได้

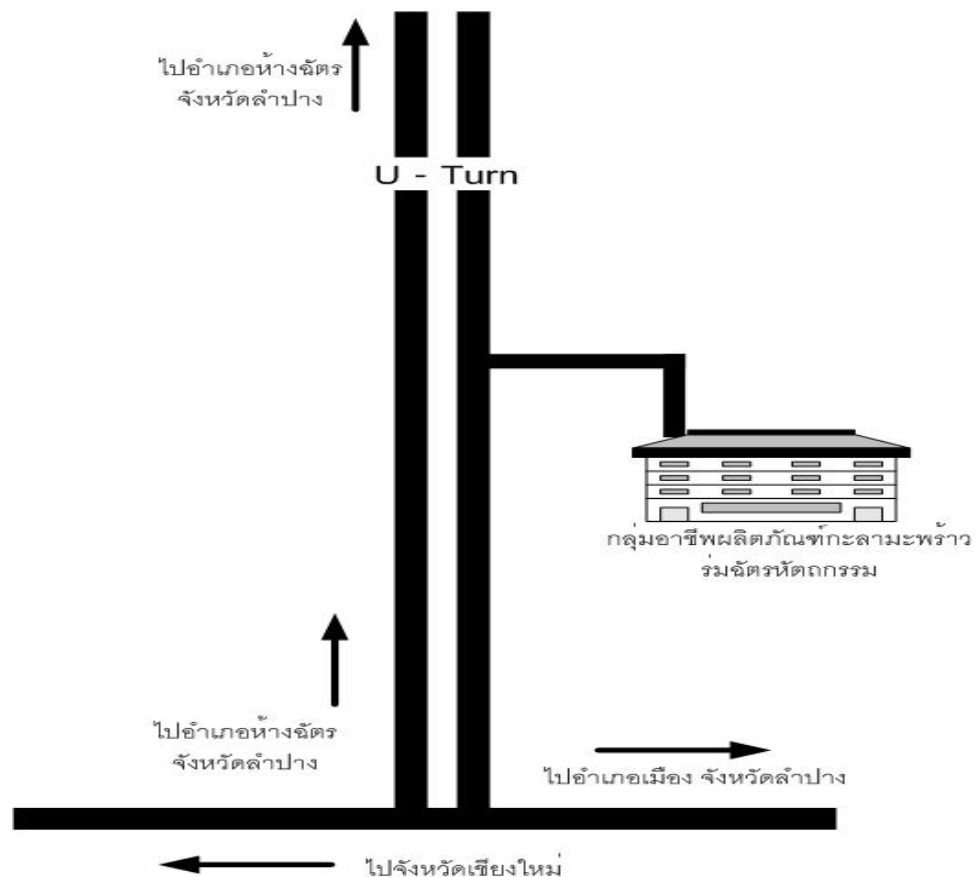
บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ: กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑืกะลามะพร้าวรมฉัตรหัตถกรรม (กลุ่มฯ)

3.1.2 สถานที่ตั้ง: กลุ่มฯ ตั้งอยู่เลขที่ 211 หมู่ที่ 6 ตำบลห้างฉัตร อำเภห้างฉัตร จังหวัด ลำปาง รหัสไปรษณีย์ 52190 โทรศัพท์ /โทรสาร 054 - 26 9392 หรือ 01 - 9523022 การเดินทางไปยังกลุ่มฯ สามารถเดินทางจากถนนพหลโยธินจากสี่แยกทางหลวงลำปาง – เชียงใหม่ – เกาะคา – ห้างฉัตร กลุ่มฯ จะตั้งอยู่ทางด้านขวามือจากทางแยกเข้าอำเภห้างฉัตร ประมาณ 300 เมตร ก่อนถึงธนาคารออมสินสาขาห้างฉัตร ซึ่งแสดงดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นายประภาส รัตนประทีป อายุ 44 ปี เกิดวันที่ 3 พฤศจิกายน พ.ศ. 2503 สถานที่เกิด อำเภอ ห้างฉัตร จังหวัดลำปาง เป็นบุตรของ นายคำแสน รัตนประทีป (ปัจจุบันเสียชีวิตแล้ว) อาชีพรับราชการครู กับ นางจันทร์หอม รัตนประทีป มีพี่น้อง รวม 4 คน คือ นายชาติรี รัตนประทีป นายกมล รัตนประทีป นายประภาส รัตนประทีป และนายจุมพล รัตนประทีป

การศึกษา

- เรียนจบชั้นอนุบาลศึกษาจาก โรงเรียนบ้านป่าไคร้ใต้ ตำบลห้างฉัตร อำเภอห้างฉัตร จังหวัด ลำปาง
- เรียนจบระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 1-7 จากโรงเรียนอัสสัมชัญลำปาง เมื่อปี พ.ศ. 2510 – 2517
- เรียนจบระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ. 2518 – 2521
- พ.ศ. 2521 ได้เรียนวิชาชีพด้านเครื่องกลที่วิทยาลัยเทคนิคลำปางประมาณ 1 ปี แต่ก็ต้องมีการเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่ในชีวิต สาเหตุเพราะตามเพื่อน ๆ ที่ชักชวนให้ไปสอบเรียนตำรวจ ก็เลยตัดสินใจไปสอบกับเพื่อน ผลออกมาก็สอบติดโรงเรียนตำรวจภูธร 5 ได้เมื่อปี พ.ศ.2522 พอสอบติดก็เลยตัดสินใจไปเรียนตำรวจ พอเรียนจบก็รับราชการเป็นตำรวจ และยึดคติประจำใจคือ “เคารพเอื้อเฟื้อต่อหน้าที่กรุณาปราณีต่อประชาชนอดทนต่อความเจ็บใจ ไม่หวั่นไหวต่อความยากลำบากไม่มักมากในลาภผล มุ่งบำเพ็ญประโยชน์ต่อปวงชน ดำรงตนในความยุติธรรม กระทำการด้วยปัญญา รักษาความไม่ประมาทเสมอชีวิต” รับราชการเรื่อยมา รวม 18 ปี ก็ตัดสินใจลาออกเมื่อปี พ.ศ.2539 เพราะเล็งเห็นถึงธุรกิจชนิดหนึ่ง ซึ่งดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2536 น่าจะเจริญรุ่งเรืองคือ “การทำผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว” และสมรสกับ นางสุดารัตน์ รัตนประทีป(เจริญยิ่ง) อาชีพรับราชการพยาบาล มีบุตรชาย 1 คน ชื่อ เด็กชายสุรพงษ์ รัตนประทีป และประกอบอาชีพทางด้านทำผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวมาจนถึงปัจจุบัน
- ปัจจุบันกำลังศึกษาต่อที่สถาบันราชภัฏลำปาง สาขาการจัดการทั่วไปเคยได้รับเครื่องราชอิสริยาภรณ์ช้างเผือกชั้นที่ 4 ชื่อ จัตตุภาภรณ์ช้างเผือก

การฝึกอบรมต่าง ๆ

1. การฝึกอบรมเรื่องมาตรการตอบโต้การทุ่มตลาด และการอุดหนุนซึ่งสินค้าจากต่างประเทศ โดยกรมการค้าต่างประเทศ จังหวัดลำปาง
2. การฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม สมาคม YMCA จังหวัดเชียงใหม่
3. การฝึกอบรมผู้ตรวจการแผ่นดินของรัฐสภา พบประชาชนในส่วนภูมิภาค จังหวัดเชียงใหม่
4. การสัมมนาอบรม 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ “การสัมมนาทางวิชาการเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์” ณ โรงแรมอิมแพค เมืองทองธานี
5. การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “การเชื่อมโยงเครือข่ายองค์กรชุมชนจังหวัดลำปาง กับสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ”

6. การอบรมให้ความรู้แก่ประชาชนโครงการกิจการชุมชน จากพรรคไทยรักไทย จังหวัดลำปาง
7. ผ่านการอบรมอาชีพ 60 นาที มีงานทำ จากสำนักงานส่งเสริมอาชีพจังหวัดลำปาง
8. การอบรมพัฒนาผู้มีความรู้เพื่อประกอบธุรกิจชุมชน (SMEs) ตามหลักสูตรของการศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดลำปาง
9. การอบรมการสร้างศักยภาพการเริ่มต้นธุรกิจแบบมืออาชีพ จังหวัดเชียงใหม่
10. การอบรมการสร้างความเข้มแข็งของสังคมจากฐานราก ด้วยพลังองค์กรชุมชนและประชาชน จากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน
11. การอบรมเครือข่ายองค์กรชุมชนกับการแก้ปัญหาชุมชนอย่างยั่งยืน โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนเมืองและชนบท
12. การสัมมนากลุ่มธุรกิจชุมชน เรื่องการประเมินปัญหาและความต้องการของธุรกิจชุมชน เพื่อการพัฒนาชุมชนแบบยั่งยืน กรุงเทพมหานคร
13. เป็นสมาชิกหอการค้าไทย จังหวัดลำปาง
14. สัมมนาเชิงปฏิบัติการ (การเชื่อมโยงเครือข่ายองค์กรชุมชนจังหวัดลำปางกับสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) จังหวัดลำปาง

เกียรติคุณ/รางวัลที่เคยได้รับ

1. ได้รับการคัดเลือกจากคณะกรรมการจัดงานของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สมาคมนิสิตเก่ามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในพระบรมราชูปถัมภ์ ในงาน “ผลิตภัณฑ์ตำบลไทย ความภูมิใจของแผ่นดิน” 2 ปีซ้อน
2. ได้รับใบประกาศการยกย่องชายสินค้าอันดับ 1 ผลิตภัณฑ์ด้านหัตถกรรมของอำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง
3. ได้รับรางวัลชมเชยการประกวดการออกแบบผลิตภัณฑ์ประเภทผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากวัสดุธรรมชาติ จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่
4. ได้รับคัดเลือกให้เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอห้างฉัตรจังหวัดลำปาง
5. สนับสนุนสมาชิกในกลุ่มร่วมจัดหัตถกรรม ในการประกวดการออกแบบผลิตภัณฑ์งานหัตถกรรม จนได้รับรางวัลชนะเลิศที่ 2 ในการประกวดผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวคือ นาฬิกาทำจากมะพร้าว จากผู้ว่าราชการจังหวัดลำปาง คือ นายพีระ มานะทัศน์
6. ได้รับการคัดเลือกให้เป็นคณะกรรมการฝ่ายทะเบียนของสมาคมผู้นำอาชีพก้าวหน้าจังหวัดภาคเหนือ
7. เป็นประธานศูนย์ประสานงานองค์กรชุมชนอำเภอห้างฉัตร
8. เป็นประธานอำนวยการกองทุนธุรกิจชุมชนจังหวัดลำปาง

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2536 โดยมี นายประภาส รัตนประทีป เป็นผู้นำในการรวมกลุ่มสมาชิกภายในครอบครัว โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง คือ

1. เพื่อเป็นการสืบทอดภูมิปัญญา
2. เพื่อส่งเสริมและพัฒนาอาชีพให้สมาชิกและคนในชุมชน
3. เพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกและคนในชุมชน
4. เพื่อให้รู้จักพึ่งตนเองได้

เริ่มแรกมีสมาชิกเพียง 5 คน ลงทุนด้วยเงินเพียง 20,000 บาท หลังจากนั้นได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดจากทางพัฒนาชุมชนอำเภอห้างฉัตรและจังหวัดลำปาง โดยได้ออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และได้รับการสนับสนุนด้านอุปกรณ์เครื่องมือจาก องค์การบริหารส่วนตำบลห้างฉัตร ในด้านหัตถกรรม “ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว”

จากแนวคิดที่ว่า จังหวัดลำปาง ลำพูนและเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ใช้ผ้าพื้นเมืองตัดเย็บเสื้อผ้าสวมใส่ กระดุมเสื้อควรทำจากวัสดุธรรมชาติ เพื่อให้เข้ากัน และเป็นเอกลักษณ์พื้นเมืองจึงได้นำเศษกะลามะพร้าวที่เหลือใช้มาออกแบบและทำเป็นกระดุมเสื้อออกจำหน่าย เริ่มแรกจำหน่ายที่ตลาดในเทศบาล จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งสามารถจำหน่ายและสร้างรายได้ ให้ครอบครัว ต่อมาได้พัฒนาความคิดโดยนำเอาตัวอย่างสินค้าของใช้และเครื่องประดับตกแต่งมาออกแบบโดยกะลามะพร้าว เช่น สร้อยข้อมือ สร้อยคอ เข็มขัด ตะเกียบ ช้อนล้อม ฯลฯ ออกมาจำหน่าย ปรากฏว่าตลาดให้ความสนใจและพอใจทำให้กลุ่มได้ขยายกิจการเพิ่มมากขึ้น และได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ จังหวัดลำปาง สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบลห้างฉัตร ทำให้สินค้าของกลุ่มเป็นที่รู้จักทั้งในและต่างจังหวัดลูกค้าเกิดความสนใจและต้องการตัวสินค้าของกลุ่มมากขึ้น ทางกลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาแบบสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า ปัจจุบันมีสินค้า 253 ชนิด มีสมาชิกในกลุ่ม 120 คน มีเงินทุนดำเนินการ 2,000,000 บาท สินค้าของกลุ่มได้รับรางวัลหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น จังหวัดลำปางประจำปี 2546 ได้รับคัดเลือกเป็นสินค้าคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับภาค ระดับ 5 ดาว จำนวน 1 ผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว จำนวน 4 ผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาว จำนวน 2 ผลิตภัณฑ์ ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) กระทรวงอุตสาหกรรมปี พ.ศ. 2546 และเป็นที่ศึกษาดูงานของกลุ่มอาชีพและองค์กรต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดอย่างต่อเนื่อง ประธานกลุ่มคุณประภาส รัตนประทีป ได้รับรางวัลผู้นำอาชีพก้าวหน้าจังหวัดลำปาง โดยกรมการพัฒนาชุมชน ประจำปี 2546 ต่อจากนั้นมาก็ได้มีการพัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

องค์ความรู้ (ผลงานการสร้างสรรค์การสืบสาน) บทบาทต่อชุมชน ในขณะที่ภาวะเศรษฐกิจทั่วไปซบเซาลง การลงทุนทั่วไปขาดทุน กิจการบางอย่างถึงกับปิดตัวไปก็มีแต่กิจการด้านงานหัตถกรรม ของร่วมฉัตรหัตถกรรมสามารถบอกได้ว่า “สวนกระแสเศรษฐกิจทั่วไปอย่างน่าพึงพอใจ” จึงเป็นที่จับตามอง และเป็นที่สนใจขององค์กรต่าง ๆ ทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่อยากให้กลุ่มร่วมฉัตรหัตถกรรมเป็นแบบอย่างให้กับชุมชนได้เรียนรู้ถึงการพยายามรวมตัวเพื่อทำกิจกรรมช่วยเหลือเกื้อกูลกันในทิศทางของการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน

และที่สำคัญคือกลุ่มร่วมจัดหัตถกรรม มีความพยายามในการเรียนรู้ และพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา กลุ่มร่วมจัดหัตถกรรมจึงได้รับการสนับสนุนจากทางพัฒนาชุมชนอำเภอห้วยฉัตร และองค์การบริหารตำบลห้วยฉัตร สามารถดำเนินงานธุรกิจชุมชน มีสมาชิกเพิ่มขึ้นกว่า 100 คน และขยายพื้นที่ไปอำเภอข้างเคียงคือ อำเภอเมือง อำเภอเกาะคา อำเภอแม่ทะ อำเภอเสริมงาม อำเภองาวและอำเภอเถิน พัฒนาลิขิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นจากกะลามะพร้าว เป็นงานไม้ทุกอย่างที่ทำได้ เช่น ไม้มะพร้าว ไม้ตาล ไม้ขนุน ไม้ไผ่ เป็นต้น ฯลฯ หลักการพื้นฐาน “เราคือผู้ส่งสินค้าที่มีคุณภาพและบริการที่ใช้ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมท้องถิ่นให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล ด้วยหลักการพึ่งตนเอง และคิดอย่างสร้างสรรค์นำความฝันให้เป็นจริง ด้วยกระบวนการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยเสริมสร้างกิจกรรมที่อาศัยศักยภาพ ความรู้ความสามารถของชุมชนในท้องถิ่น” ด้วยหลักการนี้ จึงได้รับการสนับสนุนจากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชนจัดตั้ง “กองทุนธุรกิจชุมชนจังหวัดลำปาง” ขึ้น และเปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545 ณ บ้านเลขที่ 211 หมู่ที่ 6 ตำบลห้วยฉัตร อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง โดยมีท่านผู้ว่าราชการจังหวัดลำปาง นายพีระ มานะทัศน์ ได้ให้เกียรติเป็นประธานในพิธีเปิด และภายใต้คำขวัญว่า “ลำปางรวมพลัง สร้างสรรค์ชุมชน รอดพ้นวิกฤต” กองทุนธุรกิจชุมชนจังหวัดลำปางนี้เปิดโอกาสให้ชุมชนคนลำปางทุกคนได้ร่วมเข้าเป็นสมาชิก

บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน จะเป็นในรูปของการให้เงินทุนในการสนับสนุนในงานกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชน เช่น บริจาคเงินซื้อที่ดินเพื่อเป็นที่สาธารณประโยชน์ของบ้านขามแดง การจัดตั้งองค์ผ้าป่านาไปทอดถวายตามวัดทั้งในและนอกชุมชน สนับสนุนผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวเป็นที่ระลึกแก่เยาวชนไทย-แคนาดา ตามโครงการแลกเปลี่ยนเยาวชนไทย-แคนาดา ของกรมการพัฒนาชุมชน ที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ตำบลวอแก้ว อำเภอห้วยฉัตร การขยายและจ้างแรงงานในชุมชนให้มีรายได้ เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มยังได้ถ่ายทอดความรู้ ภูมิปัญญาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวแก่เยาวชนในโรงเรียน ชุมชน องค์กรชุมชน ตลอดจนผู้ที่สนใจทั้งในและต่างจังหวัด ที่เข้ามาขอศึกษาดูงานเป็นจำนวนหลายครั้งสม่ำเสมอตลอดทั้งปี

กลุ่มผู้รับการถ่ายทอด ส่วนมากจะมาติดต่อกับทางกลุ่มร่วมจัดหัตถกรรมโดยตรง และผ่านทางสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้วยฉัตร สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำปาง และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนภาคเอกชน ขอมาศึกษาดูงานที่กลุ่มร่วมจัดหัตถกรรม ซึ่งทางกลุ่มยินดีเป็นอย่างมากที่จะถ่ายทอดความรู้ความสามารถที่มีอยู่ให้ ผู้ที่มาศึกษาดูงานและรับการถ่ายทอดความรู้ ภูมิปัญญาด้านหัตถกรรมกะลามะพร้าว จะเป็นคณะใหญ่ประมาณ 30 – 80 คน ซึ่งจะมากน้อยอย่างสม่ำเสมอเกือบตลอดทั้งปี เนื่องจากกลุ่มร่วมจัดหัตถกรรมเป็นจุดตัวอย่างของการถ่ายทอดและศึกษาดูงานของอำเภอห้วยฉัตร และจังหวัดลำปาง ในด้านหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ดีเด่นจะมีทั้งกลุ่มผู้นำชุมชน ผู้นำองค์กรต่าง ๆ นักเรียน นักศึกษา ทั้งภายในจังหวัด และต่างจังหวัดทั่วประเทศ และบางครั้งกลุ่มออกไปให้ความรู้เองภายนอกสถานที่ เช่น ให้ความรู้กับประชาชนที่สนใจและอยากรวมกลุ่มกันผลิตผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว ทางกลุ่มก็ยินดีออกไปให้ความรู้ เพื่อเป็นการถ่ายทอดภูมิปัญญา สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับประชาชน และเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายเพิ่มขึ้น

กระบวนการสร้างเครือข่ายของกลุ่มฯ ทำโดยให้การเรียนรู้แก่บุคคลที่ต้องการเรียนรู้และหากต้องการเข้ากลุ่มหรือมีคนมากพอ ต้องการจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายก็จะให้คำแนะนำและเสนอแนะขั้นตอนการจัดตั้งกลุ่ม ซึ่งปัจจุบันมีกลุ่มเครือข่ายมีจำนวน 6 กลุ่ม สมาชิกรวมปัจจุบัน 120 คน คือ กลุ่มบ้านขามแดง จำนวน 20 คน

กลุ่มบ้านแม่ฮาว จำนวน 20 คน กลุ่มบ้านป่าไคร้ จำนวน 10 คน กลุ่มบ้านยางอ้อย จำนวน 20 คน กลุ่มบ้านเจดีย์ขาว 5 คน กลุ่มบ้านแม่ป๋ม 20 คน กลุ่มบ้านหนองถ้อยบ้านแม่ฮ่อม อำเภอแม่ทะ จำนวน 25 คน

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

ลักษณะการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ จะมีโครงสร้างตำแหน่งขององค์กร ในรูปแบบของกลุ่มอาชีพเชิงธุรกิจ ซึ่งการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ จะมีการประชุมใหญ่ของสมาชิกกลุ่มโดยใช้หลักเกณฑ์ความเห็นชอบจากสมาชิกในการคัดเลือก โดยจะคัดเลือกบุคคลให้ครบตามจำนวนตำแหน่งทั้งหมดของคณะกรรมการ จากนั้นจะให้สมาชิกคัดเลือกบุคคลที่มีความเหมาะสม ความสามารถ ความถนัด และประสบการณ์ โดยใช้วิธีการยกมือให้คะแนน แก่บุคคลที่มีความสามารถตามบทบาทหน้าที่ต่างๆ เช่น

ตำแหน่งประธานกลุ่มฯ จะต้องเป็นผู้ที่มีหุ้นอยู่ในกลุ่มฯ มากที่สุด เป็นผู้ที่มีความเสียสละ เป็นที่นับถือของสมาชิก มีความรู้ สามารถประสานงานกับหน่วยงานราชการได้

ตำแหน่งรองประธาน ต้องมีคุณสมบัติที่สามารถทำงานแทนประธานได้ หากประธานติดธุระ รองผู้จัดการฝ่ายสำนักงานสามารถบริหารงานภายในกลุ่มฯ ได้

หัวหน้าฝ่ายผลิตสามารถควบคุมดูแลด้านการผลิตได้ อีกทั้งยังมีความสามารถในการออกแบบผลิตภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ ๆ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า

ผู้จัดการฝ่ายตลาดก็จะเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการขาย การตลาด และการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มฯ

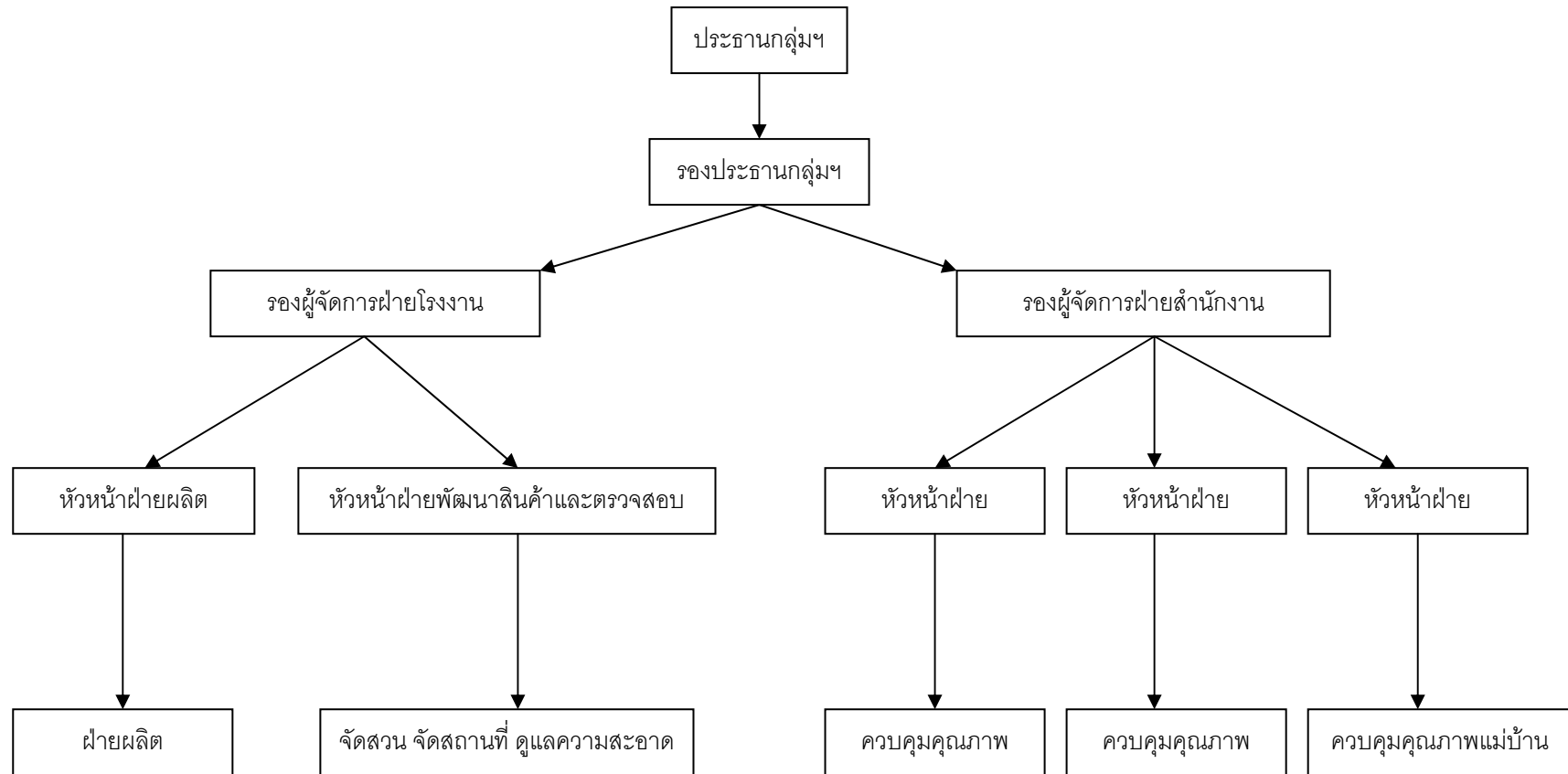
หัวหน้าฝ่ายบัญชี ก็จะเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการจัดทำบัญชี งบการเงิน ได้

คณะกรรมการทุกคนหลังจากได้รับการแต่งตั้งแล้วก็ปฏิบัติตามหน้าที่ที่ได้รับแต่งตั้งจากที่ประชุมสมาชิกเป็นอย่างดีการบริหารงานต่างๆ ภายในกลุ่มฯ ทั้งหมดเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการทั้งการจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การตลาด การติดต่อประสานงานหน่วยงานราชการต่าง ๆ ซึ่งจะมีการประชุมภายในคณะกรรมการกลุ่มเมื่อได้ข้อสรุปในการประชุมในแต่ละเรื่อง ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการดำเนินงานทั้งหมด แต่ในบางครั้งหากประธานไม่อยู่คณะกรรมการก็สามารถดำเนินการบางกิจกรรมของกลุ่มฯ แทน เช่น การรับใบสั่งซื้อสินค้า การเงิน การบัญชี กลุ่มฯ จะมีการประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ เกี่ยวกับผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ 3 ครั้ง ต่อ 1 เดือน นอกจากนี้กลุ่มฯ ประชุมสมาชิกกลุ่มฯ 1 ครั้งต่อ 2 เดือน ไม่มีการประชุมใหญ่สามัญประจำปี รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3.1 และแผนภาพที่ 3.2

ตารางที่ 3.1 รายละเอียดของคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ – สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	บทบาทใน ชุมชน
นายประภาส รัตนประทีป	43	ปริญญาตรี	ประธาน	ประธานกลุ่ม	ตำรวจ	ประธานกลุ่ม	ศอช.ต./อ./จ.
นางสุดารัตน์ รัตนประทีป	35	ปริญญาตรี	รองประธาน	รองประธานกลุ่ม	พยาบาล	พยาบาล	-
นางสาวพัทธยา เจริญยิ่ง	33	ปวส.	รองผู้จัดการฝ่ายสำนักงาน	ควบคุมดูแลในสำนักงาน	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายเพทาย วงศ์พา	30	ปวช.	รองผู้จัดการฝ่ายผลิต	ควบคุมดูแลฝ่ายผลิต	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางสุภาทิพย์ นุ่มนวลศรี	32	ปริญญาตรี	หัวหน้าฝ่ายบัญชี และ QC	ระบบบัญชีทั้งหมด	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายสุขสันต์ เจริญยิ่ง	28	ม.6	หัวหน้าฝ่ายการตลาด/ขนส่ง	ขนส่งสินค้า	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางจันทร์ดี สุริยา	39	ม.6	หัวหน้าฝ่ายการตลาด/ขนส่ง	พนักงานขาย	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายประสิทธิ์ คำว้าสร้อย	32	ม.6	หัวหน้าฝ่ายผลิต	ออกแบบผลิตภัณฑ์	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางวรพร สุขวงศ์	41	ป.4	หัวหน้าฝ่ายพัฒนาสินค้า/QC	ควบคุมคุณภาพ	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางมณี สุดาลังกา	44	ป.4	ฝ่ายควบคุมคุณภาพ	ควบคุมคุณภาพ	รับจ้าง	รับจ้าง	อสม.
นางสมศรี วงศ์ทา	40	ป.4	ฝ่ายควบคุมคุณภาพ	ควบคุมคุณภาพ	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางสังเวียน วงศ์ปิ่น	39	ป.4	ฝ่ายควบคุมคุณภาพ	ควบคุมคุณภาพ	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางบุญศรี เคหะลุน	38	ป.4	ฝ่ายควบคุมคุณภาพ	ควบคุมคุณภาพ	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางวรภรณ์ แห่งสก	28	ป.4	ฝ่ายควบคุมคุณภาพ/แม่บ้าน	แม่บ้าน	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายพิสิทธิ ชุ่มสุนันท์	43	ป.4	ฝ่ายผลิต	ผลิตสินค้า	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายสุรพงษ์ จันทร์มา	34	ป.4	ฝ่ายผลิต	ผลิตสินค้า	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายสำราญ คำกริยา	34	ป.4	ฝ่ายผลิต	ผลิตสินค้า	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายเจริญ ทรมน้อย	39	ป.4	ฝ่ายผลิต	ผลิตสินค้า	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นายลพ ฮาวคอกแก้ว	49	ป.4	จัดสวน	ทำสวน	รับจ้าง	รับจ้าง	-
นางศรีมา ยะด้วย	40	ป.4	ทำความสะอาด	ทำความสะอาด	รับจ้าง	รับจ้าง	-

ที่มา: จากการสำรวจ



แผนภาพที่ 3.2 แผนผังโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ

การบริหารงานต่าง ๆ ภายในกลุ่มฯ ทั้งหมดเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการ ทั้งการ จัดหาวัตถุดิบ การผลิต การตลาด การติดต่อประสานงานหน่วยราชการต่างๆ ซึ่งจะมีการประชุมภายใน คณะกรรมการกลุ่มเมื่อได้ข้อสรุปในการประชุมในแต่ละเรื่อง ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการ ดำเนินงานทั้งหมด แต่ในบางครั้งหากประธานไม่อยู่คณะกรรมการก็สามารถดำเนินการบางกิจกรรมของกลุ่มฯ แทน เช่น การรับใบสั่งซื้อสินค้า การเงิน การบัญชี

กฎ ระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มฯ กลุ่มฯ จะมีการประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ เกี่ยวกับผลการ ดำเนินงานของกลุ่ม 3 ครั้ง ต่อ 1 เดือน นอกจากนี้กลุ่มฯ และประชุมสมาชิกกลุ่ม 1 ครั้ง ต่อ 2 เดือน ไม่มีการ ประชุมใหญ่สามัญประจำปี

3.5 ปัญหาการจัดการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

1. สมาชิกไม่เข้าใจระบบโครงสร้าง เป้าหมาย วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มให้ลักษณะของกลุ่มอาชีพ ชุมชน
2. ลักษณะของการปฏิบัติงานไม่ได้ปฏิบัติตามหน้าที่ที่ได้รับแต่งตั้งเพียงหน้าที่เดียวจะเป็นการ ปฏิบัติงานทุกอย่างตามที่ได้รับมอบจากประธาน
3. ตำแหน่งบางตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายจะไม่ได้ปฏิบัติจริงเต็มรูปแบบ เช่น ตำแหน่งเหรัญญิก จะมี หน้าที่เพียงควบคุมดูแลเรื่องการเงิน แต่การรับและเบิกจ่ายเงินนั้น เป็นอำนาจของประธานและรองประธาน เท่านั้น

3.6 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ มีทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งหน่วยงานภาครัฐที่ ให้ การสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มในปี 2536 จนถึงปัจจุบัน ได้แก่

องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร ให้การสนับสนุนเครื่องมือ

สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ /จังหวัด ให้การสนับสนุนด้านความรู้ ให้คำปรึกษา การฝึกอบรม การ จัดตั้งกลุ่มการบริหาร/จัดการ กลุ่ม การพัฒนามาตรฐานการผลิต การตลาด

สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ให้การส่งเสริมด้านการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ชุมชน (มผช.)

สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ให้การส่งเสริมด้านการตลาด

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาองค์กรชุมชน ให้การสนับสนุนเงินทุน 200,000 บาท เพื่อดำเนินงานด้านธุรกิจชุมชน

จังหวัดลำปาง ให้การสนับสนุนการใช้ตราสัญลักษณ์มาตรฐานสินค้าลำปาง (Lampang Brand)

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ให้การสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อการลงทุน จำนวน 280,000 บาท

รายละเอียดดังปรากฏในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

หน่วยงาน	ปีที่ได้รับ ความช่วยเหลือ	วัตถุประสงค์ในการขอความ ช่วยเหลือ	ประโยชน์ที่กลุ่มฯ ได้รับ
สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอ/จังหวัด	2538 - 2546	กลุ่มฯ มีการพัฒนาเพิ่มมากขึ้น	กลุ่มฯ ได้รับการยอมรับ มียอดขายเพิ่มมากขึ้น สมาชิกมีงานทำมีรายได้เพิ่ม
อุตสาหกรรมจังหวัด	2545	พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	รับรองคุณภาพมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)
จังหวัดลำปาง	2545	พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ลำปาง Lampang Brand
สถาบันพัฒนาองค์กร ชุมชน (พ.อ.ช.)	2545	ขยายการดำเนินงานกลุ่มฯ และช่วยเหลือองค์กรชุมชน และเครือข่าย	จัดตั้งกองทุนธุรกิจชุมชน มีสมาชิกกองทุนจากการ มาร่วมถือหุ้น
ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรมภาคที่ 1	2546	เงินกู้ยืม	ขยายการดำเนินงานกลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับ จัดซื้อวัสดุและจัดหาวัตถุดิบ

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวร่วมจัดสรรหัตถกรรมเป็นการนำเอาวัตถุดิบจากมะพร้าวและเศษไม้เนื้ออ่อนชนิดต่างๆ เช่น ไม้ตาล ไม้แดง ไม้จำปา มาทำเป็นเครื่องประดับ ของที่ระลึก ของใช้ และใช้ตกแต่งเสื้อผ้า ซึ่งได้ผ่านกระบวนการผลิตทำให้ชิ้นงานที่ออกมาในสวยงามและแตกต่างกันออกไป ผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวมีมากกว่า 200 รายการ แบ่งตามกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ได้ ดังนี้

1. กลุ่มเครื่องใช้จากกะลามะพร้าว
2. กลุ่มตะเกียบ
3. กลุ่มงานแกะสลักไม้
4. กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

ผลิตภัณฑ์เด่นของกลุ่มฯ ได้แก่

โมบาย เป็นลักษณะของการนำเอาเศษไม้ เศษกะลาและลูกไม้ป่า นำมาร้อย สลับกัน ทำเป็นเส้นๆ แล้วนำมา ประกอบลูกมะพร้าวที่มีเปลือกหุ้มครึ่งลูก

เข็มขัด เป็นการนำเอากะลามะพร้าวที่แกะเป็นรูปแบบต่างๆ ขัดให้เงา แล้วนำมาร้อยเป็นเข็มขัด

สร้อยคอ เป็นการนำเอาเศษกะลาที่เหลือจากการเจาะรู ซึ่งมีหลายขนาด นำมาร้อยประกอบกัน แล้วแต่งด้วยลูกปัดกลม ที่ทำด้วยไม้

สร้อยข้อมือ เป็นการนำเอากะลามะพร้าวมาตัดเป็นชิ้นเล็กๆ แล้วนำมาขัดให้เงา ร้อยประกอบเป็นสร้อยข้อมือด้วยเชือก และจะมีทั้งสร้อยข้อมือที่ทำด้วยเศษกะลาที่เหลือจากการเจาะรูจากผลิตภัณฑ์อื่น นำมาเจาะรู แล้วร้อยเป็นสร้อยข้อมือ อีกรูปแบบหนึ่ง

กระเป๋ากะลา เป็นการนำเอากะลามะพร้าว มาตัดเป็นแผ่นสี่เหลี่ยม นำมาขัดเงา แล้วนำมาประกอบกันด้วยการเจาะรูกะลาและร้อยติดด้วยเชือก ใส่หูหิ้วที่ทำด้วยเศษไม้ มีรูปแบบต่างๆ ตามความต้องการ

เต้าเขียวนุหรี ทำด้วยมะพร้าวลูกใหญ่ปอกเปลือกที่แข็งออก ผ่าครึ่งลูกแล้วแกะเนื้อออกเพื่อทำกระดองเต้า แล้วแต่งด้วยไม้ทำเป็นหัวเต้า และหางเต้า ครอบปิดที่เขียวนุหรีที่ทำด้วยไม้อีกที

เปิดคานามบัตร เป็นการนำเอาลูกมะพร้าวทั้งลูกมาแกะเฉพาะเปลือกนอกออก เหลือใยมะพร้าวหุ้มลูก นำมาแต่งเป็นขน ประกอบด้วยส่วนหัวเป็นไม้ทำเป็นรูปหัวเปิด ส่วนปากสำหรับสอดนามบัตร และส่วนขาที่เป็นไม้ ประกอบเป็นตัวเป็น และมีฐานรองเป็นแผ่นไม้

ตะเกียบ เป็นการนำเอาเศษไม้ชนิดต่าง ๆ เช่น ไม้สัก ไม้ตาล ไม้แดง ไม้พยุง มาเหลาเป็นรูปตะเกียบ และแต่งเติมลวดลายบนหัวตะเกียบด้วยตัวสัตว์ทำด้วยไม้แกะสลัก เช่น รูปช้าง เป็นต้น

เชิงเทียน เป็นลักษณะของการนำไม้ตาล หรือไม้สัก มาตัดเป็นรูปดอกไม้ เช่น ดอกชบา ลักษณะเป็นหลุมสำหรับใส่เทียนหอม และใส่เทียน ใช้สำหรับจุดให้ความหอม

กระดุม เป็นการนำเอากะลามะพร้าวมาตัดเป็นรูปวงกลม สี่เหลี่ยม หรือสามเหลี่ยม ตามรูปแบบที่ต้องการ นำมาเจาะรูกระดุม เสริมแล้วขัดตกแต่งให้เงาด้วยกระดาษทราย (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ชื่อผลิตภัณฑ์	ปีที่เริ่มผลิต (พ.ศ.)	ช่วงเดือนที่ผลิต รอบ 1 ปี	เดือนที่ ผลิตมาก ในรอบ1ปี	หมายเหตุ
1.โมบาย	2538	ทั้งปี	ทั้งปี	การผลิตสินค้า แต่ละประเภท ขึ้นอยู่กับช่วงระยะเวลา เทศกาลและคำสั่งซื้อ
2.เข็มขัด	2538	ทั้งปี	ทั้งปี	
3.สร้อยคอ	2538	ทั้งปี	ทั้งปี	
4.สร้อยข้อมือ	2538	ทั้งปี	ทั้งปี	
5.กระเป๋ากะลา	2546	ทั้งปี	ทั้งปี	
6.เต้าเขี้ยวหรี	2545	ทั้งปี	ทั้งปี	
7.เปิดคานามบัตร	2546	ทั้งปี	ทั้งปี	
8.ตะเกียบ	2536	ทั้งปี	ทั้งปี	
9.เชิงเทียน	2546	ทั้งปี	ทั้งปี	
10.กระดุม	2536	ทั้งปี	ทั้งปี	

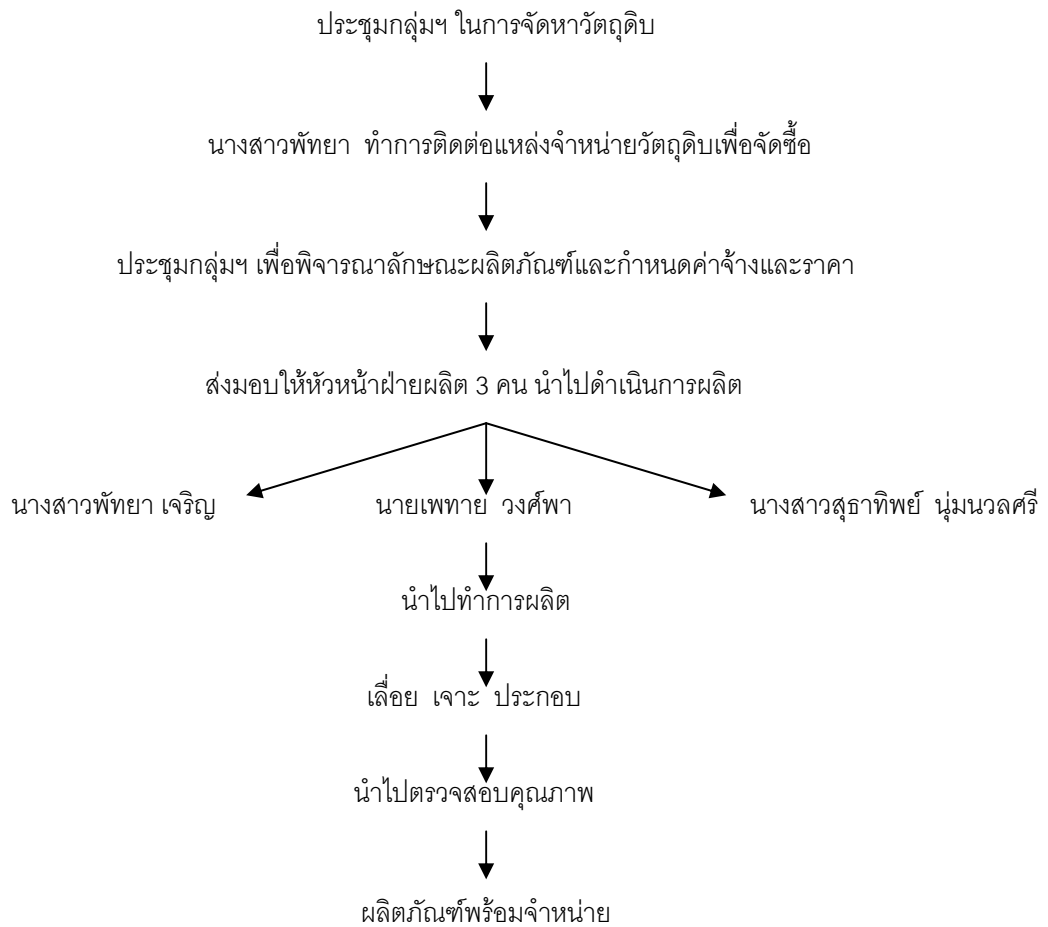
ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ จะมีการประชุมในเรื่องการจัดหาเงินทุนและงบประมาณในการจัดซื้อวัตถุดิบ โดยจะซื้อจากแม่ค้ากะทิจนในตลาดจังหวัดลำปาง จังหวัดเชียงใหม่ และรับซื้อจากชาวบ้านในท้องถิ่นด้วย โดยจะรับซื้อในราคาเฉลี่ย 25 บาท มะพร้าวทั้งลูกชาวบ้านจะนำมาขายลูกละ 8-10 บาท โดยจะมีรถบรรทุกรับส่งถึงที่ ทางกลุ่มฯ รมฉัตรหัตถกรรม มีนาย เพทาย วงศ์พา รองผู้จัดการฝ่ายโรงงานเป็นผู้ควบคุมการผลิต กลุ่มฯจะทำผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิดตามความต้องการของลูกค้า ขบวนการผลิตนั้นจะเริ่มตั้งแต่การคัดคุณภาพของกะลามะพร้าวและมะพร้าวก่อนจะนำมาผลิตแล้วจึงตัดเลื่อยขัดด้วยมอเตอร์ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผ่านการออกแบบจากช่างในกลุ่มฯ จากตัวอย่างสินค้าที่ลูกค้าสั่งมาผลิต หลังจากนั้นก็จะส่งต่อไปกับฝ่ายเจาะรู ฝ่ายขัด ตามหน้าที่ที่กำหนดไว้จนเสร็จสิ้นจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งให้ลูกค้า

ลักษณะการกระจายงานการผลิตของกลุ่มฯ จะส่งงานให้สมาชิกภายในกลุ่มฯ ในชุมชน หรือเครือข่ายรับชิ้นงานไปทำ คือ หัวหน้าฝ่ายผลิตจะมอบงานให้สมาชิกที่อยู่ในฝ่ายนำไปปฏิบัติตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย (แผนภาพที่ 4.1) จากนั้นทำการกระจายงานให้สมาชิกที่รับงานไปทำที่บ้านจะนำเอาวัสดุที่ขึ้นรูปแล้วไปประกอบเป็นชิ้นงาน และรับเงินค่าจ้างรายชิ้น นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการกระจายงานไปยังเครือข่ายการผลิต ซึ่งจะรับงานไปทำที่กลุ่มฯเองโดยใช้วัตถุดิบการผลิตของกลุ่มฯ โดยเป็นผู้ผลิตเองทั้งหมดเมื่อนำผลิตภัณฑ์มาส่งก็จะจ่ายเป็นค่าแรงเมื่อได้รับชิ้นงาน



แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นไปในลักษณะการวางแผนร่วมกันเพื่อหาปัจจัยการผลิต คือ กะลามะพร้าว มะพร้าว ไม้เนื้ออ่อนและเสาเรือนเก่าที่ไม่ใช้แล้ว ซึ่งบางฤดูก็จะมีจำนวนน้อยทางร่มฉัตร หัตถกรรมจึงได้สร้างโรงเก็บสินค้าไว้เพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตซึ่งต้นทุนในการผลิตต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือน 2 – 3 หมื่นบาท กลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการผลิตไว้หากมีเงินทุนเพียงพอจะจ้างคนในท้องถิ่นมาช่วยในการผลิตเพื่อจะได้มีผลิตภัณฑ์ได้มากเพียงพอตามต้องการเพราะจะได้ส่งสินค้าได้ทันเวลาทางกลุ่มฯ จะต้องไม่ได้เลื่อนกำหนดส่งให้กับลูกค้า

แนวโน้มในอนาคตร่มฉัตรหัตถกรรม ต้องการส่งสินค้าจำหน่ายเองโดยไม่ต้องผ่านคนกลาง ในขณะที่ร่มฉัตรหัตถกรรมมียอดการสั่งซื้ออยู่ในระดับที่ไม่เพิ่มและไม่ลดจึงทำให้กิจการอยู่ได้ไปเรื่อยๆ ตามการพิจารณาที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้นต้องมีอย่างแน่นอนเพียงแต่รอจังหวะและโอกาสที่เหมาะสม ซึ่งเป็นการต้องการของกิจการที่เป็นผู้จำหน่ายเองประเทศที่ต้องการส่งออกคือ ประเทศญี่ปุ่น เพราะว่าตลาดของญี่ปุ่นเป็นตลาดที่ขนาดใหญ่มีความต้องการสินค้าสูง แต่ยังมีปัญหาในด้านภาษาที่สื่อสารกันไม่รู้เรื่องและมีค่าใช้จ่ายและต้นทุนสินค้าที่สูง ไม่ว่าจะเป็นการขนส่ง การเสียภาษี และไม่มีความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมของประเทศนั้น ดังนั้นต้องมี

การศึกษาประเทศนั้นก่อน ซึ่งในอนาคตถ้ากิจการได้มีการจัดจำหน่ายเอง มีลูกค้ามากขึ้นยอดการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ทางกิจการจะขยายตัวให้ใหญ่ขึ้นโดยมีการเพิ่มเครื่องจักรเพิ่มวัตถุดิบและเพิ่มคนงาน มีการจัดการองค์กรที่แน่นอนขึ้น นอกจากนี้กิจการยังมีแนวคิดที่จะทำตราสินค้าขึ้นมาเองในกรณีที่เป็นผู้จัดส่งเองโดยใช้ตราสินค้าว่า “ร่มฉัตร” มีสัญลักษณ์เป็นรูปช้างเมื่อถึงเวลานั้นการขยายตัวทางตลาดคงเป็นไปได้ไม่ยาก ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิต												รวม
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
โม่บាយ	พวง	300	300	300	300	400	300	300	300	300	300	300	300	3,700
เข็มขัด	เส้น	1,000	500	500	1,000	500	500	500	500	500	1,000	1,000	1,000	8,500
สร้อยคอ	เส้น	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
สร้อยข้อมือ	เส้น	10,000	10,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	10,000	10,000	10,000	85,000
กระเป๋ากะลา	ใบ	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
เต๋าเขี้ยวหรี	ตัว	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
เปิดคาบนามบัตร	ตัว	100	100	100	100	50	50	50	50	100	100	100	100	1,000
ตะเกียบ	คู่	1,000	1,000	1,000	500	500	500	1,000	500	500	500	500	500	8,000
เขิงเทียนกะลา	อัน	-	1,000	-	-	1,000	-	-	1,000	-	-	1,000	-	4,000
กระดุม	เม็ด	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 การหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ลูกมะพร้าว กะลามะพร้าว ไม่น้ำจาว ไม่น้ำตาล และไม้เสาเรือนเก่า

- ลูกมะพร้าว จัดซื้อโดยมีชาวบ้านนำมาขายให้ที่กลุ่มฯ โดยนำมาเป็นลูกๆ หรือจะเป็นทะเลาก็ได้ โดยในส่วนที่เป็นลูกก็จะนำไปใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตเป็นโมบาย เปิดคาบนามบัตร เต่าเขียบบุหรี่

- กะลามะพร้าว จัดซื้อจากแม่ค้าขายน้ำกะทิในตลาดภายในจังหวัดลำปาง เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต กระดุมเสื่อ สร้อยข้อมือ สร้อยคอ เข็มขัด กระเป๋า

- ไม้ เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตตะเกียบ เข็มเทียน จัดซื้อโดยชาวบ้านนำมาขายให้ที่กลุ่มฯ เช่นไม้บ้านเก่า หรือเสาเรือนเก่า และเศษไม้จากโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้ ภายในอำเภอ

วัตถุดิบรอง เป็นวัตถุดิบที่ใช้ตกแต่งได้แก่ ด้าย เชือก หนังสือ

- เชือกเอ็นยัด ใช้สำหรับร้อยโมบาย สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กระเป๋า เพื่อประกอบเป็นรูปร่างหาซื้อได้ตามร้านค้าภายในจังหวัด

- หนังสือ ใช้เป็นวัตถุดิบรองในการตกแต่ง หากลูกค้าต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีหนังสือ ก็จะนำมาทำบนผิวผลิตภัณฑ์ ซึ่งขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า

- กาวร้อน ใช้เป็นวัตถุดิบในการเชื่อมติดแผ่นไม้ต่างๆ กลุ่มฯ สั่งซื้อกาวร้อนจากร้านค้าในกรุงเทพฯ ราคากล่องละ 1,200 บาท โดยกลุ่มฯ จะสั่งซื้อและให้บริษัทรับส่งสินค้าเป็นผู้จัดส่ง

- หัวเปิด ขาเป็น หูกระเป๋ เป็นวัตถุดิบอีกชนิดหนึ่งที่กลุ่มฯ จำทำการผลิตจากนั้นจึงนำมาประกอบเป็นตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถส่งทำการผลิตจากกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดลำปาง

- วานิชดำ เป็นวัตถุดิบอีกชนิดหนึ่งใช้ในการตกแต่งสีผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ซื้อจากร้านขายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดลำปาง ราคากระป๋องละ 170 บาท

- แว็ค เป็นวัตถุดิบอีกชนิดหนึ่งใช้ในการตกแต่งสีผลิตภัณฑ์ให้มีความเงางาม กลุ่มฯ ซื้อจากร้านขายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดลำปาง ราคากระป๋องละ 70 บาท

การจัดหาวัตถุดิบในการผลิตอื่นๆ ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ในการจัดซื้อ	ปริมาณการซื้อต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
เศษกะลามะพร้าว	เข่ง	30.0	ซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน	2 - 3 ครั้งต่อสัปดาห์	10	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
กะลามะพร้าว	ลูก	1.0	ซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน	2 ครั้ง/เดือน	200	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
กะลามะพร้าวตัวเปิด	ลูก	2.0	ซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน	2 ครั้ง/เดือน	100	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
เม็ดกะลาทำกระป๋อง	เม็ด	1.5	ซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน	2 ครั้ง/เดือน	100	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
การวุ้น (การบาววัวร์)	กล่อง	1,200	ซื้อจากกรุงเทพฯ	2 ครั้ง/เดือน	4	โอนเข้าบัญชี	บริษัทรับส่งสินค้า	50 บาท/กล่อง
การวิทยาศาสตร์	กล่อง	900	ซื้อจากกรุงเทพฯ	3 ครั้ง/เดือน	3	โอนเข้าบัญชี	บริษัทรับส่งสินค้า	70 บาท/กล่อง
เชือกโยกัญชา	กิโลกรัม	40	ซื้อจากเชียงใหม่	2 ครั้ง/ปี	50	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
เชือกยัด	กิโลกรัม	400	ซื้อจากกรุงเทพฯ	1 ครั้ง/เดือน	30	โอนเข้าบัญชี	บริษัทรับส่งสินค้า	100 บาท/กล่อง
เชือกขาว	กิโลกรัม	200	ซื้อจากเชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	50	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
ไม้ฉำฉา	เล่ม	50	ซื้อจากโรงเลื่อยในลำปาง	ขึ้นอยู่กับ Order	ไม่แน่นอน	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
ไม้ตาล	เล่ม	50	ชาวบ้านมาขายให้	1 ครั้ง/เดือน	ไม่แน่นอน	จ่ายสด	มาส่งให้/ไปรับเอง	-
ไม้ไผ่	มัด	30	ซื้อจากเมืองลำปาง	1 ครั้ง/เดือน	10	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
หัวเปิด	หัว	15	สั่งทำในลำปาง	ขึ้นอยู่กับ Order	ขึ้นอยู่กับ Order	จ่ายสด	มาส่งให้	-
ขาเปิด	คู่	16	สั่งทำในลำปาง	ขึ้นอยู่กับ Order	ขึ้นอยู่กับ Order	จ่ายสด	มาส่งให้	-
ฐานเปิด	อัน	8	สั่งทำในลำปาง	ขึ้นอยู่กับ Order	ขึ้นอยู่กับ Order	จ่ายสด	มาส่งให้	-
สีไม้ไอศ เบอร์ 4	กล่อง	250	ซื้อจากเมืองลำปาง	1 ครั้ง/เดือน	1	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ในการ จัดซื้อ	ปริมาณการซื้อต่อ ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีการขนส่ง	ค่าขนส่ง
หุกระเป่า	คู่	6	สั่งทำในลำปาง	ขึ้นอยู่กับ Order	ขึ้นอยู่กับ Order	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
ลูกสะบ้า	ลูก	2	ชาวบ้านมาขายให้	1 ครั้ง/เดือน	30,000	จ่ายสด	มาส่งให้	-
วีนอล	ก้อน	100	ร้านค้าในจังหวัด	1 ครั้ง/เดือน	2	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
วานิชดำ	กระป๋อง	170	ร้านค้าในจังหวัด	1 ครั้ง/เดือน	2	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-
แว็ค	กระป๋อง	70	ร้านค้าในจังหวัด	1 ครั้ง/เดือน	2	จ่ายสด	ไปซื้อเอง	-

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ต้องอาศัยวัสดุและอุปกรณ์การผลิตหลากหลายชนิด ซึ่งวัสดุในการผลิต เป็นสิ่งที่ใช้ในการผลิตที่เข้าแล้วหมดไปภายใน 1 ปี ได้แก่ แปรงลวด ล้อผ้า และกระดาษทราย

- แปรงลวด ล้อผ้าและกระดาษทราย ใช้เป็นวัสดุในการขัดไม้ให้มีรูปร่างตามที่ต้องการใช้ร่วมกับมอเตอร์ อายุใช้งานประมาณ 4 เดือน

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลากหลายชนิด มีอายุการใช้งานตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- มอเตอร์ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการการขัดผลิตภัณฑ์ให้ได้รูปร่างตามที่ต้องการ ใช้ร่วมกับหัวแปรง ล้อผ้า หรือกระดาษทราย ราคาเครื่องละ 3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

- เลื่อยวงเดือน เป็นอุปกรณ์การผลิตอีกชนิดหนึ่งที่ใช้ในการตัดไม้หรือกะลา เพื่อให้ได้รูปทรงตามที่ต้องการ ราคาเครื่องละ 6,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

- สว่านมือ ราคาอันละ 3,500 บาท อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี ใช้ในการเจาะรูบนไม้หรือกะลามะพร้าว

- เลื่อยฉลุใหญ่ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ตัดไม้ในลักษณะการฉลุไม้ เพื่อให้ได้ไม้ที่มีรูปร่างตามขนาดที่ต้องการ ราคาอันละ 10,000 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

- สว่านแท่นเจาะ ใช้ในการเจาะรูผลิตภัณฑ์ไม้หรือกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ ราคาอันละ 8,500 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

- หัวกรีดลาย เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเพื่อทำให้เกิดลวดลายบนกะลามะพร้าว ราคาอันละ 100 บาท อายุการใช้งานประมาณ 3 ปี

วัสดุ อุปกรณ์การผลิตอื่นๆ ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 วัสดุ อุปกรณ์ในการผลิตของกลุ่มฯ

วัสดุ อุปกรณ์การผลิต	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา/ลักษณะการได้มา
แปรงลวด	อัน	6	300	0.33	2546	ของประธานกลุ่มฯ
ล้อผ้า	ม้วน	1	35	0.33	2546	ของประธานกลุ่มฯ
กระดาษทรายเบอร์ 60	ม้วน	1	3,250	0.08	2546	ของประธานกลุ่มฯ
กระดาษทรายเบอร์ 220	แพ็ค	1	1,300	0.33	2546	ของประธานกลุ่มฯ
กระดาษทรายเบอร์ 400	แพ็ค	1	1,300	0.33	2546	ของประธานกลุ่มฯ
มอเตอร์	เครื่อง	15	3,000	5	2542	ของประธานกลุ่มฯ
เลื่อยวงเดือน	เครื่อง	1	6,000	5	2542	ของประธานกลุ่มฯ
สว่านมือ	อัน	1	3,500	5	2542	ของประธานกลุ่มฯ
เลื่อยฉลุใหญ่	อัน	1	10,000	5	2542	ของประธานกลุ่มฯ

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

วัสดุ อุปกรณ์การผลิต	หน่วย	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา/ลักษณะการได้มา
สว่านแท่นเจาะ	อัน	5	8,500	5	2542	ของประธานกลุ่มฯ
หัวสว่าน	อัน	1	1,500	3	2544	ของประธานกลุ่มฯ
แปรงทาสี	อัน	20	20	1	2546	ของประธานกลุ่มฯ
ใบตัดเลื่อย (มีด)	อัน	20	50	3	2544	ของประธานกลุ่มฯ
หัวกรีดลาย	อัน	50	100	3	2544	ของประธานกลุ่มฯ
เลื่อยลันดา	อัน	1	180	3	2544	ของประธานกลุ่มฯ
ชั้นวางเหล็ก	ชั้น	1	9,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ชั้นแสดงสินค้าไม้	ชั้น	1	2,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ตู้แสดงสินค้าไม้	หลัง	1	17,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ตู้แสดงสินค้ากระจก	หลัง	1	9,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
คอมพิวเตอรื	เครื่อง	1	30,000	10	2542	ของประธานกลุ่มฯ
เครื่องรีดไม้	เครื่อง	1	6,500	20	2536	ของประธานกลุ่มฯ
แท่นเจาะ	เครื่อง	3	21,000	30	2536	ของประธานกลุ่มฯ
เครื่องจักซอ	เครื่อง	1	6,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
หัวกลึงเครื่องเล็ก	อัน	1	5,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ตัวสามจับ	อัน	1	1,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
จักซอมือ	อัน	1	3,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ตัวเลาเตอร์	เครื่อง	1	6,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ตัวอมยิ้ม	อัน	1	1,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
แท่นตัด	เครื่อง	1	3,900	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
เลื่อยโต๊ะ	เครื่อง	1	6,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
แม่คียงไม้	อัน	1	1,800	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
เครื่องกอบปี	เครื่อง	1	150,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
ปั้มลม	เครื่อง	1	30,000	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
กาพนสี	อัน	1	1,500	15	2536	ของประธานกลุ่มฯ
อาคารโรงงาน	หลัง	1	800,000	20	2536	ของประธานกลุ่มฯ
อาคารประกอบชิ้นงาน	หลัง	1	30,000	20	2536	ของประธานกลุ่มฯ
อาคารแสดงสินค้า	หลัง	1	250,000	20	2536	ของประธานกลุ่มฯ
อาคารสำนักงาน	หลัง	1	350,000	20	2536	ของประธานกลุ่มฯ

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

การบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์กะหล่ำมะพร้าว ส่วนมากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นชิ้นเล็ก ๆ และมีขนาดไม่ใหญ่มากนัก ทางกลุ่มฯ จึงไม่มีการทำบรรจุภัณฑ์แต่ละชิ้น เป็นเพียงการบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ส่วนใหญ่จะทำการบรรจุด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์ และใส่กล่องปิดด้วยเทปกาวเพื่อส่งให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อเป็นจำนวนมาก อีกทั้งลูกค้าส่วนมากของกลุ่มฯ จะเป็นลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่กลุ่มฯ โดยตรง ซึ่งจะนำรถยนต์ส่วนตัวมาเอง ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องทำการบรรจุหีบห่อให้แต่อย่างใด การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา
กล่องกระดาษ	ใบ	5	ซื้อจากร้านค้าในอำเภอ
เทปกาว	ม้วน	18	ซื้อจากร้านค้าในอำเภอ

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.4 โรงเรือน

โรงเรือนของกลุ่มฯ สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ส่วนด้วยกัน คือ อาคารสำนักงาน อาคารโรงงาน อาคารประกอบชิ้นงาน และอาคารแสดงสินค้า ซึ่งอาคารดังกล่าว ปรธานกลุ่มฯ เป็นผู้จัดสร้างด้วยเงินของตนเอง รายละเอียดเกี่ยวกับโรงเรือน แสดงดังตารางที่ 4.4

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต ทางร่วมจักรหัตถกรรมนั้นต้องทำการแยกสินค้า เพื่อให้ทราบว่าสินค้าชิ้นไหนได้มาตรฐานหรือไม่และทำการแยกของเสียที่ไม่เป็นไปตามเกณฑ์ข้อกำหนดมาตรฐาน แล้วสินค้าที่ได้กำหนดตามเกณฑ์มาตรฐานส่งให้กับลูกค้า การควบคุมคุณภาพเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับการเก็บตัวอย่างสินค้าที่ผลิตออกมา สุ่มทำการตรวจ คือ เป็นการสุ่มตัวอย่างของสินค้าในจำนวนของสินค้า 10 ชิ้น ว่าได้ตามเกณฑ์ข้อกำหนดมาตรฐานที่ทางบริษัทวางเอาไว้หรือไม่ จากนั้นจะเป็นการคัดคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้าว่าเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานที่วางไว้ คือ เราต้องทำการวัดคุณภาพของสินค้าของเราอย่างสม่ำเสมอว่าได้ตรงตามมาตรฐานและคุณสมบัติที่ทางบริษัทได้วางเอาไว้หรือไม่ถ้าไม่ตรงตามบริษัทกำหนดไว้ก็จะไม่ส่งออกสู่ตลาดและจะทำการควบคุมคุณภาพสินค้าและปรับปรุงสินค้าให้ดีขึ้นกว่าเดิม

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต เมื่อกลุ่มฯ ได้ซื้อกะหล่ำมะพร้าว ลูกมะพร้าว และไม้ จะนำมาทำการจัดเก็บไว้ในโรงเรือนเก็บวัตถุดิบ ซึ่งกลุ่มฯ จะนำวัตถุดิบแต่ละอย่างไว้ตามพื้นโรงเรือน เพื่อป้องกันแดดและฝนทำให้วัตถุดิบไม่เสียหาย

4.4 แรงและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

กลุ่มร่วมจัดสหกรณ์การจ้างแรงงานในการผลิตที่อยู่ประจำกลุ่มฯ จำนวน 16 คน จะแยกเป็นชาย 5 คน หญิง 11 คน ซึ่งทำหน้าที่ประจำ ลักษณะการทำงานมาทำที่กลุ่มฯ และมีเครือข่ายฯ ร่วมด้วยโดยการรับงานไปทำที่บ้านหรือที่กลุ่มเครือข่าย จำนวน 104 คน แยกเป็นชายจำนวน 58 คน เป็นหญิงจำนวน 46 คน

4.4.2 การจ้างงาน

การจ้างงานของกลุ่มฯ จะจ้างงาน เป็น 3 ประเภท (ตารางที่ 4.6) ได้แก่

1. อัตราค่าจ้างรายเดือน เดือนละ 5,000 – 6,000 บาท
2. อัตราค่าจ้างรายวัน วันละ 130 – 180 บาท
3. อัตราค่าจ้างรายชิ้น ชิ้นละ 0.20 – 40 บาท

การจ้างรายชิ้นผลิตภัณฑ์ จะคิดค่าจ้างไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ ความยากง่าย ขนาด และผลผลิตของผลิตภัณฑ์ แต่ละชิ้น จะทำการตกลงอัตราค่าจ้างกันก่อน

ตารางที่ 4.6 การใช้แรงงานและอัตราค่าจ้างในการผลิต

ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง/ เดือน/วัน/ชิ้น (บาท)	จำนวนแรงงานงาน (คน)			สถานภาพการเป็น สมาชิกกลุ่มฯ
		ชาย	หญิง	รวม	
ค่าจ้างเป็นรายเดือน	3,500 - 8,000	2	4	6	เป็นสมาชิกประจำกลุ่มฯ
ค่าจ้างเป็นรายวัน	120 - 150	3	7	10	เป็นสมาชิกประจำกลุ่มฯ
ค่าจ้างเป็นรายชิ้น	0.20 - 40	58	46	104	เป็นสมาชิกเครือข่าย

ที่มา : จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ จำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เด่น นำมาคำนวณต้นทุนต่อหนึ่งหน่วยการผลิต (ภาคผนวก ค.) ต้นทุนของแต่ละผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังนี้

โมบายกะลามะพร้าว 1 ชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 85.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.20 ร้อยละ 0.89 และ 0.87 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	37.13	บาทต่อชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	37.13	บาทต่อชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	37.46	บาทต่อชิ้น
ราคาขาย (ขายส่ง)	90.00	บาทต่อชิ้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	52.87	บาทต่อชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	52.87	บาทต่อชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	52.54	บาทต่อชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	58.75
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	58.75
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	58.38
ราคาขาย (ขายปลีก)	120.00	บาทต่อชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	82.87	บาทต่อชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	82.87	บาทต่อชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	82.54	บาทต่อชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	69.06
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	69.06
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	68.79

เช็มขัดกะลามะพร้าว 1 เส้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงานในการผลิต โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 59.63 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์การผลิต ต้นทุนค่าวัสดุการผลิต ต้นทุนคงที่ และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.44 ร้อยละ 1.56 ร้อยละ 1.27 และ 1.10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	29.80	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	29.80	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	30.91	บาทต่อเส้น
ราคาขาย (ขายส่ง)	70.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	40.20	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	40.20	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	39.81	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	57.42
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	57.42
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	56.87
ราคาขาย (ขายปลีก)	100.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	70.20	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	70.20	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	69.81	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	70.20
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	70.20

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 69.81

สร้อยคอกะลามะพร้าว 1 เส้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 56.43 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต ต้นทุนค่าวัสดุการผลิต ต้นทุนคงที่ และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.92 ร้อยละ 10.98 ร้อยละ 3.70 และ 1.98 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	16.21	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	16.21	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	16.84	บาทต่อเส้น
ราคาขาย (ขายส่ง)	45.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	28.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	28.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	28.16	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 63.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 63.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 62.59	
ราคาขาย (ขายปลีก)	65.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	48.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	48.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	48.16	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 75.06	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 75.06	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 74.10	

สร้อยข้อมือกะลามะพร้าว 1 เส้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 50.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.58 ร้อยละ 3.52 และ 2.71 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	9.21	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	9.21	บาทต่อเส้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	9.46	บาทต่อเส้น
ราคาขาย (ขายส่ง)	6.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-3.21	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-3.21	บาทต่อเส้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-3.46	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ -53.46	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ -53.46	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ -57.75	
ราคาขาย (ขายปลีก)	10.00	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.79	บาทต่อเส้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.54	บาทต่อเส้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 7.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 7.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 5.35	

กระเป๋ากะลามะพร้าว 1 ใบ ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 60.26 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.48 ร้อยละ 0.17 และ 0.09 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	195.97	บาทต่อใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	195.97	บาทต่อใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	196.16	บาทต่อใบ
ราคาขาย (ขายส่ง)	280.00	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	84.03	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	84.03	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	83.84	บาทต่อใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 30.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 30.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 29.94	
ราคาขาย (ขายปลีก)	350.00	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	154.03	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	154.03	บาทต่อใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	153.84	บาทต่อใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 44.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 44.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 43.96	

ตารางเปรียบเทียบ 1 อัน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงานในการผลิต โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 61.80 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต ต้นทุนคงที่ และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.16 ร้อยละ 8.85 ร้อยละ 6.50 และร้อยละ 0.69 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	45.32	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตเงินสด	45.32	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	48.48	บาทต่ออัน
ราคาขาย (ขายส่ง)	120.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	74.68	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	74.68	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	71.52	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 62.23	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 62.23	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 59.60	
ราคาขาย (ขายปลีก)	180.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	134.68	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	134.68	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	131.52	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 74.82	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ 74.82	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ 73.07	

เปิดคานามบัตร 1 อัน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 56.54 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต ต้นทุนค่าค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.76 ร้อยละ 1.11 ร้อยละ 0.96 และร้อยละ 0.64 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	29.78	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตเงินสด	29.78	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	30.07	บาทต่ออัน
ราคาขาย (ขายส่ง)	200.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	170.22	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	170.22	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	169.93	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ 85.11	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	85.11
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	84.97
ราคาขาย (ขายปลีก)	250.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	220.22	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	220.22	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	219.93	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	88.09
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	88.09
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	87.97

ตาราง 1 ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 57.13 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต ต้นทุนคงที่ และ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.72 ร้อยละ 6.97 ร้อยละ 3.58 และร้อยละ 2.60 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	12.32	บาทต่อคู่
ต้นทุนการผลิตเงินสด	12.32	บาทต่อคู่
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	12.78	บาทต่อคู่
ราคาขาย (ขายส่ง)	7.00	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-5.32	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-5.32	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-5.78	บาทต่อคู่
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	-76.01
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	-76.01
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-82.54
ราคาขาย (ขายปลีก)	10.00	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-2.32	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-2.32	บาทต่อคู่
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-2.78	บาทต่อคู่
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	-23.21
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	-23.21
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-27.78

เขียนกะลา 1 อัน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 49.51 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต

ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต ต้นทุนคงที่ และ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.79 ร้อยละ 14.42 ร้อยละ 4.13 และร้อยละ 2.15 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	14.85	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตเงินสด	14.85	บาทต่ออัน
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	15.48	บาทต่ออัน
ราคาขาย (ขายส่ง)	7.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	-7.85	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	-7.85	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-8.48	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	-112.08
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	-112.08
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-121.21
ราคาขาย (ขายปลีก)	15.00	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.15	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.15	บาทต่ออัน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-0.48	บาทต่ออัน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	1.03
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	1.03
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-3.23

กระดุม 1 เม็ด ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 43.24 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนรองลงมา คือ ต้นทุนคงที่ ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต และ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.98 ร้อยละ 20.71 ร้อยละ 6.13 และร้อยละ 3.94 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	0.57	บาทต่อเม็ด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	0.57	บาทต่อเม็ด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.77	บาทต่อเม็ด
ราคาขาย (ขายส่ง)	0.70	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.13	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.13	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	-0.07	บาทต่อเม็ด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	18.63
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	18.63
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	-9.94

ราคาขาย (ขายปลีก)	2.00	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	1.43	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	1.43	บาทต่อเม็ด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1.23	บาทต่อเม็ด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	ร้อยละ	71.52
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	71.52
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	61.52

4.6 กรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลากหลายผลิตภัณฑ์ แต่มีกรรมวิธีการผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน แต่ต้องอาศัยฝีมือในการทำ ซึ่งกรรมวิธีในการผลิตหลักๆ และกรรมผลิตภัณฑ์บางประเภทของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ดังนี้

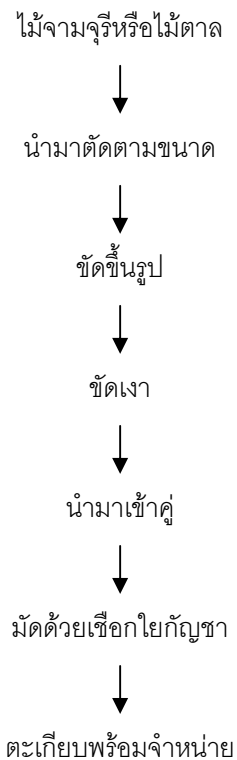
ลักษณะการผลิตหลักๆ ของกลุ่มฯ

1. เลือกวัตถุดิบตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการทำการผลิต ได้แก่ ไม้จามจุรี ไม้ตาล กะลามะพร้าว หรือเศษกะลามะพร้าว
2. นำไปขึ้นรูปทรงตามลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการผลิต โดยใช้เลื่อย สว่าน หรืออุปกรณ์อื่นๆ
3. เมื่อได้ส่วนประกอบต่างๆ ตามที่ต้องการ นำส่วนประกอบแต่ละชนิดไปทำการตกแต่ง โดยการทำ ลวดลาย การขัดเงาหรือการทาสี

4. นำส่วนประกอบต่างๆ นำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์

ตัวอย่าง ขั้นตอนและกรรมวิธีการผลิตตะเกียบของกลุ่มฯ

1. นำไม้ตาล 1 เล่ม นำมาตัดด้วยเลื่อยวงเดือน โดยไม้ตาล 1 เล่ม จะสามารถนำมาตัดทำตะเกียบได้ประมาณ 8 คู่
2. เมื่อตัดเรียบร้อยแล้วนำมาขัดขึ้นรูปตะเกียบด้วยมอเตอร์และกระดาษทรายเบอร์ต่าง ๆ
3. ขัดเงาด้วยลöffผ้า มอเตอร์ และวินิลขาว
4. นำมาเข้าคู่
5. มัดด้วยเชือกโยกัญชา
6. ได้ตะเกียบพร้อมจำหน่าย



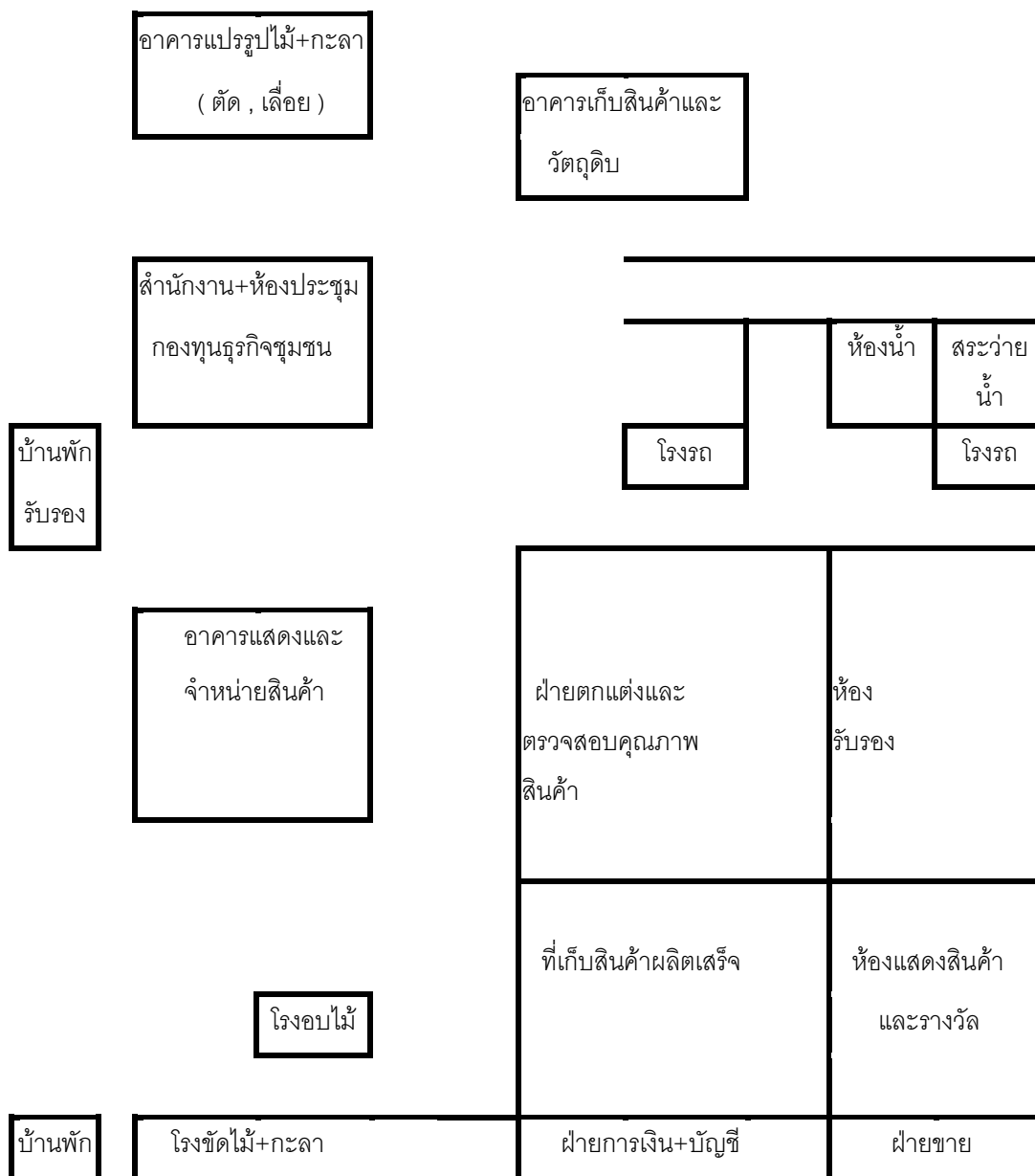
แผนภาพที่ 4.2 กรรมวิธีการทำตะเกียบ

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ ใช้เทคโนโลยีทางด้านภูมิปัญญาท้องถิ่นในการการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เครื่องจักร/อุปกรณ์ที่ใช้เป็นแบบดั้งเดิม คือ ประดิษฐ์ขึ้นมาใช้เอง ใช้แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ เทคโนโลยีการจัดการมลภาวะที่เกิดจากกระบวนการผลิต จะใช้ผ้าปิดจมูกในขั้นตอนที่ตัด เลื่อย ไม้หรือกะลาในกรณีที่มีฝุ่น

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ผลิตของกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในที่ของประธานกลุ่มฯ จัดสรรเป็นโรงแยกชัดเจน โดยโรงเรือนที่มีเครื่องจักรหนักที่ต้องมีเสียงดัง จะจัดแยกไว้ให้ไกลจากอาคารรับรองหรืออาคารสำนักงาน เพื่อป้องกันเสียงรบกวน ภายในตัวอาคารผลิต มีการติดตั้งหลอดไฟ ให้แสงสว่างอย่างเพียงพอ สภาพและผังของสถานที่ผลิตแสดงดัง แผนภาพที่ 4.3



แผนภาพที่ 4.3 สภาพและแผนผังของสถานที่ผลิต

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การกำจัดของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตของสินค้าก็มีบ้างที่ได้รับความเสียหาย เช่น แดงหักขึ้นมา ก็จะนำไปแปรรูปเป็นสินค้าแบบใหม่ได้ ในส่วนของเสียที่เกิดจากฝุ่นละออง การจัดการของเสียที่เป็นอันตรายต่อคน คือฝุ่นจากกะลา ได้แก้ไขโดยใช้ผ้าปิดจมูกในขณะที่ทำการผลิตแปรรูป

4.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผู้ผลิตของร่วมจัดหัตถกรรมมีอยู่หลาย คนเมื่อทุกคนมาส่งงานก็จะมีตรวจสอบลักษณะและคุณภาพ ความสวยงาม ของผลิตภัณฑ์ซึ่งอาจมีการ แก้ไขหรือตกแต่งเพิ่มเติมก่อนการส่งมอบการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ทางร่วมจัดหัตถกรรมก็มีที่เก็บผลิตภัณฑ์ที่ กว้างพอสมควรและอยู่ใกล้ที่ผลิต

4.11 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการผลิต

1. วัตถุดิบไม่เพียงพอ
2. ขาดคนที่มีความสามารถในการออกแบบ บางครั้งคำสั่งซื้อที่ได้รับไม่มีผู้มีความสามารถทำได้
3. แรงงานในช่วงฤดูกาลปลูก เก็บเกี่ยวข้าวจะขาดแคลนแรงงานในการผลิต
4. ขาดเครื่องมือและเครื่องจักรที่ทันสมัย เช่น เครื่องเจาะรูกระดุมที่มาตรฐาน

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการผลิตมากขึ้นเพื่อสนองความต้องการตลาด ต่างประเทศ
2. กลุ่มฯ ต้องการขยายกำลังการผลิตให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นเพราะอัตราค่าจ้างแรงงาน ค่อนข้างสูง
3. กลุ่มฯ ต้องการส่งเสริมกลุ่มเครือข่ายให้มีความรู้เพื่อสืบทอดงานหัตถกรรม

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารด้านการตลาดมีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้มีความรู้ด้านการตลาดและเป็นที่รู้จักผู้คนมากมายจากการไปร่วมประชุม อบรม หรือแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการดำเนินงานตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีเพื่อนฝูงที่ประกอบอาชีพหลายสาขา ซึ่งสามารถเอื้อประโยชน์ทางด้านการตลาดได้ดี วิธีการบริหารตลาดจะใช้วิธีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ระหว่างชาวบ้าน เครือข่ายกลุ่มอาชีพและภาครัฐ เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ข่าวสารด้านกรตลาด และอีกวิธีหนึ่งเป็นการนำสินค้าไปแสดงและจำหน่ายในงานมหกรรมต่างๆ ทั้งในงานจังหวัด ภายในประเทศ และต่างประเทศ จัดแสดงตามศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้า ณ บริเวณชั้นล่างที่ว่าการอำเภอห้วยฉัตร ศูนย์บริการทางหลวงขุนตาล ตลาดทุ่งเกวียน และศูนย์แสดงจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ณ ที่ตั้งของกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมฉัตรหัตถกรรม

- ได้ร่วมแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในที่ประชุมเอเปค ณ โรงแรมแชงกาเลีย
- ได้ร่วมแสดงและจำหน่ายสินค้าในงานสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ณ เมืองทองธานี กรุงเทพฯ
- มีลูกค้าที่รับซื้อและเป็นตัวแทนส่งออก ส่งซื้อสินค้าเป็นประจำและต่อเนื่อง
- ได้นำสินค้าไปแสดงและจำหน่ายที่ประเทศจีน, มาเลเซีย, และล่าสุดที่ประเทศสหรัฐอเมริกา
- นำสินค้าประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ www.thaitambon.com www.Lampang.com และ www.romchatgroup.com

5.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ยังไม่มีการวางแผนการตลาดให้เป็นรูปธรรมเท่าที่ควร ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีการดั้งเดิมในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือการวางแผนการตลาดแบบตั้งรับลูกค้า โดยการวางแผนผลิตภัณฑ์จำหน่ายที่ร้านค้าของกลุ่มฯ และจำหน่ายในงานมหกรรมที่ส่วนราชการหรือองค์กรต่างๆ จัดขึ้น นอกจากนี้การกำหนดราคาก็ยังไม่มีมาตรฐาน ไม่มีการพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดใหม่ๆ เช่น การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้แบบเสนอสินค้า เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน กลุ่มฯ เริ่มเล็งเห็นความสำคัญด้านการตลาด จึงได้มีการวางแผนการตลาดในอนาคต ดังนั้น ด้านการรักษามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ ทางกลุ่มร่วมฉัตรหัตถกรรมจะผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ และพัฒนารูปแบบใหม่ๆ อยู่เสมอ และการมีการบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ด้านส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ จะเน้นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจัด Display การแจกของที่ระลึก ทำแผ่นพับ เปิดเว็บไซต์ ด้านการฝึกอบรมบุคลากรภายในกลุ่มฯ ให้มีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการด้านการตลาด นอกจากนี้ การวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ มีหน่วยงานราชการทั้งภายใน

จังหวัดมีบทบาทที่สำคัญในการช่วยหาตลาดให้กับกลุ่มฯ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้างฉัตร สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำปาง สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำปาง

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในปี พ.ศ. 2536 ซึ่งเป็นระยะแรกในการจัดตั้งกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์โดยมากของกลุ่มฯ จะเป็นการผลิตกระดุมจากกะละมะพร้าว ต่อมาช่วงปี พ.ศ. 2538 ทางกลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาการผลิต โดยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เช่น ตะเกียบ ช้อน ส้อม ถ้วยกาแฟ จาน ซึ่งเป็นของใช้ และในช่วงปี พ.ศ. 2540 – 2545 ทางกลุ่มฯ ก็ได้พัฒนาการผลิตประเภทของประดับตกแต่ง เช่น โคมไฟ เต้ากะลา โมบาย เข็มขัด สร้อยคอ สร้อยข้อมือ เป็นต้น จนกระทั่งปี พ.ศ. 2546 ทางกลุ่มฯ ก็มีการพัฒนาการผลิตเพิ่มขึ้น ได้แก่ กระเป๋า เป้ควานามบัตร โดยการเพิ่มรูปแบบให้มีหลากหลายและทันสมัยยิ่งขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทุกรายการยังพัฒนาให้ได้รับการรับรองมาตรฐานด้านการผลิต และยังเน้นในเรื่องของการออกแบบให้มีความสวยงามและคงไว้ซึ่งภูมิปัญญาดั้งเดิม จนสามารถทำให้ลูกค้าพอใจและตอบรับผลิตภัณฑ์โดยการสั่งซื้ออย่างแพร่หลาย

ตารางที่ 5.1 ช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ชื่อผลิตภัณฑ์	ช่วงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (พ.ศ.)										
	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546
โมบาย			●								→
			●								●
เข็มขัด			●								→
			●								●
สร้อยคอ			●								→
			●								●
สร้อยข้อมือ			●								→
			●								●
กระเป๋ากะลา										●	→
										●	●
เต้าเขี่ยหนูหรี										●	→
										●	●
เปิดคาบนามบัตร										●	→
										●	●
ตะเกียบ	●										→
	●										●
เชิงเทียน										●	→
										●	●
กระดุม	●										→
	●										●

หมายเหตุ : ●→ หมายถึง ช่วงเวลาที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์
●-----● หมายถึง ช่วงเวลาที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่ม ฯ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะไม่มีบรรจุภัณฑ์แต่อย่างใด ต่อมาในช่วงปี พ.ศ. 2544 – 2546 มีการทำบรรจุภัณฑ์แบบง่าย โดยบรรจุลงถุงพลาสติกและเย็บด้วยกระดาษ ซึ่งพิมพ์ตราสัญลักษณ์และรายละเอียดที่ตั้งกลุ่มฯ เท่านั้น และหากจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าก็นำห่อผลิตภัณฑ์ ด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์และบรรจุลงในกล่องกระดาษ และปิดปากกล่องด้วยกระดาษขาว ปัจจุบันกลุ่มฯ มีแผนพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยสร้างทีมงานด้านออกแบบและผลิตกล่องบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและใช้วัสดุพื้นบ้านเป็นวัตถุดิบในการทำบรรจุภัณฑ์ในอนาคต

5.3 ช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง ถึงร้อยละ 80 และการขายปลีกอีกร้อยละ 20 การขายส่งส่วนใหญ่ขายให้กับลูกค้าต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ กรุงเทพฯ แพร่ ประมาณร้อยละ 70 อีกร้อยละ 10 ของการขายส่งจะขายส่งผ่านตัวแทน (Trader) จำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น มาเลเซีย และยุโรป การขายปลีกอีกร้อยละ 20 จะเป็นการขายปลีกในงานออกร้านแสดงสินค้าหรือจำหน่ายสินค้าที่กลุ่มฯ (แผนภาพที่ 5.1)

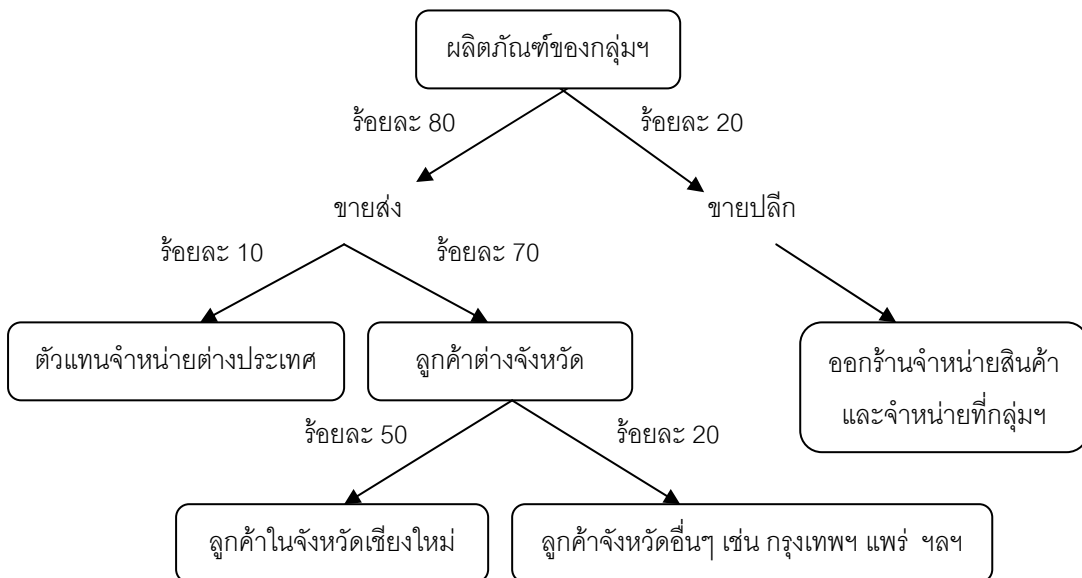
ในส่วนช่องทางการขายส่ง ร้อยละ 70 จัดจำหน่ายให้ลูกค้าจากต่างจังหวัด ซึ่งสามารถจำแนกเป็นลูกค้าในจังหวัดเชียงใหม่ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 50 โดยลูกค้าในช่องทางนี้ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลางที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ เป็นประจำ มีประมาณ 3 - 5 ราย โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เฉลี่ยเดือนละ 1 - 2 ครั้ง มูลค่าการซื้อของพ่อค้าเชียงใหม่แต่ละครั้งประมาณ 50,000 - 100,000 บาท แม้จะเป็นการซื้อสินค้าละชนิดและประเภท แต่ ส่วนใหญ่เป็นกระดุม ตะเกียบ เขียงเทียน เต้าเขี้ยวหรี ในส่วนของการขายส่งที่เป็นลูกค้าต่างจังหวัดอีกร้อยละ 20 ในช่องทางของตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ จะเป็นลูกค้าจากกรุงเทพฯ แพร่ ฯลฯ มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ เป็นประจำ ประมาณ 2 - 3 ราย โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เฉลี่ยเดือนละ 1 - 2 ครั้ง มูลค่าการซื้อของพ่อค้ากรุงเทพฯ แต่ละครั้งประมาณ 30,000 - 50,000 บาท ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็นโมบาย กระเป๋า เข็มขัด สร้อยคอและสร้อยข้อมือ

ในการขายส่งอีกร้อยละ 10 ในส่วนที่เป็นตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศ จะเป็นพ่อค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายต่างประเทศจากกรุงเทพฯ เป็นพ่อค้าคนกลางที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ เป็นประจำ มี 1 ราย โดยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เฉลี่ย 2 เดือน ต่อครั้งๆ ละประมาณ 50,000 - 100,000 บาท สำหรับผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เป็น กระเป๋า ตะเกียบและเข็มขัด

ด้านการขนส่ง จะมีทั้งลูกค้าขนส่งเองและกลุ่มฯ จัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ โดยค่าขนส่งลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบ สำหรับบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ จะใช้ถุงพลาสติกบรรจุ เช่น กระดุม ส่วนผลิตภัณฑ์อื่น จะบรรจุด้วยการห่อกระดาษหนังสือพิมพ์แล้วบรรจุลงในกล่องกระดาษปิดปากกล่องด้วยเทปขาว และเนื่องจากลักษณะการซื้อสินค้าของลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นซื้อสินค้าที่ละกันหลายชนิด ดังนั้น ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จึงมีลักษณะเช่นเดียวกับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ในส่วนของการขายปลีกที่มีสัดส่วนร้อยละ 20 ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาเยี่ยมชมกลุ่มฯ และกลุ่มฯ นำไปจำหน่ายเองตามงานมหกรรมต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด ที่ทางราชการ หรือหน่วยงาน

เอกชนจัดขึ้น ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าซื้อเป็นผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของกลุ่มฯ แต่ที่ขายดี ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทของใช้ และของประดับตกแต่ง เช่น เข็มขัด กระเป๋า สร้อยคอ สร้อยข้อมือ โคมไฟ เป็ดกะลา เป็นต้น



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถจำแนกได้ 2 ระดับ คือ ราคาขายส่ง และราคาขายปลีก โดยราคาขายส่ง กลุ่มฯ ตั้งราคามาจากต้นทุนการผลิต ซึ่งกลุ่มฯ เป็นผู้ตั้งขึ้น เมื่อกลุ่มฯ นำไปจำหน่ายให้ลูกค้าปลีกจะจำหน่ายในราคาขายปลีกอีกทีหนึ่งซึ่งจะไม่ตั้งราคาให้สูงมากนักหรือไม่ตั้งราคาให้สูงกว่าสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด และจากผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถวิเคราะห์ทางด้านราคาจำแนกรายผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้ (ตารางที่ 5.2)

โคมไฟ การผลิตโคมไฟ 1 ชิ้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 39.48 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ชิ้นละ 90 บาท และตั้งราคาขายปลีกชิ้นละ 120 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 50.16 บาทต่อชิ้น และ 80.16 บาทต่อชิ้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตหรือ Mark up on cost (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 125.89 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 125.89 บาทต่อชิ้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 201.19 นั่นคือ ถ้าราคาขายปลีกมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 201.19 บาทต่อชิ้น

เข็มขัด การผลิตเข็มขัด 1 เส้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 31.68 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่เส้นละ 70 บาท และตั้งราคาขายปลีกเส้นละ 100 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ

38.32 บาทต่อเส้น และ 68.32 บาทต่อเส้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 120.95 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 120.95 บาทต่อเส้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 215.65 นั่นคือ ถ้าราคาขายปลีกมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 215.65 บาทต่อเส้น

สร้อยคอ การผลิตสร้อยคอ 1 เส้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 18.24 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่เส้นละ 45 บาท และตั้งราคาขายปลีกเส้นละ 65 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 26.76 บาทต่อเส้น และ 46.76 บาทต่อเส้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 146.72 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 146.72 บาทต่อเส้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 215.38 นั่นคือ ถ้าราคาขายปลีกมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 215.38 บาทต่อเส้น

สร้อยข้อมือ การผลิตสร้อยข้อมือ 1 เส้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 10.85 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่เส้นละ 6 บาท และตั้งราคาขายปลีกเส้นละ 10 บาท ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 4.85 บาทต่อเส้น และ 0.85 บาทต่อเส้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ - 44.68 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าต้นทุน 44.68 บาทต่อเส้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ - 7.80 นั่นคือ ถ้าราคาขายปลีกมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายปลีกต่ำกว่าต้นทุน 7.80 บาทต่อเส้น

กระเป๋ากะลามะพร้าว การผลิตกระเป๋ากะลามะพร้าว 1 ใบ มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 199.26 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ใบละ 280 บาท และตั้งราคาขายปลีกใบละ 350 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 80.74 บาทต่อใบ และ 150.74 บาทต่อใบ ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 40.52 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 40.52 บาทต่อใบ และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 75.65 นั่นคือ ถ้าราคาขายปลีกมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 75.65 บาทต่อใบ

เตาเขียนูห์ การผลิตเตาเขียนูห์ 1 ชิ้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 50.15 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ชิ้นละ 120 บาท และตั้งราคาขายปลีกชิ้นละ 180 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 69.85 บาทต่อชิ้น และ 129.85 บาทต่อชิ้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 139.29 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท

กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 139.29 บาทต่อชิ้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 258.93 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 258.93 บาทต่อชิ้น

เปิดคานามบัตร การผลิตเปิดคานามบัตร 1 ชิ้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 532.46 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ชิ้นละ 200 บาท และตั้งราคาขายปลีกชิ้นละ 250 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 167.54 บาทต่อชิ้น และ 217.54 บาทต่อชิ้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 516.21 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายส่ง 516.21 บาทต่อชิ้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 670.26 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากราคาขายปลีก 670.26 บาทต่อชิ้น

ตะเกียบ การผลิตตะเกียบ 1 คู่ มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 14.13 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่คู่ละ 7 บาท และตั้งราคาขายปลีกคู่ละ 10 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ -7.13 บาทต่อคู่ และ -4.13 บาทต่อคู่ ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ -50.45 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าต้นทุน 50.45 บาทต่อคู่ และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ -29.22 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายปลีกต่ำกว่าต้นทุน 29.22 บาทต่อคู่

เชิงเทียนกะลามะพร้าว การผลิตเชิงเทียนกะลามะพร้าว 1 ชิ้น มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 17.07 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่ชิ้นละ 7 บาท และตั้งราคาขายปลีกชิ้นละ 15 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ -10.07 บาทต่อชิ้น และ -2.07 บาทต่อชิ้น ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ -58.99 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าต้นทุน 58.99 บาทต่อชิ้น และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ -12.11 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายปลีกต่ำกว่าต้นทุน 12.11 บาทต่อชิ้น

กระดุม การผลิตกระดุม 1 เม็ด มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดที่ได้จากการคำนวณ เท่ากับ 2.09 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งไว้ที่เม็ดละ 0.70 บาท และตั้งราคาขายปลีกเม็ดละ 2 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการขายส่งและผลตอบแทนจากการขายปลีกต่อต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ -1.39 บาทต่อเม็ด และ -0.09 บาทต่อเม็ด ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark – Up) ในกรณีราคาขายส่ง พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ -66.50 นั่นคือ ถ้าต้นทุนมีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายส่งต่ำกว่าต้นทุน 66.50 บาทต่อเม็ด และเมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – Up) กรณีราคาขายปลีก

พบว่ามีความเท่ากับร้อยละ – 4.29 นั่นคือ ถ้าราคาขายสินค้ามีค่าเท่ากับ 100 บาท กลุ่มฯ ตั้งราคาขายปลีกต่ำกว่าต้นทุน 4.29 บาทต่อเม็ด

ตารางที่ 5.2 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

หน่วย : บาท / หน่วย

รายการ	โมบาย	เข้มชัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เปิดคาบ นามบัตร	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน กะลา	กระดุม
1. ต้นทุนการผลิต	37.46	30.19	16.84	9.46	196.16	48.48	30.07	12.78	15.48	0.77
2. ต้นทุนการตลาด	2.39	1.49	1.40	1.38	3.10	1.67	2.39	1.35	1.58	1.32
3. ราคาขายส่ง	90	70	45	6	280	120	200	7	7	0.7
4. ราคาขายปลีก	120	100	65	10	350	180	250	10	15	2
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1) + (2)	39.84	31.68	18.24	10.85	199.26	50.15	32.46	14.13	17.07	2.09
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3) - (5)	50.16	38.32	26.76	-4.85	80.74	69.85	167.54	-7.13	-10.07	-1.39
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4) - (5)	80.16	68.32	46.76	-0.85	150.74	129.85	217.54	-4.13	-2.07	-0.09
8. การตั้งราคาจากต้นทุน (Mark - Up) กรณีราคาขายส่ง (ร้อยละ)	125.89	120.95	146.72	-44.68	40.52	139.29	516.21	-50.45	-58.99	-66.50
9. การตั้งราคาจากต้นทุน (Mark - Up) กรณีราคาขายปลีก (ร้อยละ)	201.19	215.65	256.38	-7.80	75.65	258.93	670.26	-29.22	-12.11	-4.29

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งให้กับตัวแทนจำหน่ายซึ่งเป็นลูกค้าประจำ และการออกร้านจำหน่ายสินค้าตามงานที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ อีกทางหนึ่งที่กลุ่มฯ เน้นคือ การกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยวิธีการส่งเสริมการขายมุ่งผู้บริโภค และมุ่งผู้จัดจำหน่ายซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ

การส่งเสริมการขายมุ่งผู้บริโภค (Consumer Promotion)

การส่งเสริมการขายมุ่งผู้บริโภคในต่างประเทศนั้นจะมอบหมายให้เป็นหน้าที่ของ Distributors เป็นผู้ดำเนินการบางครั้งกลุ่มฯ อาจจะสนับสนุนด้วย ส่วนในประเทศไทยนั้นตามปกติ ลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมาเยี่ยมทางร้านก็จะมีการแจกของที่ระลึกจากการซื้อสินค้าของลูกค้าหรือลดราคาให้ลูกค้าที่ซื้อเป็นจำนวนมากเช่น แจกกล่องใส่ตะเกียบแบบใส่ไว้สำหรับโชว์ให้กับลูกค้า ถ้าซื้อจะซื้อในช่วงเทศกาลต่างๆซึ่งต้องมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวในประเทศไทยเยอะหรือการจัด Display ในห้าง โดยการจัดร้านจำหน่ายสินค้าเป็นพวกสินค้าจากไม้หรือสินค้าพื้นบ้านซึ่งการจัดแสดงนี้จัดเน้นในหมู่ที่มีคนมาติชมเยอะๆ เช่น ห้าง World Trade Center หรือสถานที่ท่องเที่ยว เช่น ศูนย์หัตถกรรมฝีมือที่นักท่องเที่ยวเข้ามาชมมากๆ

การส่งเสริมการขายมุ่งผู้จัดจำหน่าย (Trade Promotion)

กระตุ้นผู้จัดจำหน่ายโดยการให้ส่วนลดผู้จัดจำหน่ายโดยที่ถ้าผู้จัดจำหน่ายรายใดที่ซื้อเยอะก็จะได้รับส่วนลดมาก แต่ถ้าผู้จัดจำหน่ายรายใดซื้อน้อยก็จะได้ตามปริมาณการซื้อ ในการให้ส่วนลดแก่ผู้จัดจำหน่ายเป็นการผลักดันให้ผู้จัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ ให้กับผู้บริโภคและให้การสนับสนุนการจัดการตกแต่งหน้าร้านให้กับผู้จัดจำหน่ายเพื่อเป็นการสร้างความสนใจให้กับลูกค้าให้เข้ามาในร้าน นอกจากนี้ยังเพิ่มการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ สวยงาม ประณีต ทันสมัย ออกมาเรื่อย ๆ เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้าเก่า และลูกค้าใหม่

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

การรักษาลูกค้าเก่าจะเน้นในการผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับที่ลูกค้าสั่ง เน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการอำนวยความสะดวกในการขนส่งผลิตภัณฑ์ สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ของกลุ่มฯ จากการดำเนินงานที่ผ่านมายังมีค่อนข้างน้อย ส่วนมากจะเป็นการผลิตเพื่อออกลูกค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์และยังมีพ่อค้ากลุ่มเดิมๆ ทางกลุ่มฯ ยังคงรักษาไว้ แต่กลุ่มฯ ก็มีการประชาสัมพันธ์ไปยังลูกค้ากลุ่มฯ ใหม่ๆ โดยการออกร้านในงานแสดงสินค้าต่างๆ การประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. การประชาสัมพันธ์ด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่กว้างเท่าที่ควร ตลาดส่วนใหญ่อยู่ภายในจังหวัด ต่างจังหวัดมีไม่มาก และต้องพึ่งพาพ่อค้าคนกลาง
2. การตัดราคาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่น

3. กลุ่มฯ ขาดความรู้ด้านการจัดการตลาด เช่น การติดต่อลูกค้าผ่านสื่อโฆษณาต่าง ๆ การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งและการวางแผนด้านการตลาด
4. กลุ่มฯ ขาดบุคลากรในการจัดการด้านการตลาด เช่น การหาตลาด การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบคอมพิวเตอร์ และการใช้ภาษาในการเจรจาด้านการค้า เช่น ภาษาอังกฤษ
5. ด้านการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังไม่มีมาตรฐานแน่นอน เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีมากมายหลายแบบ และลักษณะไม่เหมือนกัน ทำให้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในการต่อรองราคา
6. คู่แข่งขันของกลุ่มฯ มีมาก ได้แก่ จังหวัดลำพูน เชียงใหม่ ลำปางและจังหวัดทางภาคอีสาน ซึ่งทางภาคอีสานจะมีธุรกิจที่ใหญ่กว่าเนื่องจากมีคนงานและอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใหญ่กว่าและเป็นกิจการที่เปิดเป็นเวลานานแล้วจึงทำให้ส่วนแบ่งตลาดมากกว่า ยอดการสั่งซื้อก็มากกว่า

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการให้มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้แพร่หลายเพิ่มขึ้นทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ
2. กลุ่มฯ ต้องการขยายแหล่งตลาดเพิ่มขึ้น ติดต่อซื้อขายกับพ่อค้าคนกลางเพิ่มมากขึ้น ทั้งภายในและต่างประเทศ ต้องการส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ ให้แพร่หลาย โดยใช้วิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ผ่าน website
3. กลุ่มฯ ต้องการติดต่อซื้อขายกับพ่อค้าคนกลางเพิ่มขึ้น เพื่อไม่ต้องรับภาระในด้านค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
4. กลุ่มฯ ต้องการฝึกอบรมบุคลากรภายในกลุ่มฯ ให้มีความรู้ความสามารถด้านการจัดการตลาด

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว รมัฉัตรหัตถกรรม มีการบริหารการเงินภายใต้การดูแลและควบคุมของประธานกลุ่มฯ คือ นายประภาส รัตนประทีป โดยมีรูปแบบที่ชัดเจนตามโครงสร้างองค์กร สำหรับการดูแลด้านการเบิกจ่ายเงินมี ประธานกลุ่มฯ และรองประธานเป็นผู้อนุมัติเบิกจ่ายเพียง 2 คน เท่านั้น โดยมีเจ้าหน้าที่ประจำร้าน คือ นางสาวพัทยา เจริญยิ่ง เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องเอกสารการเงินต่างๆ และเก็บเงินสดสำรองของกลุ่มฯ เฉลี่ยประมาณเดือนละ 5,000 – 10,000 บาท และมีนางสาวสุธาทิพย์ นุ่มนวลศรี หัวหน้าฝ่ายบัญชี เป็นผู้ช่วยด้านเอกสารการเงิน และทะเบียนคุมต่างๆ ของกลุ่มฯ การจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ มีการบันทึกรายการต่างๆ เช่น รายการสั่งซื้อสินค้า ทะเบียนรายชื้อลูกค้า และบันทึกรายรับ รายจ่าย และมีการจัดทำงบกำไรขาดทุน งบดุล โดยมีนางสาวสุธาทิพย์ นุ่มนวลศรี หัวหน้าฝ่ายการเงินของกลุ่มฯ เป็นผู้บันทึกบัญชีและจัดทำบัญชีต่างๆ

6.1.2 การวางแผนด้านการเงิน

กลุ่มฯ มีการวางแผนการเงินออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ด้านเงินลงทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ประกอบด้วยการระดมหุ้นจากสมาชิกของกองทุนธุรกิจชุมชนแล้วนำเงินจากกองทุนธุรกิจชุมชนมาร่วมลงทุนกับกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว ในรูปการลงทุนซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและเครือข่าย นำไปจำหน่าย ส่วนที่ 2 คือ การจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอก โดยกลุ่มฯ วางแผนที่จะจัดทำโครงการเสนอขอรับงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ และองค์กรเอกชน และโครงการขอกู้ยืมเงินโดยไม่มีดอกเบี้ย และส่วนที่ 3 กลุ่มฯ วางแผนที่จะทำการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของกลุ่มฯ โดยการระดมเงินทุนจากสมาชิก หุ้นละ 50 บาท อย่างน้อยคนละ 10 หุ้น จัดสรรเงินงบประมาณซื้อไม้ และกะลามะพร้าว ประมาณ 100,000 บาท จัดสรรเงินงบประมาณซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำมาจำหน่ายประมาณ 100,000 บาท จัดสรรเงินซื้อเครื่องเจาะรูกระดุมที่มีมาตรฐาน ประมาณ 50,000 บาท

6.2 แหล่งเงินทุน

กลุ่มฯ เริ่มมีการระดมทุน เมื่อปี พ.ศ. 2536 โดยเป็นการระดมทุนจากสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งมีจำนวน 5 คนจำนวนเงินทุนเริ่มแรก 20,000 บาท ในการลงทุนเพื่อเป็นเงินทุนในการจัดซื้อกะลามะพร้าวและวัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตกระดุมกะลามะพร้าว ต่อมา ในปี พ.ศ. 2536 ก็ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร จำนวนเงิน 20,000 บาท เป็นค่าจัดซื้อเครื่องขัดและมอเตอร์หินเจียครึ่งแรงจำนวน 16 ตัว ปี พ.ศ. 2545 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน 200,000 บาท เมื่อมีสมาชิกเข้าร่วมเพิ่มขึ้น จึงมีการระดมหุ้นในปี พ.ศ. 2546 หุ้นละ 10 บาท จำนวน 29,524 หุ้น มูลค่ารวม 295,240 บาท จำนวนผู้ถือหุ้น 105 คน โดยสมาชิกที่ถือหุ้นคนละ 10 หุ้น มีจำนวน 35 คน และ

สมาชิกที่ถือหุ้นคนละ 50 หุ้น มีจำนวน 70 คน เพื่อนำมาเป็นเงินทุนในการผลิตของกลุ่มฯ นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนจากภายนอก คือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ในปี พ.ศ. 2546 จำนวนเงิน 280,000 บาท อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 6 ต่อเดือน ระยะเวลาคืนเงิน 8 ปี แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	มูลค่า (บาท)	เงื่อนไข	การนำไปใช้
1. การระดมทุน - ทุนเรือนหุ้น	2546	295,240	-	- เป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ
2. จากแหล่งทุนภายนอก - องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร	2536	20,000	- เงินให้เปล่า	- จัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์การผลิต
- สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน	2545	200,000	- เงินให้เปล่า	- เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	2546	280,000	- เงินกู้ยืม อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 6 ต่อเดือน ระยะเวลาคืนเงิน 8 ปี	- เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ประจำปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประมาณ 6,385,143 บาท และมีกำไรประมาณ 1,084,396 บาท โดยรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ประมาณร้อยละ 70 ส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์เด่นของกลุ่มฯ 10 รายการ ได้แก่ ไม้บาย เข็มขัด สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กระเป๋า เป้ควานามบัตร ที่เขียนหรีดเต่า ตะเกียบ เข็มเทียน และกระดุม คิดเป็นมูลค่า 4,469,600 บาท และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 จะเป็นผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ ของกลุ่มฯ คิดเป็นรายได้ 1,915,543 บาท

ผลิตภัณฑ์ของประติษฐ์จากกะลามะพร้าว ของกลุ่มฯ ที่ทำการผลิตและจำหน่ายในปี พ.ศ. 2546 พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงสุด ได้แก่ กระดุม รองลงมา ได้แก่ สร้อยข้อมือและสร้อยคอ ตามลำดับ แต่ผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงสุด ได้แก่ กระเป๋ากะลามะพร้าว รองลงมา ได้แก่ เข็มขัด และสร้อยข้อมือ ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 แสดงดังตารางที่ 6.2

จากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ สามารถแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ ดังนี้ กลุ่มฯ มียอดขายสินค้าทั้งสิ้น 6,385,143 บาท เมื่อหักต้นทุนสินค้าขายที่กลุ่มฯ ทำการจำหน่ายในปี พ.ศ. 2546 มูลค่า 4,057,061 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 63.54 ของยอดขายสินค้าทั้งหมดของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 2,328,082 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.46 ของยอดขายสินค้าของกลุ่มฯ เมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 1,243,686 บาท ซึ่งจำแนกเป็นค่าเสื่อมราคาการผลิต 92,439 บาท ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 471,666 บาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน 679,582 บาท กลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 1,084,396 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.98 ซึ่งกลุ่มฯ ไม่มีรายได้อื่นๆ และไม่มีการหักภาษี ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,084,396 บาท กลุ่มฯ มีการจ่ายเงินปันผล จำนวน 29,524 บาท ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรสะสมเท่ากับ 1,054,872 บาท

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการขายรวม	รายได้ (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไรรวม (บาท)
โมบาย	อัน	3,500.00	336,000	146,652	189,348
เข็มขัด	เส้น	8,500.00	646,000	286,786	359,214
สร้อยคอ	เส้น	12,000.00	588,000	243,572	344,428
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000.00	612,000	1,161,436	- 549,436
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000.00	1,764,000	1,207,890	556,110
เต่าเขียนบุหรี	ตัว	1,100.00	145,200	57,428	87,772
เปิดคาบนามบัตร	ตัว	1,000.00	210,000	34,515	175,485
ตะเกียบ	คู่	5,000.00	38,000	80,933	- 42,933
เชิงเทียนกะลา	อัน	4,000.00	34,400	76,504	- 42,104
กระดุม	เม็ด	100,000.00	96,000	414,807	- 318,807
รวม	-	-	4,469,600	3,710,523	759,077
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	-	-	1,915,543	1,590,224	325,319
รวมทั้งหมด			6,385,143	5,300,747	1,084,396

หมายเหตุ : ผลิตภัณฑ์หลัก 10 ผลิตภัณฑ์ มีมูลค่าคิดเป็นร้อยละ 70 ของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์อื่นๆ มูลค่าร้อยละ 30 ของผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดสรรหัตถกรรม

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายสินค้า	6,385,143	100.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	4,057,061	63.54
กำไรขั้นต้น	2,328,082	36.46
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมการผลิต	92,439	1.45
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	471,666	7.39
ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป	679,582	10.64
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,243,686	19.48
กำไรจากการดำเนินงาน	1,084,396	16.98
รายได้อื่นๆ	-	-
รวมกำไรจากการดำเนินงานและรายได้อื่นๆ	1,084,396	16.98
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	1,084,396	16.98
หัก ภาษี	-	-
กำไรสุทธิ	1,084,396	16.98
หัก เงินปันผล	29,524	0.46
กำไรสะสม	1,054,872	16.52

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากผลการดำเนินงาน และการประมาณงบกำไรขาดทุน สามารถนำไปวิเคราะห์ประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งแสดงถึงสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ดังนี้

สินทรัพย์หมุนเวียน

กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนรวม 2,712,082 บาท คิดเป็นร้อยละ 75.34 ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ มีเงินสดและเงินฝากธนาคารมากที่สุดในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน คิดเป็นมูลค่า 1,221,670 บาท คิดเป็นร้อยละ 33.94 กลุ่มฯ มีสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ 535,412 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.87 มีลูกหนี้การค้า วัตถุดิบคงเหลือและวัสดุสิ้นเปลืองและบรรจุภัณฑ์คงเหลือ มูลค่า 680,000 บาท 260,000 และ 15,000 บาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 18.89 ร้อยละ 7.22 และร้อยละ 0.42 ของสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ตามลำดับ

สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ มีมูลค่ารวม 887,610 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.66 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ จำแนกเป็นสินทรัพย์ถาวรในส่วนของโรงเรือนที่หักค่าเสื่อมราคาสะสม 715,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.86 รองลงมา ได้แก่ เครื่องจักร อุปกรณ์ที่หักค่าเสื่อมราคาสะสม และเงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่าที่หักค่าเสื่อมราคาสะสม มูลค่า 145,110 บาท และ 27,500 บาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 4.03 และร้อยละ 0.76 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ ตามลำดับ

หนี้สิน

กลุ่มฯ มีหนี้สินโดยรวม ณ สิ้นปี พ.ศ. 2546 เท่ากับ 650,920 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.08 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น โดยกลุ่มฯ มีหนี้สินหมุนเวียนในส่วนของเจ้าหนี้การค้า มูลค่า 300,920 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.36 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีหนี้สินระยะยาวจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารออมสิน มูลค่า 350,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 9.72 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

จากการดำเนินงานในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 3,599,692 บาท คิดเป็นร้อยละ 81.92 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ จำแนกเป็น การระดมทุน ทุนอื่นๆ และกำไรสุทธิ มูลค่า 295,240 บาท 1,569,136 บาท และ 1,084,396 บาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 8.20 ร้อยละ 43.59 และร้อยละ 30.12 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ

กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดרחดถกรรม
ประมาณการงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

สินทรัพย์	จำนวนเงิน	ร้อยละ	หนี้สิน และส่วนของเจ้าของ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>			<u>หนี้สิน</u>		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	1,221,670	33.94	หนี้สินหมุนเวียน		
ลูกหนี้การค้า	680,000	18.89	เงินกู้ระยะสั้น	-	-
สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	535,412	14.87	เจ้าหนี้การค้า	300,920	8.36
งานระหว่างทำ	-	-	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-
วัตถุดิบคงเหลือ	260,000	7.22	รวมหนี้สินหมุนเวียน	300,920	8.36
วัสดุสิ้นเปลืองและบรรจุภัณฑ์คงเหลือ	15,000	0.42	หนี้สินระยะยาว		
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,712,082	75.34	เงินกู้ระยะยาว	350,000	9.72
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>			หนี้สินอื่นๆ	-	-
ที่ดิน	-	-	รวมหนี้สินระยะยาว	350,000	9.72
โรงเรือน	1,430,000		รวมหนี้สิน	650,920	18.08
หัก ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสะสม	715,000	19.86	<u>ส่วนของเจ้าของ</u>		
เครื่องจักร อุปกรณ์	411,080		ส่วนทุน		
หัก ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์	265,970	4.03	การระดมทุน	295,240	8.20
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	58,500		อื่นๆ	1,569,136	43.59
หัก ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ และอุปกรณ์อื่นๆ	31,000	0.76	กำไรสะสมต้นงวด	-	-
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	-		กำไรสุทธิ	1,084,396	30.12
หัก ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรได้ฟรีสะสม	-	-	รวมส่วนของเจ้าของ	2,948,772	81.92
รวมสินทรัพย์ถาวร	887,610	24.66	รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	3,599,692	100.00
<u>รวมสินทรัพย์ทั้งหมด</u>	<u>3,599,692</u>	<u>100.00</u>			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. กลุ่มฯ ขาดแคลนเงินทุนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบมากักตุนเพื่อใช้ในการผลิตภายในกลุ่มฯ และเงินทุนเพื่อจัดซื้อสินค้าของเครือข่าย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้ไม่มีเงินทุนสำรองเพื่อใช้จัดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์
2. กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนการเงินโดยใช้ข้อมูลการเงินของปี พ.ศ. 2546 ในการจัดตั้งงบประมาณประจำปีและงบประมาณในระยะยาวของกลุ่มฯ
3. การบริหารการเงินของคณะกรรมการ ยังไม่มีการปฏิบัติให้เป็นไปตามโครงสร้างที่กำหนด ผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน การรับและการจ่ายเงินภายในกลุ่มฯ ยังอยู่ในความควบคุมดูแลของประธานฯ และรองประธานกลุ่มฯ เท่านั้น

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนให้เปล่า ประมาณ 300,000 บาท เพื่อนำมาใช้หมุนเวียนซื้อไม้กะลามะพร้าวและเครื่องมือ เพื่อใช้ในการผลิต รวมทั้งจัดซื้อผลิตภัณฑ์ของเครือข่าย โดยไม่ต้องกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งมีดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเหมือนที่ผ่านมา

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

7.1.1 จุดแข็ง (Strength)

การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถด้านการจัดการองค์กรมีวิสัยทัศน์ มีความคิดก้าวหน้า และสร้างสรรค์ในการบริหารการจัดการ ใช้ระบบการเอื้ออาทรกัน หากเกิดปัญหาในกลุ่มฯ ก็จะช่วยกันแก้ไขปัญหาโดยใช้วิธีประชุมร่วมกันเพื่อหาแนวทางแก้ไข
- มีการจัดโครงสร้างการบริหารที่ชัดเจนให้เป็นระบบแบ่งความรับผิดชอบในการทำงาน
- สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามัคคี ทำงานเป็นทีม อยู่ร่วมกันแบบญาติพี่น้อง

การผลิต

- สมาชิกกลุ่มฯ มีทักษะฝีมือในการออกแบบและผลิตค่อนข้างสูง และมีการสั่งสมประสบการณ์ในการออกแบบและใช้ฝีมือ ซึ่งต้องอาศัยความชำนาญและระยะเวลาในการฝึกฝน
- การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ มีการประชุมปรึกษารื้อภายในกลุ่มฯ ในเรื่องกำหนดค่าแรงการผลิต การกำหนดรูปแบบ การกำหนดไม้และกะลามะพร้าว รวมถึงการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ ทำให้มีการใช้วัตถุดิบให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีชื่อเสียงมานาน โดยเฉพาะกระดุม ตะเกียบ ซึ่งกลุ่มฯ ยังรักษารูปแบบเดิมและออกแบบใหม่เพิ่มขึ้น
- กลุ่มฯ ยังมีการรักษาระดับมาตรฐานฝีมือในการผลิต ถึงแม้จะมีการเพิ่มปริมาณการผลิตมากขึ้นแต่กลุ่มฯ จะให้ความสำคัญกับงานทุกชิ้น
- การสร้างงานภายในกลุ่มฯ โดยมีการจ้างงานสมาชิกในด้านต่างๆ กัน เช่น การตัดไม้และกะลา การเจาะกะลา การขัด การประกอบชิ้นงาน การทำสีและการตกแต่งงานกะลา
- กลุ่มฯ มีการแบ่งงานตามความชำนาญ เช่น การตัด การเจาะ การฉลุ การขัด การประกอบ การทำสี และการตกแต่ง เป็นต้น ทำให้ลดขั้นตอนในการทำงานและเกิดประสิทธิภาพในการผลิต
- กลุ่มฯ มีโรงงานเพื่อให้สมาชิกของกลุ่มฯ ได้ใช้ในการทำงาน ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มฯ ในการทำงาน มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการผลิตชิ้นงาน ซึ่งช่วยส่งผลให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และความสามัคคีของสมาชิกทางหนึ่ง

การตลาด

- มีศูนย์แสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ณ ที่ทำการกลุ่มฯ
- กลุ่มเป็นจุดศึกษาดูงานและเป็นศูนย์ท่องเที่ยวเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง
- มีการจัดทำแผนประชาสัมพันธ์และสมาชิกกลุ่มมีการรักษาลูกค้าเก่า โดยใช้วิธีส่งเสริมการขายในด้านต่าง ๆ อีกทั้งมีการจัดทำเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ (www.romchatgroup.com)
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเลือกให้เป็น หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของ อำเภอห้วยฉัตร ได้รับรางวัลหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่น ของจังหวัดลำปางและได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 – 5 ดาวระดับภาค นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการอนุญาตใช้สัญลักษณ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ลำปาง LAMPANG BRAND และได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (ม.ผ.ช)
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลากหลายประเภท หลากหลายระดับราคา ทำให้สนองความต้องการซื้อของลูกค้าได้หลากหลายระดับ

การเงิน

- มีการระดมหุ้นของกลุ่มฯ ทำให้มีแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ เอง
- กลุ่มฯ มีบุคลากรที่จบทางด้านบัญชีซึ่งสามารถบันทึกบัญชีต่าง ๆ ได้
- มีการวางแผนทางการเงินการลงทุนของกลุ่มฯ

7.1.2 จุดอ่อน (Weakness)

การผลิต

- ผลิตภัณฑ์บางช่วงเวลาไม่ทันตามที่ต้องการเพราะทำด้วยมือจึงต้องทำให้ประณีตที่สุด
- กลุ่มฯ ขาดแรงงานผลิตในช่วงฤดูทำการเกษตร
- กลุ่มฯ ยังขาดเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่น เครื่องเจาะรูกระดุมที่มาตรฐาน ซึ่งสามารถเจาะรูกะลาให้มีขนาดที่เท่ากันสามารถเย็บกระดุมลงบนเสื้อด้วยเครื่องเย็บได้

การตลาด

- บุคลากรที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่กลุ่มฯ ยังต้องการพัฒนาการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาด เพื่อรองรับการเป็นจุดท่องเที่ยวด้านหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในอนาคต

7.1.3 โอกาส (Opportunity)

- หน่วยงานราชการและหน่วยงานเอกชนให้การส่งเสริมความรู้ด้านการบริหารจัดการ ด้านการผลิต การตลาด โดยการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง และแหล่งเงินทุน

- มีเครือข่ายกลุ่มอาชีพจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการจัดการ และการแก้ไขปัญหา ด้านการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ การตลาด และราคาผลิตภัณฑ์
- มีแหล่งจำหน่ายหลายแหล่ง เช่น ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้า ชั้นล่าง ที่ว่าการอำเภอห้างฉัตรศูนย์บริการทางหลวงขุนตาล เป็นแหล่งรองรับด้านตลาดภาคทุ่งเถียนเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าที่ใหญ่และอยู่ริมทาง ผ่านไปจังหวัดเชียงใหม่ – กรุงเทพฯ และมีน้ำมัน พี.ที. อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง
- มีการประชาสัมพันธ์ลงในเว็บไซต์ ของสำนักงานพาณิชย์จังหวัด สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด พัฒนาชุมชนอำเภอ และ องค์การบริหารส่วนตำบลห้างฉัตร
- การออกร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานมหกรรมต่าง ๆ ที่ทางราชการ/เอกชนจัดขึ้น

7.1.4 อุปสรรค / ข้อจำกัด (Threat)

- ปัญหาการลอกเลียนแบบและการแข่งขันด้านราคาจากคู่แข่ง

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร

การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบออกเป็นฝ่ายต่างๆ อย่างชัดเจน ทั้งในด้านการผลิต และในส่วนของสำนักงาน ทำให้การกระจายงานการผลิตสามารถกระจายไปยังหัวหน้าฝ่ายผลิตแต่ละฝ่ายได้ทันที อีกทั้งประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการ อีกทั้งมีความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ ทั้งการผลิต การตลาด อีกทั้งเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางของคนในชุมชนและหน่วยงานต่างๆ ซึ่งจะส่งผลให้การประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เป็นไปได้โดยง่าย คณะกรรมการในแต่ละตำแหน่ง ก็ถือได้ว่าเป็นผู้มีประสบการณ์การทำงานเฉพาะด้าน เช่น ฝ่ายบัญชี จะเป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการจัดบัญชี สามารถจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ ได้ เป็นต้น ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ จะช่วยให้กลุ่มฯ มีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขายของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อราคาขาย กรณีราคาขายส่งสูงสุด ได้แก่ เป็ดคาบนามบัตร คิดเป็นร้อยละ 82.74 ของราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ รองลงมา ได้แก่ เต้าเหี้ยบุหรี และสร้อยคอ คิดเป็นร้อยละ 56.49 และร้อยละ 54.89 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อราคาขาย กรณีราคาขายปลีกสูงสุด ได้แก่ เป็ดคาบนามบัตร คิดเป็นร้อยละ 86.19 ของราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ รองลงมา ได้แก่ เต้าเหี้ยบุหรี และสร้อยคอ คิดเป็นร้อยละ 71.00 และร้อยละ 68.77 ตามลำดับ

2) อัตรากำไรต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อต้นทุน กรณีราคาขายส่งสูงสุด ได้แก่ เป็ดคาบนามบัตร คิดเป็นร้อยละ 479.46 ของต้นทุนของผลิตภัณฑ์

รองลงมา ได้แก่ เต่าเขียวนุหรี และสร้อยคอ คิดเป็นร้อยละ 244.78 และร้อยละ 220.23 เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรต่อต้นทุน กรณีราคาปลีกสูงสุด ได้แก่ เบ็ดคาบนามบัตร คิดเป็นร้อยละ 624.32 ของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ รองลงมา ได้แก่ เต่าเขียวนุหรี และสร้อยคอ คิดเป็นร้อยละ 244.78 และร้อยละ 220.23 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้มาก

7.2.3 ศักยภาพทางด้านยอดขาย

ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราส่วนยอดขายผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมของกลุ่มฯ สูงที่สุด ได้แก่ กระเป๋ากะลามะพร้าว คิดเป็นร้อยละ 39.47 ของยอดขายผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ รองลงมา ได้แก่ เข็มขัดกะลามะพร้าว และสร้อยข้อมือจากกะลามะพร้าว คิดเป็นร้อยละ 14.45 และร้อยละ 13.69 ตามลำดับ

ตารางที่ 7.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์ต่อ หน่วยรวม (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไรจากราคา ขายส่งต่อหน่วย (บาท)	กำไรจากราคา ขายปลีกต่อ หน่วย (บาท)	กำไรจากการ ขายรวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนกรณีขาย ส่ง (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนกรณีขาย ปลีก (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)
โมบาย	อัน	41.90	146,652.20	48.10	78.10	189,347.80	114.79	186.39	53.44	65.08
เข็มขัด	เส้น	33.74	286,786.14	36.26	66.26	359,213.86	107.47	196.39	51.80	66.26
สร้อยคอ	เส้น	20.30	243,571.78	24.70	44.70	344,428.22	121.70	220.23	54.89	68.77
สร้อยข้อมือ	เส้น	12.90	1,161,435.64	- 6.90	- 2.90	- 549,435.64	- 53.51	- 22.51	- 115.08	- 29.05
กระเป๋ากะลา	ใบ	201.32	1,207,890.30	78.68	148.68	556,109.70	39.09	73.86	28.10	42.48
เต้าเขี่ยหนูรี	ตัว	52.21	57,427.64	67.79	127.79	87,772.36	129.85	244.78	56.49	71.00
เปิดคานนามบัตร	ตัว	34.51	34,514.91	165.49	215.49	175,485.09	479.46	624.32	82.74	86.19
ตะเกียบ	คู่	16.19	80,933.49	- 9.19	- 6.19	- 42,933.49	- 56.75	- 38.22	- 131.24	- 61.87
เขิงเทียนกะลา	อัน	19.13	76,503.80	- 12.13	- 4.13	- 42,103.80	- 63.40	- 21.57	- 173.23	- 27.51
กระดุม	เม็ด	4.15	414,806.83	- 3.45	- 2.15	- 318,806.83	- 83.12	- 51.78	- 492.58	- 107.40
รวม			3,710,522.74			759,077.26				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

7.2.4 ศักยภาพการผลิต

ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

โดยภาพรวมปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ก่อนข้างมีศักยภาพ ซึ่งพิจารณาได้ดังนี้ ปัจจัยด้านแรงคน เป็นปัจจัยที่ค่อนข้างมีศักยภาพสูงเนื่องจากส่วนใหญ่สามารถทำงานได้และมีความถนัด และต้องใช้ฝีมือ อีกทั้งมีกลุ่มเครือข่ายที่สามารถกระจายการผลิตครั้งละมากๆ ได้ ปัจจัยด้านวัตถุดิบ วัตถุดิบในการผลิตส่วนใหญ่สามารถจัดหาได้ในพื้นที่หรือไม่มีพอค้าเข้ามาขายถึงที่ อีกทั้งในปัจจุบันทางกลุ่มร่วมจัดรถบรรทุกได้มีโรงเก็บวัตถุดิบ เพื่อจัดเก็บวัตถุดิบไว้ในปริมาณมากๆ เพื่อจะได้นำมาผลิตได้ทันตามที่ถูกคำสั่ง ในด้านของปัจจัยด้านสถานที่ประกอบการ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ค่อนข้างมีศักยภาพ เนื่องจากมีการสร้างโรงเรือนเพื่อใช้ในการจำหน่ายสินค้า เก็บสินค้า โรงขัดไม้ โรงอบไม้และกะลา และการแปรรูปไม้

ศักยภาพของกระบวนการผลิต

เนื่องจากกรรมวิธีการทำผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวมีขั้นตอนที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ช่วงฝีมือในการทำส่วนมากจะมีประสบการณ์และเคยทำอยู่แล้ว จึงทำการผลิตผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวและงานไม้ได้อย่างสวยงาม สะอาด ประณีต ถ้าหากกลุ่มมีเงินทุนพอที่จะจ้างคนเพิ่มขึ้นอีกไว้ฝึกงานจะดีมาก และทำให้คนในท้องถิ่นมีงานทำด้วย และเป็นการรักษางานหัตถกรรมกะลามะพร้าว

7.2.5 ศักยภาพทางการตลาด

การพิจารณาศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มฯ สามารถแยกพิจารณาในประเด็นหัวข้อต่างๆ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลากหลายประเภท หลากหลายรูปแบบและหลากหลายขนาด สามารถประยุกต์การใช้สอยได้หลายหลาก เป็นการเพิ่มทางเลือกในการซื้อสินค้าให้กับลูกค้า อีกทั้งผลิตภัณฑ์หลายชนิดของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลจากการประกวดมากมาย ทั้งรางวัลผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และมีตราสินค้าของจังหวัดลำปาง ซึ่งในคุณสมบัติของตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นงานหัตถกรรมที่อาศัยฝีมือในการทำ สามารถดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อได้ไม่ยากนัก

ด้านราคาผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีหลายระดับราคา ขึ้นอยู่กับชนิดและขนาดผลิตภัณฑ์ ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ตามความพึงพอใจ และเมื่อทำการวิเคราะห์ด้านราคา พบว่า ผลิตภัณฑ์หลายอย่างมีการตั้งราคาที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งถือได้ว่าสามารถชดเชย ผลิตภัณฑ์บางประเภทที่อาจตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุนได้

สถานที่จัดจำหน่าย กลุ่มฯ มีสถานที่จัดจำหน่ายที่กลุ่มฯ ซึ่งสามารถรองรับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมได้จำนวนมาก ซึ่งสามารถจัดแสดงผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายชนิด และสามารถให้ลูกค้าเยี่ยมชมการผลิตของกลุ่มฯ ได้ในบริเวณเดียวกัน

การประชาสัมพันธ์ กลุ่มฯ มีการประชาสัมพันธ์ตามงานออกร้านที่ทางหน่วยงานราชการต่างๆ จัดขึ้น เช่น งานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ หน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จะช่วยประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ตามแผ่นพับ หรือทางอินเทอร์เน็ตต่างๆ อีกทั้งหนึ่ง การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปยังตลาดต่างประเทศนั้น กลุ่มฯ ยังต้องติดต่อผ่านพ่อค้าคนกลางอีกทีหนึ่ง ยังไม่สามารถประชาสัมพันธ์ด้วยตนเอง

7.2.6 ศักยภาพทางการเงิน

จากผลการดำเนินงาน ประเมินการงบกำไรขาดทุน และประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 ที่ผ่านมา สามารถนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงศักยภาพทางการเงิน ดังนี้

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเงินสะพัด เท่ากับ 9.01 เท่า หรือกลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียน 9.01 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียน เมื่อพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น มีค่าเท่ากับ 7.23 เท่า หรือสินทรัพย์หมุนเวียนที่หักสินค้าคงคลังแล้วมีค่าเป็น 7.23 เท่าของหนี้สินหมุนเวียน เมื่อพิจารณาอัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด พบว่ามีค่า 4.06 เท่า หรือ เงินสดของกลุ่มฯ มีค่า 4.06 เท่า ของหนี้สินหมุนเวียน และกลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิทั้งสิ้น 2,411,162 บาท

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

พิจารณาอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า มีค่าเท่ากับ 18.78 ครั้ง หรือการขายเชื่อของกลุ่มฯ สามารถเก็บเงินได้ 18.78 ครั้งต่อปี หรือ ความเร็วในการเก็บหนี้เท่ากับ 18.78 ครั้งต่อปี กลุ่มฯ มีระยะเวลาการเก็บหนี้เฉลี่ย 19.44 วัน หรือการขายเชื่อของกลุ่มฯ แต่ละครั้งใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ 19.44 วัน พิจารณาอัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า มีค่าเท่ากับ 10.53 ครั้ง หรือการซื้อเชื่อของกลุ่มฯ สามารถชำระเงินได้ 10.53 ครั้งต่อปี หรือ ความเร็วในการจ่ายหนี้เท่ากับ 10.53 ครั้งต่อปี กลุ่มฯ มีระยะเวลาการจ่ายหนี้เฉลี่ย 34.67 วัน หรือการซื้อเชื่อของกลุ่มฯ แต่ละครั้งใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการจ่ายหนี้ 34.67 วัน อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 15.15 ครั้ง แสดงว่าสินค้าคงคลังของกลุ่มฯ สามารถเปลี่ยนเป็นยอดขาย หรือ กลุ่มฯ ผลิตสินค้าเข้ามาทดแทนสินค้าที่ขายออกไปเฉลี่ย 15.15 รอบต่อปี และเมื่อพิจารณาอายุสินค้าหรือระยะเวลาการเก็บสินค้าหลังจากทำการผลิตเสร็จก่อนขายมีค่าเท่ากับ 24.08 วัน นั่นคือ เมื่อกลุ่มฯ ผลิตสินค้าเสร็จแล้วจะจัดเก็บไว้ประมาณ 24.08 วัน จึงสามารถขายได้ เมื่อพิจารณา 1 รอบธุรกิจ หรือผลรวมของระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้กับอายุสินค้า พบว่ามีค่าเท่ากับ 43.52 วัน นั่นคือ กลุ่มฯ จะได้รับผลตอบแทนจากการขายสินค้าและลูกหนี้การค้าภายหลังจากการผลิต 43.52 วัน พิจารณาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด มีค่าเท่ากับ 1.77 ครั้ง นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขายสินค้า 1.77 ครั้งต่อปี หรือ ยอดขายคิดเป็น 1.77 เท่า ของสินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มฯ เมื่อพิจารณาอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรมีค่าเท่ากับ 7.19 ครั้ง นั่นคือ สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขายสินค้า 7.19 ครั้งต่อปี หรือ ยอดขายคิดเป็น 7.19 เท่า ของสินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

จากอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์มีค่าเท่ากับร้อยละ 18.08 หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด กลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 18.08 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้เท่ากับ 0.22 เท่า หมายความว่า ทุกๆ 1 บาทของส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.22 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ ใช้เงินทุนมาจากเจ้าหนี้หรือจากการกู้ยืมน้อยกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น ในส่วนของอัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวมของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 0.12

หมายความว่า ทุกๆ 1 บาทของหนี้สินระยะยาวและส่วนของผู้ถือหุ้น กลุ่มฯ มีการระดมทุนที่จะต้องชำระหนี้สินระยะยาว 0.12 บาท

อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

พิจารณาอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย พบว่า มีค่าเท่ากับร้อยละ 16.98 แสดงถึง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการลงทุนในกลุ่มฯ ร้อยละ 16.98 หรือยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากการขายสุทธิ 16.98 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายมีค่าเท่ากับร้อยละ 36.46 นั่นคือ ยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรเบื้องต้นต่อการขาย 36.46 บาท พิจารณาอัตราทางการเงินปันผล มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 0.03 นั่นคือ เงินปันผลต่อหุ้นมีค่าเป็น 0.03 เท่า ของกำไรสุทธิต่อหุ้น

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 30.12 นั่นคือ การลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ถึงร้อยละ 30.12 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวม พิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 30.12 หมายความว่า กลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กลุ่มฯ จะได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 30.12 บาท และเมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 36.77 หมายความว่า ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 36.77 บาท พิจารณากำไรต่อหุ้นมีค่าเท่ากับ 1 บาทต่อหุ้น (หุ้นละ 10 บาท) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผลมีค่าเท่ากับ ร้อยละ 10 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 7.2

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ

อัตราส่วนทางการเงิน	
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current ratio)	9.01 เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	7.23 เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	4.06 เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	2,411,162 บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	18.78 ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	19.44 วัน
3) อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	10.53 ครั้ง
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	34.67 วัน
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	15.15 ครั้ง

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ

อัตราส่วนทางการเงิน	
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	24.08 วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	43.52 วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.77 ครั้ง (เท่า)
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	7.19 ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	18.08 (ร้อยละ)
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.22 เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)	0.12 เท่า
4) Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	16.98 (ร้อยละ)
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	36.46 (ร้อยละ)
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	0.03 (ร้อยละ)
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	30.12 (ร้อยละ)
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	30.12 (ร้อยละ)
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	36.77 (ร้อยละ)
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	1.00 บาท/หุ้น
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	10.00 เท่า
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	10.00 (ร้อยละ)

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดสหกรณ์หัตถกรรม บ้านขามแดง ตำบลห้วยฉัตร อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2536 โดยมี นายประภาส รัตนประทีป เป็นผู้นำในการรวมกลุ่มจากสมาชิกภายในครอบครัว เป็นการรวมกลุ่มในลักษณะของกลุ่มอาชีพโดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อเป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพให้สมาชิกและคนในชุมชน สร้างรายได้ให้กับสมาชิกและคนในชุมชนนำไปสู่การรู้จักพึ่งตนเองได้ ในปี พ.ศ. 2544 ทางรัฐบาลมีนโยบายแก้ไขปัญหาคาญยากจนของประชาชน ซึ่งโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ก็เป็นโครงการหนึ่งที่รัฐได้ให้การส่งเสริมให้มีการดำเนินงานอย่างเต็มที่ ทำให้กลุ่มอาชีพได้มีโอกาสดำเนินการพัฒนาด้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ได้แก่ การบริหารจัดการ การผลิต การตลาด โดยเฉพาะการตลาดรัฐได้มีนโยบายให้หน่วยงานต่าง ๆ ร่วมกันสนับสนุนการดำเนินงาน จึงทำให้กลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ เกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนอย่างเต็มที่ ทำให้ผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวบ้านขามแดง ตำบลห้วยฉัตร อำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง จึงเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้กลุ่มฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวเพิ่มมากขึ้น นำไปสู่การกระจายรายได้ไปสู่แรงงานทั้งที่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ และกลุ่มเครือข่ายการผลิต

8.1.1 การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ มีการแบ่งตำแหน่งหน้าที่ออกเป็นหลายตำแหน่งด้วยกัน ซึ่งแบ่งเป็นฝ่ายการผลิต การตลาด การเงิน และฝ่ายสำนักงาน ซึ่งแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามตำแหน่งที่ได้รับอย่างชัดเจน แต่หน้าที่ในการบริหารส่วนใหญ่ ยังคงเป็นของประธานกลุ่มฯ เป็นหลัก ดังนั้นปัญหาด้านการจัดการองค์กรที่พบ คือ การกระจุกตัวของภาระหน้าที่ต่างๆ ที่ประธานเป็นส่วนใหญ่

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวของกลุ่มฯ มีจำนวน 253 ชนิด แต่ละชนิดมีหลายรูปแบบ ซึ่งรวมกันแล้วมีประมาณพันกว่ารายการสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ตามประเภทกลุ่มงานใหญ่ๆ ออกเป็น 4 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มเครื่องใช้จากกะลามะพร้าว เป็นการนำเอาเศษกะลามะพร้าว และลูกมะพร้าว มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทของใช้ และของประดับตกแต่ง เช่น กระดุม กระเป๋ สร้อยขี้ด สร้อยข้อมือ เป็ดคาบ นามบัตร ที่เขียนรูปเต่ากะลา เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละอย่างนั้นก็จะมีรูปแบบที่หลากหลายให้ลูกค้าได้เลือกตามความต้องการ

2. กลุ่มตะเกียบ เป็นการนำเอาเศษไม้ชนิดต่างๆ เช่น ไม้สัก ไม้แดง ไม้พะยูง ไม้ตาล เป็นต้น นำมาทำเป็นตะเกียบ โดยออกแบบให้มีลวดลายด้วยการผสมผสานไม้ต่างชนิดกันทำเป็นเล่มเดียวกัน และ

ตะเกียบแบบมีหัวไม้แกะสลักรูปสัตว์ เช่น ช้าง และ รูป 12 ราศี ติดอยู่ที่หัวตะเกียบ ทำให้มีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์

3. กลุ่มงานแกะสลักไม้ เป็นการแกะสลักไม้เป็นรูปต่างๆ รวมทั้งรูปสัตว์ เช่น หัวช้าง ดอกชบา โคมไฟ เป็นต้น ซึ่งยังไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

4. กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ เป็นการนำเอาไม้ต่าง ๆ เช่น ไม้สัก ไม้แดง ไม้ตาล มาทำเป็นผลิตภัณฑ์ของใช้เช่น ช้อน ส้อม ทับพี ที่ใส่ขวดเหล้า หมอนรองตะเกียบ เป็นต้น

การบริหารการผลิตและวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่รับผิดชอบของคณะกรรมการกลุ่มฯ โดยจะมีการประชุมในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตของกลุ่มฯ เช่น การจัดซื้อไม้ กะลามะพร้าว การวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ เมื่อได้ตกลงจากการประชุม นายประภาส รัตนประทีป ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้อำนวยการดำเนินงานด้านต่างๆ ตามที่กลุ่มได้ประชุม โดยมอบหมายให้ นางสาวพัทยา เจริญยิ่ง รองผู้จัดการฝ่ายสำนักงานจัดซื้อ โดยประสานงานกับฝ่ายผลิตทำการจัดหาไม้ กะลามะพร้าว และลูกมะพร้าว ในการผลิต โดยในการจัดซื้อไม้จะขึ้นอยู่กับปริมาณไม้ของกลุ่มฯ ที่มีอยู่ในปัจจุบันจากการซื้อจากชาวบ้านที่นำไม้เรื่อนเก่ามาขายให้กลุ่มฯ หากไม่เพียงพอที่จะซื้อจากโรงงานภายในอำเภอ และกะลามะพร้าว จะจัดซื้อจากแม่ค้าขายน้ำกะทิในตลาดสด ภายในจังหวัดลำปาง สำหรับลูกมะพร้าว ก็จะมีชาวบ้านนำมาขายให้ที่กลุ่มฯ ต่อจากนั้นก็มอบให้ นายเพทาย วงศ์พารองผู้จัดการฝ่ายผลิตเป็นผู้ดำเนินการโดยมี นายประสิทธิ์ คำว่าสร้อย หัวหน้าฝ่ายผลิต นำวัตถุดิบไปพิจารณาคัดเลือก และทำการผลิตตามขั้นตอนและลักษณะผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ต้องการ หลังจากนั้นก็ส่งผลิตภัณฑ์ตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งมี นางวรพร สุขวงศ์ เป็นหัวหน้าฝ่ายพัฒนาและตรวจสอบสินค้า ซึ่งการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์นับว่าเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการผลิต กลุ่มฯ จะให้ความสำคัญ และต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เพื่อจะได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเมื่อเห็นว่าเรียบร้อยแล้วก็จัดเตรียมบรรจุสินค้าส่งลูกค้าต่อไป

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ มีคณะกรรมการกลุ่มฯ ร่วมกับการบริหารการตลาดในด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ การวางแผนการตลาดในเรื่องการจัดจำหน่าย การออกร้าน โดยมี นายประภาส รัตนประทีป เป็นผู้นำในการบริหารการตลาด จากการดำเนินงานที่ผ่านมาประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ที่มีความรู้ มีความสามารถได้นำความรู้ประสบการณ์ที่ได้จากการฝึกอบรม การแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเครือข่ายกลุ่มอาชีพด้านการตลาด ทำให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ประกอบกับมีเพื่อนมากมายหลายสาขา จึงได้นำความรู้ และสิ่งต่างๆ เหล่านี้ มาใช้พัฒนากลุ่มฯ ของตนเอง ในการพัฒนาช่องทางการตลาดเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ของกลุ่ม สมาชิกมีหน้าที่นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปจำหน่าย ออกร้าน ติดต่อลูกค้า รวมถึงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้กับลูกค้าที่มาซื้อสินค้าที่กลุ่มฯ การวางแผนการตลาดในอนาคตของกลุ่มฯ เน้นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจัดร้านแสดงสินค้าที่ศูนย์แสดงสินค้าภายในบริเวณกลุ่มฯ ใช้สื่อโฆษณาในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ เช่น ผ่านระบบคอมพิวเตอร์ การจัดทำแผ่นพับที่มีความสวยงามเน้นสีสันเพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น และฝึกอบรมความรู้ด้านการจัดการตลาดให้กับบุคลากรภายในกลุ่มฯ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ จะมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ออกมาเรื่อยๆ ไม่ให้ซ้ำแบบ เพื่อเสนอสิ่งใหม่ๆ ให้กับลูกค้าประจำ และลูกค้ารายใหม่ ในด้านบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ ยังไม่มีการพัฒนาในด้านการบรรจุหีบห่อ เนื่องจากลูกค้าเป็นตัวแทนที่รับผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเอง มีการบรรจุใส่ถุงพลาสติก หรือห่อด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์ นำบรรจุลงในกล่องกระดาษและปิดฝากล่องด้วยกระดาษแล้วนำส่งด้วยตนเอง ส่งทางรถทัวร์ ส่งทางรถขนส่งสินค้า จะเห็นได้ว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการขนส่งเป็นข้อจำกัดหนึ่งในการขยายช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง ถึงร้อยละ 80 และการขายปลีกอีกร้อยละ 20 การขายส่งส่วนใหญ่ขายให้กับลูกค้าต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ กรุงเทพฯ แพร่ ประมาณร้อยละ 70 อีกร้อยละ 10 ของการขายส่งจะขายส่งผ่านตัวแทน (Trader) จำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น มาเลเซีย และยุโรป การขายปลีกอีกร้อยละ 20 จะเป็นการขายปลีกในงานออกร้านแสดงสินค้าหรือจำหน่ายสินค้าที่กลุ่มฯ การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เน้นการส่งให้กับตัวแทนจำหน่ายเป็นหลัก ส่วนการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่าง ๆ นั้น ยังขึ้นอยู่กับส่งเสริมจากหน่วยงานราชการ และเอกชน และจัดจำหน่ายที่ศูนย์แสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อีกช่องทางหนึ่ง

ปัญหาด้านการตลาด เป็นปัญหาสำคัญในการพัฒนางานภายในกลุ่มฯ มีดังนี้ คือ ปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์ด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ดีเท่าที่ควร เพราะกลุ่มฯ ยังอาศัยการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานราชการ หรือองค์กรเอกชน ที่ให้ความสนใจหรือส่งเสริม เท่านั้น ในส่วนของกลุ่มฯ เอง ยังไม่มีการพัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์ เนื่องจากกลุ่มฯ ขาดความรู้ด้านการจัดการตลาด ขาดบุคลากรในการจัดการด้านการตลาด เช่น การหาตลาด การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบคอมพิวเตอร์ และการใช้ภาษาในการเจรจาด้านการค้า เช่น ภาษาอังกฤษ การขนส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ค่อนข้างยุ่งยาก ต้องใช้ระยะเวลาในการขนส่ง โดยตัวประธานฯ ต้องนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้าด้วยตนเอง ทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายสูง ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญในการขยายตลาดส่งออกในอนาคต และด้านการตั้งราคาสินค้าของกลุ่มฯ ยังไม่มีมาตรฐานแน่นอน เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีหลายแบบ หลายลักษณะไม่เหมือนกัน ทำให้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในการต่อรองราคา

8.1.4 การเงิน

กลุ่มผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าว รมัฉัตรหัตถกรรม มีการบริหารการเงินภายใต้การดูแลและควบคุมของประธานกลุ่มฯ คือ นายประภาส รัตนประทีป โดยมีรูปแบบที่ชัดเจนตามโครงสร้างองค์กร สำหรับการดูแลด้านการเบิกจ่ายเงินมี ประธานกลุ่มฯ และรองประธานเป็นผู้อนุมัติเบิกจ่ายเพียง 2 คน เท่านั้น โดยมีเจ้าหน้าที่ประจำร้าน คือ นางสาวพัทธยา เจริญยิ่ง เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องเอกสารการเงินต่างๆ และเก็บเงินสดสำรองของกลุ่มฯ เฉลี่ยประมาณเดือนละ 5,000 – 10,000 บาท และมีนางสาวสุธาทิพย์ นุ่มนวลศรี หัวหน้าฝ่ายบัญชี เป็นผู้ช่วยด้านเอกสารการเงิน และทะเบียนคุมต่างๆ ของกลุ่มฯ

การวางแผนการเงิน กลุ่มฯ มีการวางแผนการเงิน คือ การระดมทุนจากการถือหุ้นกองทุนธุรกิจชุมชน เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มาจำหน่าย แล้วนำกำไรที่ได้จากการจำหน่ายมาจัดสรรเป็นเงินปันผลคืนให้กับสมาชิก นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการวางแผนจัดทำโครงการเพื่อเสนอขอ

งบประมาณอุดหนุนการดำเนินงานกลุ่มฯ จากทางราชการ และองค์กรท้องถิ่น และองค์กรเอกชน และจัดทำโครงการขอยืมเงินโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจ จากองค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยไม่มีดอกเบี้ย

แหล่งเงินทุน กลุ่มฯ เริ่มมีการระดมทุน เมื่อปี พ.ศ.2536 โดยเป็นการระดมทุนภายในครอบครัว เริ่มแรก มีเงินทุน จำนวน 20,000 บาท สำหรับแหล่งเงินทุนจากภายนอก ตั้งแต่เริ่มจัดตั้ง ได้รับการสนับสนุนจาก องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยฉัตร ได้รับการสนับสนุนในรูปแบบของวัสดุ เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ มอเตอร์หิน เจีย นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนเงินลงทุนในรูปแบบการจัดตั้งกองทุนธุรกิจชุมชน จากสถาบันพัฒนา องค์กรชุมชน (พอช.) ในปี 2545 จำนวน 200,000 บาท

จากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2546 สามารถสรุปประมาณการผลการดำเนินงาน ของกลุ่มฯ ประจำปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประมาณ 3,395,000 บาท และมี กำไรประมาณ 1,394,750 บาท สำหรับรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ประมาณ ร้อยละ 70 ส่วนใหญ่จะเป็น ผลิตภัณฑ์เด่นของกลุ่มฯ 10 รายการ ได้แก่ ไม้บาย เข็มขัด สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กระเป๋า เปิดคานามบัตร ที่ เขียนบุรีเต่า ตะเกียบ เข็มเทียน และกระดุม และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30 จะเป็นผลิตภัณฑ์ตัวอื่น ๆ ของกลุ่มฯ

ปัญหาด้านการเงิน กลุ่มฯ ยังคงขาดแคลนเงินทุนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบมาทำทุนเพื่อใช้ในการผลิต ภายในกลุ่มฯ และเงินทุนเพื่อจัดซื้อสินค้าของเครือข่าย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทำให้ไม่มีเงินทุน สำรองเพื่อใช้จัดซื้อวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ อีกทั้งกลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนการเงินโดยใช้ข้อมูลการเงินของปี พ.ศ. 2546 ในการจัดตั้งงบประมาณประจำปีและงบประมาณในระยะยาวของกลุ่มฯ ซึ่งหากมีการนำข้อมูลเชิง ตัวเลขของผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีที่ผ่านมา นำมาวางแผน จะทำให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาได้อย่าง รวดเร็วและถูกต้องยิ่งขึ้น

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

การดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ผ่านมา โดยภาพรวมทั้งด้านการบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การ บริหารการตลาดและการบริหารการเงิน ค่อนข้างมีศักยภาพ เนื่องจากประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ มีเครือข่ายและเพื่อนฝูงมาก ตลอดจนเป็นผู้ที่ให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือ กับทางราชการ และหน่วยงานภาคเอกชน และประชาชน ในการดำเนินงานด้านพัฒนาด้านอาชีพ และองค์กร ชุมชน และได้มีโอกาสนำความรู้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากผู้ประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจมา ปรับใช้ในกลุ่มฯ ของตนเอง ประกอบกับคณะกรรมการกลุ่มซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครือญาติ ได้ให้ความร่วมมืออย่าง เต็มที่ในการดำเนินกิจการของกลุ่ม และเนื่องจากผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ เป็นปัจจัยสำคัญใน การสร้างความเข้มแข็งให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว เป็นงาน หัตถกรรมที่อาศัยทักษะฝีมือและความชำนาญอย่างแท้จริงโดยใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมมาพัฒนาให้เกิดความ สวยงามเป็นเอกลักษณ์ของวิถีชีวิตคนไทย อีกทั้งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นและเป็นของที่ เหลือจากการใช้ประโยชน์มาแล้ว ประกอบกับผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ มีชื่อเสียงมานาน และ ได้รับรางวัลชนะเลิศ แห่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ของจังหวัดลำปาง ได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่ง ผลิตภัณฑ์ไทย ประจำปี 2546 ระดับภาค ในดับ 5 ดาว 4 ดาว และ 3 ดาว ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสพัฒนาการผลิต

และการตลาดเพิ่มขึ้นได้ และสามารถยกระดับการพัฒนาจากวิสาหกิจชุมชนเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SMEs ได้ การสนับสนุนจากหน่วยงานภายในพื้นที่ ก็เป็นปัจจัยภายนอกที่สำคัญในการช่วยพัฒนา

งานของกลุ่มฯ ให้สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างเข้มแข็งภายในอนาคต

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดองค์กร

- กลุ่มฯ ควรจะมีการจัดเวทีระดมความคิดเห็นภายในกลุ่มฯ โดยพิจารณาถึงปัญหาความต้องการ แนวทางการแก้ไข การวางแผนแบบมีส่วนร่วมระหว่างคณะกรรมการและสมาชิกภายในกลุ่มฯ และที่อยู่ภายนอกกลุ่มฯ อาจจะขอความร่วมมือไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อช่วยระดมความคิดเห็น และสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับสมาชิกกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น
- ควรจะมีการนำคณะกรรมการและสมาชิกภายในกลุ่มฯ ศึกษาดูงานการดำเนินงานกลุ่มอาชีพหรือองค์กรอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จในการจัดการ การบริหารงาน เพื่อนำมาใช้ปรับปรุงกับระบบการจัดการภายในกลุ่มฯ ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น
- การตั้งกฎระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มฯ ควรจัดทำอย่างเคร่งครัด และสามารถควบคุมงานภายในกลุ่มฯ ได้อย่างแท้จริง เพื่อเอื้อประโยชน์ในการบริหารงาน การจัดการ ด้านต่าง ๆ ของกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ ควรจะมีกิจกรรมภายในกลุ่มฯ เพื่อสร้างความสามัคคี การมีส่วนร่วม และเป็นขวัญและกำลังใจของสมาชิก เช่น การจัดงานสังสรรค์ประจำปี การแจกของขวัญหรือโบนัสให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ

8.3.2 การผลิต

- กลุ่มฯ ควรจะมีการวางแผนการผลิต เพื่อรองรับการขาดแคลนวัตถุดิบไม่ในอนาคต โดยอาจจะเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ มากที่สุด และการผลิตที่สูญเสียเนื้อไม้ให้น้อยที่สุด
- กลุ่มฯ ควรจะมีการวางแผนการผลิต ในการคำนวณต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริง
- กลุ่มฯ ควรมีเงินทุนในการสร้างกระบวนการสืบทอดงานหัตถกรรม ซึ่งต้องใช้ฝีมือและทักษะงานผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว ภายในกลุ่มฯ อาจจะสอนงานให้กับเยาวชนภายในชุมชนหรือประสานกับโรงเรียนภายในพื้นที่เพื่อเสริมสร้างบุคลากรในการสืบทอดภูมิปัญญา

8.3.3 การตลาด

- กลุ่มฯ ควรนำวิธีการส่งเสริมการขายผ่านสื่อโฆษณา เช่น ทางอินเทอร์เน็ต การจัดทำแผ่นพับที่มีสีสันสวยงาม สะดุดตา นำเสนอขายสินค้าของกลุ่มฯ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านหนังสือแนะนำเที่ยวต่างๆ

- กลุ่มฯ ควรพัฒนาบุคลากรภายในกลุ่มฯ ให้มีความรู้ด้านการตลาด การพัฒนาทักษะด้านการใช้คอมพิวเตอร์ และการใช้ภาษาต่างประเทศในการสื่อสาร ซึ่งจะช่วยให้การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- กลุ่มฯ ควรจะมีการประสานงานกับบริษัทที่จัดการด้านการบรรจุและขนส่งในการดำเนินการขนส่งให้ลูกค้า เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

8.3.4 การเงิน

- กลุ่มฯ ควรนำข้อมูลทางการเงินที่ผ่านมา จัดทำแผนการเงิน แผนการตลาด และแผนธุรกิจ ซึ่งอาจจะเป็นแผนระยะสั้น 2 – 3 ปี แต่สามารถกำหนดแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้

เอกสารอ้างอิง

- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68 - 71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc.(20 ตุลาคม 2546).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน - วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html.(20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นายประภาส รัตนประทีป ประธานกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 คณะกรรมการกลุ่มฯ



รูปที่ ก.3 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ (1)



รูปที่ ก.4 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ (2)



รูปที่ ก.5 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ (3)



รูปที่ ก.6 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ



รูปที่ ก.7 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ (2)



รูปที่ ก.8 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ (3)



รูปที่ ก.9 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ (4)



รูปที่ ก.10 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ (5)



รูปที่ ก.11 สถานที่ภายในบริเวณกลุ่มฯ (6)

ภาคผนวก ข.

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

1. ต้นทุนการผลิต

1.1 ต้นทุนค่าวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักในการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ กะลามะพร้าว เศษกะลามะพร้าว เป็นต้น ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนค่าวัตถุดิบหลักได้ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าวัตถุดิบหลัก กรณีโม่บាយกะลามะพร้าว

เศษกะลามะพร้าว

เศษกะลามะพร้าว 1 เซ้ง ราคา 30 บาท เศษกะลามะพร้าว 1 เซ้ง นำไปทำโม่บายกะลามะพร้าวได้ประมาณ 50 อัน ดังนั้น โม่บายกะลามะพร้าว 1 อัน ใช้เศษกะลามะพร้าวในการผลิต เท่ากับ

$$= \text{ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต} / \text{ปริมาณผลิตรวมทั้งหมด}$$

$$= 1 / 50$$

$$= 0.02 \text{ เซ้ง}$$

ต้นทุนค่าเศษกะลามะพร้าวในการผลิตโม่บายกะลามะพร้าว 1 อัน เท่ากับ

$$= \text{ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตรวมทั้งหมดต่อหน่วย} \times \text{ราคาวัตถุดิบต่อหน่วย}$$

$$= 0.02 \times 30$$

$$= 0.60 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนค่าเศษกะลามะพร้าวในการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณได้ในลักษณะเดียวกัน ปริมาณวัตถุดิบการใช้วัตถุดิบหลักใช้ในการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.1

1.2 ต้นทุนค่าวัตถุดิบรอง

วัตถุดิบรองในการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ กาวร้อน กาววิทยาศาสตร์ สี วีนอล เป็นต้น ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนค่าวัตถุดิบรองได้ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าวัตถุดิบรอง กรณีโม่บายกะลามะพร้าว

วีนอล

วีนอล 1 ก้อน ราคา 100 บาท วีนอล 1 ก้อน นำไปทำโม่บายกะลามะพร้าวได้ประมาณ 1,000 อัน ดังนั้น โม่บายกะลามะพร้าว 1 อัน ใช้วีนอลในการผลิต เท่ากับ

$$= \text{ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต} / \text{ปริมาณผลิตรวมทั้งหมด}$$

$$= 1 / 1,000$$

$$= 0.001 \text{ เซ้ง}$$

ต้นทุนค่าวีนอลในการผลิตโม่บายกะลามะพร้าว 1 อัน เท่ากับ

$$\begin{aligned}
 &= \text{ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อหน่วย} \times \text{ราคาวัตถุดิบต่อหน่วย} \\
 &= 0.001 \times 100 \\
 &= 0.10 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

การคำนวณต้นทุนค่าเวินอลในการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณได้ในลักษณะเดียวกัน
 ปริมาณวัตถุดิบการใช้วัตถุดิบรองใช้ในการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.1

ตารางที่ ข.1 ปริมาณการใช้วัตถุดิบในการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ปริมาณการใช้วัตถุดิบต่อหน่วยผลิตภัณฑ์									
			โมบาย	เข็มขัด	สร้อย คอ	สร้อย ข้อมือ	กระเป๋า กะลา	เต้าเขี่ย บุหรี	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
วัตถุดิบหลัก												
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	30.00	0.02	0.10	0.05	0.03	-	-	-	-	-	0.001
กะลามะพร้าวทำเชิงเทียน	ลูก	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	1.00	-
กะลามะพร้าวตัวเปิด	ลูก	2.00	0.50	-	-	-	-	0.50	1.00	-	-	-
เม็ดกะลาทำกระเป๋า	เม็ด	1.50	-	-	-	-	74.00	-	-	-	-	-
ไม้ฉำฉา	เล่ม	50.00	-	-	-	-	-	0.14	0.20	-	-	-
ไม้ตาล	เล่ม	50.00	-	-	-	-	-	-	-	0.13	-	-
ไม้ไผ่	มัด	30.00	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ลูกสะบ้า	ลูก	2.00	10.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
หูกระเป๋า	คู่	6.00	-	-	-	-	1.00	-	-	-	-	-
วัตถุดิบรอง												
กาวร้อน (กาวขาวไวร์)	กล่อง	1,200.00	-	-	-	-	-	-	0.004	-	0.01	-
กาววิทยาศาสตร์	กล่อง	900.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เชือกยัด	กิโลกรัม	400.00	-	-	0.02	0.01	-	-	-	-	-	-
เชือกขาว	กิโลกรัม	200.00	0.05	0.04	-	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ปริมาณการใช้วัตถุดิบต่อหน่วยผลิตภัณฑ์									
			โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋า กะลา	เต้าเขี่ย บุหรี	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
สีไม้ไอ้ก เบอร์ 4	ขวด	25.00	-	-	-	-	-	0.10	-	-	-	-
วินอล	ก้อน	100.00	0.001	0.000003	-	-	-	0.001	-	0.0005	-	0.000003
วานิชดำ	กระป๋อง	170.00	-	-	-	-	0.005	-	-	-	-	-
แว็ค	กระป๋อง	70.00	-	-	-	-	0.005	-	-	-	-	-
เชือกโยกัญชา	กิโลกรัม	40.00	-	-	-	-	-	-	-	0.025	-	-

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

1.3 ต้นทุนค่าวัสดุการผลิต

วัสดุการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ แปรงลวด ล้อผ้า และกระดาษทรายขนาดต่างๆ สามารถคำนวณต้นทุนค่าวัสดุการผลิตที่ใช้ผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ ดังนี้

แปรงลวด

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าวัสดุของแปรงลวด กรณีการผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าว

แปรงลวด ราคาอันละ 300 บาท มีจำนวนทั้งหมด 6 อัน อายุการใช้งาน 4 เดือน หรือ 0.33 ปี

ดังนั้น แปรงลวด จะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ

$$= (\text{จำนวนวัสดุการผลิต} \times \text{ราคาวัสดุการผลิตต่อหน่วย}) / \text{อายุการใช้งาน}$$

$$= (6 \times 300) / 0.33$$

$$= 5,400 \text{ บาทต่อปี}$$

การผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าว มีการผลิตตลอดทั้งปี 8,500 เส้น มีระยะเวลาในการใช้แปรงลวดในการผลิต 0.0139 ชั่วโมง ต่อการผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าว 1 เส้น

ดังนั้นการผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าวมีระยะเวลาการใช้งานแปรงลวดตลอดทั้งปี เท่ากับ

$$= \text{ระยะเวลาการใช้วัสดุการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์} \times \text{ปริมาณการผลิตต่อปีของผลิตภัณฑ์}$$

$$= 0.0139 \times 8,500$$

$$= 118.06 \text{ ชั่วโมงต่อปี}$$

หรือคิดเป็นสัดส่วนระยะเวลาการใช้แปรงลวดในการผลิตต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเท่ากับ ร้อยละ

25.28

ดังนั้น ค่าวัสดุของแปรงลวดในการผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าวต่อปี มีค่าเท่ากับ

$$= (\text{สัดส่วนการใช้วัสดุการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อระยะเวลาที่ใช้ทั้งหมด} \times \text{ค่าเสื่อมราคาต่อปีของวัสดุ}) /$$

100

$$= (25.28 \times 5,400) / 100$$

$$= 1,365.26 \text{ บาท}$$

หรือ ค่าวัสดุของแปรงลวดในการผลิตเข็มขัดกะลามะพร้าว 1 เส้น มีค่าเท่ากับ

$$= \text{ค่าวัสดุการผลิตในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 1,365.26 / 8,500$$

$$= 0.1606 \text{ บาท}$$

ค่าวัสดุของแปรงลวดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ แสดงดังตารางที่ ข.2 การคำนวณค่าวัสดุการผลิตชนิดอื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ระยะเวลาการใช้วัสดุในการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ และค่าวัสดุการผลิตชนิดอื่นๆ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ แสดงดังตารางที่ ข.3 และ ข.4 ตามลำดับ

ตารางที่ ข.2 ค่าวัสดุของแปรงลวดต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	ระยะเวลาการใช้วัสดุต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้วัสดุต่อปีต่อผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	สัดส่วนระยะเวลาการใช้วัสดุต่อปี (ร้อยละ)	ค่าวัสดุต่อปี (บาท)	ค่าวัสดุต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700.00	-	-	-	-	-
เข็มขัด	เส้น	8,500.00	0.0139	118.06	25.28	1,365.26	0.1606
สร้อยคอ	เส้น	12,000.00	-	-	-	-	-
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000.00	-	-	-	-	-
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000.00	-	-	-	-	-
เตาเจียบู่หรี	อัน	1,200.00	0.0500	60.00	12.85	693.87	0.5782
เปิดคาบนามบัตร	อัน	1,000.00	0.0167	16.67	3.57	192.74	0.1927
ตะเกียบ	คู่	8,000.00	-	-	-	-	-
เชิงเทียน	อัน	4,000.00	0.0333	133.33	28.55	1,541.94	0.3855
กระดุม	เม็ด	100,000.00	0.0014	138.89	29.74	1,606.19	0.0161
รวม				466.94	100.00	5,400.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

วัสดุและอุปกรณ์	ระยะเวลาการใช้งานวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)									
	ไม้บาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เต้าเขี่ยหนู	เปิดคาบนามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
อาคารประกอบชิ้นงาน	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
ชั้นวางเหล็ก	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
ชั้นแสดงสินค้าไม้	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
ตู้แสดงสินค้าไม้	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
ตู้แสดงสินค้ากระจก	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
อาคารแสดงสินค้า	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
อาคารสำนักงาน	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
คอมพิวเตอร์	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ค่าวัสดุต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

วัสดุและอุปกรณ์	ค่าวัสดุต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เต้าเขี่ยหนูหรือ	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
แปรงลวด	-	0.1606	-	-	-	0.5782	0.1927	-	0.3855	0.0161
ลื้อผ้า	0.0003	0.0029	-	-	0.0006	0.0173	-	0.0033	-	0.0003
กระดาศทรายเบอร์ 60	-	0.2567	1.5401	-	-	3.0802	-	0.7392	1.5401	0.0257
กระดาศทรายเบอร์ 220	-	0.0257	0.1540	-	-	0.3080	-	0.0739	0.1540	0.0026
กระดาศทรายเบอร์ 400	-	0.0257	0.1540	-	-	0.3080	-	0.0739	0.1540	0.0026

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

1.4 ต้นทุนค่าแรงงานการผลิต

ค่าแรงงานการผลิตของกลุ่มฯ เป็นต้นทุนเงินสด ค่าจ้างแรงงานการผลิตขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตต่างๆ ซึ่งสามารถคำนวณค่าแรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าจ้างแรงงานในการผลิต

ค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมง

ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่วันละ 135 บาท ชั่วโมงการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน ดังนั้นค่าจ้างแรงงานต่อชั่วโมงมีค่าเท่ากับ

$$= \text{ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ต่อวัน} / \text{จำนวนชั่วโมงการทำงานต่อวัน}$$

$$= 135 / 8$$

$$= 16.875 \text{ บาทต่อชั่วโมง}$$

ตัวอย่างการคำนวณค่าจ้างแรงงานในการผ่ามะพร้าวทำโมบายกะลามะพร้าว

การผ่ามะพร้าวทำโมบายใช้เวลา 5 นาที ผ่ากะลามะพร้าวได้ 2 เส้น ดังนั้น ค่าแรงงานในการผ่ามะพร้าว เพื่อผลิตโมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีค่าเท่ากับ

$$= (\text{ระยะเวลาในการทำงาน} \times \text{ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ต่อหน่วย}) / \text{จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ได้}$$

$$= ((5 / 2) \times 16.875) / 1$$

$$= 0.70 \text{ บาท}$$

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิตของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของกลุ่มฯ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ ข.5

ตารางที่ ข.5 ค่าแรงงานในการผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

กระบวนการผลิต	ค่าแรงงานต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โม่บាយ	เข้มขัด	สร์อยคอก	สร์อยซ้อมือ	กระเป่า กะลา	เต่าเชียนุหรี	เปิดคาบ นามบัตร์	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
ตัดไม้ทำตะเกียบ	-	-	-	-	-	-	-	0.53	-	-
ขึ้นรูปตะเกียบ	-	-	-	-	-	-	-	3.00	-	-
ขัดเงาตะเกียบ	-	-	-	-	-	-	-	0.27	-	-
ฉลุไม้ทำรูปเต่าและเจาะขึ้นรูป	-	-	-	-	-	20.00	-	-	-	-
ขัดกระดาดทรายเต่า	-	-	-	-	-	2.81	-	-	-	-
ทาสีไ้คเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	1.41	-	-	-	-
ปกอดัวเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	0.68	-	-	-	-
ขัดขนตัวเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	0.28	-	-	-	-
ผ่าครึ่งตัวเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	0.28	-	-	-	-
แต่งกระดองเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	0.28	-	-	-	-
ขัดกระดองเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	2.81	-	-	-	-
ขัดเงากระดองเต่าเชียนุหรี	-	-	-	-	-	1.41	-	-	-	-
ทำหัวเปิดคาบนามบัตร์	-	-	-	-	-	-	3.00	-	-	-
ทำขาเปิดคาบนามบัตร์	-	-	-	-	-	-	2.00	-	-	-
ขัดหัวและขาเปิดคาบนามบัตร์	-	-	-	-	-	-	4.05	-	-	-
ปกอดัวเปิดคาบนามบัตร์	-	-	-	-	-	-	0.68	-	-	-

ตารางที่ ข.5 (ต่อ)

กระบวนการผลิต	ค่าแรงงานต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เต้าเขี่ยบุหรี	เปิดคาบนามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
ขัดแปรงลวดกระดุม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.02
เจาะขึ้นรูปกระดุม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01
ตกแต่งกระดุมเป็นกลีบดอก	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.05
กรีดลายกระดุมเป็นเกสร	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.05
ขัดเงากระดุม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.02
เจาะรูกระดุม	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01
เจาะสร้อยคอด้วยสว่าน	-	-	1.69	-	-	-	-	-	-	-
ร้อยสร้อยคอเข้าเชือกยัด	-	-	0.56	-	-	-	-	-	-	-
ขัดสร้อยคอ	-	-	0.28	-	-	-	-	-	-	-
ร้อยสร้อยคอ	-	-	2.00	-	-	-	-	-	-	-
เจาะสร้อยข้อมือด้วยสว่าน	-	-	-	0.84	-	-	-	-	-	-
ร้อยสร้อยข้อมือเข้าเชือกยัด	-	-	-	0.28	-	-	-	-	-	-
ค่าจ้างขัดสร้อยข้อมือ	-	-	-	1.00	-	-	-	-	-	-
ค่าจ้างร้อยสร้อยข้อมือ	-	-	-	2.00	-	-	-	-	-	-
ขัดเข็มขัด	-	0.23	-	-	-	-	-	-	-	-
เจาะขึ้นรูปเข็มขัด	-	0.09	-	-	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ ข.5 (ต่อ)

กระบวนการผลิต	ค่าแรงงานต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เต้าเขี่ยหนูหรือ	เบ็ดคาบนามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
ตกแต่งเข็มขัดเป็นกลีบดอก	-	0.47	-	-	-	-	-	-	-	-
กรีดลายเข็มขัดเป็นเกสร	-	0.47	-	-	-	-	-	-	-	-
ขัดเงาเข็มขัด	-	0.23	-	-	-	-	-	-	-	-
เจาะรูเพื่อร้อยเชือกเข็มขัด	-	0.09	-	-	-	-	-	-	-	-
รับซื้อกระดุมจากสมาชิก (บาท/ชิ้น)	-	3.00	-	-	-	-	-	-	-	-
ร้อยเข็มขัด	-	15.00	-	-	-	-	-	-	-	-

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

1.5 ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ของกลุ่มฯ ได้แก่ ค่าขนส่งทางการผลิต และค่าไฟฟ้าในการผลิต ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ได้ ดังนี้

ค่าขนส่งทางการผลิต

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าขนส่งทางการผลิต กรณีการผลิตโมบายกะลามะพร้าว

ค่าขนส่งทางการผลิตของกลุ่มฯ เฉลี่ยเดือนละ 1,500 บาท หรือ 18,000 บาทต่อปี การผลิตโมบายกะลามะพร้าว มีการผลิตตลอดทั้งปี 3,700 เส้น หรือคิดเป็นสัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เท่ากับ

$$= (\text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์} \times 100) / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ}$$

$$= (3,700 \times 100) / 234,400$$

$$= 1.58 \text{ (ร้อยละ)}$$

ดังนั้น โมบายกะลามะพร้าว มีต้นทุนค่าขนส่งทางการผลิตต่อปี เท่ากับ

$$= \text{สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด} \times \text{ค่าขนส่งทางการผลิตต่อปี}$$

$$= 1.58 \times 18,000$$

$$= 284.13 \text{ บาท}$$

หรือ โมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีต้นทุนค่าขนส่งทางการผลิต เท่ากับ

$$= \text{ค่าขนส่งทางการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 284.13 / 3,700$$

$$= 0.0768 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนค่าขนส่งทางการผลิตของผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ต้นทุนค่าขนส่งทางการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.6

ค่าไฟฟ้าการผลิต

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้าการผลิต กรณีการผลิตโมบายกะลามะพร้าว

ค่าไฟฟ้าการผลิตของกลุ่มฯ เฉลี่ยเดือนละ 5,000 บาท หรือ 60,000 บาทต่อปี การผลิตโมบายกะลามะพร้าว มีการผลิตตลอดทั้งปี 3,700 เส้น หรือคิดเป็นสัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด เท่ากับ

$$= (\text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์} \times 100) / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ}$$

$$= (3,700 \times 100) / 234,400$$

$$= 1.58 \text{ (ร้อยละ)}$$

ดังนั้น โมบายกะลามะพร้าว มีต้นทุนค่าไฟฟ้าการผลิตต่อปี เท่ากับ

$$= \text{สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด} \times \text{ค่าไฟฟ้าการผลิตต่อปี}$$

$$= 1.58 \times 60,000$$

$$= 947.10 \text{ บาท}$$

หรือ โมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีต้นทุนค่าไฟฟ้าการผลิต เท่ากับ

$$= \text{ค่าไฟฟ้าการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 947.10 / 3,700$$

$$= 0.2560 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้าการผลิตของผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน
ต้นทุนค่าไฟฟ้าการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.7

ตารางที่ ข.6 ค่าขนส่งทางการผลิตจำแนกรายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	ปริมาณการผลิตต่อปี	สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด (ร้อยละ)	ค่าขนส่งทางการผลิต ต่อปี (บาท)	ค่าขนส่งทางการผลิต ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	3,700	1.58	284.13	0.0768
เข็มขัด	เส้น	8,500	8,500	3.63	652.73	0.0768
สร้อยคอ	เส้น	12,000	12,000	5.12	921.50	0.0768
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	90,000	38.40	6,911.26	0.0768
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	6,000	2.56	460.75	0.0768
เต้าเขี่ยบุหรี่	อัน	1,200	1,200	0.51	92.15	0.0768
เปิดคานามบัตร	อัน	1,000	1,000	0.43	76.79	0.0768
ตะเกียบ	คู่	8,000	8,000	3.41	614.33	0.0768
เชิงเทียน	อัน	4,000	4,000	1.71	307.17	0.0768
กระดุม	เม็ด	100,000	100,000	42.66	7,679.18	0.0768
รวม			234,400	100.00	18,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าไฟฟ้าการผลิตจำแนกรายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	ปริมาณการผลิตต่อปี	สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด (ร้อยละ)	ค่าไฟฟ้าการผลิตต่อปี (บาท)	ค่าไฟฟ้าการผลิตต่อ หน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	3,700	1.58	947.10	0.2560
เข็มขัด	เส้น	8,500	8,500	3.63	2,175.77	0.2560
สร้อยคอ	เส้น	12,000	12,000	5.12	3,071.67	0.2560
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	90,000	38.40	23,037.54	0.2560
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	6,000	2.56	1,535.84	0.2560
เต่าเขียนบุรี	อัน	1,200	1,200	0.51	307.17	0.2560
เปิดคาบนามบัตร	อัน	1,000	1,000	0.43	255.97	0.2560
ตะเกียบ	คู่	8,000	8,000	3.41	2,047.78	0.2560
เชิงเทียน	อัน	4,000	4,000	1.71	1,023.89	0.2560
กระดุม	เม็ด	100,000	100,000	42.66	25,597.27	0.2560
รวม			234,400	100.00	60,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

1.6 ต้นทุนคงที่ (ต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต)

อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ เช่น มอเตอร์ เลื่อยวงเดือน สว่าน ฯลฯ สามารถคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตที่ใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ ดังนี้

มอเตอร์

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมมอเตอร์ กรณีการผลิตโมบายกะลามะพร้าวสีธรรมชาติ

มอเตอร์ ราคาเครื่องละ 3,000 บาท มีจำนวนทั้งหมด 15 อัน อายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้น มอเตอร์ จะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ

$$= (\text{จำนวนอุปกรณ์การผลิต} \times \text{ราคาอุปกรณ์การผลิตต่อหน่วย}) / \text{อายุการใช้งาน}$$

$$= (15 \times 3,000) / 5$$

$$= 9,000 \text{ บาทต่อปี}$$

การผลิตโมบายกะลามะพร้าว มีการผลิตตลอดทั้งปี 3,700 ผืน มีระยะเวลาในการใช้มอเตอร์ในการผลิต 0.001 ชั่วโมง ต่อการผลิตโมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น

ดังนั้นการผลิตโมบายกะลามะพร้าวมีระยะเวลาการใช้งานมอเตอร์ตลอดทั้งปี เท่ากับ

$$= \text{ระยะเวลาการใช้อุปกรณ์การผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์} \times \text{ปริมาณการผลิตต่อปีของผลิตภัณฑ์}$$

$$= 0.001 \times 3,700$$

$$= 5.14 \text{ ชั่วโมงต่อปี}$$

หรือคิดเป็นสัดส่วนระยะเวลาการใช้มอเตอร์ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อระยะเวลาที่ใช้กับผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเท่ากับ ร้อยละ 0.10

ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาของมอเตอร์ในการผลิตโมบายกะลามะพร้าวต่อปี มีค่าเท่ากับ

$$= (\text{สัดส่วนการใช้อุปกรณ์การผลิตผลิตภัณฑ์ต่อระยะเวลาที่ใช้ทั้งหมด} \times \text{ค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์}) / 100$$

$$= (0.10 \times 9,000) / 100$$

$$= 8.90 \text{ บาท}$$

หรือ ค่าเสื่อมราคาของมอเตอร์ในการผลิตโมบายกะลามะพร้าวสี 1 เส้น มีค่าเท่ากับ

$$= \text{ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 8.90 / 3,700$$

$$= 0.0024 \text{ บาท}$$

ค่าเสื่อมราคามอเตอร์จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ แสดงดังตารางที่ ข.8 การคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตชนิดอื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ระยะเวลาการใช้อุปกรณ์ในการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ และค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตชนิดอื่นๆ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ แสดงดังตารางที่ ข.3 และ ข.9 ตามลำดับ

ตารางที่ ข.8 ค่าเสื่อมราคามอเตอร์จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อปีต่อ ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	สัดส่วนระยะเวลา การใช้อุปกรณ์ต่อปี (ร้อยละ)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	0.001	5.14	0.10	8.90	0.0024
เข็มขัด	เส้น	8,500	0.056	472.22	9.09	818.21	0.0963
สร้อยคอ	เส้น	12,000	0.167	2,000.00	38.50	3,465.37	0.2888
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	-	-	-	-	-
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	0.003	16.67	0.32	28.88	0.0048
เต้าเขี่ยบุหรี่	อัน	1,200	0.467	560.00	10.78	970.30	0.8086
เปิดคานามบัตร	อัน	1,000	0.017	16.67	0.32	28.88	0.0289
ตะเกียบ	คู่	8,000	0.096	768.00	14.79	1,330.70	0.1663
เชิงเทียน	อัน	4,000	0.200	800.00	15.40	1,386.15	0.3465
กระดุม	เม็ด	100,000	0.006	555.56	10.70	962.60	0.0096
รวม				5,194.25	100.00	9,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เตาเย็บนุหรี	เปิดคาบนามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
มอเตอร์	0.0024	0.0963	0.2888	0.0000	0.0048	0.8086	0.0289	0.1663	0.3465	0.0096
เลื่อยวงเดือน	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0594	0.0000	0.1114	0.0594	0.0000
สว่านมือ	0.0093	0.0012	0.0112	0.0056	0.0000	0.0037	0.0019	0.0000	0.0000	0.0001
เลื่อยจิ๊กซอว์	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	1.6667	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
สว่านแท่นเจาะ	0.1130	0.0151	0.1356	0.0678	0.0000	0.0452	0.0226	0.0000	0.0000	0.0015
หัวสว่าน	0.0066	0.0009	0.0080	0.0040	0.0000	0.0027	0.0013	0.0000	0.0000	0.0001
แปรงทาสี	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.3333	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ใบตัดเลื่อย (มีด)	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0538	0.0538	0.0000	0.0538	0.0000
หัวกรีดลาย	0.0000	0.0901	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0090
เลื่อยลันดา	0.0162	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
อาคารโรงงาน	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706	0.1706
อาคารประกอบชิ้นงาน	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064	0.0064
ชิ้นวางเหล็ก	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ต้นทุนการตลาด

ต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ ได้แก่ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่านามบัตร ค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้า และ ต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้ ดังนี้

2.1 ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้แก่ กล่องกระดาษ ราคาใบละ 5 บาท การคำนวณต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ในแต่ละผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถคำนวณได้ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าบรรจุภัณฑ์ กรณีโมบายกะลามะพร้าว

กล่องกระดาษ 1 ใบ สามารถบรรจุผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ ดังนี้ โมบายกะลามะพร้าวได้ประมาณ 5 เส้น บรรจุเข็มขัดได้ประมาณ 30 เส้น บรรจุสร้อยคอได้ประมาณ 60 เส้น บรรจุสร้อยข้อมือได้ประมาณ 80 เส้น บรรจุกระเป๋ากะลามะพร้าวได้ประมาณ 3 ใบ บรรจุเตาเขียนบุรีได้ประมาณ 15 ตัว บรรจุเปิดคาบนามบัตรได้ประมาณ 5 ตัว บรรจุตะเกียบได้ประมาณ 150 คู่ บรรจุเชิงเทียนได้ประมาณ 20 ชุด และบรรจุกระดุมได้ประมาณ 1,000 เม็ด

ดังนั้น โมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีต้นทุนค่ากล่องกระดาษ เท่ากับ

= ปริมาณบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ x ราคาต่อหน่วยของบรรจุภัณฑ์

$$= (1 / 5) \times 5$$

$$= 1 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ปริมาณการใช้บรรจุภัณฑ์จำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ แสดงดังตารางที่ ข.10

ตารางที่ ข.10 ปริมาณการใช้บรรจุภัณฑ์จำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	โมบาย	เข้มชัด	สร้อยคอ	สร้อย ข้อมือ	กระเป๋า กะลา	เต้าเขี่ย บุหรื	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
กล่องกระดาษ	กล่อง	5	0.2000	0.0333	0.0167	0.0125	0.3333	0.0667	0.2000	0.0067	0.0500	0.0010
เทปกาวย	ม้วน	18	0.0040	0.0007	0.0003	0.0003	0.0067	0.0013	0.0040	0.0001	0.0010	0.0000
นามบัตร	ใบ	0.4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2.2 ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้า

ตัวอย่างการคำนวณค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้า กรณีโมบายกะลามะพร้าว

ค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าทางการตลาดของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 20,000 บาทต่อครั้ง จำนวน 10 ครั้งต่อปี หรือ 200,000 บาทต่อปี โมบายกะลามะพร้าวมีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ 3,700 เส้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.58 ของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ ดังนั้น โมบายกะลามะพร้าวจะมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าต่อปีเท่ากับ

$$= (\text{สัดส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด} \times \text{ค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าของกลุ่มฯ ต่อปี}) / 100$$

$$= (1.58 \times 200,000) / 100$$

$$= 3,157 \text{ บาทต่อปี}$$

หรือ ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าของโมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีค่าเท่ากับ

$$= \text{ค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าของผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 3,157 / 3,700$$

$$= 0.8532 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของกลุ่มฯ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ต้นทุนการค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ ข.11

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าจำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด (ร้อยละ)	ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน ต่อปี (บาท)	ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	1.58	3,157.00	0.8532
เข็มขัด	เส้น	8,500	3.63	7,252.56	0.8532
สร้อยคอ	เส้น	12,000	5.12	10,238.91	0.8532
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	38.40	76,791.81	0.8532
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	2.56	5,119.45	0.8532
เต้าเขี่ยบุหรี่	อัน	1,200	0.51	1,023.89	0.8532
เปิดคาบนามบัตร	อัน	1,000	0.43	853.24	0.8532
ตะเกียบ	คู่	8,000	3.41	6,825.94	0.8532
เชิงเทียน	อัน	4,000	1.71	3,412.97	0.8532
กระดุม	เม็ด	100,000	42.66	85,324.23	0.8532
รวม		234,400	100.00	200,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2.3 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด

อุปกรณ์การตลาดของกลุ่มฯ ได้แก่ ชั้นไม้แสดงสินค้า ตู้ไม้แสดงสินค้า ตู้กระจกแสดงสินค้า และอาคารแสดงสินค้า ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดที่ใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ ดังนี้

ชั้นไม้แสดงสินค้า

ตัวอย่างการหาค่าเสื่อมราคาชั้นไม้แสดงสินค้า กรณีการผลิตผ้าชิ้นลายน้ำไหลสีธรรมชาติ

ชั้นไม้แสดงสินค้า ราคาอันละ 2,000 บาท มีจำนวน 1 อัน อายุการใช้งาน 15 ปี ดังนั้น ชั้นไม้แสดงสินค้าจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ

$$= (\text{จำนวนอุปกรณ์การตลาด} \times \text{ราคาอุปกรณ์การตลาดต่อหน่วย}) / \text{อายุการใช้งาน}$$

$$= (1 \times 2,000) / 15$$

$$= 133.33 \text{ บาทต่อปี}$$

การผลิตโมบายกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ มีการผลิตตลอดทั้งปี 3,700 เส้น มีระยะเวลาในการใช้ชั้นไม้แสดงสินค้า คิดที่ 24 ชั่วโมง ต่อโมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น

ดังนั้นการผลิตโมบายกะลามะพร้าวมีระยะเวลาการใช้งานชั้นไม้แสดงสินค้าตลอดทั้งปี เท่ากับ

$$= \text{ระยะเวลาการใช้อุปกรณ์การตลาดต่อหน่วยผลิตภัณฑ์} \times \text{ปริมาณการผลิตต่อปีของผลิตภัณฑ์}$$

$$= 24 \times 3,700$$

$$= 88,800 \text{ ชั่วโมงต่อปี}$$

หรือคิดเป็นสัดส่วนระยะเวลาการใช้ชั้นไม้แสดงสินค้าทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ เท่ากับ ร้อยละ 1.58

ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาของชั้นไม้แสดงสินค้าของโมบายกะลามะพร้าวต่อปีมีค่าเท่ากับ

$$= (\text{สัดส่วนการใช้อุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อระยะเวลาที่ใช้ทั้งหมด} \times \text{ค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์}) / 100$$

$$= (1.58 \times 133.33) / 100$$

$$= 2.10 \text{ บาท}$$

หรือ ค่าเสื่อมราคาชั้นไม้แสดงสินค้าของโมบายกะลามะพร้าว 1 เส้น มีค่าเท่ากับ

$$= \text{ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 2.10 / 3,700$$

$$= 0.0006 \text{ บาท}$$

การคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ค่าเสื่อมราคาชั้นไม้แสดงสินค้าจำแนกตามผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.12 ระยะเวลาการใช้อุปกรณ์ และค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์แสดงดังตารางที่ ข.3 และ ข.13 ตามลำดับ

ตารางที่ ข.12 ค่าเสื่อมราคาชั้นไม่แสดงสินค้าจำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณ การผลิตใน ปี 2546	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อปีต่อ ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	สัดส่วนระยะเวลา การใช้อุปกรณ์ต่อปี (ร้อยละ)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	24	88,800	1.58	2.10	0.0006
เข็มขัด	เส้น	8,500	24	204,000	3.63	4.84	0.0006
สร้อยคอ	เส้น	12,000	24	288,000	5.12	6.83	0.0006
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	24	2,160,000	38.40	51.19	0.0006
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	24	144,000	2.56	3.41	0.0006
เต้าเขียนูหรี	อัน	1,200	24	28,800	0.51	0.68	0.0006
เปิดคาบนามบัตร	อัน	1,000	24	24,000	0.43	0.57	0.0006
ตะเกียบ	คู่	8,000	24	192,000	3.41	4.55	0.0006
เชิงเทียน	อัน	4,000	24	96,000	1.71	2.28	0.0006
กระดุม	เม็ด	100,000	24	2,400,000	42.66	56.88	0.0006
รวม				5,625,600	100.00	133.33	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

อุปกรณ์การตลาด	ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เข็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋า กะลา	เต้าเขี่ยบุหรี่	เปิดคาบ นามบัตร	ตะเกียบ	เชิงเทียน	กระดุม
ชั้นแสดงสินค้าไม้	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006	0.0006
ตู้แสดงสินค้าไม้	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050	0.0050
ตู้แสดงสินค้ากระจก	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026	0.0026
อาคารแสดงสินค้า	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533	0.0533

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3. ต้นทุนการจัดการ

ต้นทุนการจัดการของกลุ่มฯ ได้แก่ เงินเดือนพนักงานประจำ ค่าโทรศัพท์ ค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงาน และค่าเสื่อมราคาคอมพิวเตอร์ ซึ่งสามารถคำนวณต้นทุนการจัดการของกลุ่มฯ จำแนกตามผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

3.1 เงินเดือนพนักงานประจำและค่าโทรศัพท์

ตัวอย่างการคำนวณเงินเดือนพนักงานประจำ กรณีโมบายกะลามะพร้าว

เงินเดือนพนักงานประจำของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับ 432,000 บาทต่อปี โมบายกะลามะพร้าวมีปริมาณการผลิตต่อปี เท่ากับ 3,700 อัน หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.58 ของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ ดังนั้น โมบายกะลามะพร้าวจะมีต้นทุนเงินเดือนพนักงานประจำต่อปีเท่ากับ

$$= (\text{สัดส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด} \times \text{เงินเดือนพนักงานประจำของกลุ่มฯ ต่อปี}) / 100$$

$$= (1.58 \times 432,000) / 100$$

$$= 6,819.11 \text{ บาทต่อปี}$$

หรือ ต้นทุนเงินเดือนพนักงานประจำของโมบายกะลามะพร้าว 1 อัน มีค่าเท่ากับ

$$= \text{เงินเดือนพนักงานประจำต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่อปี}$$

$$= 6,819.11 / 3,700$$

$$= 1.8430 \text{ บาท}$$

การคำนวณต้นทุนเงินเดือนพนักงานประจำและค่าโทรศัพท์ของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของกลุ่มฯ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ต้นทุนเงินเดือนพนักงานประจำและค่าโทรศัพท์ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ ข.14 และ ข.15 ตามลำดับ

ตารางที่ ข.14 ต้นทุนค่าเงินเดือนพนักงานประจำจำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด (ร้อยละ)	เงินเดือนพนักงานประจำ ต่อปี (บาท)	เงินเดือนพนักงานประจำ ต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	1.58	6,819.11	1.8430
เข็มขัด	เส้น	8,500	3.63	15,665.53	1.8430
สร้อยคอ	เส้น	12,000	5.12	22,116.04	1.8430
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	38.40	165,870.31	1.8430
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	2.56	11,058.02	1.8430
เตาเขียนูหรี	อัน	1,200	0.51	2,211.60	1.8430
เปิดคาบนามบัตร	อัน	1,000	0.43	1,843.00	1.8430
ตะเกียบ	คู่	8,000	3.41	14,744.03	1.8430
เชิงเทียน	อัน	4,000	1.71	7,372.01	1.8430
กระดุม	เม็ด	100,000	42.66	184,300.34	1.8430
รวม			100.00	432,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.15 ต้นทุนค่าโทรศัพท์จําแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 2546	สัดส่วนผลิตภัณฑ์ต่อ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด (ร้อยละ)	ค่าโทรศัพท์ต่อปี (บาท)	ค่าโทรศัพท์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	1.58	473.55	0.1280
เข็มขัด	เส้น	8,500	3.63	1,087.88	0.1280
สร้อยคอ	เส้น	12,000	5.12	1,535.84	0.1280
สร้อยข้อมือ	เส้น	90,000	38.40	11,518.77	0.1280
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	2.56	767.92	0.1280
เตาเขียนูหรี	อัน	1,200	0.51	153.58	0.1280
เปิดคานามบัตร	อัน	1,000	0.43	127.99	0.1280
ตะเกียบ	คู่	8,000	3.41	1,023.89	0.1280
เชิงเทียน	อัน	4,000	1.71	511.95	0.1280
กระดุม	เม็ด	100,000	42.66	12,798.63	0.1280
รวม			100.00	30,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3.2 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การจัดการ

ตัวอย่างการหาค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงาน กรณีการผลิตโมบายกะลามะพร้าว

อาคารสำนักงาน ราคาหลังละ 350,000 บาท มีจำนวน 1 หลัง อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้น อาคารสำนักงานจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= (\text{จำนวนอุปกรณ์} \times \text{ราคาอุปกรณ์ต่อหน่วย}) / \text{อายุการใช้งาน} \\ &= (1 \times 350,000) / 20 \\ &= 17,500 \text{ บาทต่อปี} \end{aligned}$$

การผลิตโมบายกะลามะพร้าวของกลุ่มฯ มีการผลิตตลอดทั้งปี 3,700 อัน มีระยะเวลาในการใช้อาคารสำนักงาน คิดที่ 24 ชั่วโมง ต่อโมบายกะลามะพร้าว 1 อัน

$$\begin{aligned} &\text{ดังนั้นการผลิตโมบายกะลามะพร้าวมีระยะเวลาการใช้งานอาคารสำนักงานตลอดทั้งปี เท่ากับ} \\ &= \text{ระยะเวลาการใช้อุปกรณ์การตลาดต่อหน่วยผลิตภัณฑ์} \times \text{ปริมาณการผลิตต่อปีของผลิตภัณฑ์} \\ &= 24 \times 3,700 \\ &= 88,800 \text{ ชั่วโมงต่อปี} \end{aligned}$$

หรือคิดเป็นสัดส่วนระยะเวลาการใช้อาคารสำนักงานทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ เท่ากับ ร้อยละ 1.58

$$\begin{aligned} &\text{ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาของอาคารสำนักงานของโมบายกะลามะพร้าวต่อปีมีค่าเท่ากับ} \\ &= (\text{สัดส่วนการใช้อุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อระยะเวลาที่ใช้ทั้งหมด} \times \text{ค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์}) / 100 \\ &= (1.58 \times 17,500) / 100 \\ &= 276.24 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{หรือ ค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานของโมบายกะลามะพร้าว 1 อัน มีค่าเท่ากับ} \\ &= \text{ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดของผลิตภัณฑ์ต่อปี} / \text{ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อปี} \\ &= 276.24 / 3,700 \\ &= 0.0747 \text{ บาท} \end{aligned}$$

การคำนวณค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานและค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การจัดการของผลิตภัณฑ์อื่นๆ สามารถคำนวณในลักษณะเดียวกัน ค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานและค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การจัดการต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ ข.16 และ 17 ตามลำดับ

ตารางที่ ข.16 ค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงานจำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณ การผลิตใน ปี 2546	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ อุปกรณ์ต่อปีต่อ ผลิตภัณฑ์ (ชั่วโมง)	สัดส่วนระยะเวลา การใช้อุปกรณ์ต่อปี (ร้อยละ)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์ต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ (บาท)
โมบาย	อัน	3,700	24	88,800	1.58	276.24	0.0747
แท็บเล็ต	เส้น	8,500	24	204,000	3.63	634.60	0.0747
สวิตช์คอ	เส้น	12,000	24	288,000	5.12	895.90	0.0747
สวิตช์ข้อมือ	เส้น	90,000	24	2,160,000	38.40	6,719.28	0.0747
กระเป๋ากะลา	ใบ	6,000	24	144,000	2.56	447.95	0.0747
เต้าเขียนพู่	อัน	1,200	24	28,800	0.51	89.59	0.0747
เปิดคานามบัตร	อัน	1,000	24	24,000	0.43	74.66	0.0747
ตะเกียบ	คู่	8,000	24	192,000	3.41	597.27	0.0747
เชิงเทียน	อัน	4,000	24	96,000	1.71	298.63	0.0747
กระดุม	เม็ด	100,000	24	2,400,000	42.66	7,465.87	0.0747
รวม				5,625,600	100.00	17,500.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.17 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การจัดการต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

อุปกรณ์การจัดการ	ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การจัดการต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ (บาท)									
	โมบาย	เซ็มขัด	สร้อยคอ	สร้อยข้อมือ	กระเป๋ากะลา	เต้าเขี่ยหนูหรือ	เปิดคาบนามบัตร	ตะเกียบ	เขิงเทียน	กระดุม
อาคารสำนักงาน	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747	0.0747
คอมพิวเตอร์	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128	0.0128

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเงินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
= 2,926,675 / 300,920
= 9.73 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / หนี้สินหมุนเวียน
= (2,926,675 - 750,005) / 300,920
= 7.23 เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน) / หนี้สินหมุนเวียน
= (1,221,670) / 300,920
= 4.06 เท่า
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ
= สินทรัพย์หมุนเวียน – หนี้สินหมุนเวียน
= 2,926,675 - 300,920
= 2,625,755 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า
= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย
= ยอดขายสุทธิ / (ลูกหนี้การค้า/2)
= 6,385,142 / (680,000 / 2)
= 18.78 ครั้ง
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้
= 365 / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า
= 365 / 18.78
= 19.44 วัน

3. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}$$

$$= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{เจ้าหนี้การค้า} / 2)$$

$$= 1,584,039 / (300,924 / 2)$$

$$= 10.53 \text{ ครั้ง}$$
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

$$= 365 / 10.53$$

$$= 34.67 \text{ ครั้ง}$$
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}$$

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

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

$$= 4,057,061 / (535,412 / 2)$$

$$= 15.15 \text{ ครั้ง}$$
6. อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

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

$$= 365 / 15.15$$

$$= 24.08 \text{ วัน}$$
7. 1 รอบธุรกิจ

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

$$= 19.44 + 24.08$$

$$= 43.52 \text{ วัน}$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

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

$$= 6,385,143 / 3,814,285$$

$$= 1.77 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร

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

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

$$= 6,385,143 / 887,610$$

$$= 7.19 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

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

$$= (650,920 / 3,599,692) \times 100$$

$$= 18.08 \text{ (ร้อยละ)}$$

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}$$

$$= 650,920 / 2,948,772$$

$$= 0.22 \text{ เท่า}$$

3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

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

$$= 350,000 / (350,000 + 2,948,772)$$

$$= 0.12 \text{ เท่า}$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

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

$$= -$$

หมายเหตุ : กลุ่มฯ ยังไม่มีดอกเบี้ยจ่าย

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

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

$$= -$$

หมายเหตุ : กลุ่มฯ ยังไม่มีดอกเบี้ยจ่าย

6. Degree of Financial Leverage

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

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

$$= 1,084,396 / 1,084,396$$

$$= 1 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100$$
$$= (1,084,396 / 6,358,143) \times 100$$
$$= 16.98 \text{ (ร้อยละ)}$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรเบื้องต้น} / \text{ยอดขาย}) \times 100$$
$$= (2,328,082 / 6,358,143) \times 100$$
$$= 36.46 \text{ (ร้อยละ)}$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล
$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100$$
$$= (1 / 29,524) \times 100$$
$$= 0.0226 \text{ (ร้อยละ)}$$

V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100$$
$$= (1,084,396 / 3,599,692) \times 100$$
$$= 30.12 \text{ (ร้อยละ)}$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม
$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100$$
$$= (1,084,396 / 3,599,692) \times 100$$
$$= 30.12 \text{ (ร้อยละ)}$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100$$
$$= (1,084,396 / 2,948,772) \times 100$$
$$= 36.77 \text{ (ร้อยละ)}$$
4. กำไรต่อหุ้น
$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}$$
$$= 29,524 / 29,524$$

$$= 1 \text{ บาทต่อหุ้น}$$

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

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

$$= 10 / 1$$

$$= 10 \text{ เท่า}$$

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

$$= (1 / 10) \times 100$$

$$= 10 \text{ (ร้อยละ)}$$

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตโมบายกะลามะพร้าว 1 อัน

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			31.75	0.00	31.75	84.77
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	0.02	30.00	0.60	0.00	0.60	
กะลามะพร้าว	ลูก	0.50	2.00	1.00	0.00	1.00	
เชือกขาว	กิโลกรัม	0.05	200.00	10.00	0.00	10.00	
ไม้ไผ่	มัด	0.01	30.00	0.15	0.00	0.15	
ลูกสะบ้า	ลูก	10.00	2.00	20.00	0.00	20.00	
2. วัตถุดิบรอง				0.10	0.00	0.10	0.27
วินอล	ก้อน	0.0010	100.00	0.10	0.00	0.10	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.0003	0.0000	0.0003	7.7E-04
แปรงลวด	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
ลื้อผ้า	บาท			0.0003	0.0000	0.0003	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
4. แรงงาน				4.95	0.00	4.95	13.20
ผ่ามะพร้าวทำโมบาย	บาท			0.70	0.00	0.70	
เจาะรูตัวประดับโมบาย	บาท			1.41	0.00	1.41	
ตัดไม้ไผ่โมบาย	บาท			0.02	0.00	0.02	
ประกอบโมบาย	บาท			2.81	0.00	2.81	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	0.89
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนผันแปรรวม				37.13	0.00	37.13	99.13
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							
มอเตอร์	บาท			0.00	0.0024	0.0024	
เลื่อยวงเดือน	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
สว่านมือ	บาท			0.00	0.0093	0.0093	
เลื่อยฉลุใหญ่	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
สว่านแท่นเจาะ	บาท			0.00	0.1130	0.1130	
หัวสว่าน	บาท			0.00	0.0066	0.0066	
แปรงทาสี	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
ใบตัดเลื่อย (มีด)	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
หัวกรีดลาย	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
เลื่อยลันดา	บาท			0.00	0.0162	0.0162	
อาคารโรงงาน	บาท			0.00	0.1706	0.1706	
อาคารประกอบชิ้นงาน	บาท			0.00	0.0064	0.0064	
ชั้นวางเหล็ก	บาท			0.00	0.0026	0.0026	
ต้นทุนคงที่รวม	บาท			0.00	0.33	0.33	0.87
ต้นทุนการผลิตผันแปรต่อหน่วย	บาท			37.13	0.00	37.13	
ต้นทุนการผลิตคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.33	0.33	
ต้นทุนการผลิตเงินสดต่อหน่วย	บาท			37.13	0.00	37.13	
ต้นทุนการผลิตไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.33	0.33	
ต้นทุนการผลิตรวม	บาท			37.13	0.33	37.46	100.00

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				90.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				52.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				52.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				52.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				58.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				58.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				58.38			
ราคาขายปลีก				120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				82.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				82.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				82.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				69.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				69.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				68.79			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			2.33	0.00	2.33	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.20	5.00	1.0000	0.0000	1.0000	
เทปกาว	ม้วน	0.0040	18.00	0.0720	0.0000	0.0720	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			2.33	0.06	2.39	5.70
<u>ต้นทุนการผลิตและการตลาด</u>	บาท			39.45	0.39	39.84	95.09
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการ ผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท			50.16			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท			80.16			
(3) ต้นทุนการจัดการ							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	4.91
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			41.42	0.00	41.42	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.48	0.48	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			41.42	0.00	41.42	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.48	0.48	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			41.42	0.48	41.90	100.00
ราคาขายส่ง				90.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				48.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				48.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				48.10			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				53.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				53.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				53.44			
ราคาขายปลีก				120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				78.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				78.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				78.10			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	โมบาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				65.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				65.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				65.08			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตเข้มข้นกะลามะพร้าว 1 เส้น

รายการ	เข้มข้น						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			11.00	0.00	11.00	36.44
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	0.10	30.00	3.00	0.00	3.00	
เชือกขาว	กิโลกรัม	0.04	200.00	8.00	0.00	8.00	
2. วัตถุดิบรอง				3.3E-04	0.00	3.3E-04	1.1E-03
วินอล	ก้อน	3.3E-06	100.00	3.3E-04	0.00	3.3E-04	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.4715	0.0000	0.4715	1.56
แปรงลวด	บาท			0.1606	0.0000	0.1606	
ล้อยผ้า	บาท			0.0029	0.0000	0.0029	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			0.2567	0.0000	0.2567	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.0257	0.0000	0.0257	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.0257	0.0000	0.0257	
4. แรงงาน				18.00	0.00	18.00	59.63
จ้างทำกะลาเพื่อทำเข้มข้น	บาท			3.00	0.00	3.00	
จ้างร้อยเข้มข้น	บาท			15.00	0.00	15.00	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	1.10
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				29.80	0.00	29.80	98.73
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							
มอเตอร์	บาท			0.00	0.0963	0.0963	
เลื่อยวงเดือน	บาท			0.00	0.0000	0.0000	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	เพิ่มขาด						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				57.42			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				57.42			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				56.87			
ราคาขายปลีก				100.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				70.20			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				70.20			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				69.81			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				70.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				70.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				69.81			
(2) ต้นทุนการตลาด							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.43	0.00	1.43	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.03	5.00	0.1667	0.0000	0.1667	
เทปขาว	ม้วน	0.0007	18.00	0.0120	0.0000	0.0120	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	เพิ่มขาด						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.43	0.06	1.49	4.43
<u>ต้นทุนการผลิตและการตลาด</u>	บาท			31.24	0.44	31.68	93.90
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต	บาท			38.32			
และต้นทุนการตลาด							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ	บาท			68.32			
ผลิตและต้นทุนการตลาด							
(3) ต้นทุนการจัดการ							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	6.10
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			33.21	0.00	33.21	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.53	0.53	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			33.21	0.00	33.21	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.53	0.53	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			33.21	0.53	33.74	100.00

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	เพิ่มขีด						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				70.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				36.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				36.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				36.26			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				52.56			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				52.56			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				51.80			
ราคาขายปลีก				100.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				66.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				66.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				66.26			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				66.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				66.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				66.26			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตสรั้อยคอกะลามะพร้าว 1 เส้น

รายการ	สรั้อยคอก						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			9.50	0.00	9.50	56.43
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	0.05	30.00	1.50	0.00	1.50	
เชือกยัด	กิโลกรัม	0.02	400.00	8.00	0.00	8.00	
2. วัตถุดิบรอง				0.00	0.00	0.00	0.00
ไม่มี	บาท	0.0000	0.00	0.00	0.00	0.00	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				1.8481	0.0000	1.8481	10.98
แปรงลวด	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
ล้อยผ้า	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาดทรายเบอร์ 60	บาท			1.5401	0.0000	1.5401	
กระดาดทรายเบอร์ 220	บาท			0.1540	0.0000	0.1540	
กระดาดทรายเบอร์ 400	บาท			0.1540	0.0000	0.1540	
4. แรงงาน				4.53	0.00	4.53	26.92
เจาะสรั้อยคอด้วยส่วาน	บาท			1.69	0.00	1.69	
รื้อยสรั้อยคอกเข้าเชือกยัด	บาท			0.56	0.00	0.56	
ขัดสรั้อยคอก	บาท			0.28	0.00	0.28	
ค่าจ้างรื้อยสรั้อยคอก	บาท			2.00	0.00	2.00	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	1.98
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
<u>ต้นทุนผันแปรรวม</u>				16.21	0.00	16.21	96.30
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	สร้อยคอ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				28.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				63.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				63.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				62.59			
ราคาขายปลีก				65.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				48.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				48.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				48.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				75.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				75.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				74.10			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.34	0.00	1.34	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.02	5.00	0.0833	0.0000	0.0833	
เทปกาวย	ม้วน	0.0003	18.00	0.0060	0.0000	0.0060	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	สร้อยคอ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.34	0.06	1.40	6.92
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			17.55	0.68	18.24	89.86
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต	บาท			26.76			
และต้นทุนการตลาด							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ	บาท			46.76			
ผลิตและต้นทุนการตลาด							
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	10.14
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			19.53	0.00	19.53	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.77	0.77	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			19.53	0.00	19.53	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.77	0.77	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			19.53	0.77	20.30	100.00

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	สร้อยคอ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				45.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				25.47			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				25.47			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				24.70			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				56.61			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				56.61			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				54.89			
ราคาขายปลีก				65.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				45.47			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				45.47			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				44.70			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				69.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				69.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				68.77			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตสร้อยข้อมือ 1 เส้น

รายการ	สร้อยข้อมือ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			4.75	0.00	4.75	50.19
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	0.03	30.00	0.75	0.00	0.75	
เชือกขาว	กิโลกรัม	0.01	400.00	4.00	0.00	4.00	
2. วัตถุดิบรอง				0.00	0.00	0.00	0.00
ไม่มี	บาท	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.0000	0.0000	0.0000	0.00
แปรงลวด	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
ล้อยผ้า	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาสหราชอาณาจักร 60	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาสหราชอาณาจักร 220	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาสหราชอาณาจักร 400	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
4. แรงงาน				4.13	0.00	4.13	43.58
เจาะสร้อยข้อมือด้วยสว่าน	บาท			0.84	0.00	0.84	
ร้อยสร้อยข้อมือเข้าเชือกยัด	บาท			0.28	0.00	0.28	
ค่าจ้างขัดสร้อยข้อมือ	บาท			1.00	0.00	1.00	
ค่าจ้างร้อยสร้อยข้อมือ	บาท			2.00	0.00	2.00	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	3.52
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				9.21	0.00	9.21	97.29
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	สร้อยข้อมูล						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				-3.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-53.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-53.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-57.75			
ราคาขายปลีก				10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				0.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				0.79			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				0.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				7.92			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				7.92			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				5.35			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.32	0.00	1.32	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.01	5.00	0.0625	0.0000	0.0625	
เทปกาวย	ม้วน	0.0003	18.00	0.0045	0.0000	0.0045	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	สร้อยข้อมูล						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.32	0.06	1.38	10.71
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			10.53	0.32	10.85	84.05
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต	บาท			-4.85			
และต้นทุนการตลาด							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ	บาท			-0.85			
ผลิตและต้นทุนการตลาด							
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	15.95
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			12.50	0.00	12.50	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.41	0.41	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			12.50	0.00	12.50	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.41	0.41	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			12.50	0.41	12.90	100.00

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	สร้อยข้อมูล						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				6.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-6.50			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-6.50			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-6.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-108.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-108.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-115.08			
ราคาขายปลีก				10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-2.50			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-2.50			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-2.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-24.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-24.99			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-29.05			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนและผลตอบแทนกระเป๋ากะลามะพร้าว 1 ใบ

รายการ	กระเป๋ากะลา						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			117.00	0.00	117.00	59.65
เม็ดกะลาทำกระเป๋	เม็ด	74.00	1.50	111.00	0.00	111.00	
หูกระเป๋	คู่	1.00	6.00	6.00	0.00	6.00	
2. วัตถุดิบรอง				1.20	0.00	1.20	0.61
วานิชดำ	กระป๋อง	0.0050	170.00	0.85	0.00	0.85	
แว็ค	กระป๋อง	0.0050	70.00	0.35	0.00	0.35	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.0006	0.0000	0.0006	2.9E-04
แปรงลวด	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
ล้อยผ้า	บาท			0.0006	0.0000	0.0006	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
4. แรงงาน				77.44	0.00	77.44	39.48
ค่าจ้างทำหูกระเป๋	บาท			6.00	0.00	6.00	
ค่าจ้างขัดหูกระเป๋	บาท			3.00	0.00	3.00	
จ้างบุผ้าติดซิปป	บาท			60.00	0.00	60.00	
สอยแผ่นกะลาติดกระเป๋	บาท			8.44	0.00	8.44	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	0.17
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				195.97	0.00	195.97	99.91
ต้นทุนคงที่							

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ากะลา						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				84.03			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				83.84			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				30.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				30.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				29.94			
ราคาขายปลีก				350.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				154.03			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				154.03			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				153.84			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				44.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				44.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				43.96			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			3.04	0.00	3.04	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.33	5.00	1.6667	0.0000	1.6667	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ากะลา						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
เทพขาว	ม้วน	0.0067	18.00	0.1200	0.0000	0.1200	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			3.04	0.06	3.10	1.54
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			199.01	0.25	199.26	98.98
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาด	บาท			80.74			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท			150.74			
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	1.02
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			200.98	0.00	200.98	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.33	0.33	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ากะลา						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				42.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด รวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				42.48			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตเต้าchieybuhrีจากกะลามะพร้าว 1 ชิ้น

รายการ	เต้าchieybuhrี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			8.14	0.00	8.14	16.80
กะลามะพร้าว	ลูก	0.50	2.00	1.00	0.00	1.00	
ไม้ฉำฉา	เล่ม	0.14	50.00	7.14	0.00	7.14	
2. วัตถุดิบรอง				2.60	0.00	2.60	5.36
สีไม้ไผ่ เบอร์ 4	ขวด	0.10	25.00	2.50	0.00	2.50	
วินอล	ก๊อน	0.0010	100.00	0.10	0.00	0.10	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				4.2917	0.0000	4.2917	8.85
แปรงลวด	บาท			0.5782	0.0000	0.5782	
ล้อยผ้า	บาท			0.0173	0.0000	0.0173	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			3.0802	0.0000	3.0802	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.3080	0.0000	0.3080	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.3080	0.0000	0.3080	
4. แรงงาน				29.96	0.00	29.96	61.80
ค่าจ้างคนผู้ไม้ทำรูปเต้าและเจาะขึ้นรูป	บาท			20.00	0.00	20.00	
ขีดกระดาษทรายเต้า	บาท			2.81	0.00	2.81	
ทาสีไอ้คเต้า	บาท			1.41	0.00	1.41	
ปอกตัวเต้า	บาท			0.68	0.00	0.68	
ขีดขนตัวเต้า	บาท			0.28	0.00	0.28	
ผ่าครึ่งตัวเต้า	บาท			0.28	0.00	0.28	
แต่งกระดองเต้า	บาท			0.28	0.00	0.28	
ขีดกระดองเต้า	บาท			2.81	0.00	2.81	
ขีดเงากระดองเต้า	บาท			1.41	0.00	1.41	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	0.69
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				45.32	0.00	45.32	93.50
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							
มอเตอร์	บาท			0.00	0.8086	0.8086	
เลื่อยวงเดือน	บาท			0.00	0.0594	0.0594	
สว่านมือ	บาท			0.00	0.0037	0.0037	
เลื่อยฉลุใหญ่	บาท			0.00	1.6667	1.6667	
สว่านแท่นเจาะ	บาท			0.00	0.0452	0.0452	
หัวสว่าน	บาท			0.00	0.0027	0.0027	
แปรงทาสี	บาท			0.00	0.3333	0.3333	
ใบตัดเลื่อย (มีด)	บาท			0.00	0.0538	0.0538	
หัวกรีดลาย	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
เลื่อยลันดา	บาท			0.00	0.0000	0.0000	
อาคารโรงงาน	บาท			0.00	0.1706	0.1706	
อาคารประกอบชิ้นงาน	บาท			0.00	0.0064	0.0064	
ชั้นวางเหล็ก	บาท			0.00	0.0026	0.0026	
ต้นทุนคงที่รวม	บาท			0.00	3.15	3.15	6.50
ต้นทุนการผลิตผันแปรต่อหน่วย	บาท			45.32	0.00	45.32	
ต้นทุนการผลิตคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	3.15	3.15	
ต้นทุนการผลิตเงินสดต่อหน่วย	บาท			45.32	0.00	45.32	
ต้นทุนการผลิตไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	3.15	3.15	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	แต่ําเขียนบุรี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตรวม	บาท			45.32	3.15	48.48	100.00
ราคาขายส่ง				120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				74.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				74.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				71.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				62.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				62.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				59.60			
ราคาขายปลีก				180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)				134.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)				134.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท)				131.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				74.82			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				74.82			

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				73.07			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.61	0.00	1.61	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.07	5.00	0.3333	0.0000	0.3333	
เทปขาว	ม้วน	0.0013	18.00	0.0240	0.0000	0.0240	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.61	0.06	1.67	3.20
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			46.93	3.21	50.15	96.06
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาด	บาท			69.85			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท			129.85			
(3) ต้นทุนการจัดการ							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่ายบุหรี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	3.94
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			48.91	0.00	48.91	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	3.30	3.30	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			48.91	0.00	48.91	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	3.30	3.30	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			48.91	3.30	52.21	
ราคาขายส่ง				120.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				71.09			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				71.09			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				67.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				59.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				59.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				56.49			
ราคาขายปลีก				180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				131.09			

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				131.09			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				127.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				72.83			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				72.83			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด รวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				71.00			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตเปิดคานนามบัตร 1 ชิ้น

รายการ	เปิดคานนามบัตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			12.00	0.00	12.00	39.91
กะลามะพร้าว	ลูก	1.00	2.00	2.00	0.00	2.00	
ไม้ฉำฉา	เล่ม	0.20	50.00	10.00	0.00	10.00	
2. วัตถุดิบรอง				5.00	0.00	5.00	16.63
กาวร้อน (กาวขาวไวร์)	กล่อง	0.0042	1200.00	5.00	0.00	5.00	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.1927	0.0000	0.1927	0.64
แปรงลวด	บาท			0.1927	0.0000	0.1927	
ลื้อผ้า	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
4. แรงงาน				12.26	0.00	12.26	40.76
ค่าจ้างทำหัวเปิด	บาท			3.00	0.00	3.00	
ค่าจ้างทำขาเปิด	บาท			2.00	0.00	2.00	
ค่าจ้างขัดหัวและขาเปิด	บาท			4.05	0.00	4.05	
ปอกตัวเปิด	บาท			0.68	0.00	0.68	
ขัดขนเปิด	บาท			0.28	0.00	0.28	
ประกอบตัวเปิด	บาท			2.25	0.00	2.25	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	1.11
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				29.78	0.00	29.78	99.04

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เปิดคานนามบัตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				170.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				169.93			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				85.11			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				85.11			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				84.97			
ราคาขายปลีก				250.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				220.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				220.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				219.93			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				88.09			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				88.09			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				87.97			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			2.33	0.00	2.33	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.20	5.00	1.0000	0.0000	1.0000	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เปิดคานนามบัตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
เทพขาว	ม้วน	0.0040	18.00	0.0720	0.0000	0.0720	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			2.33	0.06	2.39	6.91
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			32.11	0.35	32.46	94.04
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาด	บาท			167.54			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท			217.54			
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	5.96
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			34.08	0.00	34.08	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.44	0.44	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			34.08	0.00	34.08	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เปิดคานนามบัตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.44	0.44	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			34.08	0.44	34.51	100.00
ราคาขายส่ง				200.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				165.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				165.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				165.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				82.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				82.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				82.74			
ราคาขายปลีก				250.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				215.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				215.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				215.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				86.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				86.37			

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	เปิดคานนามบัตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด รวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)	86.19						

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.8 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตตะเกียบ 1 คู่

รายการ	ตะเกียบ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			6.25	0.00	6.25	48.91
ไม้ตาล	เล่ม	0.13	50.00	6.25	0.00	6.25	
2. วัตถุดิบรอง				1.05	0.00	1.05	8.22
วีนอล	ก้อน	0.0005	100.00	0.05	0.00	0.05	
เชือกโยกัญชา	กิโลกรัม	0.0250	40.00	1.00	0.00	1.00	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.8904	0.0000	0.8904	6.97
แปรงลวด	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
ล้อยั่ว	บาท			0.0033	0.0000	0.0033	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			0.7392	0.0000	0.7392	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.0739	0.0000	0.0739	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.0739	0.0000	0.0739	
4. แรงงาน				3.80	0.00	3.80	29.72
ค่าแรงงานตัดไม้ทำตะเกียบ (บาท/คู่)	บาท			0.53	0.00	0.53	
จ้างขึ้นรูปตะเกียบ (บาท/คู่)	บาท			3.00	0.00	3.00	
ค่าแรงงานขัดเงาตะเกียบ	บาท			0.27	0.00	0.27	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	2.60
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				12.32	0.00	12.32	96.42
<u>ต้นทุนคงที่</u>							
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต							
มอเตอร์	บาท			0.00	0.1663	0.1663	

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ตะเกียบ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-76.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-76.01			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-82.54			
ราคาขายปลีก				10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				-2.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				-2.32			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				-2.78			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-23.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-23.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-27.78			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.29	0.00	1.29	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.01	5.00	0.0333	0.0000	0.0333	
เทปขาว	ม้วน	0.0001	18.00	0.0024	0.0000	0.0024	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
<u>ต้นทุนคงที่</u>	บาท			0.00	0.06	0.06	

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ตะเกียบ						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-8.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-8.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-9.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-122.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-122.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-131.24			
ราคาขายปลีก				10.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-5.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-5.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-6.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-55.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-55.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-61.87			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.9 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตเชิงเทียนกะลามะพร้าว 1 อัน

รายการ	เชิงเทียนกะลามะพร้าว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			1.00	0.00	1.00	6.46
กะลามะพร้าว	ลูก	1.00	1.00	1.00	0.00	1.00	
2. วัตถุดิบรอง				6.67	0.00	6.67	43.05
การร่อน (กาวขาวไวร์)	กล่อง	0.0056	1200.00	6.67	0.00	6.67	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				2.2336	0.0000	2.2336	14.42
แปรงลวด	บาท			0.3855	0.0000	0.3855	
ลื้อผ้า	บาท			0.0000	0.0000	0.0000	
กระดาษทรายเบอร์ 60	บาท			1.5401	0.0000	1.5401	
กระดาษทรายเบอร์ 220	บาท			0.1540	0.0000	0.1540	
กระดาษทรายเบอร์ 400	บาท			0.1540	0.0000	0.1540	
4. แรงงาน				4.61	0.00	4.61	29.79
ปอกเชิงเทียน	บาท			0.68	0.00	0.68	
ขัดชนเชิงเทียน	บาท			0.28	0.00	0.28	
ตัดเป็นรูปทรงเชิงเทียน	บาท			0.28	0.00	0.28	
ขัดชุดเนื้อเชิงเทียน	บาท			0.28	0.00	0.28	
ขัดกระดาษทรายเชิงเทียน	บาท			2.81	0.00	2.81	
ประกอบเชิงเทียน	บาท			0.28	0.00	0.28	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	2.15
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				14.85	0.00	14.85	95.87
<u>ต้นทุนคงที่</u>							

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	เชิงเทียนกะลามะพร้าว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				-8.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-112.08			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-112.08			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-121.21			
ราคาขายปลีก				15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				0.15			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				0.15			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				-0.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				1.03			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				1.03			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-3.23			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.52	0.00	1.52	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.05	5.00	0.2500	0.0000	0.2500	
เทปกาวย	ม้วน	0.0010	18.00	0.0180	0.0000	0.0180	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	เชิงเทียนกะลามะพร้าว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.52	0.06	1.58	8.28
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			16.37	0.70	17.07	89.24
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต	บาท			-10.07			
และต้นทุนการตลาด							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ	บาท			-2.07			
ผลิตและต้นทุนการตลาด							
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	10.76
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			18.34	0.00	18.34	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.79	0.79	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			18.34	0.00	18.34	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.79	0.79	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			18.34	0.79	19.13	100.00

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	เชิงเทียนกะลามะพร้าว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				7.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-11.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-11.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-12.13			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-161.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-161.97			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-173.23			
ราคาขายปลีก				15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-3.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-3.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-4.13			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-22.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-22.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-27.51			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตกระดุม 1 เม็ด

รายการ	กระดุม						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>							
1. วัตถุดิบหลัก	บาท			0.03	0.00	0.03	3.90
เศษกะลามะพร้าว	เซ่ง	0.0010	30.00	0.03	0.00	0.03	
2. วัตถุดิบรอง				3.3E-04	0.00	3.3E-04	0.04
วีโนล	ก๊อน	3.3E-06	100.00	3.3E-04	0.00	3.3E-04	
3. ค่าวัสดุอุปกรณ์				0.0472	0.0000	0.0472	6.13
แปรงลวด	บาท			0.0161	0.0000	0.0161	
ลื้อผ้า	บาท			0.0003	0.0000	0.0003	
กระดาศทรายเบอร์ 60	บาท			0.0257	0.0000	0.0257	
กระดาศทรายเบอร์ 220	บาท			0.0026	0.0000	0.0026	
กระดาศทรายเบอร์ 400	บาท			0.0026	0.0000	0.0026	
4. แรงงาน				0.16	0.00	0.16	20.71
ขัดแปรงลวดกระดุม	บาท			0.02	0.00	0.02	
เจาะขึ้นรูปกระดุม	บาท			0.01	0.00	0.01	
ตกแต่งกระดุมเป็นกลีบดอก	บาท			0.05	0.00	0.05	
กรีดลายกระดุมเป็นเกสร	บาท			0.05	0.00	0.05	
ขัดเงากระดุม	บาท			0.02	0.00	0.02	
เจาะรูกระดุม	บาท			0.01	0.00	0.01	
5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.33	0.00	0.33	43.24
ค่าขนส่งทางการผลิต	บาท			0.08	0.00	0.08	
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	บาท			0.26	0.00	0.26	
ต้นทุนผันแปรรวม				0.57	0.00	0.57	74.02
ต้นทุนคงที่							

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กระดุม						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				-0.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				18.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				18.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-9.94			
ราคาขายปลีก				2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผัน แปร (บาท)				1.43			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงิน สด (บาท)				1.43			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมด (บาท)				1.23			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				71.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				71.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				61.52			
(2) ต้นทุนการตลาด							
<u>ต้นทุนผันแปร</u>	บาท			1.26	0.00	1.26	
กล่องกระดาษ	กล่อง	0.0010	5.00	0.0050	0.0000	0.0050	
เทปกาวย	ม้วน	2.0E-05	18.00	0.0004	0.0000	0.0004	
นามบัตร	ใบ	1.00	0.40	0.4000	0.0000	0.4000	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กระดุม						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	บาท			0.8532	0.0000	0.8532	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.00	0.06	0.06	
ชั้นแสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0006	0.0006	
ตู้แสดงสินค้าไม้	บาท			0.0000	0.0050	0.0050	
ตู้แสดงสินค้ากระจก	บาท			0.0000	0.0026	0.0026	
อาคารแสดงสินค้า	บาท			0.0000	0.0533	0.0533	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท			1.26	0.06	1.32	31.82
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท			1.83	0.26	2.09	50.38
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต	บาท			-1.39			
และต้นทุนการตลาด							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ	บาท			-0.09			
ผลิตและต้นทุนการตลาด							
(3) ต้นทุนการจัดการ							
ต้นทุนผันแปร	บาท			1.97	0.00	1.97	
เงินเดือนพนักงานประจำ	บาท			1.8430	0.0000	1.8430	
ค่าโทรศัพท์	บาท			0.1280	0.0000	0.1280	
ต้นทุนคงที่	บาท			0.0000	0.0875	0.0875	
อาคารสำนักงาน	บาท			0.0000	0.0747	0.0747	
คอมพิวเตอร์	บาท			0.0000	0.0128	0.0128	
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท			1.97	0.0875	2.06	49.62
ต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อหน่วย	บาท			3.80	0.00	3.80	
ต้นทุนทั้งหมดคงที่ต่อหน่วย	บาท			0.00	0.35	0.35	
ต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อหน่วย	บาท			3.80	0.00	3.80	
ต้นทุนทั้งหมดไม่เป็นเงินสดต่อหน่วย	บาท			0.00	0.35	0.35	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท			3.80	0.35	4.15	100.00

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	กระดุม						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท / หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
				เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง				0.70			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-3.10			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-3.10			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-3.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-442.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-442.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				-492.58			
ราคาขายปลีก				2.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)				-1.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)				-1.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)				-2.15			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-89.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-89.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				-107.40			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธานี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา โชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ 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 ดั่งอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทน์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขากองบ้านปางค่า	
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 ขัยมงคล

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

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน