

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล



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



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

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

นักวิจัยส่วนกลาง

รศ. ดร. พิเชิด ธานี^{1/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

ประจวบ เชนันต์ทิ^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ^{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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1.สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2.สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	15
2.2.ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	16
2.3.สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	16
2.3.1.สภาพทางสังคม	16
2.3.2.สภาพทางเศรษฐกิจ	17
2.4 ทุนทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชาชนในหมู่บ้าน	18
2.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	18
2.6.การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	18
2.6.1.การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	18
2.6.2.สภาพปัญหาและการแก้ไข	18

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.6.3.ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	18
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	19
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	19
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	19
3.1.2 สถานที่ตั้ง	19
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	20
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	20
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	22
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	22
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	22
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	24
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	24
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	29
4.1 ผลิตภัณฑ์	29
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	29
4.2.1 การบริหารการผลิต	29
4.2.2 การวางแผนการผลิต	29
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	31
4.3.1 วัตถุดิบ	31
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	32
4.3.3 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	33
4.3.4 บรรจุภัณฑ์	34
4.3.5 วัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน	35
4.3.6 บรรจุภัณฑ์	38
4.3.7 วัตถุดิบ	38
4.3.8 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	38
4.3.9 บรรจุภัณฑ์	40
4.3.10 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	41

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	41
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	41
4.4.2 การจ้างงาน	42
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	42
4.5.1 ต้นทุนการและผลตอบแทนของผู้ผลิตน้ำตาลสด	42
4.5.2 ต้นทุนการและผลตอบแทนของผู้ผลิตน้ำตาลปึก	43
4.6 กรรมวิธีการผลิต	44
4.6.1 การผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก โดยกรรมวิธีแบบดั้งเดิม (ต้มเคี่ยว)	44
4.6.2 การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีสเตอริไรส์	46
4.6.3 การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีพลาสเจอไรส์	46
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	46
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	47
4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	48
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	48
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	49
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	49
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	50
บทที่ 5 การตลาด	51
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	51
5.1.1 การบริหารการตลาด	51
5.1.2 การวางแผนการตลาด	51
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	51
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	52
5.4 ราคาและการตั้งราคา	55
5.4.1 การตั้งราคาน้ำตาลสด	56
5.4.2 การตั้งราคาน้ำตาลปึก	56
5.5 การส่งเสริมการขาย	57
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	57

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	57
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	58
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	58
5.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	58
บทที่ 6 การเงิน	59
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	59
6.1.1 การบริหารการเงิน	59
6.1.2 การวางแผนการเงิน	60
6.2 แหล่งเงินทุน	60
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	62
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	62
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	65
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	70
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	70
บทที่ 7 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	71
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)	71
7.1.1 จุดแข็ง	71
7.1.2 จุดอ่อน	72
7.1.3 โอกาส	73
7.1.4 อุปสรรค	73
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	73
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	73
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	74
7.2.3 ศักยภาพของการผลิต	76
7.3 ศักยภาพทางการตลาด	76
7.4 ศักยภาพทางการเงิน	77
7.4.1 ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด	77
7.4.2 ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปึก	79

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 8 บทสรุป	81
8.1 สรุปผลการศึกษา	81
8.1.1 การจัดการองค์การ	81
8.1.2 การผลิต	81
8.1.3 การตลาด	83
8.1.4 การเงิน	83
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	84
8.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง	84
8.3.1 การจัดการองค์การ	84
8.3.2 การผลิต	84
8.3.3 การตลาด	85
8.3.4 การเงิน	85
เอกสารอ้างอิง	87
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านปากร้องห้วยจี้	16
2.2 การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน	17
3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2544	25
3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	27
4.1 ช่วงเดือนที่ผลิตและปริมาณการผลิตน้ำตาลสด	30
4.2 ปริมาณการผลิตน้ำตาลปีก	30
4.3 การจัดหาวัตถุดิบหลักของสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด	32
4.4 วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี	33
4.5 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต	34
4.6 บรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลสด	34
4.7 การจัดหาวัตถุดิบหลักของน้ำตาลปีก	35
4.8 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิตของตัวแทนผู้ผลิตน้ำตาลปีก	37
4.9 บรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลปีก	38
4.10 อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ	40
4.11 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ	41
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	52
5.2 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มฯ	57
6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	61
6.2 ผลการดำเนินงาน ระหว่างปี 2543 - 2544	62
6.3 ผลการดำเนินงานของสมาชิกผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดประจำปี 2546	62
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ประจำปี 2546	75
7.2 อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด	78
7.3 อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปีก	80

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	19
3.2 โครงสร้างองค์กร	23
4.1 ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปีกแบบดั้งเดิม	45
4.2 แผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ	48
5.1 ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด	53
5.2 ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปีก	54
5.3 ช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	55

บทที่ 1

บทนำ

1.1. ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

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

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

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

การประกอบอาชีพทำน้ำตาลสดของประชาชนในเขตตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก เป็นวิสาหกิจชุมชนแห่งหนึ่ง ที่ประชาชนได้ดำเนินการมาเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากในเขตตำบลตากออกมีต้นตาลขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่าของชุมชน โดยประชาชนในเขตตำบลตากออก ได้ประกอบอาชีพทำตาลโดยนำน้ำตาลมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำตาลสดต้มเคี่ยว น้ำตาลปึก นอกจากนั้นยังมีการนำใบตาลมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์จากหมวกใบตาล และต่อมาในปี 2543 ผู้ประกอบอาชีพทำน้ำตาลได้มีการรวมกันเพื่อจัดตั้งเป็น กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล โดยสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก ได้ให้การสนับสนุนงบประมาณและสนับสนุนการจัดตั้งฯ เพื่อให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้

เป็นประโยชน์ โดยกลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิกฯ เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน จากการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเค็มตาล หมู่ที่ 2 ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก ที่ผ่านมามีปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงาน เนื่องจากไม่สามารถรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์น้ำตาลสด และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่ได้มาตรฐาน ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านเทคนิคการผลิต การคำนวณต้นทุนการผลิตและการตั้งราคา รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์การตามมา ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเค็มตาล อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกและสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์การ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (Participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (Multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านปากร่องห้วยจี้ ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก ซึ่งเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีการนำวัตถุดิบในชุมชนมาสร้างมูลค่าเพิ่ม และสร้างรายได้ให้สมาชิกในชุมชน อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากน้ำตาลสด ได้แก่ น้ำตาลสด และน้ำตาลปึก ซึ่งการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

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

โครงสร้างการผลิต

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

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

ต้นทุนรวมต่อการผลิต = ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต + ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อการผลิต / ปริมาณการผลิตต่อการผลิต

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนรวมต่อครั้ง

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

อัตรากำไรต่อราคาขาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคาขายต่อหน่วย) $\times$ 100

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้มยอดขาย

ขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= 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

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

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

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

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$

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

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

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

4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA - CL (บาท)

2) **อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)** อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

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

3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

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

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

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

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

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

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

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$
6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

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

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

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

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึง ครอบครองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวทางการพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ.2545-2549) ได้กำหนดสังคมไทยที่พึงประสงค์ เป็นสังคมเข้มแข็ง และมีคุณภาพใน 3 ด้าน คือ 1) สังคมคุณภาพ ที่ยึดหลัก ความสมดุล ความพอดี ความสามารถสร้างคนทุกคน ให้เป็นคนดี คนเก่ง พร้อมด้วยคุณธรรม มีวินัย มีความรับผิดชอบ ระบบเศรษฐกิจมีเสถียรภาพ มีความเข้มแข็งและแข่งขัน ได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืน และสมดุลกับ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม 2) สังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้ให้คนไทยคิดเป็นทำเป็นอย่างมีเหตุผล เปิดโอกาสให้มีการเรียนรู้ตลอดชีวิต การสั่งสมทุนทางปัญญา รักษาและต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อย่างเหมาะสม 3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน ดำรงไว้ซึ่งคุณธรรมและคุณค่า เอกลักษณ์ไทยที่พึงพา เชื้อกูลกัน รู้รักสามัคคี มีจารีตประเพณีดีงาม รักภูมิใจในชาติและท้องถิ่น มีสถาบันครอบครัวที่เข้มแข็ง ตลอดจน มีเครือข่ายชุมชนทั่วประเทศ

แนวทางการพัฒนาดังกล่าว ประกอบกับสถานการณ์และปัญหาความยากจนของประชาชนและ ประเทศชาติ ได้รวมเร้าจนกลายเป็นปัญหาสำคัญของประเทศ รายได้ในภาพรวมลดลงภาระหนี้สินทั้งในระดับครัวเรือนและระดับชาติเพิ่มมากขึ้น มีผลให้รัฐบาลภายใต้การนำของนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร กำหนดนโยบายประกาศสงครามกับความยากจนของประชาชนในชาติ ซึ่งเป็นความยากจนทั้งด้านรายได้ โอกาส และความคิดความรู้ แต่ด้วยความเชื่อมั่นศักยภาพของสังคมไทยยังมี และสามารถพัฒนาขึ้นมาเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ จึงหาทางที่จะสร้างรายได้ให้กับประชาชน และประเทศชาติ โดยมีแนวคิดที่จะทำให้ทรัพย์สินที่มีอยู่และได้ลงทุนไปแล้วเป็นทุนในการสร้างรายได้ให้กับประชาชนและประเทศชาติต่อไป มีความเห็นว่ แนวทางปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาหนี้สินไม่ใช่แค่โดยการใช้หนี้เพียงอย่างเดียว แต่สามารถแก้ได้โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มของทรัพย์สินที่มีอยู่ เพราะหากมุ่งแต่จะหาเงินมาชำระหนี้เท่านั้น สุดท้ายจะไม่มีเงินลงทุน ต้องกลับไปเป็นหนี้อีกเพื่อนำเงินมาลงทุน จึงควรแก้ไขด้วยการเปลี่ยนมุมมองของคนในสังคมเสียใหม่ให้หันมามองที่ตนเอง มีอยู่นั้นคือทรัพย์สินที่มีราคาสามารถนำมาใช้เพิ่มรายได้ให้กับตนได้หากรู้จักจัดการกับสินทรัพย์นั้นอย่างชาญฉลาดด้วยการเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ที่ตนมีอยู่ ซึ่งเป็นที่มาของนโยบายส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน รัฐบาลมีความคาดหวังให้คนในทุกชุมชนมองเห็นสินทรัพย์ของตนเองและชุมชนมีค่า มีความสามารถทำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น และนำมาเป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนได้ สินทรัพย์ของประชาชน และชุมชนที่มีอยู่ ไม่ได้หมายถึงเฉพาะเงินทองแต่หมายถึงความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วัฒนธรรม ทักษะฝีมือ ธรรมชาติของชุมชน ความสงบ วิถีชีวิต วัสดุตามธรรมชาติ พืชผลการเกษตร ฯลฯ เป็นพื้นฐาน หรือทุนทางสังคมของชุมชน สิ่งที่ได้สร้างสมและสืบทอดต่อ ๆ มาเป็นมรดกของคนในชุมชนทุกคนและยังอยู่อีกมากที่ไม่ได้รับความสนใจที่จะบำรุงรักษาและไม่ได้นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ จากแนวความคิดของนายกรัฐมนตรีและรัฐบาลจึงอาจสรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชนเป็น

กิจการสร้างรายได้รูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Enterprise) ผลผลิตของกิจการเกิดจากสินทรัพย์ของชุมชน ที่มีรูปแบบการจัดการสมัยใหม่ โดยคนในชุมชน เป็นกิจการของคนในชุมชนที่ปลูกให้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพิ่มขึ้นมาเป็นพลัง/ทรัพยากรให้กับชุมชนในการจัดการกับเศรษฐกิจระดับฐานรากของประเทศ โดยมีจุดหมายในการดำเนินกิจการ คือ การพึ่งตนเองและพึ่งพากันและกันของชุมชน

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. วิถีสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

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

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

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

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

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

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (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 ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน 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 และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนากรเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การขยอโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

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

7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

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

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

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

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจาก

บุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชน ชุกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาดตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาดตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้าและแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่ายและการวางแผนพัฒนาหรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดตนเองอย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1. สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1. สภาพทางกายภาพ

บ้านปากร้องห้วยจี้ เป็นหมู่บ้านหนึ่งของตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก ซึ่งลักษณะการตั้งบ้านเรือนของราษฎร ส่วนใหญ่ตั้งอยู่เลียบแม่น้ำปิง ห่างจากอำเภอประมาณ 3 กิโลเมตร มีถนนลาดยางและคอนกรีตตลอดเส้นทาง ใช้เดินทางจากหมู่บ้านถึงอำเภอใช้เวลาประมาณ 15 นาที มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อ	หมู่ที่ 3 ตำบลตากออก
ทิศตะวันออก	ติดต่อ	หมู่ที่ 1 ตำบลตากออก
ทิศตะวันตก	ติดต่อ	แม่น้ำปิง
ทิศใต้	ติดต่อ	หมู่ที่ 1 ตำบลตากออก

ลักษณะพื้นที่ของหมู่บ้านปากร้องห้วยจี้ มีพื้นที่ทั้งหมด 5,891 ไร่ โดยแยกเป็นพื้นที่สำหรับทำการเกษตร จำนวน 486 ไร่ การตั้งบ้านเรือนสำหรับอยู่อาศัยของราษฎร โดยตั้งบ้านเรือนตามริมแม่น้ำปิง พื้นที่สำหรับทำการเกษตรมีจำนวนน้อย ทรัพยากรของหมู่บ้านที่สำคัญ เช่น ต้นตาล ต้นลาน ซึ่งประชาชนนำมาใช้ในการประกอบอาชีพในหมู่บ้าน มีแหล่งน้ำตามธรรมชาติที่สำคัญของหมู่บ้าน ที่สำคัญ 2 แหล่ง คือ แม่น้ำปิง และห้วยตาบั้น

2.1.2. สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม ภายในหมู่บ้าน และระหว่างหมู่บ้าน เป็นการคมนาคมทางบก โดยมีถนนติดต่อกับหมู่บ้านและตำบลอื่น ภายในหมู่บ้านมีถนนติดต่อกับอำเภอเป็นถนนลาดยางและคอนกรีต ระยะทาง 3 กิโลเมตร ใช้เวลาในการเดินทางด้วยพาหนะที่นิยม คือ รถจักรยานยนต์ ประมาณ 15 นาที

น้ำกิน-น้ำใช้ ในหมู่บ้านมีบ่อน้ำบาดาลสาธารณะ จำนวน 3 บ่อ บ่อน้ำตื้นสาธารณะ 3 บ่อ และบ่อขุดส่วนตัว 50 บ่อ ครุว์เรือนมีระบบประปาใช้ จำนวน 107 ครุว์เรือน ประชาชนในหมู่บ้านมีน้ำสะอาดสำหรับดื่มและบริโภคเพียงพอตลอดปี จำนวน 107 ครุว์เรือน

ไฟฟ้า ทุกครุว์เรือนในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้

การโทรคมนาคม ครุว์เรือนมีโทรศัพท์มือถือ 75 ครุว์เรือน โทรศัพท์มือถือ 20 ครุว์เรือน

สถานพยาบาล มีโรงพยาบาลซึ่งอยู่ห่างจากที่ตั้งหมู่บ้านประมาณ 3 กิโลเมตร

โรงเรียน ในหมู่บ้านมีโรงเรียนภาคบังคับ 9 ปี จำนวน 1 แห่ง

2.2. ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

มีการบอกเล่าสืบต่อกันมาว่า บ้านปากร้งห้วยจี้ เป็นหมู่บ้านที่ราษฎรมีพื้นเพเดิมเป็นคนไทยภาคเหนือตั้งรกรากถิ่นฐานสร้างบ้านเรือนอยู่อาศัยและประกอบอาชีพทางการเกษตร อาทิ ทำนา ทำไร่ ลักษณะการตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนตั้งอยู่เลียบแม่น้ำปิง มาเป็นเวลาประมาณ 100 - 200 ปี มีขนบธรรมเนียมประเพณีแบบอย่างไทย สาเหตุที่เรียกว่า “ปากร้งห้วยจี้” เล่ากันว่า เมื่อแรกเริ่มอพยพมาตั้งถิ่นฐานกัน ณ บริเวณอันเป็นที่ตั้งของหมู่บ้านในปัจจุบัน โดยเลือกทำเลตั้งบ้านเรือนใกล้ริมแม่น้ำปิง เพื่อจะได้ประกอบอาชีพสะดวก และมีร่องน้ำธรรมชาติไหลผ่านจากหมู่บ้านออกสู่น้ำปิง จึงเรียกว่า “ปากร้ง” ส่วนคำว่า “ห้วยจี้” หมายถึง ราษฎรที่อพยพมาตั้งถิ่นฐานบริเวณนี้ได้นำปูมาเผากินกัน ภาษาพื้นบ้านการเผาปูมักจะพูดว่า “ปู้จี้” จึงเรียกชื่อหมู่บ้านนี้ว่า “บ้านปากร้งห้วยจี้” นับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

2.3. สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1. สภาพทางสังคม

บ้านปากร้งห้วยจี้ มีจำนวนครัวเรือน 107 ครัวเรือน มีประชากรทั้งหมด 344 คน โดยแยกเป็นเพศ ชาย 154 คน และเพศหญิง 190 คน ขนาดของครัวเรือนโดยเฉลี่ย 5 คน

ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านปากร้งห้วยจี้ ประชากรส่วนใหญ่การศึกษาอยู่ในระดับการศึกษาภาคบังคับ คิดเป็นร้อยละ 70.06 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รองลงมาได้ ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 10.76 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และอื่นๆ ได้แก่ ผู้ที่อ่านไม่ออก/เขียนไม่ได้ จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 7.27 รายละเอียดโครงสร้างของประชากรจำแนกตามระดับการศึกษา ดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้านปากร้งห้วยจี้

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ระดับการศึกษาภาคบังคับ	241	70.06
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)	37	10.76
อนุปริญญา	29	8.43
ปริญญาตรี	12	3.49
อื่นๆ (ไม่รู้หนังสือ)	25	7.27
รวม	344	100.00

ที่มา : ข้อมูล กชช.2ค. จังหวัดตาก ปี 2546

สำหรับการรวมกลุ่มของประชาชนในหมู่บ้าน เป็นการรวมกลุ่มโดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และการรวมกลุ่มของคนในชุมชนเอง ได้แก่กลุ่มต่างๆ ดังนี้

1. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จัดตั้งเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2541 สมาชิกก่อตั้ง จำนวน 20 คน และในปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 67 คน มีเงินสะสมทั้งสิ้น 85,350 บาท ในการจัดตั้งกลุ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อให้

ประชาชนในหมู่บ้านได้มีการออม และการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการประกอบอาชีพและอื่นๆ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อน

2. กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสด เนื่องจากในหมู่บ้านมีต้นตาลขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ประชาชนในหมู่บ้านได้มีการประกอบอาชีพทำน้ำตาลมาเป็นเวลานาน ต่อมาในปี 2543 ได้มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสด เค้นตาล สมาชิกก่อตั้ง จำนวน 30 คน และปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 64 คน ในการจัดตั้งในครั้งแรกได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก เพื่อจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือในการผลิต

3. โครงการแก้ไขปัญหาคาความยากจน (กข.คจ.) เป็นโครงการที่รัฐบาลต้องการสนับสนุนให้หมู่บ้านที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท/คน/ปี มากกว่าร้อยละ 30 ขึ้นไปของจำนวนครัวเรือนทั้งหมด ได้กู้ยืมไปประกอบอาชีพโดยไม่มีดอกเบี้ย บ้านปากร่องห้วยจี้ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณเมื่อปี 2544 จำนวนเงิน 280,000 บาท

4. กลุ่มอาชีพทำหมวกใบลานและผลิตภัณฑ์จากใบลาน บ้านปากร่องห้วยจี้ นอกจากมีต้นตาลขึ้นอยู่เป็นจำนวนมากแล้ว ยังมีต้นลานซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งประชาชนได้นำใบลานมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์จากใบลาน เช่น หมวกใบลาน ต่อมาเมื่อปี 2546 ได้มีการรวมกลุ่มทำหมวกใบลาน เป็นผลิตภัณฑ์ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 2.2 การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน

กลุ่ม	ปีที่จัดตั้ง	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
1.กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2541	- เพื่อสนับสนุน ส่งเสริมการออมฯ การระดมทุน เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
2.กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสด	2543	- เพื่อรวมกลุ่มเพื่อผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์
3.โครงการแก้ไขปัญหาคาความยากจน	2544	- เพื่อสนับสนุนให้ครัวเรือนยากจนมีเงินทุนสำหรับการประกอบอาชีพ
4.กลุ่มทำหมวกใบลาน	2546	- เพื่อรวมกลุ่มการผลิตผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

2.3.2. สภาพทางเศรษฐกิจ

การประกอบอาชีพของประชาชนในหมู่บ้านปากร่องห้วยจี้ จากการสำรวจข้อมูลพื้นฐานระดับหมู่บ้าน (กขช.2ค) ปี 2546 ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และรับจ้าง โดยประกอบอาชีพทางเกษตรกรรม จำนวน 50 ครัวเรือน โดยแยกเป็นอาชีพทำนา 26 ครัวเรือน รองลงมาเป็นการประกอบอาชีพเลี้ยงสัตว์ ปลูกไม้ยืนต้น ทำสวนตามลำดับและการประกอบอาชีพรับจ้าง จำนวน 46 ครัวเรือน ส่วนใหญ่รับจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีอัตราค่าจ้างวันละ 150 บาท

2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชาชนในหมู่บ้าน

ต้นตาลและต้นลาน เป็นพืชที่ขึ้นอยู่หนาแน่นในเขตตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก ประชาชนในหมู่บ้านได้มีการประกอบอาชีพทำน้ำตาล และการทำหมวกจากใบลาน ซึ่งผลิตภัณฑ์น้ำตาลสด ประชาชนได้มีการนำน้ำตาลสดมาทำการต้มบรรจุขวดจำหน่าย และนำมาแปรรูปเป็นน้ำตาลปึกจำหน่ายบริเวณสองข้าง (ถนนพหลโยธิน) ที่ผ่านหมู่บ้านมาเป็นเวลาช้านาน และมีการสืบทอดการประกอบอาชีพทำตาล

2.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงานที่เข้าไปช่วยเหลือภายในหมู่บ้านปากร่องห้วยจี่ เป็นหน่วยงานของภาครัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก องค์การบริหารส่วนตำบลตากออก เข้ามาช่วยเหลือในการพัฒนาในด้านต่างๆ ภายในหมู่บ้าน เช่น โครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาอาชีพ การพัฒนาคุณภาพชีวิต

2.6. การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1. การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ในภาพรวมของหมู่บ้านปากร่องห้วยจี่ หมู่ที่ 2 ตำบลตากออก ในปัจจุบัน มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงภายในหมู่บ้านดีขึ้นกว่าในอดีต ในด้านต่างๆ เช่น คุณภาพชีวิตของประชาชน การรวมกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสด กลุ่มอาชีพทอผ้า กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สำหรับการคมนาคมในหมู่บ้านในปัจจุบันมีการพัฒนาถนนจากถนนลูกรัง เป็นถนนคอนกรีต การคมนาคมภายในหมู่บ้าน และระหว่างหมู่บ้านมีความสะดวกขึ้นกว่าในอดีต ส่วนวัฒนธรรมประเพณีภายในหมู่บ้านยังคงรักษาไว้ตามภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม

2.6.2. สภาพปัญหาและการแก้ไข

สภาพปัญหาของบ้านปากร่องห้วยจี่ที่ประสบอยู่ในปัจจุบัน คือ ปัญหาการไม่มีที่ดินทำกิน ประชาชน มีการอพยพออกจากหมู่บ้านไปรับจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม

2.6.3. ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

บ้านปากร่องห้วยจี่ เป็นหมู่บ้านที่มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ภายในหมู่บ้าน ทำให้การระดมทุนภายในหมู่บ้านและนำไปเป็นทุนในการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ และทำให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการผลิตและจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีการประกอบอาชีพอื่นๆ ไปพร้อมกัน คือ การทำนา เลี้ยงโค และการปลูกไม้ผล

บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

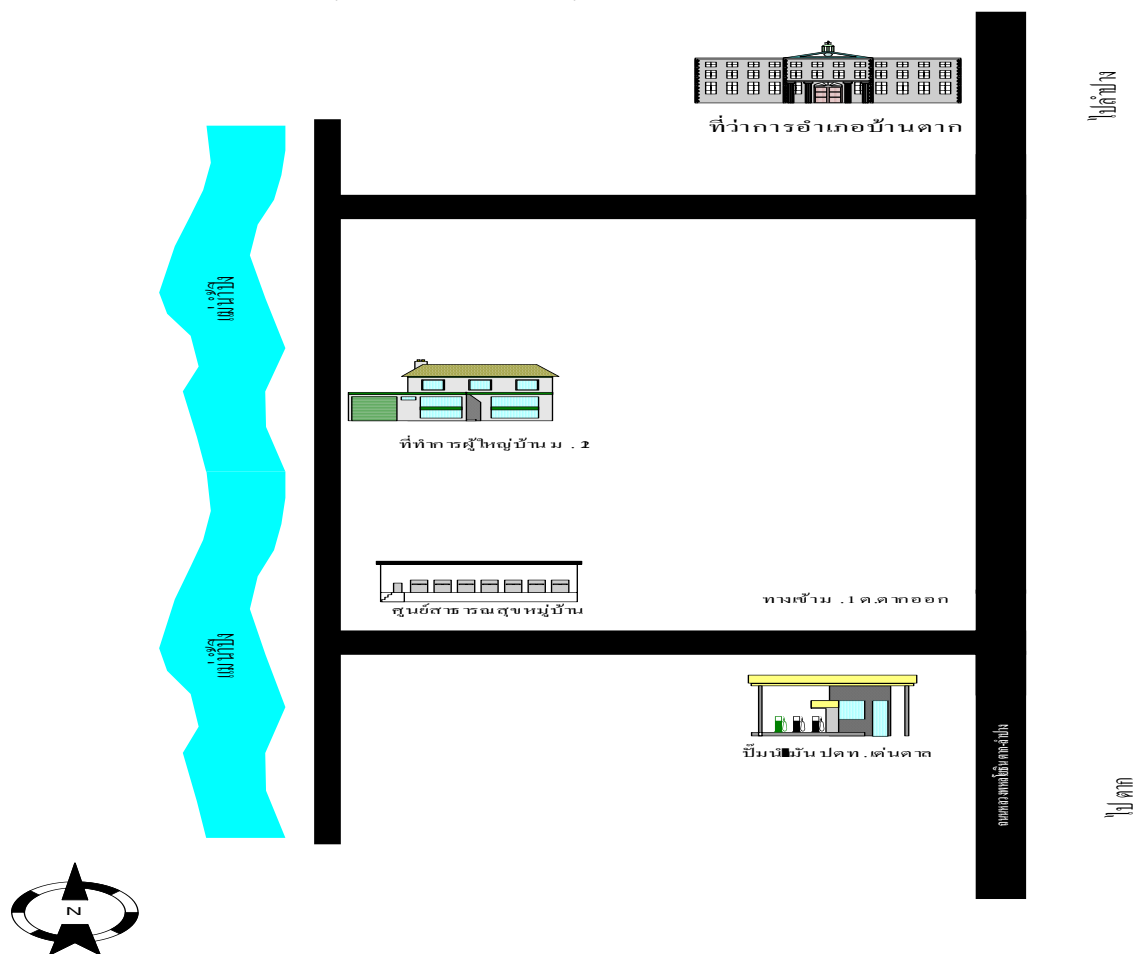
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล (กลุ่มฯ)

3.1.2 สถานที่ตั้ง

กลุ่มฯ ตั้งอยู่ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ 12 บ้านปากร้องห้วยจี้ ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก โทรศัพท์ติดต่อ 055 - 548457 และ 09 - 6924078

การเดินทางไปกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาลเริ่มจาก ถนนพหลโยธิน ตาก-ลำปาง กม.ที่ 440 เลี้ยวซ้ายข้างปั๊มน้ำมัน ปตท. ตรงเข้าไปในหมู่บ้านบ้านปากร้องห้วยจี้และเลี้ยวขวาไปที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ 12 ซึ่งใช้เป็นี่ทำการของกลุ่มฯ การเดินทางไปยังกลุ่มฯ มีรายละเอียดดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางทองคำ ยมเกิด ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มฯ อายุ 56 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 12 บ้านปากห้องห้วยจี้ หมู่ 12 ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก แต่เดิมเคยประกอบอาชีพทำนา ได้รับการคัดเลือกเป็นประธานกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้ง ปี 2543 มีหน้าที่ในการบริหารจัดการ ควบคุมการผลิต และหาตลาด

นางทองคำ ได้สมรสกับนายประเทือง ยมเกิด อายุ 60 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพทำนา มีบุตรด้วยกัน 2 คน คือ นายธวัชชัย ยมเกิด อายุ 34 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 ปัจจุบันประกอบอาชีพรับจ้างในบริษัทเอกชน และนายยุทธนา ยมเกิด อายุ 23 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปัจจุบันประกอบอาชีพรับจ้างในบริษัทเอกชน นายประเทือง เป็นบุคคลที่มีบทบาทภายในชุมชน (สมาชิก อบต.) และช่วยเหลือสนับสนุนการดำเนินของกลุ่มฯ มาโดยตลอดทั้งด้านการผลิต เช่น การบรรจุ และการหาตลาด

นางทองคำเป็นผู้จุดประกายความคิดในการพัฒนาน้ำตาลโตนดให้เกิดคุณค่า และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยชักชวนให้ผู้ประกอบการอาชีพที่เกี่ยวข้องกับน้ำตาลโตนดมารวมกลุ่มกัน ประกอบกับนางทองคำได้รับความไว้วางใจจากชุมชนและมีตำแหน่งทางสังคม ทำให้การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการได้รับความร่วมมือจากชุมชนและได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอย่างต่อเนื่อง

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

ในเขตพื้นที่ตำบลตากออก อำเภอบ้านตาก จังหวัดตาก เป็นพื้นที่ที่มีต้นตาลขึ้นอยู่จำนวนมาก ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่า ในเขตหมู่ที่ 1 ถึงหมู่ที่ 12 ชาวบ้านในชุมชนได้ทำการประกอบอาชีพทำน้ำตาลโตนดมาเป็นเวลานาน โดยนำน้ำตาลโตนดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น น้ำตาลสด น้ำตาลปึก น้ำส้มสายชู ผลิตภัณฑ์จักสานจากใบตาล แต่ผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนได้แก่ น้ำตาลสดและน้ำตาลปึก

กลุ่มอาชีพน้ำตาลสดเด่นตาล เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ เมื่อ ปี 2543 เริ่มแรกมีสมาชิกจำนวน 30 คน โดยเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการทำน้ำตาลสด เช่น เกษตรกรผู้หาน้ำตาล ผู้ผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวด และผู้ผลิตน้ำตาลปึก ซึ่งอยู่ในพื้นที่ หมู่ 1 จำนวน 11 คน หมู่ที่ 2 จำนวน 16 คน หมู่ที่ 3 จำนวน 2 คนและหมู่ที่ 4 จำนวน 1 คน ได้มีการระดมทุนจากสมาชิกหุ้นละ 50 บาท จำนวนทั้งหมด 171 หุ้น ยอดเงิน 8,550 บาท ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้น 66 คน เงินหุ้นทั้งหมด 14,400 บาท มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มฯ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก พัฒนารูปแบบและแปรรูปน้ำตาลสดให้เกิดมูลค่า สร้างงานให้กับในพื้นที่ รวมถึงสร้างความสามัคคีและเป็นที่พักพิงของสมาชิก

สาเหตุในการจัดตั้งกลุ่มฯ เนื่องจากในพื้นที่ต่างคนแยกกันผลิตและขาย วิธีการผลิตใช้ภูมิปัญญาแบบดั้งเดิม ทำให้ผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดมีมูลค่าต่อหน่วยค่อนข้างต่ำ และมีอายุการเก็บรักษาได้ไม่นาน (1 - 2 วัน) ประกอบกับทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต (วัตถุดิบในชุมชน เช่น ต้นตาล ฟืน) เริ่มลดลง นางทองคำซึ่งในขณะนั้นเป็นผู้นำชุมชน เป็นผู้จุดประกายความคิดในการพัฒนาน้ำตาลโตนดให้เกิดคุณค่า และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยชักชวนให้ผู้ประกอบการอาชีพที่เกี่ยวข้องกับน้ำตาลโตนด มารวมกลุ่มกัน โดย

ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนในการจัดตั้งกลุ่มฯ ซึ่งในขณะนั้นรูปแบบการรวมกลุ่มมีลักษณะเป็นการรวมกันผลิตและขาย ส่วนหนึ่งและมีการแยกกันผลิตและขายบางส่วน

ปี 2543 สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตากออก ได้สนับสนุนงบประมาณ 197,000 บาท โดยแยกเป็นงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือการผลิตน้ำตาลสด จำนวนเงิน 172,000 บาทและสำหรับการฝึกอบรมและการศึกษาดูงาน จำนวน 25,000 บาท ซึ่งในช่วงนี้ กลุ่มฯ ได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการขึ้นมาบริหารงานจำนวน 9 คน โดยนางทองคำ ยมเกิด ได้รับการไว้วางใจจากสมาชิกกลุ่มฯ ให้เป็นผู้นำกลุ่มฯ เมื่อเดือนพฤษภาคม 2543 จนถึงปัจจุบันสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในช่วงนี้คณะกรรมการกลุ่มฯ และสมาชิกพร้อมกับเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตากออก รวมทั้งหมด 6 คน เดินทางไปศึกษาดูงานโรงงานนมถั่วเหลืองของนายสมบุญ สันต์คำ ที่อำเภอสามเงา จังหวัดตากและติดต่อเพื่อให้ทดลองทำสเตอริไรส์น้ำตาลสดบรรจุขวด ซึ่งกลุ่มฯ ซื้อน้ำตาลสดจากสมาชิกแกลลอนละ 30 บาทไปทดลองบรรจุใส่ขวดได้ประมาณ 23 ขวด (ขนาด 200 ซีซี) และนำไปจำหน่ายแพ็คละ 35 - 40 บาท สถานที่จัดจำหน่ายได้แก่ บิมน้ำมันริมทาง ร้านค้าริมทาง ซึ่งในช่วงนั้นได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี แต่การนำน้ำตาลสดไปบรรจุขวดที่โรงงานสมบุญ ถั่วเหลืองได้หยุดดำเนินการผลิต เนื่องจากในช่วงหลังมีน้ำตาลสดที่นำไปบรรจุเสียทั้งหมด (52.5 แกลลอน) สาเหตุที่ทำให้น้ำตาลเสีย คือ ระยะทางจากกลุ่มฯ ไปโรงงานมีระยะทางไกล ทำให้น้ำตาลที่ซื้อจากสมาชิกเสียทำให้รสชาติของน้ำตาลเปลี่ยนไป

จากปัญหาในการผลิตน้ำตาลสดด้วยวิธีสเตอริไรส์ กลุ่มฯ จึงได้เปลี่ยนวิธีการผลิตมาเป็นพลาสติกเจอไรซ์แทนในปี 2543 โดยกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณประมาณจากสำนักงานพัฒนาชุมชนในการจัดซื้อเครื่องพลาสติกเจอไรซ์ มูลค่า 33,000 บาท ในช่วงนี้กลุ่มฯ ได้ซื้อน้ำตาลสดมาบรรจุขวด และจำหน่ายให้กับสมาชิกนำไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง สามารถผลิตได้ทั้งหมด 1,080 ขวดและได้หยุดผลิต เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูง

ปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเครื่องสเตอริไรส์ จาก อบต.ตากออก มูลค่า 200,000 บาท

ปี 2546 กลุ่มฯ มีการจัดทำกิจกรรมจำหน่ายขวดให้แก่ สมาชิกเพียงอย่างเดียว โดยการปรับขนาดของขวดจากขนาด 200 ซีซี เป็น 500 ซีซี ขายในราคาขวดละ 1.30 บาท โดยสมาชิกกลับไปใช้วิธีการผลิตแบบเดิม คือ การนำน้ำตาลไปต้มกระหะและทำการบรรจุขวดจำหน่ายในราคาขวดละ 10 บาท

จากการดำเนินที่ผ่านมาจากปี 2543 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ มีความเห็นว่า กลุ่มฯ ประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง เนื่องจากการดำเนินงานที่ผ่านมา สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำตาลสดซึ่งจะเห็นได้จาก 1) กลุ่มฯ มีการปรับเปลี่ยนการใช้บรรจุภัณฑ์ จากขวดน้ำที่ใช้แล้ว ขนาด 950 ซีซี มาเป็นขวดพลาสติกขนาด 500 ซีซี และสามารถขายได้ในราคาเดียวกัน ขวดละ 10 บาท 2) การพัฒนาด้านเทคนิควิธีการผลิต และเครื่องมือการผลิต ถึงแม้ว่าในปัจจุบันสมาชิกจะต่างคนต่างผลิตและขาย และยังใช้วิธีการผลิตแบบดั้งเดิม แต่จากการพัฒนาที่ผ่านมา ทำให้กลุ่มฯ ทราบถึงกรรมวิธีการผลิตและเทคนิคการผลิตที่จะช่วยเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สำหรับปัจจัยที่สำคัญที่จะช่วยพัฒนากิจกรรมฯ ต่างที่ผ่านมา ผู้นำกลุ่มฯ เห็นว่าเป็นด้านการค้นหาปัญหา การวิเคราะห์ปัญหา และให้สมาชิกมีส่วนร่วมในทุกขั้นตอน

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกจากประชาคมตำบลให้เป็นผลิตภัณฑ์เด่นของตำบล ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายมาจนถึงปัจจุบัน

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

การช่วยเหลือภายในชุมชน กลุ่มฯ ช่วยสร้างรายได้ให้ชาวบ้านในชุมชนเพิ่มมากขึ้นและในปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้สนับสนุนด้านบรรจุภัณฑ์ในลักษณะจำหน่ายให้ในราคาต้นทุน เพื่อให้ผู้ประกอบการอาชีพทำน้ำตาลสดสามารถนำไปบรรจุน้ำตาลสดจำหน่ายให้มีเอกลักษณ์ และสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดการองค์กรของกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มฯ ขึ้นจำนวน 9 คน จากสมาชิกจำนวน 66 คน ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ กลุ่มฯ ได้จัดทำระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ โดยได้รับคำแนะนำปรึกษาจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตากออก ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ของคณะกรรมการมีความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตน แต่เนื่องจากการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ยังขาดความต่อเนื่อง จึงทำให้คณะกรรมการไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายและรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ลักษณะโครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้แสดงไว้ดังแผนภาพที่ 3.2

วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการของกลุ่มฯ ได้รับการเสนอชื่อจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือก สำหรับการคัดเลือกจะใช้วิธีคัดเลือกบุคคลที่จะดำรงตำแหน่ง ซึ่งพิจารณาคุณสมบัติของประธานกลุ่มฯ จากการดำรงตำแหน่งเป็นผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องให้ดำเนินงานต่างๆ ของกลุ่มฯ สามารถดำเนินไปได้ เนื่องจากสามารถประสานงานกับหน่วยงานราชการและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี ส่วนคุณสมบัติของคณะกรรมการพิจารณาจากการเป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องด้านการผลิตและการจำหน่ายน้ำตาลสด วาระในการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่มฯ ยังไม่มีการกำหนดไว้ ลักษณะหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มฯ มีดังนี้

ประธานกลุ่มฯ นางทองคำ ยมเกิด โดยหน้าที่หลักของประธานกลุ่มฯ คือ การบริหารงานทั่วไป ควบคุมดูแลด้านการผลิต การตลาด จัดบันทึกบัญชีรายรับ – รายจ่ายและประสานงานกับหน่วยงานภายนอก

รองประธานกลุ่มฯ นายถม พาดิ๊บ โดยหน้าที่หลักของรองประธานกลุ่มฯ คือ บริหารและจัดการแทนประธานกลุ่มฯ ในงานที่ประธานกลุ่มฯ มอบหมาย

เลขานุการ นายเทียม กัณหาบุญ โดยหน้าที่หลักของเลขานุการ คือ ช่วยเหลือด้านการผลิตและประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารกับกลุ่มสมาชิก

เหรัญญิก มี 2 คน ได้แก่ นายชู ไหลท่าและนางสาวอังค์ มามั่ง โดยหน้าที่หลักของเหรัญญิก คือ ดูแลด้านการเงิน และช่วยเหลือด้านการผลิต

กรรมการร่วม ซึ่งบุคคลที่ดำรงตำแหน่งกรรมการร่วมของกลุ่มฯ มีดังนี้

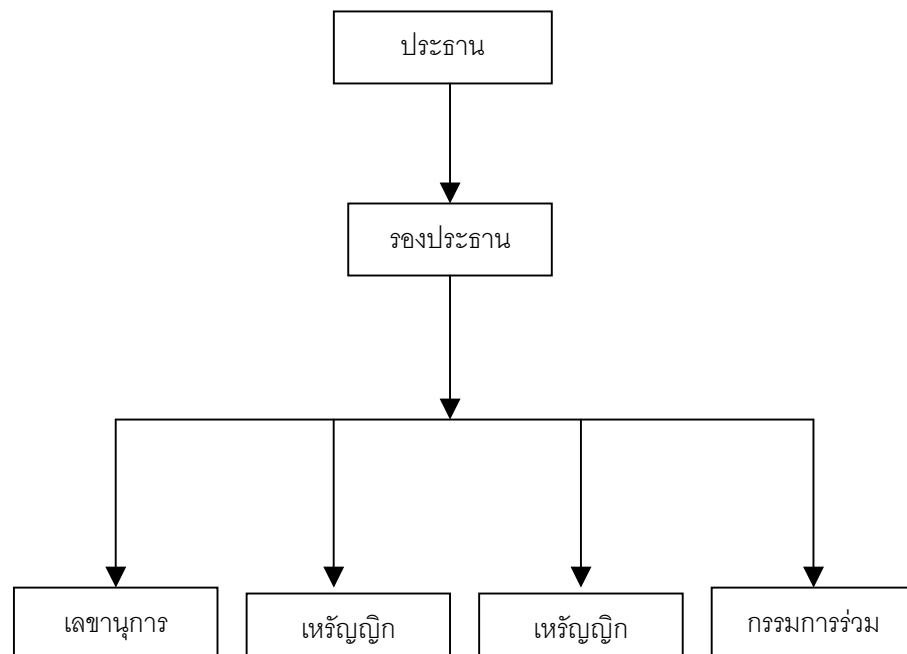
1. นางบังอร พรหมวงษ์
2. นางเล่าครอง ภูเกตุ
3. นางสอน ชันนวน
4. นางแก้วลา สังข์

สำหรับบทบาทหน้าที่ของกรรมการร่วมทั้ง 3 คือ ช่วยเหลือด้านการผลิต รายละเอียดประวัติ คณะกรรมการดังตารางที่ 3.1

กลุ่มฯ มีการประชุมร่วมกับสมาชิก ปีละ 1 ครั้ง ส่วนใหญ่เป็นการประชุมเรื่องการดำเนินงานที่ผ่านมา การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการตกลงในเรื่องการใช้บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนคณะกรรมการมีการประชุมปรึกษาหารือ เมื่อพบปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานทั้งด้านการปัญหาด้านการผลิต การตลาด และมีการร่วมสรุปผลจากการไปฝึกอบรมและศึกษาดูงานจากแหล่งต่างๆ

สำหรับการกำหนดผลตอบแทนในการดำเนินงานของคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้กำหนดให้แก่ กรรมการ ร้อยละ 15 จากผลกำไรของกลุ่มฯ แต่ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี 2543 จนถึงปัจจุบันยังไม่มีค่าตอบแทนให้แก่กรรมการ เนื่องจาก การดำเนินงานที่ผ่านมายังไม่มีกำไร

นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้มีการประชุมเวทีชาวบ้านเพื่อร่วมกันพิจารณาหาแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำตาลสด จำนวน 2 ครั้ง ซึ่งผู้เข้าร่วมประชุมประกอบไปด้วย สมาชิก คณะกรรมการกลุ่มฯ และเจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้แก่ นายอำเภอบ้านตาก พัฒนาการอำเภอ หัวหน้างานส่งเสริมและพัฒนา สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัด คณะอาจารย์สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาลัยเขตตาก ได้พิจารณาร่วมกันในเรื่อง การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

รูปแบบการรวมกลุ่มในปัจจุบัน มีลักษณะบริหารจัดการแบบหลวมๆ สืบเนื่องจาก กลุ่มฯ ไม่มีกิจกรรมด้านการผลิตและการตลาดร่วมกัน สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่ให้ความสำคัญและความร่วมมือในการบริหารอย่างเท่าที่ควร

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ตั้งแต่การจัดกลุ่มฯ ปี 2543 จนถึงปัจจุบัน ได้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือให้คำแนะนำและสนับสนุนทั้งการด้านฝึกอบรม ด้านวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงสนับสนุนด้านเงินทุนให้กลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

1. สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก สนับสนุนด้านเงินทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และแนะนำด้านการจัดตั้งกลุ่มฯ โดยปี 2543 ได้อนุมัติงบประมาณ ตามโครงการขยายผลเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง จำนวน 197,000 บาท โดยแยกเป็น งบประมาณสำหรับการฝึกอบรมและศึกษาดูงาน จำนวน 25,000 บาทและงบประมาณสำหรับจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต 172,000 บาท ปี 2545 สนับสนุนเงินทุนจัดซื้อขวดพลาสติก ขนาด 500 ซีซี

2. องค์กรบริหารส่วนตำบลตาก สนับสนุนเครื่องสเตอริไรส์ มูลค่า 200,000 บาท เพื่อให้กลุ่มฯ ได้พัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

3. องค์กรบริหารส่วนจังหวัดตาก สนับสนุนวัสดุ อุปกรณ์ เพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพน้ำตาลสด จำนวน 4 รายได้แก่ 1) เครื่องวัดความหวาน 2) เครื่องตีป้ายราคา 3) ไตร่เป่าความร้อน และถุงกรอง

รายละเอียดแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2544

ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
นางทองคำ ยมเกิด	56	หญิง	สมรส	ม.3	ประธานกลุ่มฯ	บริหารงานจัดการ ควบคุมดูแลด้านการผลิตการตลาด ประสานงาน และบันทึกบัญชี	ทำนา	รับราชการ (ผู้ใหญ่บ้าน)	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	ประธานกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชน
นางถม น้ำตึบ	48	หญิง	สมรส	ป.4	รองประธาน กลุ่มฯ	บริหารงานและจัดการแทนประธานกลุ่ม และช่วยด้านการผลิต	ทำนา	ทำงาน หักถกรรม	กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	
นายเทียม กัณทาบุญ	34	ชาย	สมรส	ป.6	เลขานุการ	ช่วยเหลือด้านการผลิตและประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารกับกลุ่มสมาชิก	ทำนา	รับราชการ (ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน)	กลุ่มออมทรัพย์	-
นายนายชู ไหลทา	60	ชาย	สมรส	ม.3	เหรัญญิก	ดูแลด้านการเงิน และช่วยเหลือด้านการผลิต	ทำสวน	ทำสวน	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	สมาชิก อบต
นางลำอางค์ มามั่ง	45	หญิง	สมรส	ม.3	เหรัญญิก	ดูแลด้านการเงิน และช่วยเหลือด้านการผลิต	ทำนา	ค้าขาย	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน
นางบังอร พรอมวงษ์	37	หญิง	สมรส	ป.6	กรรมการ	ช่วยเหลือด้านการผลิต	ค้าขาย	ค้าขาย	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	ประธานกลุ่มทอ ผ้าลายเกร็ดเต่า

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
7.	นางเสาดรอง ภูเกตุ	42	หญิง	สมรส	ป.4	กรรมการ	ช่วยเหลือด้านการผลิต	ค้าขาย	ค้าขาย (หมวก โบราณ)	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	-
8.	นางสอน ชันนอน	43	หญิง	สมรส	ป.6	กรรมการ	ช่วยเหลือด้านการผลิต	ค้า	ค้าขาย	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	-
9.	นางแก้วลา สังข์		หญิง	สมรส	ป.4	กรรมการ	ช่วยเหลือด้านการผลิต	ค้าขาย	ค้าขาย (ผลิตภัณฑ์ อาหารแปรรูป)	-กลุ่มออมทรัพย์ -กลุ่มสตรี	-

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงาน	ปีที่ช่วยเหลือและสนับสนุน	ความช่วยเหลือ
สำนักงานพัฒนาชุมชนบ้านตาก	2543	- สนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาการผลิตเป็นเงินให้เปล่า จำนวน 197,000 บาท - ให้คำแนะนำปรึกษาด้านการผลิตและการตั้งกลุ่มฯ
	2545	สนับสนุนเงินทุนในการจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ เป็นเงินให้เปล่า จำนวน 20,000 บาท
องค์การบริหารส่วนตำบลตากออก	2545	สนับสนุนเครื่องสเตอริไรส์ มูลค่า 200,000 บาท เป็นเงินให้เปล่า
องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก	2546	สนับสนุนเครื่องมือในการผลิต

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ผลิต แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ น้ำตาลสด และน้ำตาลปึก ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ น้ำตาลสด สำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯที่เคยผลิต ได้แก่ น้ำตาลสดบรรจุขวดขนาด 200 ซีซี โดยผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรส์และสเตอไรไรส์

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ ในช่วง ปี 2543 - 2545 ได้มีการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดแบบพาสเจอร์ไรส์และสเตอไรไรส์ โดยคณะกรรมการกลุ่มฯเป็นผู้บริหารการผลิต ซึ่งมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากสมาชิกที่ผลิตน้ำตาลสด แล้วนำมาผ่านกระบวนการนึ่งฆ่าเชื้อ และบรรจุขวดจำหน่ายในนามกลุ่มฯ ซึ่งตั้งแต่ปี 2546 – ปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้ยกเลิกการผลิตในกระบวนการดังกล่าว เนื่องจากประสบปัญหาด้านเทคนิคการผลิต และต้นทุนการผลิตสูง ทำให้ในปัจจุบันการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นไปในลักษณะสมาชิกต่างคนต่างผลิตและขาย โดยมีข้อตกลงในเรื่องการซื้อบรรจุภัณฑ์จากกลุ่มฯ

ในส่วนของการบริหารการผลิตของสมาชิกแต่ละราย จะทำการผลิตด้วยตนเอง โดยการจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและวัสดุอุปกรณ์การผลิตต่างๆ เป็นหน้าที่ของสมาชิกแต่ละรายในการจัดหา รวมถึงการใช้แรงงานในครัวเรือน

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของสมาชิกแต่ละราย ทั้งที่ผลิตน้ำตาลสด และ น้ำตาลปึก จะมีลักษณะเดียวกัน คือ วางแผนการจัดหาวัตถุดิบและวางแผนผลิตตามกำลังการผลิตและพิจารณาจากยอดขายของปีที่ผ่านมา ซึ่งการวางแผนการในการจัดหาวัตถุดิบสมาชิกกลุ่มฯจะให้ความสำคัญมากเนื่องจากวงจรที่ใช้ในการผลิตสามารถจัดหาได้ 3 ฤดู ได้แก่ ฤดูปี ช่วงเดือน มกราคม – มิถุนายน ช่วงฤดูตาลหวาน เดือนกรกฎาคม – ต้นเดือนกันยายน และช่วงตาลหัวโลม ปลายเดือนกันยายน – ธันวาคม รายละเอียดปริมาณการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ดังตารางที่ 4.1 และ 4.2

ตารางที่ 4.1 ช่วงเดือนที่ผลิตและปริมาณการผลิตน้ำตาลสด

เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
ปริมาณ น้ำตาลสด กก.	525.00	1,050.00	2,100.00	2,100.00	2,100.00	1,575.00	1,575.00	1,575.00	525.00	525.00	525.00	525.00	14,700.00
ปริมาณ แกลลอน.	105.00	210.00	420.00	420.00	420.00	315.00	315.00	315.00	105.00	105.00	105.00	105.00	2,940.00
ร้อยละ	25.00	50.00	100.00	100.00	100.00	75.00	75.00	75.00	25.00	25.00	25.00	25.00	

หมายเหตุ : (1 แกลลอน = 5 กก.)

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตน้ำตาลปีก

เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
ปริมาณ น้ำตาลสด กก.	285.00	525.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	787.50	787.50	787.50	285.00	285.00	285.00	285.00	7,462.50
ปริมาณ น้ำตาลปีก กก.	81.43	150.00	300.00	300.00	300.00	225.00	225.00	225.00	81.43	81.43	81.43	81.43	2,132.14
ร้อยละ	25.00	50.00	100.00	100.00	100.00	75.00	75.00	75.00	25.00	25.00	25.00	25.00	

หมายเหตุ : (น้ำตาลสด 3.5 กก. = น้ำตาลปีก 1 กก.)

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ในการจัดหาปัจจัยการผลิตชนิดต่าง ๆ สำหรับการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปี๊บ มีทั้งส่วนที่ต้องสั่งซื้อและส่วนที่จัดหาซื้อเอง โดยแหล่งที่มาของปัจจัยการผลิตก็จะแตกต่างกันไปตามแต่ละชนิดของวัตถุดิบนั้นๆ รายละเอียดต่างๆ ของปัจจัยการผลิต สามารถแบ่งการจัดหาปัจจัยการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ และกลุ่มฯ ได้ดังนี้

การจัดหาปัจจัยการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต แบ่งออกได้เป็นวัตถุดิบหลัก และวัตถุดิบรอง ซึ่งวัตถุดิบแต่ละชนิดมีรายละเอียดของการได้มาและการนำมาใช้ที่แตกต่างกัน ดังนี้

วัตถุดิบในการผลิตน้ำตาลสด

วัตถุดิบหลัก

น้ำตาลสด เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาผลิตน้ำตาลสดที่ได้มาจากงวงตาล ซึ่งลักษณะของงวงตาลจะมีทั้งตัวผู้และตัวเมีย ความแตกต่างของงวงตาลทั้ง 2 ชนิดคือ งวงตาลตัวผู้จะมีรชชาติหวานกว่าตัวเมีย แต่จำนวนงวงตาลต่อต้นของตัวผู้จะน้อยกว่าตัวเมีย ทำให้ปริมาณการให้น้ำตาลสดของงวงตาลตัวผู้และตัวเมียแตกต่างกัน โดยสมาชิกแต่ละรายจะมีต้นตาลที่เป็นของตนเอง และเช่าจากผู้อื่น มีการคิดค่าเช่าเป็นน้ำตาล กิโลกรัมละ 3 บาท/ต้นปี

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนสมาชิกที่ผลิตน้ำตาลสด มีต้นตาลของตนเอง 35 ต้นและเช่าจากผู้อื่น 10 ต้น รวม 45 ต้น ดังนั้นในรอบการผลิต 1 ปี ผู้ผลิตสามารถผลิตน้ำตาลสดได้ประมาณ 14,700 กิโลกรัม หรือเฉลี่ยต้นละ 320 กิโลกรัมต่อรอบการผลิต 1 ปี

วัตถุดิบรอง

เปลือกต้นตะเคียนหรือคะยอม เป็นการนำภูมิปัญญาดั้งเดิมในการรักษาคุณภาพของงวงตาลที่ตัดจากต้นตาล ทำให้น้ำตาลสดที่ได้ไม่บูด ซื้อจากหมู่บ้านมัดละ 80 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี ใช้ประมาณ 15 มัด

ฟืน สมาชิกซื้อเกวียนละ 250 บาท ส่วนใหญ่ซื้อในช่วงเดือน ก.พ. – พ.ค.

รายละเอียดของวัตถุดิบหลัก แสดงได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 การจัดหมวดวัตถุดิบหลักของสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา ของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณต่อ ครั้ง	การชำระ เงิน
น้ำตาลสด	เป็นการจัดหาจากต้นตาลของผู้ผลิตแต่ละราย					
เปลือกต้นตะเคียน	มัด	80	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	3-4 ครั้ง/ ปี	4 – 5 มัด	เงินสด
ฟืน	เกวียน	250	ในหมู่บ้าน	1 – 2 ครั้ง /ปี	10 – 20 เกวียน	เงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

กระบอกไม้ไผ่ สมาชิกกลุ่มฯ ใช้ไม้ไผ่สูงในการบรรจุวงตาล จัดซื้อจากชาวบ้านในหมู่บ้าน ราคาเล่มละ 25 บาท (ไม้ไผ่ 1 ลำ สามารถตัดกระบอกได้ 30 กระบอก) รอบการผลิต 1 ปี ใช้ประมาณ 20 ลำ

ตะแกรงกรอง สมาชิกผู้ผลิตจัดทำขึ้นเองซึ่งอาจจะใช้มุ้งลวดหรือตะแกรงจากอุปกรณ์อื่น ๆ มูลค่าประมาณ 50 บาท ใช้สำหรับกรองน้ำตาลสด ก่อนที่จะนำมาต้ม

ผ้าขาวบาง ใช้สำหรับกรองน้ำตาลที่ต้มแล้ว ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ราคาเมตรละ 18 บาท ใช้ประมาณ 1 เมตร อายุใช้งานประมาณ 1 ปี

ถังพลาสติก ใช้ในขั้นตอนการบรรจุ ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ราคาใบละ 50 บาท ใช้ประมาณ 3 ใบ อายุการใช้งาน 1 ปี

เตาดิน มีลักษณะเป็นเตาดินชุดมีการเจาะรูเป็นทรงกระบอกเพื่อใช้ในการใส่ฟืน (ภาคผนวก ก. รูปที่ ก.8) มูลค่าเตาละ 1,000 บาท สมาชิกส่วนใหญ่มีคนละ 1-2 เตา อายุการใช้ 1 ปี

รายละเอียดของวัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี แสดงได้ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	จำนวน	วิธีการจัดหา	แหล่งซื้อ	การชำระเงิน
กระบอกไม้ไผ่	ลำ	25	20	ซื้อ	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เงินสด
ตะแกรงกรอง	อัน	50	1	ทำขึ้นเอง		
ผ้าขาวบาง	เมตร	18	1	ซื้อ	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เงินสด
ถังพลาสติก	ใบ	50	3	ซื้อ	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เงินสด
เตาชุด	เตา	1,000	2	ทำขึ้นเอง		

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.3 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

กระทะใบบัว ใช้สำหรับต้มน้ำตาลสด ใบละ 900 บาท ซื้อจากร้านค้าในจังหวัดตาก อายุการใช้งาน 20 ปี ส่วนใหญ่สมาชิกมีกระทะคนละ 1 ใบ และเช่าคนละ 1 ใบ

ไม้พาย ใช้ในกระบวนการต้มน้ำตาล ส่วนใหญ่สมาชิกทำเอง มูลค่าอันละ 10 บาท ส่วนใหญ่มีคนละ 2-3 อัน อายุการใช้งาน 10 ปี

ไม้กวาน ใช้ในกระบวนการต้มน้ำตาล ส่วนใหญ่สมาชิกทำเอง มูลค่าอันละ 150 บาท ส่วนใหญ่มีคนละ 2 อัน อายุการใช้งาน 10 ปี

มีดปาดตาล ราคาเล่มละ 160 บาท สมาชิกส่วนใหญ่มีคนละ 2 เล่ม อายุการใช้งาน 10 ปี

ราวไม้ขึ้นต้นตาล ทำจากไผ่ซาง ราคาเล่มละ 25 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี จำนวนราวไม้ขึ้นต้นตาลขึ้นอยู่กับจำนวนต้นตาล

ไม้นวดวงตาล ทำจากไม้สัก ไม้ตาล และไม้มะเฟืองป่า มี 2 ชนิดคือ ไม้นวดตาลตัวผู้ ยาวประมาณ 1 - 3 เมตร และไม้นวดตาลตัวเมีย ยาว 1.65 - 1.8 เมตร ราคา 150 - 180 บาท/อัน อายุการใช้งาน 20 ปี

โรงเรือน ส่วนใหญ่จะสร้างในบริเวณบ้านหรือพื้นที่ในสวน มีลักษณะเป็นหลังคามุงจาก มูลค่าการก่อสร้างประมาณ 2,000 บาท/หลัง อายุการใช้งาน 2 ปี

รายละเอียดของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต แสดงได้ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	จำนวน	ปีที่ได้มา	วิธีการจัด หา	แหล่งซื้อ	การชำระ เงิน
กระทะใบบัว	ใบ	900	2	2545	ซื้อและเช่า	ร้านค้าใน จังหวัด	ชำระเงินสด
ไม้พาย	อัน	10	2-3	2546	ทำเอง		
ไม้กวาน	อัน	150	2	2546	ทำเอง		
มีดปาดตาล	เล่ม	160	2	2545	ซื้อ	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	ชำระเงินสด
ราวขึ้นต้นตาล	เล่ม	25	ขึ้นอยู่กับ ต้นตาล	2544	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
ไม้รวดวงตาล	อัน	150-180	5	2544	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
โรงเรือน	หลัง	2,000	1	2544	สร้างเอง		

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.4 บรรจุภัณฑ์น้ำตาลสด ที่นำมาใช้มีอยู่ 4 ชนิดด้วยกัน ดังต่อไปนี้

แกลลอน ใช้บรรจุน้ำตาลสดที่ต้มแล้วเพื่อเตรียมจำหน่าย ราคาใบละ 10 บาท ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน 1 แกลลอน สามารถบรรจุน้ำตาลสดได้ 5 กิโลกรัม

ตารางที่ 4.6 บรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลสด

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา ของวัตถุดิบ	ขนาด บรรจุ/ หน่วย	ปริมาณ การซื้อ/ ครั้ง	ความถี่ใน การจัดซื้อ	การ ชำระ เงิน	วิธีขนส่ง
แกลลอน	ใบ	10.00	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	5 กก.	ไม่แน่นอน	2-3 เดือน/ ครั้ง	ชำระ เงินสด	ขนส่ง เอง

ที่มา : จากการสำรวจ

วัตถุดิบในการผลิตน้ำตาลปีก

วัตถุดิบหลัก

น้ำตาลสด เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาผลิตน้ำตาลสดที่ได้มาจากงวงตาล ซึ่งลักษณะของงวงตาลจะมีทั้งตัวผู้และตัวเมีย ความแตกต่างของงวงตาลทั้ง 2 ชนิดคือ งวงตาลตัวผู้ จะมีรสชาติหวานกว่าตัวเมีย แต่จำนวนงวงตาลต่อต้นของตัวผู้จะน้อยกว่าตัวเมีย ทำให้ปริมาณการให้น้ำตาลสดของงวงตาลตัวผู้และตัวเมีย

แตกต่างกัน โดยสมาชิกแต่ละรายจะมีต้นตาลที่เป็นของตนเอง และเช่าจากผู้อื่น มีการคิดค่าเช่าเป็นน้ำตาล กิโลกรัมละ 3 บาท/ต้น/ปี

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนสมาชิกที่ผลิตน้ำตาลปี๊บ มีต้นตาลของตนเอง 30 ต้น แต่ให้ผลผลิตเพียง 12 ต้น และเช่าจากผู้อื่น 3 ต้น ดังนั้นในรอบการผลิต 1 ปี ผู้ผลิตสามารถผลิตน้ำตาลสดได้ประมาณ 2,000 กิโลกรัม

วัตถุดิบรอง

เปลือกต้นตะเคียนหรือคะยอม เป็นการนำภูมิปัญญาดั้งเดิมในการรักษาคุณภาพของวงตาล ที่ตัดจากต้นตาล ทำให้น้ำตาลสดที่ได้ไม่บูด ซื้อมาจากหมู่บ้านมัดละ 80 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี ใช้ประมาณ 8 มัด

ฟืน สมาชิกซื้อล้ารถละ 500 บาท ส่วนใหญ่รอบการผลิต 1 ปี ใช้ฟืนประมาณ 20 ล้า ส่วนใหญ่ซื้อในช่วงเดือน ก.พ. – พ.ค.

รายละเอียดของวัตถุดิบหลัก แสดงได้ดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 การจัดหาวัตถุดิบหลักของน้ำตาลปี๊บ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน
น้ำตาลสด	เป็นการจัดหาจากต้นตาลของผู้ผลิตแต่ละราย					
เปลือกต้นตะเคียน	มัด	80	ร้านค้าในหมู่บ้าน	2-3 ครั้ง/ปี	1-2	เงินสด
ฟืน	ล้ารถ	500		1 – 2 ครั้ง/ปี	10	เงินสด

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.5 วัสดุ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

กระบอกไม้ไผ่ สมาชิกกลุ่มฯ ใช้ไผ่สีสุกในการบรรจุวงตาลที่หาได้จากต้น สมาชิกกลุ่มฯ ซื้อมาจากชาวบ้านในหมู่บ้าน ราคาล้าละ 25 - 30 บาท (ไม้ไผ่ 1 ล้า สามารถตัดกระบอกได้ 25 กระบอก) รอบการผลิต 1 ปี ใช้ประมาณ 8 ล้า

เตาดิน มีลักษณะเป็นเตาดินขุดมีการเจาะรูเป็นทรงกระบอกเพื่อใช้ในการใส่ฟืน(ภาคผนวก ก. รูปที่ก.8) จากการสัมภาษณ์ มูลค่าเตาละ 3,000 บาท สมาชิกส่วนใหญ่มีคนละ 1 - 2 เตา อายุการใช้ 10 ปี

มีดปาดตาล ราคาเล่มละ 160 บาท สมาชิกส่วนใหญ่มีคนละ 2 เล่ม อายุการใช้งาน 20 ปี

ราวไม้ขึ้นต้นตาล ทำจากไม้ซาง ราคาเล่มละ 25 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี จำนวนราวไม้ขึ้นต้นตาลขึ้นอยู่กับจำนวนต้นตาล

ไม้นวดวงตาล ทำจากไม้สัก ใต้ตาล ไม้มะเฟืองป่า มี 2 ชนิดคือ ไม้นวดตาลตัวผู้ ยาวประมาณ 1 - 3 เมตร และไม้นวดตาลตัวเมีย ยาว 1.65 – 1.80 เมตร ราคา 150 – 180 บาท/อัน อายุการใช้งาน 20 ปี ซึ่งจากการสัมภาษณ์ตัวแทนสมาชิกที่ผลิตน้ำตาลปึก มีไม้นวดวงตาลประมาณ 6 อัน

กระทะใบบัว ใช้สำหรับต้มน้ำตาลสด ใบละ 150 บาท ซื้อจากร้านค้าในจังหวัดตาก อายุการใช้งาน 20 ปี ส่วนใหญ่สมาชิกมีกระทะคนละ 1 ใบ

ไม้พาย ใช้ในกระบวนการต้มน้ำตาล ส่วนใหญ่สมาชิกทำเอง มูลค่าอันละ 150 บาท ส่วนใหญ่มีคนละ 1 อัน อายุการใช้งาน 20 ปี

ไม้กวน ใช้ในกระบวนการต้มน้ำตาล ส่วนใหญ่สมาชิกทำเอง มูลค่าอันละ 20 บาท ส่วนใหญ่มีคนละ 1 อัน อายุการใช้งาน 2 ปี

ไม้ปิก เป็นแม่พิมพ์ที่ใช้ในกระบวนการหยอดน้ำตาลสด สมาชิกทำเอง มูลค่าอันละ 300 บาท ส่วนใหญ่มีคนละ 1 อัน อายุการใช้งาน 5 ปี

เชือกไนลอน ใช้กับราวไม้ขึ้นต้นตาล ซื้อจากร้านค้าในจังหวัดตาก ราคามัดละ 35 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

เครื่องกรองแสดนเลส ใช้สำหรับกรองน้ำตาลสด ก่อนที่จะนำมาต้ม ราคาเครื่องละ 120 บาท สมาชิกซื้อจากร้านค้าในจังหวัด อายุการใช้งาน 20 ปี

กระบวยตักน้ำตาล ใช้สำหรับตักน้ำตาลสดที่ต้มแล้วนำมาหยอดในแม่พิมพ์ ราคาอันละ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

ถ้วยตักน้ำตาล ใช้สำหรับตักน้ำตาลสดใส่กระทะก่อนต้ม ราคาใบละ 2 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

กะดัง ใช้สำหรับตากน้ำตาลปึก ราคาใบละ 30 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

โรงเรือน ส่วนใหญ่จะสร้างในบริเวณบ้านหรือพื้นที่ในสวน มีลักษณะเป็นหลังคามุงจากมูลค่าการก่อสร้างประมาณ 750 บาท/หลัง อายุการใช้งาน 5 ปี

รายละเอียดของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต แสดงได้ดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิตของตัวแทนผู้ผลิตน้ำตาลปึก

รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	จำนวน	ปีที่ได้มา	อายุ การใช้ งาน (ปี)	วิธีการจัด หา	แหล่งซื้อ	การชำระเงิน
กระบอกลูกไม้	ลำ	25-30	8	ซื้อทุกปี	1	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
เตาขุด	เตา	300	1	ทำทุกปี	1	สร้างเอง		
มีดปาดตาล	เล่ม	160	2		20	ซื้อ	ร้านค้าใน หมู่บ้าน	ชำระเงินสด
ราวขึ้นต้นตาล	เล่ม	25	ขึ้นอยู่ กับต้น ตาล		3	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
ไม้รวดวงตาล	อัน	150- 180	5	2544	20	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
กระทะใบบัว	ใบ	150	1	2545	20	ซื้อ	ร้านค้าใน จังหวัด	ชำระเงินสด
ไม้พาย	อัน	150	1	2546	20	ทำเอง		
ไม้กวาด	อัน	20	1	2546	2	ทำเอง		
ไม้ปิก	อัน	300	1		5	ทำเอง		
เชือกไนลอน	มัด	35	1		2	ซื้อ	ร้านค้าใน จังหวัด	ชำระเงินสด
เครื่องกรอง แอสตันเลส	เครื่อง	120	1		20	ซื้อ	ร้านค้าใน จังหวัด	ชำระเงินสด
กระบวยตักน้ำตาล	อัน	20			3			
ถ้วยตักน้ำตาล	อัน	2			2	ซื้อ	ในหมู่บ้าน	ชำระเงินสด
กะดิง	ใบ	30			2	ซื้อ	ร้านค้าใน จังหวัด	ชำระเงินสด
โรงเรือน	หลัง	2,000	1	2544		สร้างเอง		

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.6 บรรจุภัณฑ์น้ำตาลปึก ที่นำมาใช้บรรจุน้ำตาลปึกมีอยู่ 3 ชนิดด้วยกัน ดังต่อไปนี้

กล่องกระดาษ ใช้บรรจุน้ำตาลปึกเพื่อจำหน่าย ราคาใบละ 5 บาท ซื้อจากพ่อค้าขายของเก่า 1 กล่อง สามารถบรรจุน้ำตาลปึกได้ 27 กิโลกรัม จำนวนที่ใช้ทั้งปี 107 กล่อง

กระดาสาว ใช้บรรจุน้ำตาลปึกเพื่อจำหน่าย ราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน เฉลี่ยใช้เดือนละ 10 กิโลกรัม

ถุงพลาสติกขนาด 16" x 28" ใช้บรรจุน้ำตาลปึกเพื่อจำหน่าย ราคาแพ็คละ 25 บาท ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน เฉลี่ยใช้เดือนละ 10 แพ็ค

ตารางที่ 4.9 บรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลปึก

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ขนาดบรรจุ/หน่วย	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	ความถี่ในการจัดซื้อ	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
กล่องกระดาษ	ใบ	5	รถขายของเก่า	27 กก.	ไม่แน่นอน	1 ครั้ง/เดือน	ซื้อเงินสด	ขนส่งเอง
ถุงพลาสติก	ห่อ	25	ร้านค้าในหมู่บ้าน	ขนาด 16" x 28 "	10	1 ครั้ง/เดือน	ซื้อเงินสด	ขนส่งเอง
กระดาสาว	กิโลกรัม	30	ร้านค้าในหมู่บ้าน	100 แผ่น	10	1 ครั้ง/เดือน	ซื้อเงินสด	ขนส่งเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ

4.3.7 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต น้ำตาลสดของกลุ่มฯ ได้แก่ น้ำตาลสด ซึ่งกลุ่มฯจัดซื้อวัตถุดิบภายในพื้นที่จากสมาชิกกลุ่มฯมีประมาณ 30 ราย แกลลอนละ 30 บาท (5 ลิตร) สามารถบรรจุขวดขนาด 200 ซีซีได้ 23 ขวด

4.3.8 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

ถุงกรอง ใช้สำหรับกรองน้ำตาลสด ก่อนที่จะนำไปเข้าเครื่องพลาสติกเจอไรซ์/เครื่องสเตอริไรส์ มีทั้งหมด 3 ถุง ช่วงแรก ปี 2543 ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน จำนวน 1 ถุง มูลค่าใบละ 2,000 บาท และ ปี 2546 ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก จำนวน 2 ถุง มูลค่าใบละ 1,800 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี

เครื่องพลาสติกเจอไรซ์ สำหรับนึ่งฆ่าเชื้อ กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน มูลค่าเครื่องละ 33,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 20 ปี

เครื่องสเตอริไรส์ สำหรับนึ่งฆ่าเชื้อ กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก มูลค่าเครื่องละ 200,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 20 ปี

เครื่องฉีกขวด ใช้ในขั้นตอนการฉีกฝาขวด กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน มูลค่าเครื่องละ 15,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 15 ปี

ถังแอสตันเลส ใช้บรรจุน้ำตาลสดก่อนนี้ กลุ่มฯ มีจำนวน 4 ถัง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน มูลค่าถังละ 15,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 20 ปี

โดสเป่าลม ใช้ในขั้นตอนการปิดฝาฟรอย ก่อนที่จะนำไปเข้าเครื่องพลาสติกเจอร์โรส มีทั้งหมด 2 ตัว ช่วงแรก ปี 2543 ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน จำนวน 1 ตัว มูลค่าตัวละ 2,000 บาท และ ปี 2546 ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก จำนวน 1 ตัว มูลค่าตัวละ 1,500 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

เครื่องวัดน้ำตาล ใช้วัดระดับน้ำตาลหลังจากการนึ่ง กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก มูลค่าเครื่องละ 4,000 บาท อายุใช้งานประมาณ 20 ปี

เครื่องตีปายราคา กลุ่มฯ มีจำนวน 1 เครื่อง ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก มูลค่าเครื่องละ 660 บาท อายุใช้งานประมาณ 3 ปี

โรงเรือนในการผลิต ใช้ได้ถุนบ้านประธาน มีขนาดพื้นที่ ประมาณ 4 x 6 เมตร พื้นที่ในการผลิต มีมูลค่าการก่อสร้างประมาณ 60,000 บาท

รายละเอียดของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต แสดงได้ดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	จำนวน	ปีที่ได้มา	วิธีการจัด หา	แหล่งจัดหา	อายุการ ใช้งาน (ปี)
ถุงกรอง	ถุง	1,800-2,000	3	2543-2456	หน่วยงาน สนับสนุน	- องค์การบริหารส่วน จังหวัด (อบจ.) - สำนักงานพัฒนาชุมชน	5
เครื่องพลาสติกโรลล์	เครื่อง	33,000	1	2543	หน่วยงาน สนับสนุน	สำนักงานพัฒนาชุมชน	20
เครื่องสเตอร์ไรส์	เครื่อง	200,000	1	2544	หน่วยงาน สนับสนุน	องค์การบริหารส่วน จังหวัด (อบจ.)	20
เครื่องผึ่งข้าว	เครื่อง	15,000	1	2543	หน่วยงาน สนับสนุน	สำนักงานพัฒนาชุมชน	15
ถังสแตนเลส	ใบ	15,000	4	2543	หน่วยงาน สนับสนุน	สำนักงานพัฒนาชุมชน	20
ไคส์เป่าลม	ตัว	1,500 – 2,000	2	2543-2546	หน่วยงาน สนับสนุน	- องค์การบริหารส่วน จังหวัด (อบจ.) - สำนักงานพัฒนาชุมชน	3
เครื่องวัดน้ำตาล	เครื่อง	4,000	1	2546	หน่วยงาน สนับสนุน	องค์การบริหารส่วน จังหวัด (อบจ.)	20
เครื่องตีป้ายราคา	เครื่อง	660	1	2546	หน่วยงาน สนับสนุน	องค์การบริหารส่วน จังหวัด (อบจ.)	3
โรงเรือน	หลัง	60,000			ประธาน สนับสนุน	-	20

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.9 บรรจุภัณฑ์กลุ่มฯ

ขวดพลาสติกขนาด 200 ซีซี ใช้บรรจุน้ำตาลสดที่ต้มแล้วเพื่อเตรียมจำหน่าย ราคาแพ็คเกจ 331 บาท มี 265 ขวด เฉลี่ยราคาขวดละ 1.24 บาท ซื้อจากบริษัทเพชรพลาสติก จังหวัดกำแพงเพชร มาส่งให้ ถึงที่ ปี 2544 กลุ่มฯ ซื้อขวดประมาณ 13,250 ขวด

ตารางที่ 4.11 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา ของวัตถุดิบ	ขนาด บรรจุ/ หน่วย	ปริมาณ การซื้อ/ ครั้ง	ความถี่ใน การจัดซื้อ	การ ชำระ เงิน	วิธีขนส่ง
ขวดพลาสติก	ขวด	1.24	บริษัทเพชร พลาสติก จ.กำแพงเพชร	200 ซีซี	ไม่แน่นอน		ชำระ เงินสด	บริษัท ขนส่งให้ ขนส่ง เอง

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.10 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบปัจจัยการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก จะมีการพิจารณาตั้งแต่ขั้นตอนการจัดหาวัตถุดิบ โดยจะมีการเลือกวงตาล (ตัวผู้ ตัวเมีย) และการป้องกันแมลงผึ้งที่ตกลงในน้ำตาล ซึ่งจะช่วยให้รสชาติเปลี่ยนไป

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การจัดเก็บวัตถุดิบ (วงตาล) สมาชิกผู้ผลิตของกลุ่มฯ มีการนำภูมิปัญญาดั้งเดิมภายในท้องถิ่นมาใช้ โดยการนำเปลือกตะเคียนหรือเคยายม มาใส่ในกระบอกที่ใส่วงตาลเพื่อป้องกันไม่ให้น้ำตาลบูด

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

การใช้แรงงานในการผลิตของสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในครัวเรือน ซึ่งจะมีการแบ่งหน้าที่ในการทำงานตามความชำนาญ ดังนี้

- 1) แรงงานที่ขึ้นต้นตาล จะใช้แรงงานชาย ซึ่งจะมีการขึ้น 2 รอบ รอบแรก ตั้งแต่เวลา 04.00 -08.00 น. และรอบสอง เวลา 15.00 – 18.00 น.
- 2) ขั้นตอนการต้มน้ำตาลสด จนถึงบรรจุ ใช้แรงงานหญิง ซึ่งระยะเวลาการต้มจะสอดคล้องกับเวลาที่ขึ้นต้นตาล

จากการสัมภาษณ์สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวด ใช้แรงงานของครัวเรือนโดยแบ่งเป็น แรงงานชาย 1 คน และแรงงานหญิง 2 คน ส่วน สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปึก ใช้แรงงานชาย 1 คนและแรงงานหญิง 1 คน

สำหรับแรงงานผลิตของกลุ่มฯ ช่วงปี 2544-45 เป็นสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งเป็นแรงงานประจำประมาณ 5 คน ช่วยกันทำงานในทุกขั้นตอนการผลิต ได้แก่ การปิดฝืนักขวด การเรียงใส่ตะแกรง การนึ่งฆ่าเชื้อ จนถึงบรรจุ โดยสมาชิกจะมาทำการผลิตที่บ้านประธานกลุ่มฯ

4.4.2 การจ้างงาน

เนื่องจากการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ของสมาชิกแต่ละรายใช้แรงงานในครัวเรือน จึงไม่มีการจ้างงาน แต่จากการสัมภาษณ์สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด พบว่า มีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน (ช่วงเดือน กพ. – เม.ย) ซึ่งมีแรงงานผลิต 3 คน ดังนั้น รายได้เฉลี่ย/คน/เดือน ประมาณ 3,000 บาท ส่วนสมาชิกสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปึก มีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน (ช่วงเดือน กพ. – เม.ย) ซึ่งมีแรงงานผลิต 3 คน ดังนั้น รายได้เฉลี่ย/คน/เดือน ประมาณ 2,500 บาท

สำหรับการจ้างงานของกลุ่มฯ เป็นลักษณะการจ้างเหมา ขวดละ 0.50 บาท

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มฯ จะแยกพิจารณาเป็นต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตน้ำตาลสด และผู้ผลิตน้ำตาลปึก เพื่อแสดงให้เห็นรายละเอียดของต้นทุนต่าง ๆ รายละเอียดดังต่อไปนี้

4.5.1 ต้นทุนการและผลตอบแทนของผู้ผลิตน้ำตาลสด

สำหรับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของผู้ผลิต ครั้งนี้ ได้สัมภาษณ์ข้อมูลการผลิตจากตัวแทนกลุ่มฯ 1 ราย มีปริมาณการผลิตน้ำตาลทั้งปี ประมาณ 2,940 แกลลอน หรือประมาณ 14,700 กิโลกรัม ซึ่งจากการดำเนินการผลิตในปี 2546 สามารถสรุปรายละเอียดต้นทุนการผลิตได้ดังนี้

สัดส่วนของต้นทุนในการผลิตน้ำตาลสด 1 แกลลอน (5 ลิตร) มีค่าวัตถุดิบหลัก 2.33 บาท ซึ่งประกอบด้วยค่าน้ำตาลสด ค่าฟืน และค่าวัสดุอุปกรณ์ หรืออัตราส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลักต่อต้นทุนทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 12.66 จะเห็นว่า มีสัดส่วนของต้นทุนการผลิตน้อยกว่า ต้นทุนค่าแรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแรงงานในครัวเรือน มีค่าแรงทั้งหมดเท่ากับ 14.47 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 78.61 ต่อต้นทุนทั้งหมด จะเห็นได้ว่า ต้นทุนค่าแรง เป็นต้นทุนผันแปรที่มีผลกระทบต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด อาจจะเนื่องมาจากขั้นตอนในการทางวงตาล (ขึ้นต้นตาล) เป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยความชำนาญและด้านกระบวนการผลิตต้องทำถึงสอรอบต่อวัน (รายละเอียดจากภาคผนวก ค.1)

สำหรับต้นทุนการผลิตของน้ำตาลสดจากการวิเคราะห์ 1 แกลลอนเท่ากับ 18.41 บาท ขายในราคาแกลลอนละ 30 บาท เมื่อนำมาวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด พบว่า ได้ผลตอบแทนต่อแกลลอน 11.59 บาท ส่วนต้นทุนเงินสด แกลลอนละ 2.77 บาท มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 27.23 บาท และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ร้อยละ 90.77 แสดงว่า ถ้าผู้ผลิตขายน้ำตาลสด ในราคาแกลลอนละ 100 บาท ได้ผลตอบแทน 90.77 บาท รายละเอียดต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดมีดังนี้

ต้นทุนการผลิตผันแปร	17.94	บาท/แกลลอน
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2.77	บาท/แกลลอน
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	18.41	บาท/แกลลอน
ราคาขาย	30	บาท/แกลลอน

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	12.06	บาท/แกลลอน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	27.23	บาท/แกลลอน
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	11.59	บาท/แกลลอน
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	40.20	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	90.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	38.63	

4.5.2 ต้นทุนการและผลตอบแทนของผู้ผลิตน้ำตาลปีก

สำหรับการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตน้ำตาลปีก ครั้งนี้ ได้สัมภาษณ์ข้อมูลการผลิตจากตัวแทนกลุ่มฯ 1 ราย มีปริมาณการผลิตน้ำตาลปีกทั้งปี ประมาณ 2,100 กิโลกรัม ซึ่งจากการดำเนินการผลิตในปี 2546 สามารถสรุปรายละเอียดต้นทุนการผลิตได้ดังนี้

สัดส่วนของต้นทุนในการผลิตน้ำตาลปีก 1 กิโลกรัม มีค่าวัตถุดิบ 5.29 บาท ซึ่งประกอบด้วย ค่าน้ำตาลสด ค่าฟืน และค่าวัสดุอุปกรณ์ หรืออัตราส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลักต่อต้นทุนทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 17.93 จะเห็นว่า มีสัดส่วนของต้นทุนการผลิตน้อยกว่า ต้นทุนค่าแรง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแรงงานในครัวเรือน มีค่าแรงทั้งหมดเท่ากับ 23 บาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 77.94 ต่อต้นทุนทั้งหมด จะเห็นได้ว่า ต้นทุนค่าแรง เป็นต้นทุนผันแปรที่มีผลกระทบต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด เหมือนกับการผลิตน้ำตาลสด (รายละเอียดจากภาคผนวก ค.2)

สำหรับต้นทุนการผลิตของน้ำตาลปีกจากการวิเคราะห์ 1 กิโลกรัมเท่ากับ 29.51 บาท ขายในราคา กิโลกรัมละ 35 บาท เมื่อนำมาวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด พบว่า ได้ผลตอบแทนต่อกิโลกรัม 5.49 บาท ส่วนต้นทุนเงินสด กิโลกรัมละ 6.23 บาท มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด 28.77 บาท และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ร้อยละ 82.20 แสดงว่า ถ้าผู้ผลิตขายน้ำตาลปีกในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท ได้ผลตอบแทน 82.20 บาท รายละเอียดต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์น้ำตาลปีกมีดังนี้

ต้นทุนการผลิตผันแปร	29.23	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	6.23	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	29.51	บาท/กิโลกรัม
ราคาขาย	35.00	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.77	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	28.77	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	5.49	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	16.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	82.20	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ) 15.69

4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก มีกรรมวิธีในการผลิตดังนี้

4.6.1 การผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก โดยกรรมวิธีแบบดั้งเดิม (ต้มเดือด)

เริ่มจากการนวดวงตาล ซึ่งมีทั้งวงตาลตัวผู้และวงตาลตัวเมีย

วงตาลตัวผู้

1. สังเกตตาลตัวผู้จะมีดอกออกกรวงตาลตลอด จะเลือกเอาเฉพาะที่ต้องการ 4-6 วง/
กระบอก

2. นวดวงตาลวันละ 1 ครั้ง รวมทั้งหมด 6 วัน สำหรับวันแรกต้องนวดเบาๆ 5 นาที/วง
ส่วนวันที่ 2-6 ต้องนวดหนักที่หัวและเบาช่วงปลาย

3. นำวงตาลใส่กระบอกไม้ไผ่ประมาณ 2 คืบ เพื่อไม่ให้วงตาลขึ้น

4. เอากระบอกที่แช่อก หลังจากนั้นใช้มีดปาดวงตาล หลังใช้กระบอกสวม เปลี่ยนเข้า – เย็น
ทุกวัน

วงตาลตัวเมีย

1. การสังเกตวงตาลตัวเมียจะมีดอกครึ่งวงตลอด

2. กรรมวิธีการนวดยุ่งยากกว่าตัวผู้ โดยจะต้องมีการนวดทำตรง ทแยงขวา และทแยงซ้าย

3. ทำการนวดทั้งหมด 6 วัน เหมือนกับวงตาลตัวผู้

ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลสด

1. นำน้ำตาลสดมากรองด้วยตะแกรงกรอง ใส่กระทะใบบัว ซึ่งปริมาณน้ำตาลสดที่ต้มต่อครั้ง
ประมาณ 35 กิโลกรัม ระยะเวลาในการต้มประมาณ 1 ชั่วโมง

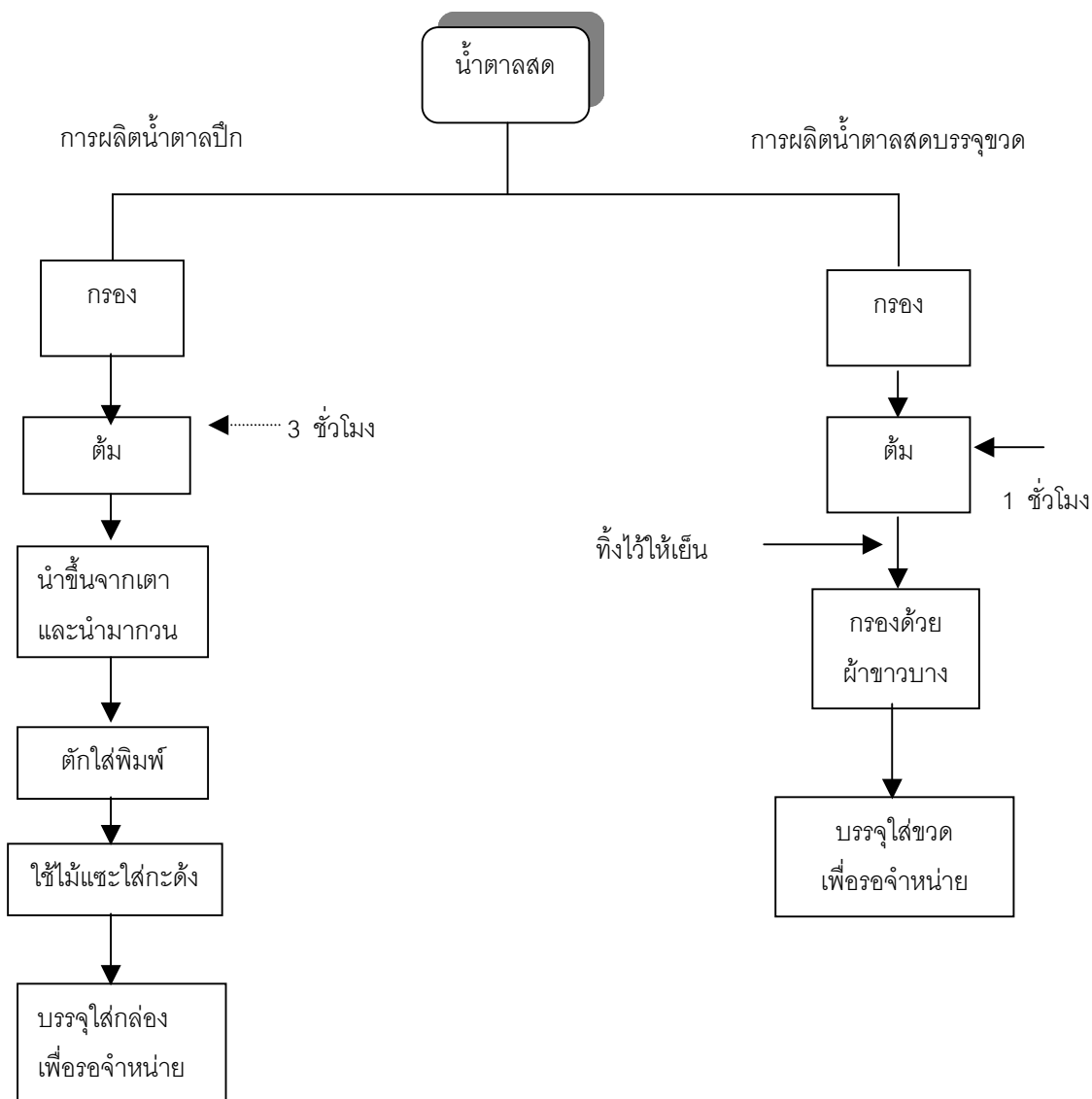
2. หลังจากนั้นทิ้งไว้ให้เย็น นำไปกรองด้วยผ้าขาวบางและบรรจุใส่ขวด

ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลปึก

1. นำน้ำตาลสดมากรองด้วยตะแกรงกรอง หรือเครื่องกรองแสนเลส ใส่กระทะใบบัว ซึ่งปริมาณ
น้ำตาลสดที่ต้มต่อครั้งประมาณ 10 กิโลกรัม ระยะเวลาในการต้มประมาณ 3 ชั่วโมง (ให้สังเกตจากฟองจะ
เดือดรวมกันจนฟองแฟบลง)

2. หลังจากนั้นนำขึ้นจากเตาใช้ไม้กวาดคนไปเรื่อยๆ จนน้ำตาลสดต้มขึ้นได้ที่ ตักใส่ถ้วยตักน้ำตาล
และใช้ไม้พายตักลงพิมพ์ (ไม้ปึก)

3. หลังจากหยอดใส่พิมพ์จะทิ้งไว้ประมาณ 1 - 2 ชั่วโมง ก็เก็บใส่กะดัง และนำมาบรรจุใส่กล่อง
กระดาษเพื่อรอจำหน่าย



แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปี๊บแบบดั้งเดิม

สำหรับการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีสเตอริไลส์และพลาสเจอไรซ์ของกลุ่ม ฯ มีขั้นตอนดังนี้

4.6.2 การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีสเตอริไลส์

1. นำน้ำตาลสดซื้อจากสมาชิกแกลลอนละ 30 บาท (ปริมาณบรรจุ 5 ลิตร)
2. มาตรการด้วยถุงกรองเพื่อแยกสิ่งปลอมปนใสในถังแอสตันเลส
3. บรรจุใส่ขวดและปิดฝาฟรอย ด้วยเครื่องฉีกขวด
4. เรียงใส่ตะแกรง 150 ขวด/ตะแกรง นำเข้าเครื่องนึ่งสเตอริไลส์ระดับอุณหภูมิ 130 องศาเซลเซียส ระยะเวลาการนึ่งประมาณ 2.50 ชั่วโมง
5. ทิ้งไว้ให้เย็น นำมาติดสติ๊กเกอร์และบรรจุแพ็คเกจ 6 ขวด เพื่อรอจำหน่าย (การนึ่งต่อครั้งประมาณ 300 ขวด)

4.6.3 การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีพลาสเจอไรซ์

1. นำน้ำตาลสดซื้อจากสมาชิกแกลลอนละ 30 บาท (ปริมาณบรรจุ 5 ลิตร)
2. มาตรการด้วยถุงกรองเพื่อแยกสิ่งปลอมปนใสในถังแอสตันเลส
3. นำเข้าเครื่องนึ่งพลาสเจอไรส์ระดับอุณหภูมิ 90 องศาเซลเซียส ระยะเวลาการนึ่งประมาณ 3 ชั่วโมง
4. บรรจุใส่ขวดและปิดฝาฟรอย ด้วยเครื่องฉีกขวด
5. ทิ้งไว้ให้เย็น นำมาติดสติ๊กเกอร์และบรรจุแพ็คเกจ 6 ขวด
4. เรียงใส่ตะแกรง 150 ขวด/ตะแกรง นำเข้าเครื่องนึ่งพลาสเจอไรส์ระดับอุณหภูมิ 90 องศาเซลเซียส ระยะเวลาการนึ่งประมาณ 3 ชั่วโมง
6. นำน้ำตาลที่บรรจุขวดแล้วแช่ในตู้แช่เพื่อรอจำหน่าย (การนึ่งต่อครั้งประมาณ 300 ขวด)

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลสดเค็มตาล มีการพัฒนาด้านต่างๆ ดังนี้

การพัฒนาด้านเครื่องมือ เครื่องมือในการกรอง ซึ่งแต่เดิมการกรองน้ำตาลสดใช้ตะแกรงกรองที่สมาชิกทำขึ้นใช้เองหรือ ผ้าขาวบาง แต่ในปัจจุบัน สมาชิกผู้ผลิตบางรายได้นำเครื่องกรองแอสตันเลสมาใช้ในการกรองเพื่อให้เกิดความสะดวก และลดขั้นตอนการกรอง นอกจากนี้กลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนถุงกรองจากสำนักงานพัฒนาชุมชนและองค์การบริหารส่วนตำบลจังหวัดจันทบุรีมาใช้กรองน้ำตาลสด ก่อนที่จะนำน้ำตาลสดไปเข้าเครื่องพลาสเจอไรส์ ทำให้ช่วยกรองสิ่งปลอมปนได้มากขึ้น ทำงานได้สะดวกขึ้น รวมถึงสามารถกรองได้ในปริมาณมากขึ้นด้วย

การพัฒนาด้านกรรมวิธีการต้มน้ำตาลสด ซึ่งผู้ผลิตแต่ละรายยังใช้วิธีการแบบดั้งเดิมอยู่ คือเป็นการต้มเคี่ยวตามภูมิปัญญาชาวบ้าน แต่กลุ่ม ฯ ได้มีการนำเครื่องสเตอริไลส์และเครื่องพลาสเจอไรซ์มาใช้ในการนึ่งน้ำตาลสด ซึ่งเครื่องมืออุปกรณ์ดังกล่าวกลุ่ม ฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน โดยกลุ่ม ฯ เริ่มใช้เครื่องพลาสเจอไรซ์ ปี 2543 และเครื่องสเตอริไลส์ ปี 2545 ในนึ่งต้มน้ำตาลสดในช่วงนั้นกลุ่ม ฯ มีการต้มน้ำตาลสด

บรรจุน้ำตาลประมาณ 3,000 ขวด มูลเหตุที่กลุ่มฯ หันมาใช้เครื่องมือดังกล่าว เนื่องจากผู้นำกลุ่มฯ เล็งเห็นว่า จะช่วยรักษาคุณภาพและยืดอายุให้กับผลิตภัณฑ์ ประกอบกับได้รับการสนับสนุนเครื่องมือจากหน่วยงาน

แต่ในปลายปี 2545 กลุ่มฯ ได้หยุดทำการผลิต เนื่องจาก ผลิตภัณฑ์มีกลิ่นเปรี้ยว แต่สามารถรับประทานได้อยู่ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ด้านเทคนิคด้านการผลิต ทำให้ถูกค้าคืนสินค้า นอกจากนี้สมาชิกที่รับผลิตภัณฑ์ไปขายได้งดรับผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ เนื่องจากต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง ประมาณ 8 บาท /ขวด ซึ่งสมาชิกต้องขาย 12 บาท/ขวด ทำให้กำไรที่ค่อนข้างน้อย ส่งผลให้สมาชิกผู้ขายน้ำตาลสดหันไปผลิตเองโดยใช้วิธีการแบบดั้งเดิม คือเป็นการต้มเดือดตามภูมิปัญญาชาวบ้าน

เทคโนโลยีในการเก็บรักษาสารผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนตู้แช่ในการเก็บรักษาน้ำตาลสดที่ทำการเสิร์ฟแล้ว ในส่วนของการผลิตน้ำตาลสดแบบดั้งเดิมของผู้ผลิตน้ำตาลสดแต่ละรายไม่มีการเก็บรักษา เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีอายุเพียง 2 วัน จึงเป็นการผลิตและจำหน่ายในวันเดียวกัน

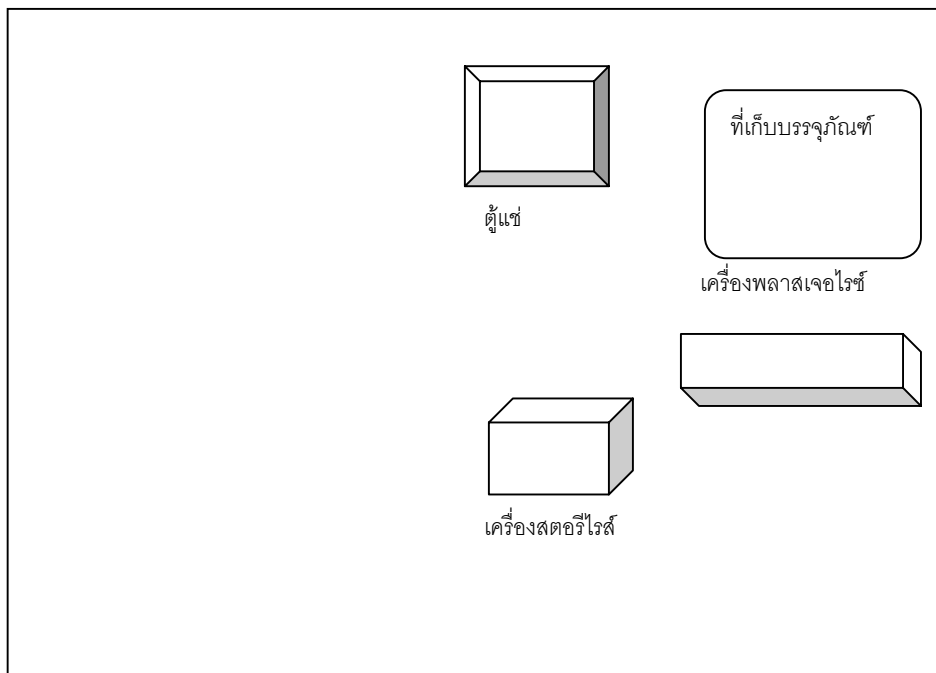
การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลสดแบบบรรจุน้ำตาล แต่เดิมผู้ผลิตของกลุ่มฯ ใช้ขวดน้ำที่ใช้แล้วในการบรรจุซึ่งมีขนาด 950 ซีซี ต่อมากลุ่มฯ ปี ได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากสำนักงานพัฒนาชุมชน (โครงการ พอช.) จำนวน 20,000 บาท มูลเหตุที่ต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างเอกลักษณ์และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ช่วงแรกกลุ่มฯ ใช้ขวดพลาสติกขนาด 200 ซีซี ราคาใบละ 2 บาท ในการบรรจุน้ำตาลสด ซึ่งในช่วงแรกกลุ่มฯ ใช้ขวดประมาณ 3,000 ขวด ต่อมาได้เปลี่ยนเป็นขนาด 500 ซีซี เนื่องจากต้นทุนต่อขวดประมาณ 1.29 บาท แต่สมาชิกสามารถจำหน่ายได้ในราคาเดียวกับที่บรรจุน้ำตาล 950 ซีซี ทำให้ช่วยลดต้นทุนบรรจุภัณฑ์

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเป็นการกระจายการผลิตไปยังบ้านสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ ใช้บริเวณบ้านหรือในบริเวณไร่ นา ที่ใกล้กับต้นตาลของสมาชิกแต่ละคน ซึ่งโรงเรือนมีลักษณะเป็นเพิงหลังคามุงจาก หรือสังกะสี ปรับพื้นดินให้เรียบ (ภาคผนวก ก.รูปที่ ก.15) เพื่อใช้ในการต้มและบรรจุน้ำตาลสดและน้ำตาลปี

สำหรับสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ยังไม่มีสถานที่ประกอบการเป็นการถาวร แต่จะใช้ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านหมู่ 12 บ้านปากช่องห้วยจี่ ซึ่งเป็นบ้านของประธานกลุ่มฯ เป็นสถานที่เก็บเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ เช่น ตู้แช่ เครื่องพลาสเจอร์ไรซ์และ สเตอไรส์ บรรจุภัณฑ์ และในช่วง ปี 2543-45 ที่มีการผลิตน้ำตาลสดแบบพลาสเจอร์ไรซ์และสเตอไรส์ ใช้สถานที่ดังกล่าวในการผลิต ซึ่งเป็นบริเวณใต้ถุนบ้าน ลาดพื้นปูนซีเมนต์ ขนาดพื้นที่ 16 ตารางเมตร (ภาคผนวก ก.รูปที่ ก.16)

รายละเอียดแผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ดังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 แผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ

4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

สำหรับการจัดการด้านสาธารณสุขของสมาชิกผู้ผลิตแต่ละรายจะมีการจัดการที่แตกต่างกันไป แต่จากการสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดและน้ำตาลปึก จะมีการทำความสะอาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตดังนี้

1. กระบอกไม้ไผ่ที่ใช้ใส่วงตาลจะมีการควั่นให้แห้งทุกวันที่ทำกรผลิตเพื่อช่วยไม่ให้น้ำตาลเสีย
2. กระทะใบบัวจะมีการล้างก่อนทำการผลิตทุกครั้ง
3. ผ้าขาวบางจะมีการซักหลังจากการกรองทุกครั้ง

การจัดการของเสีย ด้านการผลิตน้ำตาลสด ถ้ามีน้ำตาลเสีย สมาชิกจะนำไปผสมกับดินและนำไปใช้ซ่อมแซมเตาซูด ซึ่งจะช่วยให้ดินเหนียว

จากการสังเกตสภาพโรงเรือนของสมาชิกผู้ผลิต พบว่า มีสภาพที่เอื้อต่อปะปนกับฝุ่นละออง เครื่องมือ/วัตถุดิบง่ายต่อการเปื้อนฝุ่น ซึ่งโดยภาพรวมทั่วไปโรงเรือนในการผลิตของสมาชิกยังไม่ถูกสุขลักษณะ และไม่มี การแบ่งพื้นที่การผลิตเป็นสัดส่วน สำหรับการจัดการด้านสุขลักษณะในการผลิตของสมาชิกนั้น สมาชิกผู้ผลิต ยังไม่มีการสวมหมวก ถุงมือ และใส่หน้ากากในการผลิต

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของน้ำตาลสด ต้องตรวจสอบตั้งแต่ปัจจัยการผลิต และมีการ รักษาคุณภาพของปัจจัยการผลิต โดยภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เปลือกคเคยม/ตะเคียน สำหรับคุณภาพของน้ำตาล

สด ที่บรรจุขวด สมาชิกจะจากปัจจัย 2 ประการคือกลิ่นและรสชาติ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตแล้วขาย ทำให้การผลิตทุกครั้งพิจารณาจากปัจจัยทั้ง 2 เป็นสำคัญ

ในส่วนของน้ำตาลปึก จะดูจากสีของน้ำตาลปึก และสิ่งปลอมปน รวมถึงกลิ่นของน้ำตาล ซึ่งจะต้องไม่มีกลิ่นไหม้ และเหม็นหืน เนื่องจากน้ำตาลปึกส่วนใหญ่จะนำไปทำขนม และต้องเก็บไว้ได้นาน

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

แบ่งได้เป็นปัญหาที่ได้จากการสัมภาษณ์ และปัญหาที่ได้จากการวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปัญหาที่ได้จากการสัมภาษณ์

ปัญหาการผลิตของกลุ่มฯ

1. ปัญหาด้านความชำนาญในการใช้เครื่องมือ ซึ่งได้แก่ เครื่องพลาสติกเจียรไรซ์และเครื่องสเตอไรส์ เนื่องจากเครื่อง ขดงกล่าว เป็นเครื่องจักรที่ต้องอาศัยทักษะความชำนาญในการใช้ จึงจะสามารถดำเนินการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่กลุ่ม ฯ มีการผลิตไม่ต่อเนื่องสม่ำเสมอ ทำให้สมาชิกขาดทักษะความชำนาญ

2. ปัญหาด้านเทคนิคการผลิตในการนึ่งฆ่าเชื้อเป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยความสะดวก และมาตรฐานในการวัดอุณหภูมิและความดัน ต้องแม่นยำ ทำให้สมาชิกกลุ่ม ฯ เห็นว่า เป็นขั้นตอนที่ยุ่งยาก และไม่สะดวกในการผลิต จึงได้หันไปผลิตแบบภูมิปัญหาดั้งเดิม

ปัญหาการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ

1. ปัญหาด้านแหล่งที่เข้ารวบรวมน้ำในขั้นตอนการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต (งวงตาล) ซึ่งจะเข้ามาคูดน้ำหวานและดมกลิ่น ทำให้บางครั้งตกลงไปในกระบอกไม้ไผ่ที่สมาชิกกลุ่มฯใส่วงตาล หรือในกระทะใบบัวที่ใช้ต้ม ส่งผลให้เกิดการปลอมปน และบางครั้งผู้ผลิตบางรายจะใช้วิธีพ่นยาฆ่าแมลงที่ต้นหรือวงตาล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค

2. ปัญหาการขาดแคลนปัจจัยการผลิตบางอย่าง (ฟืน) เนื่องจากภายในพื้นที่ตำบลตากออกมีการผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดเกือบทั้งตำบล ซึ่งในกระบวนการผลิต (ต้ม) ทั้งน้ำตาลสดและน้ำตาลปึกต้องใช้เชื้อเพลิงในการต้ม และใน 1 วัน มีการต้มถึง 2 รอบ ทุละ 1-2 ชั่วโมง ประกอบกับการตลาดในปัจจุบันขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากการพัฒนาบรรจภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ทำให้น้ำตาลสดบรรจุขวดได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ส่งผลให้ปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น และการใช้ฟืนจึงเพิ่มขึ้นตามจำนวนการผลิต

ปัญหาที่ได้จากการวิเคราะห์

ปัญหาการผลิตของกลุ่มฯ

เครื่องมือที่ได้รับการสนับสนุนยังมีการใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ อาจจะมีปัญหาเนื่องจากกลุ่มฯ ขาดความรู้ด้านเทคนิควิธีการใช้เครื่อง และจากการดำเนินงานที่ผ่านมา การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดมีต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง กลุ่มฯ จึงได้หยุดผลิต ทำให้ในปัจจุบันเครื่องมือในการนึ่งฆ่าเชื้อ ได้แก่ เครื่องพลาสติกเจอไรส์ มูลค่า 33,000 บาท และเครื่องสเตอไรไรส์ มูลค่า 200,000 บาท ไม่ได้ใช้ในการผลิต จะเห็นว่า ทำให้เกิดค่าเสียโอกาสในการลงทุนขึ้น

ปัญหาการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ

1. การควบคุมมาตรฐานการผลิตของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากต่างคนต่างขาย และ การผลิตไม่ซับซ้อน อาศัยการผลิตแบบดั้งเดิม ประกอบกับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมีอายุเก็บ 1 วัน ต้องขายวันต่อวัน ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ แรงผลิต ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ถึงแม้ว่าจะใช้ขวดแบบเดียวกันทั้งกลุ่มฯ ยิ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้สมาชิกละเลยมาตรฐานของผลิตภัณฑ์

2. การจัดการด้านสาธารณสุข จากการสังเกตการจัดการสาธารณสุขของสมาชิกผู้ผลิต พบว่าสถานที่การผลิตต้องไปตั้งให้ไกลจากชุมชน เนื่องจากในกระบวนการผลิตจะเกิดควันรบกวนชาวบ้าน ทำให้การสร้างโรงเรือนเป็นแบบง่าย ๆ ทำให้ไม่ถูกสุขลักษณะ อาจจะมีฝุ่นปนเปื้อนผลิตภัณฑ์ในกระบวนการผลิต ส่วนในกระบวนการผลิต เนื่องจากเป็นแบบดั้งเดิมดั้งเดิม ผู้ผลิตอาศัยความสะดวกและความคุ้นเคยในการทำงาน ทำให้ผู้ผลิตไม่ได้สวมใส่ถุงมือ ผ้ากันเปื้อน และหมวกคลุม

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้านการฝึกอบรมเทคนิคการใช้เครื่องมือ และกรรมวิธีด้านการนึ่งฆ่าเชื้อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ผู้ผลิตแต่ละรายจะแยกกันบริหาร เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายต่างคนผลิตและขาย ถ้าพิจารณาจากปัจจัยทางการตลาด จะเห็นว่ากลุ่มฯ ผู้ผลิตเน้นด้านตัวผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่ายซึ่งจะเห็นได้จากผู้ผลิตแต่ละรายจะเน้นด้านการนำสินค้าออกจำหน่าย(ตลาดริมทาง)และการผลิตสินค้ารูปแบบเดิม เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาไม่แพงและเป็นสินค้าที่มีลักษณะพร้อมบริโภค และผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่มีอายุสั้น (1 – 2 วัน) ทำให้ผู้ผลิตส่วนใหญ่เน้นการขายปลีก

5.1.2 การวางแผนการตลาด

สำหรับด้านการวางแผนการตลาดที่ผ่านมา ยังไม่มีการวางแผนเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกผู้ผลิตทั้งน้ำตาลสดบรรจุขวด และน้ำตาลปึก จะพยากรณ์ปริมาณการผลิตและปริมาณขายจากยอดขายช่วงระยะเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว

ในส่วนการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ เป็นการวางแผนในการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับน้ำตาลสด

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มฯ ได้พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จากเดิมที่ใช้วิธีการต้มเคี่ยวแบบภูมิปัญญาดั้งเดิมโดยบรรจุในขวดน้ำที่ใช้แล้วขนาด 950 ซีซี ขายในราคาขวดละ 10 บาท มาเป็นการผลิตน้ำตาลสดผ่านกระบวนการพลาสเจอไรซ์และบรรจุขวดขนาด 200 ซีซี ขายในราคา 10 บาท เนื่องจากต้องการให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ สะอาดเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลจากการดำเนินงานพบว่า จำหน่ายได้ในปริมาณที่ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคยังไม่ให้ความสนใจเท่าที่ควร และต้องซื้อราคาเท่าเดิม แต่ปริมาณลดลง นอกจากนี้การผลิตน้ำตาลสดผ่านกระบวนการพลาสเจอไรซ์และบรรจุขวดขนาด 200 ซีซี ของกลุ่มฯ ยังประสบปัญหาด้านขาดความรู้ด้านเทคนิคการผลิต เครื่องมืออุปกรณ์ในการพลาสเจอไรซ์และบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ค่อนข้างจัดหายาก ต่อมาในปี 2545 กลุ่มฯ จึงได้เปลี่ยนวิธีการผลิตจากการพลาสเจอไรซ์มาเป็นสเตอริไลส์ บรรจุขวดขนาด 200 ซีซี และขายในราคาขวดละ 5 บาท แต่ประสบปัญหาด้านคุณภาพของน้ำตาลสด จึงได้เลิกผลิต จนถึงปัจจุบัน

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากเดิมกลุ่มฯ นำขวดพลาสติกที่ใช้แล้ว มาทำความสะอาดและบรรจุน้ำตาลจำหน่าย ขนาดขวด 950 ซีซี ต่อมาเมื่อปี 2543 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการจัดทำขวดจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ประมาณ 20,000 บาท กลุ่มฯ ได้จัดซื้อขวดพลาสติกขนาดการบรรจุ 200 ซีซี และในปี 2546 กลุ่มฯ ได้ปรับเปลี่ยนขนาดบรรจุภัณฑ์จาก 200 ซีซี มาเป็น 500 ซีซี และจำหน่ายให้สมาชิกใน

ราคาแพ็คละ 332 บาท (225 ขวด) หรือราคาขวดใบละ 1.30 บาท โดยสมาชิกกลับไปใช้วิธีการผลิตแบบเดิมคือการต้มเดือดในกระทะ และนำมาบรรจุขวดขายราคาขวดละ 10 บาท รายละเอียดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

รายการ	อดีต - 2543	2544	2545	2546	2547
น้ำตาลสด					
- การต้มเดือดในกระทะ	●				→
- การต้มแบบสเตอริไรส์		●	●		
- การต้มแบบพลาสเจอไรส์			●	●	
น้ำตาลปึก	●				→
บรรจุภัณฑ์					
- ขวดน้ำที่ใช้แล้วขนาด 950 cc.	●	●			
- ขวดพลาสติกขนาด 200 cc.		●		●	
- ขวดพลาสติกขนาด 500 cc.			●		→

หมายเหตุ : ●—● ช่วงเวลาการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย จะมีการแยกตามรายการกิจกรรมของสมาชิกผู้ผลิตทั้งน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก และการผลิตน้ำตาลสดสเตอริไรส์บรรจุขวดของกลุ่มฯ ดังนี้

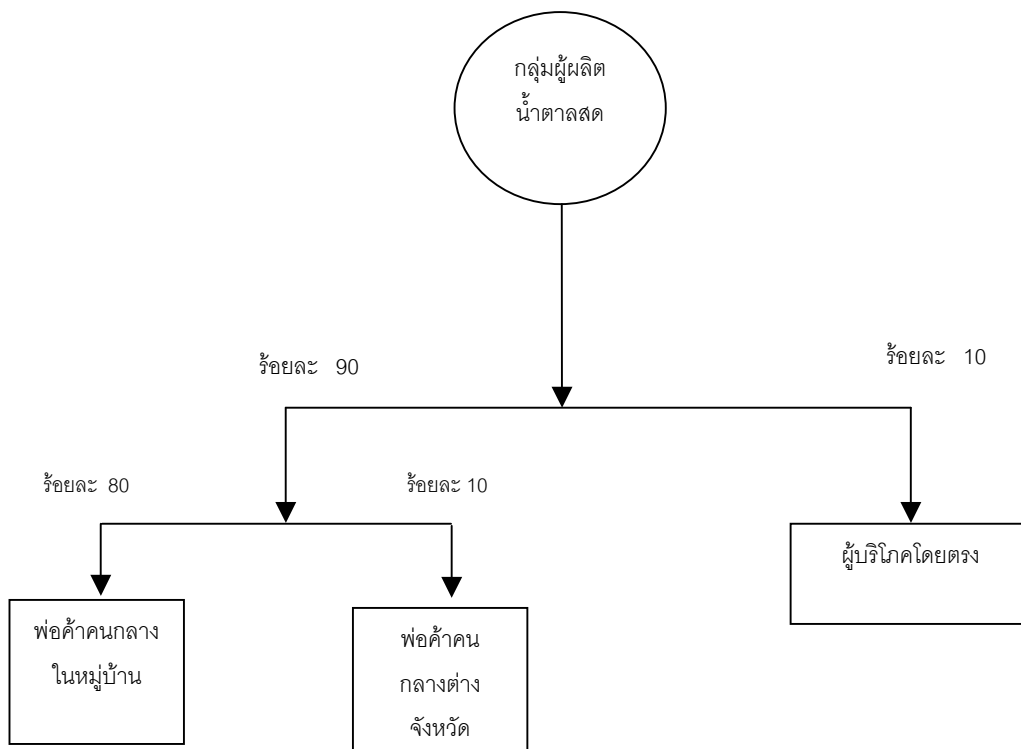
1. ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด

การจัดจำหน่ายน้ำตาลสดของกลุ่มผู้ผลิตแบ่งเป็น 2 ช่องทางคือ

1) จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 90 ซึ่งพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ มีทั้งซื้อน้ำตาลสดเป็นแกลลอนๆ ละ 30 บาท บรรจุ 5 ลิตร และมารับซื้อเป็นน้ำตาลสดที่บรรจุขวด (200 ซีซี) ในราคา 3 ขวด 20 บาท สำหรับพ่อค้าที่มารับซื้อ ร้อยละ 90 เป็นพ่อค้าภายในหมู่บ้าน ประมาณ 8 ราย ปริมาณการซื้อต่อวันประมาณ 15 แกลลอน และร้อยละ 10 เป็นพ่อค้าจากต่างจังหวัด เช่น ลำพูน ปริมาณการซื้อต่อครั้ง ประมาณ 3 - 5 แกลลอน เฉลี่ยเดือนละ 2 ครั้ง

2) จำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ 10 ซึ่งผู้ผลิตน้ำตาลสดจะบรรจุน้ำตาลสดใส่ขวดขนาด 200 ซีซีนำไปจำหน่ายที่ร้านค้าริมทางของตำบลออกร้านในตลาดนัด ออกร้านตามงานเทศกาลต่างๆ ราคาขวดละ 10 บาท

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 5.1



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด

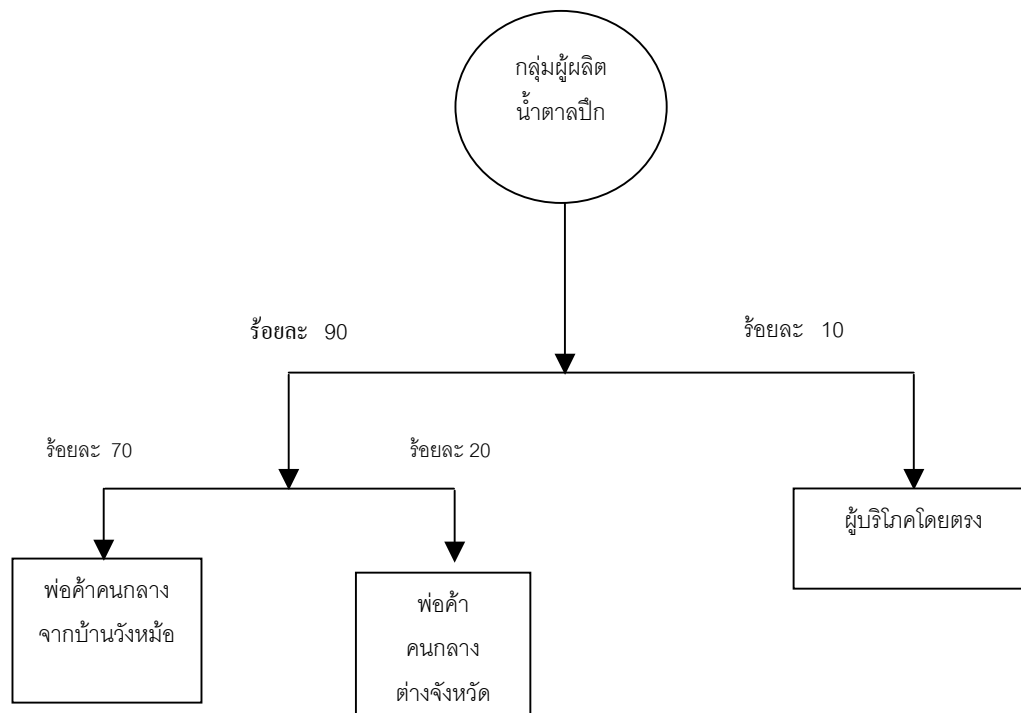
2. ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปึก

การจำหน่ายน้ำตาลปึกของกลุ่มผู้ผลิตแบ่งเป็น 2 ช่องทางคือ

1) จำหน่ายให้กับผู้ผลิตขนมไทย ร้อยละ 90 ซึ่งพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ ขายเป็นกิโลกรัมๆ ละ 35 บาท หรือ เป็นปึก บรรจุ 25-27 กิโลกรัม จำหน่ายในราคา 650 บาท สำหรับพ่อค้าที่มารับซื้อ ร้อยละ 70 เป็นพ่อค้าจากบ้านวังหม้อ ปริมาณการซื้อต่อครั้งประมาณ 10 กิโลกรัมและร้อยละ 20 เป็นพ่อค้าจากต่างจังหวัด ปริมาณการซื้อต่อครั้ง ประมาณ 5 กิโลกรัม เฉลี่ยเดือนละ 1 - 2 ครั้ง

2) จำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ 10 ซึ่งผู้ผลิตน้ำตาลปึกจะขายปลีก กิโลกรัมละ 40 บาท นำไปฝากขายที่ร้านคำริมทางของตำบล และมีลูกค้าชาวromaซื้อที่บ้าน

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของแผนภาพที่ 5.2



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการตลาดของกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปีกละ

3. ช่องทางการตลาดของกลุ่ม ฯ ในการจำหน่ายน้ำตาลสดเตอริไรส์บรรจุขวด

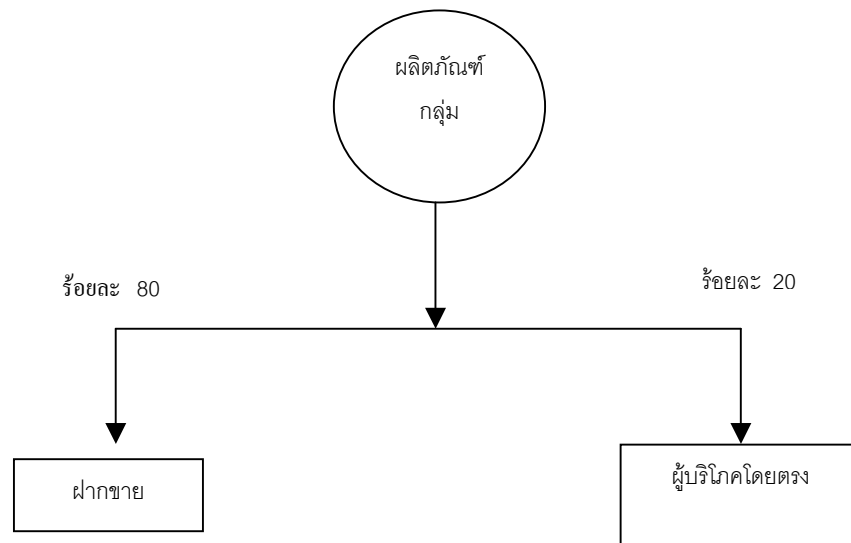
การจำหน่ายน้ำตาลสดเตอริไรส์บรรจุขวด ของกลุ่ม ฯ ในช่วงปี 2544 – 2545 ส่วนใหญ่เป็นการฝากขาย ร้อยละ 80 ซึ่งมีช่องทางดังนี้

1. ศูนย์จำหน่าย 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ บริเวณศาลพระเจ้าตาก
2. บั๊มน้ำมัน ปตท. สาขาตากออก
3. ร้านค้า และร้านอาหารในตำบลตากออก เช่น ครั้วลุงน้อย
4. ศูนย์บริการการท่องเที่ยวห้างฉัตร จ.ลำปาง

สำหรับปริมาณในการฝากขายต่อครั้งประมาณ 5-10 แพ็ค โดย 1 แพ็ค บรรจุ 6 ขวดขายส่ง 35 บาทและขายปลีก 40 บาท ซึ่งประธานกลุ่ม ฯ เป็นผู้ไปติดต่อฝากขายเฉลี่ยเดือนละ 1 - 2 ครั้ง/แห่ง

ส่วนที่เหลือ ร้อยละ 20 เป็นการออกร้านจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งมีทั้งการออกร้านในตำบล และในจังหวัดตาก จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ฯ ปี 2545 มีการออกร้านในงานวันลอยกระทง งานพระธาตุ งานตลาดนัดแรงงาน

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ ดังแผนภาพที่ 5.3



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

คู่แข่งรายอื่น

ผู้ผลิตรายอื่นๆ ภายในจังหวัด ได้แก่ ผู้ผลิตน้ำตาลตำบลงวังหิน ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ส่วนใหญ่เป็นรายเอกชน ไม่มีการรวมกลุ่ม จุดเด่นของกลุ่มฯ คือ ลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นน้ำตาลสีขาว กลิ่นหอมมากกว่าผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตรายอื่นๆ ส่วนผู้ผลิตบ้านสมอโค่น มีการผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนของกลุ่มฯ ซึ่งบางครั้งจะเข้ามาซื้อน้ำตาลสดในพื้นที่ของกลุ่มฯ แต่ไม่มีบรรจุภัณฑ์

ทัศนะกลุ่มฯ ต่อผู้ผลิตรายอื่นๆ มีความเห็นว่า ผู้ผลิตรายอื่นๆ ในจังหวัดไม่ใช่คู่แข่งทางการค้า เนื่องจากเห็นว่า ในพื้นที่จังหวัดตาก มีการผลิตน้ำตาลสดมานาน ลักษณะผลิตภัณฑ์จะคล้ายคลึงกัน และผู้ผลิตแต่ละรายจะมีลูกค้าประจำของตนเอง เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มฯ กับผู้ผลิตรายอื่นๆ พบว่า กลุ่มฯ มีความพร้อมด้านบรรจุภัณฑ์และเครื่องมืออุปกรณ์ที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ต่อไปได้

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นการกำหนดจากต้นทุนการผลิต ประกอบกับการพิจารณาราคาของสินค้าลักษณะเดียวกันในท้องตลาด โดยพิจารณา ค่าน้ำตาลสด ค่าฟืน และค่าบรรจุภัณฑ์ เป็นการตั้งราคาน้ำตาลสดในพื้นที่ ส่วนน้ำตาลปึก พิจารณาค่าน้ำตาลสดบวกค่าฟืน

สำหรับราคาน้ำตาลสด ช่วงเดือน มีนาคม – เมษายน มีราคาสูง เป็นช่วงที่ลูกค้าจะซื้อไปทำขนมในช่วงเทศกาล ซึ่งสามารถสรุปราคาของผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ได้ดังนี้

1. น้ำตาลสดบรรจุขวดขนาด 500 ซีซี ราคาขายส่ง 3 ขวด 20 บาท และราคาขายปลีกขวดละ 10 บาท
2. น้ำตาลปึก ขายส่ง กิโลกรัมละ 35 บาท และขายปลีก กิโลกรัมละ 40 บาท ในช่วงเทศกาลราคาปรับขึ้นประมาณ กิโลกรัมละ 50 บาท

3. น้ำตาลสดพลัสเจอร์ไรส์บรรจุขวดขนาด 200 ซีซี ขายเป็นแพ็คละ 35 บาทและ ขายปลีกแพ็คละ 40 บาท

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ บรรจุภัณฑ์ เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาของกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์พบว่า ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดทั้งสองชนิดมีการบวกกำไรเพิ่มราคาแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.4.1 การตั้งราคาน้ำตาลสด

ในการตั้งราคาขายนั้น กลุ่มฯบวกต้นทุนและกำไรที่ต้องการ (แต่ทั้งนี้ กลุ่มฯ ได้คำนึงถึงราคาตลาดด้วย) เมื่อคำนวณอัตรากำไรต่อต้นทุน (Markup on cost หรือ Mark up) พบว่า กำไรคิดเป็นร้อยละ 28.15 ของต้นทุนรวมการผลิตและการตลาด แต่เมื่อคำนวณด้วยต้นทุนที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ พบว่า กำไรสูงถึงร้อยละ 50 ของต้นทุนรวม เนื่องจากต้นทุนที่ใช้ในการวิเคราะห์หมีทั้งต้นทุนเงินสดและต้นทุนไม่เป็นเงินสด (ค่าแรงตนเอง) แต่ในส่วนของการตั้งราคาของผู้ผลิตเอง จะพิจารณาแค่ต้นทุนที่ได้จ่ายเป็นเงินสด ส่วนที่ได้กำไร 10 บาท/แกลลอน จะเห็นได้ว่า ที่จริงแล้วเป็นค่าแรงในการผลิต ไม่ใช่กำไรที่ได้จากการผลิต ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การตั้งราคาน้ำตาลสดของผู้ผลิตควรคำนึงถึงต้นทุนค่าแรงของตนเองด้วย

5.4.2 การตั้งราคาน้ำตาลปึก

ในการตั้งราคาขายนั้น กลุ่มฯบวกต้นทุนและกำไรที่ต้องการ (แต่ทั้งนี้ กลุ่มฯ ได้คำนึงถึงราคาตลาดด้วย) เมื่อคำนวณอัตรากำไรต่อต้นทุน (Markup on cost หรือ Mark up) พบว่า กำไรคิดเป็นร้อยละ 11.79 ของต้นทุนรวมการผลิตและการตลาด แต่เมื่อคำนวณด้วยต้นทุนที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มฯ พบว่า ได้กำไรร้อยละ 16.67 ของต้นทุนรวม เนื่องจากต้นทุนที่ใช้ในการวิเคราะห์หมีทั้งต้นทุนเงินสดและต้นทุนไม่เป็นเงินสด (ค่าแรงตนเอง) แต่ในส่วนของการตั้งราคาของผู้ผลิตเอง จะพิจารณาแค่ต้นทุนที่ได้จ่ายเป็นเงินสด ส่วนที่ได้กำไร 10 บาท/แกลลอน จะเห็นได้ว่า ที่จริงแล้วเป็นค่าแรงในการผลิต ไม่ใช่กำไรที่ได้จากการผลิต ดังนั้นจะเห็นได้ว่า การตั้งราคาน้ำตาลสดของผู้ผลิตควรคำนึงถึงต้นทุนค่าแรงของตนเองด้วย รายละเอียดการตั้งราคา ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มฯ

รายการ	น้ำตาลสดแบบต้มเค็ด ปริมาตร 5 ลิตร/แกลลอน				น้ำตาลปึก (กิโลกรัม)			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	15	Mark up	18.41	Mark up	30	Mark up	29.51	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	5	50.00 %	5	28.15 %	0	16.67 %	1.8	11.79 %
3. ราคาขาย	30		30		35		35	
4. ต้นทุนรวมต่อหน่วย (1)+(2)	20		23.41		30		31.31	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	10		6.59		5		3.69	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายสำหรับกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลสด และน้ำตาลปึกส่วนใหญ่เน้นการผลิตอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่องในช่วงฤดูการผลิตและเน้นส่งสินค้าให้กับลูกค้าประจำก่อน บางรายอาจมีการให้เครดิต 1 - 2 วัน นอกจากนี้ กลุ่มฯ จะมีการออกร้านไปจำหน่ายสินค้าในงานต่างๆ ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด

สำหรับการส่งเสริมการขายบรรจุก้นท์ของกลุ่มฯ เน้นการให้เครดิตกับสมาชิก เพื่อให้สมาชิกหันมาใช้บรรจุก้นท์ของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ มีวิธีการรักษาลูกค้าเก่า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มฯ โดยเน้นผลิตน้ำตาลให้ได้คุณภาพ

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

สำหรับการหาลูกค้าใหม่ ส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะเน้นด้านการขายตรงให้กับลูกค้า (ผู้บริโภคโดยตรง)

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. กลุ่มฯ ไม่สามารถกำหนดและควบคุมด้านมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ภายในกลุ่มฯ ได้
2. ขาดบุคลากรทำหน้าที่ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป

5.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

สำหรับความต้องการด้านตลาดของกลุ่มฯ จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและยอมรับจากกลุ่มลูกค้ากว้างขวางมากขึ้น กลุ่มฯ จึงคิดว่าตลาดผลิตภัณฑ์ยังสามารถขยายตัวได้อยู่ จึงต้องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ให้สามารถวางจำหน่ายในร้านต่างๆ ได้เพิ่มมากขึ้น

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

เนื่องจากในปัจจุบันกลุ่มน้ำตาลสดเด่นตาล มีรูปแบบการรวมกลุ่ม ในลักษณะกลุ่มประยุกต์ คือ สมาชิกแยกกันผลิตและขาย ดังนั้นการบริหารด้านการเงินจึงแยกกันบริหาร ในส่วนการบริหารการเงินของกลุ่มฯ จะมีคณะกรรมการดูแล ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ จึงแยกอธิบายการบริหารการเงินของสมาชิก และกลุ่มฯ ดังนี้

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ

การบริหารการเงินของกลุ่มน้ำตาลสดเด่นตาล มีประธาน และเหรัญญิก (นางสำอางค์ มามั่ง) เป็นผู้รับผิดชอบทำหน้าที่รับจ่ายเงิน จัดทำบัญชีการเงิน รายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ และเก็บรักษาเงินสดสำรองของกลุ่มฯ โดยประธานเป็นผู้รับผิดชอบในการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่าย รับจ่ายเงิน และดูแลด้านสต็อกของบรรจุภัณฑ์ ส่วนเหรัญญิก เป็นผู้จัดเก็บเงินสดสำรอง ซึ่งในช่วงที่มีการผลิตน้ำตาล สำรองเงินสดไว้ประมาณ 3,000 บาท สำหรับในช่วงปัจจุบันที่มีการซื้อบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ ไม่มีการเก็บสำรองเงินสด ถ้าใช้เงินในการซื้อขวดทางกลุ่มฯ จะไปเบิกธนาคาร ครั้งละประมาณ 10,000 บาท สำหรับผู้มีอำนาจในการเบิกถอนเงินในธนาคาร ได้แก่ ประธาน และ เหรัญญิก 2 คน

การจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ มีรูปแบบการบันทึกบัญชีอย่างง่าย แต่สามารถตรวจสอบผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ และรายรับรายจ่ายประจำปีได้ นอกจากนี้กลุ่มฯ มีการจัดสรรการใช้เงินออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. เงินระดมทุนจากสมาชิกและเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน ได้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนต่อเดือนประมาณ 10,000 บาท

2. ผลกำไรจากการดำเนินงานในแต่ละปี กลุ่มฯ จะมีการจัดสรรผลกำไรออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่

- ค่าตอบแทนคณะกรรมการ ร้อยละ 10
- ทุนในการขยายงานของกลุ่มฯ ร้อยละ 15
- ปันผลคืนให้กับสมาชิก ร้อยละ 70
- ทุนสำหรับดำเนินกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ ร้อยละ 5

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาตั้งแต่ ปี 2543 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ยังไม่มีการจัดสรรผลกำไรตามที่กำหนดไว้ เนื่องจากกลุ่มฯ ประสบปัญหา ในเรื่องการบริหารด้านการผลิต ได้หยุดดำเนินการผลิตน้ำตาลสดของกลุ่มฯ ไว้ชั่วคราว ซึ่งในปัจจุบันรายได้ของกลุ่มฯ มาจากการขายบรรจุภัณฑ์ให้สมาชิกกลุ่มฯ เพียงอย่างเดียว

การบริหารการเงินของสมาชิกกลุ่มฯ

การบริหารการเงินของสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการจัดสรรเงินในการผลิต ซึ่งในช่วงที่เป็นฤดูกาลผลิต จะมีการจัดสรรเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 5,000 – 10,000 บาท/ฤดูกาลผลิต สำหรับด้านการจัดบันทึกบัญชี สมาชิกแต่ละราย มีการจัดบันทึกไม่สม่ำเสมอ

6.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน จะเน้นการบริหารการเงินจัดซื้อบรรจุภัณฑ์เพื่อสำรองไว้จำหน่ายให้สมาชิกกลุ่มฯ ในแต่ละช่วง สำหรับการวางแผนการเงินของกลุ่มฯ ในอนาคตถ้ามีผลกำไรในอนาคตเพิ่มขึ้น จะมีการจัดสรรผลกำไรตามที่กำหนดไว้

ปัจจัยและข้อจำกัดในการวางแผนทางการเงิน เนื่องการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน ยังไม่มีการรวมกลุ่มกันผลิตอย่างแท้จริง เป็นเพียงช่วยเหลือและสนับสนุนด้านบรรจุภัณฑ์ให้กับสมาชิกกลุ่มฯ ดังนั้นปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการเงิน ได้แก่ การบริหารจัดการด้านองค์กร การบริหารการผลิต ยอดการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์และยอดขายผลิตภัณฑ์สมาชิก

6.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

การระดมทุนของกลุ่มน้ำตาลสดเด่นตาล มีการระดมทุนจากภายในกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ เมื่อปี 2543 โดยการลงหุ้นจากสมาชิกจำนวน 20 คน หุ้นละ 50 บาท มีทั้งหมดจำนวน 171 หุ้น รวมมูลค่า 8,550 บาท มีเงื่อนไขในการถือหุ้นอย่างน้อย 2 หุ้น แต่ไม่เกิน 10 หุ้น ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 66 คน มีหุ้นทั้งหมด 288 หุ้น รวมมูลค่า 14,400 บาท

นอกจากการระดมทุนจากสมาชิก กลุ่มฯ มีการระดมทุนจากภายนอก โดยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนและวัสดุอุปกรณ์การผลิตจากหน่วยงานต่างๆ สามารถสรุปรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปี 2543

สำนักงานพัฒนาชุมชน (โครงการขยายผลเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง) สนับสนุนเงินทุนให้เปล่าจำนวน 197,000 บาท แบ่งเป็นเงินทุนจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต 172,000 บาทและเงินทุนในการฝึกอบรมและศึกษาดูงาน 25,000 บาท

ปี 2544

องค์การบริหารส่วนตำบลตากออก สนับสนุนเครื่องสเตอไรส์ มูลค่า 200,000 บาท เพื่อให้กลุ่มฯ ได้พัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

สำนักงานพัฒนาชุมชน สนับสนุนเงินทุนให้เปล่า 20,000 บาท กลุ่มฯ นำมาจัดซื้อขวดขนาด 500 ซีซีจำหน่ายให้กับสมาชิกกลุ่มฯ

ปี 2546

องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก สนับสนุนวัสดุ อุปกรณ์ เพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพน้ำตาลสด จำนวน 4 รายได้แก่ 1) เครื่องวัดความหวาน 2) เครื่องตีปายราคา 3) ไคร์เป่าความร้อน และถุงกรอง มูลค่ารวม 8,000 บาท

รายละเอียดแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน(บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้
การลงหุ้นของสมาชิก	2543	8,550	เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก	2543	197,000	สนับสนุนเงินให้เปล่า จัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตและเป็นงบในการฝึกอบรมและศึกษาดูงาน
องค์การบริหารส่วนตำบลตากออก	2544	200,000	สนับสนุนเครื่องสเตอริไรส์ มูลค่า 200,000 บาท เป็นเงินให้เปล่า
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบ้านตาก	2544	20,000	สนับสนุนเงินให้เปล่า จัดซื้อบรรจุภัณฑ์ (ขวดพลาสติก ขนาด 500 ซีซี) จำหน่ายให้สมาชิก
องค์การบริหารส่วนจังหวัดตาก	2546	8,000	สนับสนุนเงินให้เปล่า จัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต

ที่มา : จากการสำรวจ

แหล่งเงินทุนของสมาชิกกลุ่มฯ

สมาชิกแต่ละคนใช้เงินทุนส่วนตัวในการผลิต จากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดทั้งสองชนิดพบว่า ผู้ผลิตน้ำตาลสดมีเงินลงทุนครั้งแรก 20,000 บาท เป็นเงินทุนส่วนตัว ที่นำมาใช้ในการผลิต และการกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้าน 20,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะสั้น 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อเดือน เพื่อนำมาขยายการลงทุนและสร้างโรงเรือน

ส่วนผู้ผลิตน้ำตาลปึก มีเงินลงทุนครั้งแรก 30,000 บาท เป็นเงินทุนส่วนตัว ที่นำมาใช้ในการสร้างโรงเรือนและใช้ในการผลิตและกู้ยืมจาก และยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้าน 3,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะสั้น 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อเดือนและกู้ยืมเงินผ่านองค์การบริหารส่วนตำบล 7,000 บาท ระยะเวลา 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.50 ต่อเดือน เพื่อนำมาขยายการผลิต

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

สำหรับผลการดำเนินงานในช่วงที่กลุ่มฯ มีการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดด้วยวิธีสเตอริไรส์ และพลาสเจอไรส์ตั้งแต่ปี 2543 - 2545 มีรายได้สุทธิรวม 18,935.26 บาท สามารถสรุปผลการดำเนินการได้ดังนี้

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงาน ระหว่างปี 2543 - 2544

ผลการดำเนินงาน	ปี 2543	ปี 2544	ปี 2545
รายรับรวม	26,710.83	6,300	14,851.67
หัก รายจ่ายรวม	13,840.00	4,643.52	10,442.72
รายได้สุทธิทั้งสิ้น	12,870.83	1,656.48	4,408.94

ที่มา : จากการสำรวจ

สำหรับผลการดำเนินงานของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสด จะเห็นได้ว่า สมาชิกได้กำไรการขายน้ำตาลสดทั้งปี 29,400 บาท ส่วนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลปึกได้รับกำไรจากการขายน้ำตาลปึกทั้งปี 10,660 บาท เมื่อเปรียบเทียบผลการดำเนินงานที่ได้จากต้นทุนการวิเคราะห์ (ตารางที่ 6.3) จะเห็นว่า ผลการดำเนินงานสมาชิกผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดได้รับกำไรรวม 19,379.60 บาท และผลิตผลิตน้ำตาลปึกได้กำไรรวม 7,871.10 บาท จะเห็นได้ว่ากำไรรวมจากการวิเคราะห์น้อยกว่ากำไรรวมของสมาชิก อาจจะมีสาเหตุมาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มีการพิจารณาถึง ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด (ค่าแรง ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ ฯลฯ) ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดสูงกว่าต้นทุนที่ได้จากการสอบถามสมาชิก

ตารางที่ 6.3 ผลการดำเนินงานของสมาชิกผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดประจำปี 2546

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนรวม (บาท)		ปริมาณการขาย	รายได้รวม (บาท)	กำไรรวม (บาท)	
		กลุ่ม	การวิเคราะห์			กลุ่ม	การวิเคราะห์
น้ำตาลสด	น้ำตาลสดบรรจุขวด	58,800.00	68,820.40	2,940	88,200.00	29,400.00	19,379.6
น้ำตาลปึก	น้ำตาลปึก	63,960.00	66,752.92	2,132	74,620.00	10,660.00	7,867.1
รวม		122,760.00	135,573.32		162,820.00	40,060.00	27,246.7

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

จากการดำเนินงานประจำปี 2546 สามารถสรุปผลการดำเนินงานจากงบกำไรขาดทุนประจำปี 2546 ของสมาชิกกลุ่มฯ ดังนี้

สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด			
ประมาณการงบกำไรขาดทุน			
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546			
		อัตราร้อยละของ	
		หน่วย : บาท	ยอดขาย
ยอดขายสุทธิ		88,200.00	100
หัก ต้นทุนขาย			
ค่าวัตถุดิบ	9,525.60		10.80
ค่าแรง	42,541.80		48.23
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	676.20	52,743.60	0.77
กำไรขั้นต้น		35,456.40	40.20
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย			-
ค่าบรรจุภัณฑ์	14700		16.67
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร			-
ค่าใช้จ่ายการจัดการ	0.00		-
ค่าเสื่อมราคา	1,376.80	16,076.80	1.56
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ		19,379.60	21.97
กำไรสุทธิ		19,379.60	21.97

พิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 สามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่างๆ ได้ดังนี้

- ต้นทุนขายเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 59.80 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นต้นทุนขายถึง 59.80 บาท ทำให้ผู้ผลิตได้รับกำไรขั้นต้นจากยอดขายร้อยละ 40.20
- ด้านค่าใช้จ่ายด้านการขายและการบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 16.67 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นค่าใช้จ่ายการขายและการบริหารเพียง 16.67 บาท และกำไรสุทธิ เปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 21.97 แสดงให้เห็นว่า ยอดขายทุก 100 บาท ได้กำไรสุทธิ 21.97 บาท

สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปีก
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

		อัตราร้อยละ	
		หน่วย : บาท ของยอดขาย	
ยอดขายสุทธิ	74,620.00	100	
หัก ต้นทุนขาย			
ค่าวัตถุดิบ	11,491.48		15.40
ค่าแรง	49,036.00		65.71
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,790.88	62,318.36	2.40
กำไรขั้นต้น	12,301.64	16.49	
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย			-
ค่าบรรจุภัณฑ์	3837.6		5.14
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร			-
ค่าใช้จ่ายการจัดการ	0.00		
ค่าเสื่อมราคา	596.96	4,434.56	0.80
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ	7,867.08	10.54	
กำไรสุทธิ	7,867.08	10.54	

พิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของผู้ผลิตน้ำตาลปีก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 สามารถสรุปอัตรา ร้อยละของรายการต่างๆ ได้ดังนี้

- ต้นทุนขายเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 83.51 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นต้นทุนขายถึง 83.51 บาท ทำให้ผู้ผลิตได้รับกำไรขั้นต้นจากยอดขายร้อยละ 16.49
- ด้านค่าใช้จ่ายด้านการขายและการบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 5.14 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นค่าใช้จ่ายการขายและการบริหารถึง 5.14 บาทและกำไรสุทธิ เปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 10.54 แสดงให้เห็นว่า ยอดขายทุก 100 บาท ผู้ผลิต ได้รับกำไรสุทธิ 10.54 บาท

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ

ตั้งแต่กลุ่มฯ เริ่มรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตและขายผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสด เมื่อปี 2543 กลุ่มฯ ได้การระดมทุนจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ รวมมูลค่า 14,400 บาท ได้รับกำไรสุทธิจากการดำเนินการผลิตในช่วงปี 2543 – 2545 รวม 18,935.26 บาท

สำหรับสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้เบื้องต้น จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ มีสินทรัพย์ซึ่งสามารถแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สินทรัพย์หมุนเวียน รวมทั้งสิ้นประมาณ 66,921.26 บาท ได้แก่

- เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ รวมทั้งหมด 53,000 บาท โดยเป็นเงินฝากในธนาคาร 53,335.26 บาท

- ลูกหนี้ ยอดเงินทั้งหมด 1,050 บาท ได้แก่ สมาชิกค้างจ่ายค่าบรรจุภัณฑ์ 3 ราย

- สินค้าคงคลังมูลค่ารวม 5,000 บาท ได้แก่ ขวดพลาสติกประมาณ 15 แพ็คๆ ละ 331 บาท

2. สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 320,000 บาท ได้แก่

- เครื่องพลาสติกเจียรไรซ์ มูลค่า 33,000 บาท

- เครื่องสเตอร์ไรซ์ มูลค่า 200,000 บาท

- เครื่องฉนีกขวด มูลค่า 15,000 บาท

- ถังแอสตันเลส จำนวน 4 ถัง มูลค่ารวม 60,000 บาท

- อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ มูลค่ารวม 12,000 บาท

รายละเอียดสถานะทางการเงินของกลุ่มฯ สามารถสรุปจากงบดุลประจำปี 2545 ของกลุ่มฯ ซึ่งมีอัตราร้อยละของรายการต่างๆ ดังนี้

กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลเด่นตาล
ประมาณการงบดุล
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2545

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินฝากธนาคาร		53,335.26
ลูกหนี้		1,050.00
สินค้าคงคลัง		12,536.00
		66,921.26

อาคารและอุปกรณ์

เครื่องพลาสเจอร์ไรส์	33,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม เครื่องพลาสเจอร์ไรส์	6,000.00	27,000.00
เครื่องสเตอริไรส์	200,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม เครื่องสเตอริไรส์	10000	190,000.00
เครื่องผึ่งขวด	15,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมเครื่องผึ่งขวด	4,000.00	11,000.00
ถังแอสตันเลส	60,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมถังแอสตันเลส	12,000.00	48,000.00
อุปกรณ์การผลิต	12,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสมอุปกรณ์การผลิต	1,586.00	10,414.00
รวมสินทรัพย์ถาวร		286,414.00
รวมสินทรัพย์		353,335

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้	0.00
----------	------

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	0.00
----------------	------

ส่วนของผู้เจ้าของกิจการ

ทุน ระดมทุนจากสมาชิก	14,400.00
การสนับสนุนจากหน่วยงาน	320,000.00
กำไรสะสม	18,935.26
กำไรสุทธิ	0.00

รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	353,335
---------------------------------------	----------------

หมายเหตุ : การคำนวณในภาคผนวก ข

สถานการณ์ทางการเงินของสมาชิกกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มทั้งผู้ผลิตน้ำตาลสดและผู้ผลิตน้ำตาลปี๊บ สามารถสรุปสถานการณ์ทางการเงินของแต่ละรายได้ดังนี้

ผู้ผลิตน้ำตาลสด

มีสินทรัพย์ซึ่งสามารถแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สินทรัพย์หมุนเวียน รวมทั้งสิ้นประมาณ 25,000 บาท ได้แก่
 - เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต ประมาณ 25,000 บาท (เงินสด และเงินฝากธนาคาร)
2. สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 51,000 บาท ได้แก่
 - โรงเรือน มูลค่า 2,000 บาท
 - ที่ดินมูลค่า 50,000 บาท

สำหรับหนี้สินเป็นหนี้สินระยะสั้น คือ เงินกู้ยืมกองทุนหมู่บ้านยืมเงิน 20,000 บาท เป็นเงินกู้ที่มีเงื่อนไขในการกู้ยืม อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี

ผู้ผลิตน้ำตาลปี๊บ

มีสินทรัพย์ซึ่งสามารถแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สินทรัพย์หมุนเวียน รวมทั้งสิ้น 37,000 บาท ได้แก่
 - เงินทุนหมุนเวียนในการผลิต ประมาณ 35,000 บาท
 - เงินสดสำรอง ประมาณ 5,000 บาท
2. สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 210,000 บาท ได้แก่
 - ที่ดิน มูลค่า 20,000 บาท
 - โรงเรือน มูลค่า 1,000 บาท

สำหรับหนี้สินเป็นหนี้สินระยะสั้น รวม 10,000 บาท คือ กู้ยืมจาก และยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้าน 3,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะสั้น 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปีและกู้ยืมเงินผ่าน อบต. 7,000 บาท ระยะเวลา 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี

รายละเอียดงบดุลของตัวแทนกลุ่มทั้งผู้ผลิตน้ำตาลสดและผู้ผลิตน้ำตาลปี๊บ ประจำปี 2546 มีดังนี้

ผู้ผลิตน้ำตาลสด
ประมาณการงบดุล
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	25,000.00	
สินค้าคงคลัง	3,000.00	
	28,000.00	

อาคารและอุปกรณ์

โรงเรือน	2,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,000.00	1,000.00
ที่ดิน	50,000.00	

รวมสินทรัพย์ถาวร	51,000.00	
------------------	-----------	--

รวมสินทรัพย์	79,000	
---------------------	---------------	--

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้	20,000.00	
----------	-----------	--

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	0.00	
----------------	------	--

ส่วนของผู้เจ้าของกิจการ

เงินทุนส่วนตัว	20,000.00	
----------------	-----------	--

กำไรสะสม	20,000.00	
----------	-----------	--

กำไรสุทธิ	19,000.00	
------------------	------------------	--

รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	79,000	
--------------------------------	--------	--

หมายเหตุ : การคำนวณในภาคผนวก ข

ผู้ผลิตน้ำตาลปีก
ประมาณการงบดุล
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	35,000.00
สินค้าคงคลัง	2,000.00
	37,000.00

อาคารและอุปกรณ์

โรงเรือน	1,000.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	200.00	800.00
ที่ดิน	20,000.00	

รวมสินทรัพย์ถาวร	20,800.00	
------------------	-----------	--

รวมสินทรัพย์	57,800	
---------------------	---------------	--

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้	10,000.00	
----------	-----------	--

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	0.00	
----------------	------	--

ส่วนของผู้ถือหุ้นกิจการ

เงินทุนส่วนตัว	30,000.00	
----------------	-----------	--

กำไรสะสม	10,000.00	
----------	-----------	--

กำไรสุทธิ	7,800.00	
------------------	-----------------	--

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	57,800	
--------------------------------	---------------	--

หมายเหตุ : การคำนวณในภาคผนวก ข

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

จากการสัมภาษณ์ ผู้นำกลุ่มฯ ไม่มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ แต่มีปัญหาด้านการจัดทำบัญชี และด้านการบริหารการเงินให้สามารถมีผลกำไร จากการดำเนินงานและปันผลคืนให้กับสมาชิกได้ ในส่วนของสมาชิกผู้ผลิต ก็ไม่มีปัญหาด้านเงินทุนในการผลิต เนื่องจากสามารถกู้ยืมเงินภายในท้องถิ่นได้

แต่จากการวิเคราะห์ พบว่าความสามารถในการทำไร่ของผู้ผลิตค่อนข้างต่ำ ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ แท้จริงแล้ว เป็นค่าแรงงานในการผลิต ส่งผลให้สมาชิกไม่มีเงินทุนสำรองใช้ในการผลิตในปีต่อไป ต้องกู้ยืมจากกองทุนต่างๆ ในหมู่บ้าน

สำหรับปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มฯ ยังบริหารการเงินยังไม่มีประสิทธิภาพ จะพิจารณาได้จาก กลุ่มฯ ไม่ได้ใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตจากที่ได้รับการสนับสนุนมาดำเนินการผลิตเพื่อสร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มฯ ทำให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

บทที่ 7

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

7.1.1 จุดแข็ง

ด้านการจัดการองค์กร

1. การรวมกลุ่มภายในหมู่บ้าน ทำให้เกิดความสะดวกในการบริหารงานและกลุ่มฯ ช่วยเหลือและสนับสนุนด้านบรรจุกัญชีให้กับผู้ผลิตน้ำตาลสดในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีผู้นำ เป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ และมีหัวใจในก้าวหน้าที่ทั้งในด้านการบริหารองค์กร และการผลิต ทำให้การดำเนินงานเพื่อความขอความช่วยเหลือและประสานงานกับหน่วยงานภายนอกอื่นเกิดความสะดวกและสามารถเสนอโครงการต่างๆ เพื่อรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ได้

ด้านการผลิต

1. กลุ่มฯ มีวัตถุดิบภายในพื้นที่ ทำให้ลดต้นทุนด้านค่าขนส่งและการจัดหาวัตถุดิบรวมถึงการนำภูมิปัญญาในท้องถิ่น (เปลือกเคียวและตะเคียน) มาใช้ในการเก็บรักษาวัตถุดิบ
2. มีการรวมกลุ่มกันของสมาชิกผู้ผลิตที่มีความชำนาญในการผลิตทั้งน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก
3. กลุ่มฯ มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานในการรองรับการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวด โดยผ่านกระบวนการหนึ่งมาเชื้อ มีเครื่องมืออุปกรณ์ในการบรรจุที่ทันสมัย หม้อนึ่งความดันสุญญากาศ
4. กระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม ในการผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึกไม่ยุ่งยากซับซ้อน
5. แรงงานที่ใช้ในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกในครัวเรือน ซึ่งเป็นช่วงว่างหลังจากฤดูการเก็บเกี่ยว ทำให้มีกำลังการผลิตเพียงพอในช่วงฤดูกาลผลิต และแรงงานในครัวเรือนเป็นแรงงานที่ค่อนข้างมีทักษะความชำนาญในการผลิต ทำให้ผลิตภัณฑ์ผลิตออกมาอย่างสม่ำเสมอ

ด้านการตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่พร้อมบริโภคทำให้ซื้อขายคล่อง ประกอบกับราคาไม่แพง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นประเภทผลิตง่าย ขายเร็ว
2. กลุ่มฯ มีบรรจุกัญชีในการบรรจุน้ำตาล จำหน่ายให้กับสมาชิก ซึ่งช่วยในการสร้างมูลค่าให้กับน้ำตาลสดเพิ่มขึ้นจากเดิม
3. ผู้ผลิตแต่ละรายมีตลาดประจำ
4. กลุ่มฯ มีการสนับสนุนการส่งเสริมการขาย โดยใช้วิธีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ฝากขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานราชการ และสมาชิกมีการให้เครดิตกับลูกค้าประจำบางราย

ด้านการเงิน

1. กลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิก ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อบรรจุภัณฑ์มาจำหน่ายให้สมาชิก

7.1.2 จุดอ่อน

ด้านการจัดการองค์กร

1. สมาชิกยังไม่มีส่วนร่วมในการจัดการกลุ่มฯเท่าที่ควรทั้งในด้าน การบริหารงาน การวางแผน การผลิต และการการตลาด เนื่องจากการบริหารการผลิตที่ผ่านมายังไม่ประสบความสำเร็จ สมาชิกจึงแยกมาผลิตและต่างคนต่างขาย
2. การบริหารจัดการส่วนใหญ่ ภาระหน้าที่อยู่ที่ผู้นำกลุ่มฯ ทำให้ไม่สามารถปฏิบัติงานได้เต็มที่ เนื่องจากผู้นำกลุ่มฯ ต้องรับผิดชอบงานอื่นๆ ด้วย

ด้านการผลิต

1. ยังขาดความรู้และการจัดการด้านเทคนิคการผลิต ทำให้น้ำตาลสดมีกลิ่นเปรี้ยว ในส่วนของ การผลิตของสมาชิก น้ำตาลสดเก็บไว้ได้ไม่เกิน 2 วัน
2. การพัฒนาการผลิต ได้แก่ กระบวนการบรรจุแบบขวดพลาสติกเจอไรซ์ การควบคุมคุณภาพสินค้าที่ผลิตภายในกลุ่มฯ ให้มีมาตรฐานเดียวกันยังทำไม่ได้
3. กระบวนการผลิต ต้องใช้เชื้อเพลิง (ฟืน) ในการต้ม ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยค่อนข้างสูง
4. ระบบการผลิตของกลุ่มฯ ด้านกระบวนการนึ่งฆ่าเชื้อ ยังไม่ต่อเนื่อง
5. การจัดการด้านสาธารณสุขของกลุ่มผู้ผลิต ยังไม่ถูกสุขลักษณะและได้มาตรฐาน
6. ปัญหาด้านแมลงที่เข้ารบกวนในขั้นตอนการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต (งวงตาล) ซึ่งจะเข้ามาดูดน้ำหวานและดมกลิ่น ทำให้บางครั้งตกลงไปในกระบอกล้างไม้ไฟที่สมาชิกกลุ่มฯ ใส่ลงตาล หรือในกระบะใบบัวที่ใช้ต้ม ส่งผลให้เกิดการปลอมปนและบางครั้งผู้ผลิตบางรายจะใช้วิธีพ่นยาฆ่าแมลงที่ต้นหรือวงตาล ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค

ด้านการตลาด

1. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จำกัดเฉพาะภายในหมู่บ้าน ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังเป็นลูกค้ารายย่อยภายในท้องถิ่น และมีลูกค้าประจำน้อยราย
2. ช่องทางการตลาดมีน้อย กลุ่มฯ พึ่งพาพ่อค้าคนกลางไม่กี่ราย ทำให้มีปัญหาด้านการต่อรองราคาผลิตภัณฑ์
3. การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ยังไม่สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง ทำให้ผู้ผลิตได้รับผลตอบแทนค่อนข้างต่ำ
4. กลุ่มฯ ไม่สามารถกำหนดและควบคุมให้กลุ่มผู้ผลิต ให้ผลิตผลิตภัณฑ์ได้ตามมาตรฐานเดียวกันได้
5. กลุ่มฯ ขาดบุคลากรทำหน้าที่ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป

ด้านการเงิน

1. ด้านการจัดทำบัญชี ยังไม่ต่อเนื่อง และการวางแผนด้านการเงินยังค่อนข้างจำกัด เนื่องจากไม่มีกระบวนการผลิต
2. ความสามารถในการกำไรของผู้ผลิตค่อนข้างต่ำ จนถึงขาดทุน ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ แท้จริงแล้ว เป็นค่าแรงงานในการผลิต ส่งผลให้สมาชิกไม่มีเงินทุนสำรองใช้ในการผลิตในปีต่อไป ต้องกู้ยืมจากกองทุนต่างๆ ในหมู่บ้าน
3. กลุ่มฯ ไม่ได้ใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตจากที่ได้รับการสนับสนุนมาดำเนินการผลิตเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ ทำให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ

7.1.3 โอกาส

1. กลุ่มฯ เป็นจุดรับซื้อน้ำตาลสดของสมาชิก
2. นโยบาย 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบลและกระแสการรณรงค์การบริโภคผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ เช่น เครื่องดื่มสมุนไพร จะช่วยเพิ่มกระแสความนิยม ปริมาณความต้องการจากผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น
3. การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ทำให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาทั้งด้านการผลิต การตลาด และการบริหารการเงิน

7.1.4 อุปสรรค

1. ปัญหาการขาดแคลนปัจจัยการผลิตบางอย่าง (ฟืน) เนื่องจากภายในพื้นที่ตำบลตากออกมีการผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสดเกือบทั้งตำบล ประกอบกับการตลาดในปัจจุบันขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำให้น้ำตาลสดบรรจุขวดได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ส่งผลให้ปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นและความต้องการใช้ฟืนจึงเพิ่มขึ้นตามจำนวนการผลิต
2. สินค้าทดแทนอื่นๆ เช่น น้ำตาลทราย น้ำตาลมะพร้าว ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคโดยทั่วไป อาจส่งผลต่อการพัฒนาน้ำตาลปี๊บ

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ด้านการบริหารจัดการของกลุ่มน้ำตาลสดเด่นตาล ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นมานั้น เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกแบบหลวมๆ ซึ่งมีเป้าหมายในการตั้งกลุ่มฯ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก พัฒนารูปแบบและแปรรูปน้ำตาลสดให้เกิดมูลค่า สร้างงานให้กับในพื้นที่ รวมถึง สร้างความสามัคคีและเป็นที่พักพิงของสมาชิก

เมื่อพิจารณาถึงเป้าหมายที่กลุ่มฯ ตั้งไว้ จะเห็นได้ว่าการบริหารจัดการของกลุ่มฯ มีศักยภาพ ในระดับหนึ่ง ในด้านการสร้างรายได้และเพิ่มมูลค่าให้กับน้ำตาลสด ถ้าพิจารณาถึงในแง่การดำเนินงานของภายในองค์กรยังไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้มีการรวมกลุ่มผลิตและขาย และทำการผลิตไม่ต่อเนื่อง ส่งผลให้ไม่มีการทำงานในรูปกลุ่มฯ ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเงินทุน การฝึกอบรม และ

เทคโนโลยีต่างๆ จากหน่วยงานภายนอก แต่กลุ่มฯ ก็ไม่สามารถนำทุนต่างๆ ที่ได้รับ มาส่งเสริมให้เกิดบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ มีปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาให้มีความเข้มแข็งได้แก่ ผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ มีความคิดก้าวหน้า รวมถึงมีตำแหน่งทางสังคม (ผู้ใหญ่บ้าน) อาจจะเป็นผู้กระตุ้น ชักชวน ให้มีการขับเคลื่อนการทำงานภายในกลุ่มฯ และสร้างความไว้วางใจให้กับสมาชิกกลุ่มฯ

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

สำหรับการพิจารณาถึงศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบความสามารถในการทำกำไร ยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์ ที่สมาชิกผลิตได้แก่ น้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิด ได้แก่ น้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ประจำปี 2546 จากการสัมภาษณ์ตัวแทนกลุ่มฯ พบว่า น้ำตาลสด มียอดขายมากกว่าน้ำตาลปึก อาจจะเนื่องมาจากน้ำตาลสดมีพ่อค้ามารับซื้อไปบรรจุขวดจำหน่ายตามตลาดริมทางได้รับความนิยมในการนำไปบริโภคมากกว่า ส่วนน้ำตาลปึกส่วนใหญ่นำไปใช้ในผลิตขนมหวาน ซึ่งมีช่องทางการตลาดแคบกว่า

เมื่อเปรียบเทียบความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาถึง กำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ชนิด พบว่า น้ำตาลสดได้กำไรต่อหน่วยการขายมากกว่าน้ำตาลปึก เนื่องจากน้ำตาลปึกมีต้นทุนต่อหน่วยสูงกว่า คือ 31.31 บาท/กิโลกรัม ส่วนน้ำตาลสดมีต้นทุนการผลิต 23.41 บาท/แกลลอน (5ลิตร) ทำให้อัตรากำไรต่อต้นทุนการผลิตน้อยกว่าน้ำตาลสด อาจจะสืบเนื่องมาจากต้นทุนผันแปรประเภทแรงงานต่อหน่วยของน้ำตาลปึกสูงกว่าน้ำตาลสด (ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายมากกว่า) รวมถึงต้นทุนคงที่ด้วย แสดงให้เห็นว่า การผลิตของผู้ผลิตน้ำตาลปึกการผลิตไม่เต็มประสิทธิภาพ อาจจะใช้เวลาในการผลิตมากกว่า รายละเอียดดังตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ประจำปี 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณ ขาย	ราคา ขาย/ หน่วย (บาท)	ยอดขาย/ ปี (บาท)	อัตรายอดขาย ขายของ ผลิตภัณฑ์ รวม/ยอด ขายรวม (%)	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม		กำไรต่อหน่วย		กำไรรวม		อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อต้น ทุน (ร้อยละ)	
						1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
น้ำตาลสด แบบต้ม เคี้ยว	แกลลอน	2,940	30	88,200.	100	20.00	23.41	58,800	68,820	10.00	6.59	29,400	19,379	33.33	21.97	50.00	28.16
น้ำตาลปีก	กิโลกรัม	2,132	35	74,620	100	30.00	31.31	63,960	66,753	5.00	3.69	10,660	7,867	14.29	10.54	16.67	11.79

หมายเหตุ : 1 คือ ต้นทุนกลุ่มฯ 2 คือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

7.2.3 ศักยภาพของการผลิต

1. ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

มีปัจจัยหลายอย่างส่งเสริมให้เกิดศักยภาพด้านการผลิตขึ้นในกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลัก เนื่องจากปัจจัยการผลิตหลักของกลุ่มฯ อันได้แก่ น้ำตาลสด สามารถจัดหาได้ง่าย มีในพื้นที่ และมีปริมาณเพียงพอในการผลิตแต่ละปี

ปัจจัยด้านเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตของกลุ่มฯ กลุ่มฯ มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่สามารถรองรับการขยายการผลิต การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดของกลุ่มฯ ได้ในอนาคต

ผู้นำกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความคิดก้าวหน้าและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีเอกลักษณ์ และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

แรงงาน ที่ใช้ในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จะใช้แรงงานของสมาชิกในครัวเรือน ซึ่งเป็นช่วงว่างหลังจากฤดูการเก็บเกี่ยว ทำให้มีกำลังการผลิตเพียงพอในช่วงฤดูกาลผลิต และแรงงานในครัวเรือนเป็นแรงงานที่ค่อนข้างมีทักษะ ความชำนาญในการผลิต ทำให้ผลิตภัณฑ์ผลิตออกมาอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนแรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ด้านกำลังการผลิต ยังเป็นปัจจัยที่สามารถพัฒนาการผลิตได้ แต่ด้านทักษะฝีมือ ความชำนาญในการใช้เครื่องมือหนึ่งมาเชื้อ ควรได้รับการฝึกอบรมเทคนิคการใช้เครื่องมือ และกรรมวิธีด้านการหนึ่งมาเชื้อให้สอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพื่อช่วยให้กลุ่มฯ กลับมาผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดแบบมาเชื้อได้อีกครั้ง

2. ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ถ้ามองถึงกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมของสมาชิกกลุ่มฯ ในปัจจุบัน นับว่าเป็นกระบวนการผลิตที่ค่อนข้างมีประสิทธิภาพเนื่องจาก กระบวนการผลิตง่าย ไม่ซับซ้อน ประกอบกับสมาชิกมีความชำนาญในการผลิต สามารถผลิตจำหน่ายให้กับพ่อค้าได้ต่อเนื่อง แต่ถ้ามองถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสามารถเก็บรักษาคุณภาพได้ กลุ่มฯ ควรจะหาวิธีในการประยุกต์ใช้เครื่องมือหนึ่งมาเชื้อและกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมเข้ามาผนวกเข้าด้วยกัน เพื่อจะได้ใช้เครื่องมือที่ได้รับการสนับสนุน เช่น เครื่องพลาสเจอไรซ์ เครื่องสเตอริไรส์ ตู้แช่ และเครื่องฉีกฝาขวดได้นำไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป

7.3 ศักยภาพทางการตลาด

การตลาดของกลุ่มฯ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพในด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ปรับเปลี่ยนรูปแบบจากการใช้ขวดน้ำที่ใช้แล้ว ขนาด 950 ซีซี มาใช้ขวดพลาสติก ขนาด 500 ซีซี และขายได้ในราคาเท่ากัน ขวดละ 10 บาท ในส่วนด้านการบริหารการตลาด กลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีบุคลากรทำหน้าที่ด้านการตลาด ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้นมามีตลาดค่อนข้างแคบ และเป็นลักษณะการฝากขาย

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่พร้อมดื่มบริโภค (น้ำตาลสดบรรจุขวด) แต่เนื่องจากกระบวนการผลิตยังไม่ได้มาตรฐาน ทำให้มีอายุการเก็บรักษาสั้น 1 - 2 วัน ทำให้ต้องผลิตและขาย

ในวันเดียว ซึ่งส่งผลกระทบต่อราคา ส่วนน้ำตาลปึก เป็นผลิตภัณฑ์ที่นำไปทำของหวาน แต่เนื่องจากมีผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนได้หลายอย่าง เช่น น้ำตาลมะพร้าว น้ำตาลทราย ฯลฯ ทำให้เป็นที่นิยมเฉพาะในท้องถิ่น

2. ปัจจัยด้านราคา ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีราคาถูก ทำให้กลุ่มฯ มีการซื้อขายผลิตภัณฑ์ได้อย่างสะดวก และราคาสินค้าก็เป็นราคาตลาดที่ขายกันทั่วไป

3. ปัจจัยด้านสถานที่ สำหรับปัจจัยด้านสถานที่ด้านการตลาดของกลุ่มฯ จะพิจารณาเป็น 2 ลักษณะ คือ ด้านช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน กลุ่มฯ มีช่องทางการตลาดยังไม่กว้างหลากหลาย ส่วนใหญ่จะเป็นแม่ค้ามารับไปบรรจขวด แต่ยังไม่มีการนำไปแปรรูปให้หลากหลาย ผู้บริโภคจะเป็นประเภทผู้บริโภคทั่วไป (ลูกค้าชาวจร) ด้านสถานที่จำหน่ายของสมาชิกกลุ่มฯ มีทั้งที่บ้านและตลาดริมทางภายในอำเภอบ้านตาก ซึ่งทำให้สะดวกในการขายผลิตภัณฑ์

7.4 ศักยภาพทางการเงิน

การวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินของตัวแทนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสด สามารถแยกวิเคราะห์ได้ดังนี้

7.4.1 ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

สภาพคล่องของผู้ผลิตน้ำตาลสด อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนทุนหมุนเวียน และอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.4 เท่าและ 1.25 เท่า ตามลำดับ และมีทุนหมุนเวียนสุทธิ 8,000 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ผลิต อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจากอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า รอบธุรกิจ จะเห็นได้จาก อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง ค่อนข้างดี (14.70 ครั้ง) ซึ่งสินค้าคงคลังของผู้ผลิตน้ำตาลสด จะหมุนเวียนเปลี่ยนเป็นยอดขายภายใน 1 ปี มีถึง 15 ครั้ง ส่งผลให้ ผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตน้ำตาลสด มีอายุสินค้า 24.83 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างน้อย และมีรอบธุรกิจเพียง 24.83 วัน แสดงให้เห็นว่า ผู้ผลิตจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ค่อนข้างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 1.12 ครั้ง แสดงว่า สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.12 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.12 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 1.73 ครั้ง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.73 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.73 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ แสดงว่าการบริหารจัดการด้านการใช้สินทรัพย์ และการบริหารจัดการในการติดต่อซื้อขายยังไม่ดีเท่าที่ควร

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ปานกลาง เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 แสดงว่า ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 25 บาท หรือ หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ เท่ากับ 0.34 เท่า ซึ่งเห็นว่า ผู้ผลิตน้ำตาลสดไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม แสดงว่าเงินทุนและสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มาจากเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง แต่อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ซึ่งเห็นว่าผู้ผลิตมีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ อาจจะเนื่องมาจากต้นทุนการผลิตสูงแต่ราคาขายไม่สามารถกำหนดเพิ่มขึ้นได้

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ผลการลงทุนของผู้ผลิตน้ำตาลสดอยู่ในระดับที่ไม่น่าพอใจ

จากการวิเคราะห์ สามารถสรุป ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด ได้ว่ามีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างน้อย เนื่องจาก สภาพคล่องของผู้ผลิตน้ำตาลสด และความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ผลิตน้ำตาลสด อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดีและความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืมอยู่ในระดับปานกลาง รายละเอียดดังตารางที่ 7.2

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด

อัตราส่วน	ผู้ผลิตน้ำตาลสด
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)	1.4 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น)	1.25 เท่า
3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	8,000 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	14.70 ครั้ง
5.อายุสินค้า	24.83 วัน
6. รอบธุรกิจ	24.83 วัน
7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	1.12 ครั้ง/เท่า
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	1.73 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
9. อัตราส่วนหนี้สิน	25%
10.หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.34 เท่า
11. Degree of Financial Leverage	1.0 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
12.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	22.00%
13. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	40.20%
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วน	ผู้ผลิตน้ำตาลสด
14. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ROI	24.53%
15. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ROA	24.53%
16. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ROE	32.20%

หมายเหตุ: การคำนวณจากภาคผนวก ข

ที่มา : จากการคำนวณ

7.4.2 ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปึก

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

สภาพคล่องของผู้ผลิตน้ำตาลปึก อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนทุนหมุนเวียน และอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 3.4 เท่าและ 3.50 เท่า ตามลำดับและมีทุนหมุนเวียนสุทธิ 27,000 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ผลิตน้ำตาลปึก อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า รอบธุรกิจ จะเห็นได้จาก อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินค้าคงคลังค่อนข้างดี (18.66 ครั้ง) ซึ่งสินค้าคงคลังของผู้ผลิตน้ำตาลปึกจะหมุนเวียนเปลี่ยนเป็นยอดขายภายใน 1 ปี มีถึง 19 ครั้ง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตน้ำตาลปึก มีอายุสินค้า 19.57 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างน้อย และมีรอบธุรกิจเพียง 19.57 วัน แสดงให้เห็นว่า ผู้ผลิตจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ค่อนข้างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร ค่อนข้างต่ำ อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 1.29 ครั้ง แสดงว่า สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.29 ครั้ง / ปี หรือยอดขายเป็น 1.29 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 3.59 ครั้ง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 3.59 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 3.59 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ แสดงว่าการบริหารจัดการด้านการใช้สินทรัพย์ และการบริหารจัดการในการติดต่อซื้อขายยังไม่ได้เท่าที่ควร

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ปานกลาง เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สิน คิดเป็นเป็นสัดส่วนร้อยละ 17 แสดงว่า ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 17 บาท หรือ หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.21 เท่า ซึ่งให้เห็นว่า ผู้ผลิตน้ำตาลปึก ไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ส่วนใหญ่มาจากเงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจาก อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ซึ่งให้เห็นว่า ผู้ผลิตมีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ อาจเนื่องมาจาก ต้นทุนการผลิตสูงแต่ราคาขายไม่สามารถกำหนดเพิ่มขึ้นได้

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำเมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ผลการลงทุนของผู้ผลิตน้ำตาลปึก อยู่ในระดับที่ไม่น่าพอใจ

จากการวิเคราะห์ สามารถสรุป ศักยภาพทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปึก ได้ว่ามีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างน้อย เนื่องจาก สภาพคล่องของผู้ผลิตน้ำตาลปึก และความสามารถในการทำกำไรและผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงานของผู้ผลิตน้ำตาลปึก อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดีและความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืมอยู่ในระดับปานกลาง รายละเอียดดังตารางที่ 7.3

ตารางที่ 7.3 อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปึก

อัตราส่วน	ผู้ผลิตน้ำตาลปึก
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)	3.7 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น)	3.50 เท่า
3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	27,000 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	18.66 ครั้ง
5. อายุสินค้า	19.57 วัน
6. รอบธุรกิจ	19.57 วัน
7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	1.29 ครั้ง/เท่า
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	3.59 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
9. อัตราส่วนหนี้สิน	17%
10. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.21 เท่า
11. Degree of Financial Leverage	1.0 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
12. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	10.50%
13. อัตราส่วนกำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขาย	16.49%
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
14. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ROI	13.61%
15. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ROA	13.61%
16. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ROE	16.30%

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ข

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเค้นตาล ได้จัดตั้งกลุ่มฯ ตั้งแต่ปี 2543 โดยเป็นการรวมกลุ่มของผู้ประกอบอาชีพที่แปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำตาลสด ได้แก่ เกษตรกรผู้จัดหาน้ำตาลสด ผู้ผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวด และผู้ผลิตน้ำตาลปึกในพื้นที่ตำบลตากออก มีสมาชิก 66 คน มีลักษณะการรวมกลุ่มฯ เป็นกลุ่มกึ่งประยุกต์กึ่งชุมชน วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มรายได้ให้สมาชิกชุมชน พัฒนารูปแบบและแปรรูปน้ำตาลสดให้เกิดมูลค่า รวมถึงสร้างความสามัคคีและเป็นที่พึ่งพาของสมาชิก

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ จำนวน 9 คน ได้แก่ ตำแหน่ง ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และกรรมการร่วม โดยการคัดเลือกบุคคลที่ละตำแหน่ง ซึ่งคุณสมบัติของประธานกลุ่มฯ พิจารณาจาก การดำรงตำแหน่งเป็นผู้ใหญ่บ้าน สามารถประสานงานกับหน่วยงานราชการและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ผู้นำกลุ่มฯ ยังมีความรู้ความสามารถ และมีหัวใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สำหรับคุณสมบัติของคณะกรรมการพิจารณาจากการเป็นผู้ประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องด้านการผลิตและการจำหน่ายน้ำตาลสด วาระในการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่มฯ ยังไม่มีการกำหนดไว้ จากการศึกษาพบว่า การบริหารจัดการขององค์กรยังไม่มีประสิทธิภาพ สืบเนื่องจาก กลุ่มฯ ไม่มีกิจกรรมด้านการผลิตและการตลาดร่วมกัน ทำให้การผลิตไม่ต่อเนื่อง ส่งผลให้ไม่มีการทำงานในรูปกลุ่ม รวมทั้งสมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่ให้ความสำคัญและความร่วมมือในการบริหารอย่างเท่าที่ควร ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะได้รับการสนับสนุนทั้งด้านเงินทุน การฝึกอบรม และเทคโนโลยีต่างๆ จากหน่วยงานภายนอก แต่กลุ่มฯ ก็ไม่สามารถนำทุนต่าง ๆ ที่ได้รับ มาส่งเสริมให้เกิดบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นกลุ่มฯ ควรมีการนำทุนทางสังคม (วัตถุดิบในชุมชน ความรู้ทักษะในการผลิต แรงงานในชุมชน ผู้นำ ฯลฯ) มาประยุกต์ใช้กับทุนทางภายนอกที่หน่วยงานสนับสนุนให้เกิดประโยชน์ สร้างความร่วมมือในระดับชุมชน ระดับกลุ่มอาชีพต่างๆ จนถึงความร่วมมือภายในกลุ่ม ซึ่งตรงจุดนี้ทำให้สมาชิกของกลุ่มฯ มีความสนใจและความกระตือรือร้นในการรวมกลุ่มฯ ทำให้มีโอกาที่จะขยายการผลิตต่อไปได้ในอนาคต ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพอสมควรที่จะพัฒนาให้กลุ่มฯ มีศักยภาพ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ผลิตแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ น้ำตาลสด และน้ำตาลปึก ซึ่งผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ น้ำตาลสด ส่วนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่เคยผลิต ในช่วงปี 2543 - 2545 ได้แก่ น้ำตาลสดบรรจุขวดขนาด 200 ซีซี โดยผ่านกระบวนการพลาสเจอไรซ์ / เครื่องสเตอริไรส์

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ ในช่วง ปี 2543 - 2545 จะมีการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดแบบพลาสเจอไรซ์ และสเตอริไรส์ บริหารการการผลิตโดยคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งมีการจัดซื้อวัตถุดิบจากสมาชิกที่ผลิตน้ำตาลสด แล้วนำมาผ่านกระบวนการนึ่งฆ่าเชื้อ และบรรจุขวดจำหน่ายในนามกลุ่มฯ ซึ่งตั้งแต่ปี 2546 – ปัจจุบัน

กลุ่มฯ ได้ยกเลิกการผลิตในกระบวนการดังกล่าว เนื่องจากประสบปัญหาด้านเทคนิคการผลิต และต้นทุนการผลิตสูง ทำให้ในปัจจุบันการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นไปในลักษณะสมาชิกต่างคนต่างผลิตและขาย โดยมีข้อตกลงในเรื่องการซื้อบรรจุภัณฑ์จากกลุ่มฯ ในส่วนของการบริหารการผลิตของสมาชิกแต่ละราย จะทำการผลิตด้วยตนเอง โดยการจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และวัสดุอุปกรณ์การผลิตต่างๆ เป็นหน้าที่ของสมาชิกแต่ละรายในการจัดหา รวมถึงการใช้แรงงานในครัวเรือน

สำหรับการวางแผนการผลิตของสมาชิกแต่ละราย ทั้งที่ผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก จะมีลักษณะเดียวกัน คือ วางแผนการจัดหาวัตถุดิบและวางแผนผลิตตามกำลังการผลิตและพิจารณาจากยอดขายของปีที่ผ่านมา ซึ่งการวางแผนการในการจัดหาวัตถุดิบสมาชิกกลุ่มฯ จะให้ความสำคัญมากเนื่องจาก วงจรตาลที่ใช้ในการผลิต สามารถจัดหาได้ 3 ฤดู

การผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก ของสมาชิกแต่ละรายใช้แรงงานในครัวเรือน จึงไม่มีการจ้างงาน แต่จากการสัมภาษณ์สมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสด พบว่า มีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายประมาณ 10,000 บาท ต่อเดือน (ช่วงเดือน กพ. – เม.ย) รายได้เฉลี่ย/คน/เดือน ประมาณ 3,000 บาท ส่วนสมาชิกสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลปึก มีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายประมาณ 5,000 บาทต่อเดือน (ช่วงเดือน กพ. – เม.ย) รายได้เฉลี่ย/คน/เดือน ประมาณ 2,500 บาท

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต กลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาด้านต่างๆ ดังนี้ 1) ด้านเครื่องมือในการกรอง ได้แก่ เครื่องกรองแสตนเลส และถุงกรองแทนผ้าขาวบาง มาใช้ในการกรองเพื่อให้เกิดความสะดวก และลดขั้นตอนการกรอง 2) การพัฒนาด้านกรรมวิธีการต้มน้ำตาลสด จากวิธีการแบบดั้งเดิมอยู่ คือเป็นการต้มเดือดตามภูมิปัญญาชาวบ้าน มาเป็นการผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดโดยผ่านกรรมวิธีกระบวนพลาสติกเจือ / เครื่องสเตอริไรส์ โดยใช้เครื่องพลาสติกเจือไรส์ / เครื่องสเตอริไรส์มาใช้ ซึ่งเครื่องมืออุปกรณ์ดังกล่าวกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน 3) เทคโนโลยีในการเก็บรักษาสีผลิตภัณฑ์และ 4) การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ของน้ำตาลสดแบบบรรจุขวด

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาของกลุ่มฯ ที่สำคัญ คือ เครื่องมือที่ได้รับการสนับสนุนยังมีการใช้งานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ อาจจะมีสิ่งของมาจากกลุ่มฯ ขาดความรู้ด้านเทคนิควิธีการใช้เครื่องมือดังกล่าวและจากการดำเนินงานที่ผ่านมา การผลิตน้ำตาลสดบรรจุขวดมีต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง กลุ่มฯ จึงได้หยุดผลิต ส่วนปัญหาของสมาชิกผู้ผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก คือ การควบคุมมาตรฐานการผลิตของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากต่างคนต่างขาย และการผลิตไม่ซับซ้อน อาศัยการผลิตแบบต้มเดือดดั้งเดิม ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ แรงผลิต ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และการจัดการด้านสาธารณสุข เนื่องจากเป็นแบบต้มเดือดดั้งเดิม ผู้ผลิตอาศัยความสะดวกและความคุ้นเคยในการทำงาน ทำให้ผู้ผลิตไม่ได้สวมใส่ถุงมือ ผ้ากันเปื้อน และหมวกคลุม

สำหรับด้านต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์พบว่า ผลิตภัณฑ์น้ำตาลสด มีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยมากกว่าน้ำตาลปึก มีอัตรากำไรต่อราคาและอัตรากำไรต่อต้นทุน คิดเป็นร้อยละ 21.97 และ 28.16 ตามลำดับ และน้ำตาลสด มียอดจำหน่ายมากกว่าน้ำตาลปึก อาจจะเนื่องมาจากน้ำตาลสดมีพ่อค้ามารับซื้อไปบรรจุขวดจำหน่ายตามตลาดริมทางได้รับความนิยมในการนำไปบริโภคมากกว่า ส่วนน้ำตาลปึก ส่วนใหญ่นำไปใช้ในผลิตขนมหวาน ซึ่งมีช่องทางการตลาดแคบกว่า

8.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ผู้ผลิตแต่ละรายจะแยกกันบริหาร เนื่องจาก ผู้ผลิตแต่ละรายต่างคนผลิตและขาย ผู้ผลิตส่วนใหญ่เน้นการขายปลีก เนื่องจาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาไม่แพงและเป็นสินค้าที่มีลักษณะพร้อมบริโภค และผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่มีอายุสั้น (1-2วัน) ทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายจะเน้นด้านการนำสินค้าออกจำหน่าย (ตลาดริมทาง) ด้านการวางแผนการตลาดของผู้ผลิตแต่ละราย จะพิจารณาปริมาณการผลิตและปริมาณขายจากยอดขายช่วงระยะเวลาเดียวกันของปีที่แล้ว ในส่วนการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ เป็นการวางแผนในการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับน้ำตาลสด

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของน้ำตาลสดส่วนใหญ่ เน้นด้านการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 90 ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าภายในหมู่บ้าน และจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ 10 ส่วนน้ำตาลปึกส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับผู้ผลิตขนมไทย ร้อยละ 90 และจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ 10

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ เป็นการกำหนดตามราคาตลาด โดยพิจารณา ค่าน้ำตาลสด ค่าฟืนและค่าบรรจุภัณฑ์ เป็นการตั้งราคาน้ำตาลสดในพื้นที่ ส่วนน้ำตาลปึก พิจารณาค่าน้ำตาลสดบวกค่าฟืน

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯเป็นด้านมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ยังไม่สามารถกำหนดและควบคุมให้กลุ่มผู้ผลิตรวมกลุ่มและดำเนินการตลาด ร่วมกันได้ และขาดบุคลากรทำหน้าที่ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯยังไม่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป สำหรับความต้องการด้านตลาด กลุ่มฯ ต้องการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน และการยอมรับจากกลุ่มลูกค้ากว้างขวางมากขึ้น เพื่อสามารถวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในร้านต่างๆ ได้เพิ่มมากขึ้น

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ มีประธานและเหรัญญิก จะเป็นผู้รับผิดชอบทำหน้าที่รับจ่ายเงิน จัดทำบัญชีการเงิน รายรับรายจ่ายและเก็บรักษาเงินสดสำรองของกลุ่มฯ ด้านการจัดสรรผลกำไร สิ้นปีกลุ่มฯ จะมีการจัดสรรแบ่งเป็น 4 ส่วนดังนี้ 1) ค่าตอบแทนคณะกรรมการ ร้อยละ 10 2) ทุนในการขยายงานของกลุ่มฯ ร้อยละ 15 3) ปันผลคืนให้กับสมาชิก ร้อยละ 70 และ 4) ทุนสำหรับดำเนินกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ ร้อยละ 5 ส่วนการบริหารการเงินของสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการจัดสรรเงินในการผลิต ซึ่งในช่วงที่เป็นฤดูกาลผลิต จะมีการจัดสรรเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 5,000 – 10,000 บาท/ฤดูกาลผลิต สำหรับด้านการจดบันทึกบัญชี สมาชิกแต่ละราย มีการจดบันทึกไม่สม่ำเสมอ การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบันจะเน้นการบริหารการเงินจัดซื้อบรรจุภัณฑ์เพื่อสำรองไว้จำหน่ายให้สมาชิกกลุ่มฯ ในแต่ละช่วง สำหรับการวางแผนการเงินของกลุ่มฯ ในอนาคต ถ้ามีผลกำไรเพิ่มขึ้นจะมีการจัดสรรผลกำไรตามที่ได้กำหนดไว้

ด้านแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิก มูลค่ารวม 14,400 บาท และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกมูลค่ารวม 420,000 บาท

ผลการดำเนินงานประจำปี 2546 จากการวิเคราะห์ ผู้ผลิตน้ำตาลสดมีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 54,120.40 บาท ยอดขายรวมเท่ากับ 88,200 บาท และมีกำไรสุทธิรวมทั้งสิ้น 19,379.60 บาท ส่วนผู้ผลิตน้ำตาลปึกมีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 62,915.32 บาท ยอดขายรวมเท่ากับ 74,620 บาท และมีกำไรสุทธิรวมทั้งสิ้น 7,867.08 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำกำไรมากที่สุด คือ น้ำตาลสดบรรจุขวด

สำหรับสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบันกลุ่มฯมีสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งสิ้นประมาณ 66,921.26 บาท สินทรัพย์ถาวรมูลค่ารวมประมาณ 320,000 บาท และส่วนของเจ้าของประมาณ 350,00 บาท จากการวิเคราะห์ทัศนียภาพทางการเงิน พบว่า การบริหารการเงินของกลุ่มฯยังไม่มีประสิทธิภาพ พิจารณาได้จาก กลุ่มฯ ไม่ได้ใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตจากที่ได้รับการสนับสนุนมาดำเนินการผลิตเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มฯ ทำให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

ด้านปัญหาทางการเงินที่กลุ่มฯ ประสบอยู่ในปัจจุบัน คือ การบริหารการเงินยังไม่มีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการจัดทำบัญชี และด้านการบริหารการเงินให้สามารถมีผลกำไร ส่วนปัญหาของผู้ผลิตน้ำตาลสดและน้ำตาลปึก คือ ความสามารถในการทำไร่ของผู้ผลิตค่อนข้างต่ำ ทำให้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ แท้จริงแล้วเป็นค่าแรงงานในการผลิต ส่งผลให้สมาชิกไม่มีเงินทุนสำรองใช้ในการผลิตในปีต่อไป ต้องกู้ยืมจากกองทุนต่าง ๆ ในหมู่บ้าน

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

สำหรับศักยภาพในการพัฒากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล มีประเด็นสำคัญอยู่ที่การพัฒนาศักยภาพด้านการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีเพิ่มมูลค่า และควบคุมคุณภาพมาตรฐานด้านการผลิตให้ต่อเนื่อง ซึ่งกลุ่มฯได้เปรียบในด้านการจัดหาวัตถุดิบ เนื่องจากใกล้แหล่งวัตถุดิบและกลุ่มฯ มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่สามารถรองรับการขยายการผลิตการพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดของกลุ่มฯได้ในอนาคต ถ้ากลุ่มฯมีแผนวางแผนพัฒนาและใช้เครื่องมือดังกล่าวให้เกิดประสิทธิภาพ จะช่วยให้กลุ่มฯมีกิจกรรมด้านการผลิต และส่งผลกระทบต่อกิจกรรมด้านต่างๆ ที่ให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการทำงาน นอกจากนี้กลุ่มฯมีปัจจัยที่สำคัญในการส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาให้มีความเข้มแข็งได้แก่ ผู้นำกลุ่มฯ ซึ่งเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ มีความคิดก้าวหน้า รวมถึงมีตำแหน่งทางสังคม (ผู้ใหญ่บ้าน) อาจจะเป็นผู้กระตุ้น ชักชวน ให้มีการขับเคลื่อนการทำงานภายในกลุ่มฯ และสร้างความไว้วางใจให้กับสมาชิกกลุ่มฯ

8.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

1. กลุ่มฯ ควรจะมีการวางแผนในการจัดการองค์กรของกรรมการแต่ละคนในทางปฏิบัติให้มีการทำงานอย่างชัดเจน และให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น
2. การวางแผนสร้างความร่วมมือกับกลุ่มเครือข่ายอาชีพอื่นๆ เพื่อให้สร้างกิจกรรมความร่วมมือให้เกิดขึ้นภายในชุมชน

8.3.2 การผลิต

1. กลุ่มฯ ควรจะมีการวางแผนด้านการจัดการด้านเทคนิคการผลิต การใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ โดยประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อช่วยให้คำแนะนำปรึกษาด้านการใช้เทคโนโลยีดังกล่าว

2. สมาชิกกลุ่มฯควรคำนึงถึงการจัดการด้านสาธารณสุขเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้การผลิตผลิตภัณฑ์ สะอาด ปลอดภัย และถูกสุขลักษณะ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้ผู้บริโภคให้เกิดความมั่นใจในมาตรฐานการผลิต

8.3.3 การตลาด

1. การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ร่วมกันกับสมาชิกกลุ่มฯให้ชัดเจน เพื่อนำมาเป็นข้อกำหนดใน รักษาคุณภาพและยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

2. กลุ่มฯ ควรได้รับการฝึกอบรมและศึกษาดูงานเพิ่มเติม เพื่อช่วยเพิ่มพูนความรู้ด้านการวางแผน การตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์

8.3.4 การเงิน

1. ควรมีการบันทึกบัญชี เพื่อจะได้นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการเงินและเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการขยายกิจการในอนาคต

2. การวางแผนด้านการบริหารการเงินของสมาชิกกลุ่มฯ ทั้งในด้านการชำระหนี้สินหมุนเวียนและการ สำรองทุนเพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”.
[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm) (29
กันยายน 2547).

กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23, 12 (ธันวาคม). 68 - 71.

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

ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ครัก 200 ล้าน ตัวเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5
กรกฎาคม 2547).

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการ
วิจัย.

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**.
กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.

ทองคำดี ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้าง
สร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะ
เกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิต
และการดำเนินธุรกิจ**”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม
2546).

พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน- วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ
รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.

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

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

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 นางทองคำ ยมเกิด (ประธานกลุ่มฯ)



รูปที่ ก. 2 คณะกรรมการกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 3 น้ำตาลสดบรรจุขวด



รูปที่ ก. 4 น้ำตาลปีก



รูปที่ ก. 5 กระบอกไม้ไผ่ไว้ใส่ดวงตาล



รูปที่ ก. 6 เปลือกคเคยอม



รูปที่ ก. 7 การนวดวงตาล



รูปที่ ก. 8 เตาดิน



รูปที่ ก. 9 แม่พิมพ์น้ำตาลปึก



รูปที่ ก. 10 การต้มน้ำตาล



รูปที่ ก. 11 การเคี้ยวน้ำตาลปึก



รูปที่ ก. 12 เครื่องสเตอร์ไรส์



รูปที่ ก. 13 เครื่องพลาสติกเจียรไรส์



รูปที่ ก. 14 เครื่องวัดความหวาน (ระดับน้ำตาล)



รูปที่ ก. 15 บริเวณโดยรอบของโรงเรียน



รูปที่ ก. 16 สถานที่ประกอบการกลุ่ม ฯ

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มอาชีพน้ำตาลสดเด่นตาล นอกจากจะมีการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตแล้ว ยังมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี รวมถึงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ยังต้องมีการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งด้านการผลิต การตลาดและการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดโดยแยกการคำนวณเป็นรายผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

การคำนวณต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตน้ำตาลสดแบบต้มเดือด

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่กลุ่มใช้ในการผลิต ได้แก่ น้ำตาลสด เปลือกตะเคียนหรือคะยอม และฟืน

สำหรับการคำนวณต้นทุนค่าน้ำตาลสดในครั้งนี้ ได้ศึกษาจากตัวแทนผู้ผลิตน้ำตาลสดที่มีการต้นตาลเป็นของตนเองและการเช่าจากผู้อื่น ดังนั้น การคำนวณจะพิจารณาจาก ค่าเช่าต้นตาลต่อปี ซึ่งมีการคิดค่าเช่าจากน้ำตาลสดที่ได้ กิโลกรัมละ 3 บาท ซึ่งต้นตาลจะให้ผลผลิตน้ำตาลสดเฉลี่ยต้นละ 3 กิโลกรัม ดังนั้นค่าเช่าต้นตาลต่อต้นต่อปี เท่ากับ 9 บาท จากนั้นนำมาคูณด้วย จำนวนต้นตาลที่มีทั้งหมด และหารด้วยปริมาณปริมาณน้ำตาลสดที่ได้ทั้งหมดต่อปี จะได้ต้นทุนน้ำตาลสดต่อกิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ผู้ผลิตน้ำตาลสดมีต้นตาลของตนเอง 35 ต้น และเช่าผู้อื่น 10 ต้น ดังนั้นมีต้นตาลรวม 45 ต้น ค่าเช่าต้นตาลต่อต้น 9 บาท ดังนั้นค่าเช่าทั้งปี เท่ากับ $35 \times 9 = 405$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลสดทั้งหมด 14,700 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนน้ำตาลสดต่อกิโลกรัม เท่ากับ $405/14,700 = 0.028$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลลอนครั้งละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนน้ำตาลสดต่อแกลลอนเท่ากับ $0.028 \times 5 = 0.14$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนน้ำตาลสด ดังตารางที่ ข.1)

สำหรับต้นทุนเปลือกตะเคียนหรือคะยอม และฟืน การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้วัตถุดิบทั้งปี นำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จากนั้นนำมาหารด้วย ปริมาณน้ำตาลสดที่ได้ทั้งปี จะได้ต้นทุนวัตถุดิบต่อกิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

เปลือกคะยอม ราคาเม็ดละ 80 บาท ทั้งปีผู้ผลิตมีการใช้ทั้งหมด 15 มัด ดังนั้นต้นทุนเปลือกคะยอมทั้งปี เท่ากับ $80 \times 15 = 1,200$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลสดทั้งหมด 14,700 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนเปลือกคะยอมของน้ำตาลสด 1 กิโลกรัม เท่ากับ $1,200/14,700 = 0.081$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลลอนครั้งละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนเปลือกคะยอมของน้ำตาลสด 1 แกลลอนเท่ากับ $0.081 \times 5 = 0.40$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนเปลือกคะยอมและฟืน ดังตารางที่ ข.2)

การคำนวณต้นทุนวัสดุอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ กระบอไม้ไผ่ ถังพลาสติก ตะแกรงกรอง ผ้าขาวบาง และเตาชุด จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปี จากนั้นนำมาหารด้วย ปริมาณน้ำตาลสดที่ได้ทั้งปี จะได้ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ต่อ กิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ถังพลาสติก ราคาถังละ 50 บาท ทั้งปีผู้ผลิตมีการใช้ทั้งหมด 3 ถัง ดังนั้นต้นทุนถังพลาสติกทั้งปี เท่ากับ $50 \times 3 = 150$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลสดทั้งหมด 14,700 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถังพลาสติก ของน้ำตาลสด 1 กิโลกรัม เท่ากับ $150/14,700 = 0.010$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลอนครั้ง ละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถังพลาสติกของน้ำตาลสด 1 แกลอนเท่ากับ $0.010 \times 5 = 0.05$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัสดุอื่นๆ ดังตารางที่ ข.3)

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างและค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณด้าน ค่าจ้างการผลิต เป็นการผลิตเองของสมาชิก ในแต่ละขั้นตอน โดยแบ่งเป็นค่าแรงงาน ชายและค่าแรงงานหญิง โดยนำค่าจ้างรายวันในพื้นที่มาใช้ในการคำนวณกับระยะเวลาการทำงานในแต่ละขั้นตอน และนำมาคำนวณกับปริมาณน้ำตาลสดที่ผลิตได้ต่อครั้ง จะได้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยของน้ำตาลสด (ตารางที่ ข.4) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าแรงงานชาย

ค่าจ้างในพื้นที่ 130 บาท/วัน ชั่วโมงการทำงานทั้งหมด 8 ชั่วโมง/วัน ดังนั้นค่าแรง/ชั่วโมงเท่ากับ 16.25 บาท โดยแรงงานชายจะขึ้นต้นตาล 2 รอบ ใช้เวลาทั้งหมด 9 ชั่วโมง ใช้แรงงาน 1 คน ทำงาน 1 วัน ได้ผลผลิตน้ำตาลสด 70 กิโลกรัม ค่าแรงรวม/วัน เท่ากับ $16.25 \times 9 = 146.25$ บาท ดังนั้นค่าแรงงานชายต่อ น้ำตาลสด 1 กิโลกรัม เท่ากับ $146.25/70 = 2.09$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลอนครั้งละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่าแรงงานชายของน้ำตาลสด 1 แกลอนเท่ากับ $2.09 \times 5 = 10.45$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าแรงงาน ดังตารางที่ ข.4)

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำและค่าเช่ากะทะ จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่า ใช้จ่ายแต่ละชนิด จากนั้น และหารด้วยปริมาณการผลิตน้ำตาลสดต่อปี จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตต่อ หน่วยของน้ำตาลสด (ตารางที่ ข.5) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าน้ำ ของน้ำตาลสด

ค่าใช้จ่ายน้ำทั้งปี เท่ากับ 600 บาท

ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลสดทั้งหมด 14,700 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนน้ำของน้ำตาลสด 1 กิโลกรัม เท่ากับ $600/14,700 = 0.04$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลอนครั้งละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถัง พลาสติกของน้ำตาลสด 1 แกลอนเท่ากับ $0.040 \times 5 = 0.20$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย ดังตารางที่ ข.5)

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

สำหรับเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่ม เช่น มีดปาดตาล ราวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล (พะอง) ไม้หวดวงตาล กระทะใบบัว ไม้พาย ไม้กวาดและโรงเรือน เป็นต้น มีการคำนวณค่าเสื่อมราคาดังนี้ นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี (ตาราง ข. ที่ 6) จากนั้นนำมาคำนวณหาระยะเวลาการใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง คูณด้วยวันที่ทำการผลิตทั้งหมด จะได้จำนวนเวลาที่ใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตทั้งปี จากนั้นนำมาหารด้วยค่าเสื่อมราคา/ปี จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมง นำหารด้วยปริมาณการผลิตน้ำตาลสดที่ได้ต่อครั้ง จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของน้ำตาลสด 1 กิโลกรัม (ตารางที่ ข.7) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคามีดปาดตาล

ค่าเสื่อมราคาของมีดปาดตาล เท่ากับ $320/10 = 32$ บาท (ตารางที่ ข.6)

การขึ้นต้นตาลใช้ระยะเวลาทั้งหมด 9 ชั่วโมง ทั้งปีทำงาน 360 วัน ดังนั้นระยะเวลาที่ทำงานทั้งหมด เท่ากับ $360 \times 9 = 3,240$ บาท ค่าเสื่อมราคามีดปาดตาลต่อชั่วโมงเท่ากับ $32/3,240 = 0.01$ บาท การผลิตต่อครั้งได้น้ำตาลสด 70 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคามีดปาดตาลของน้ำตาลสด 1 กิโลกรัม เท่ากับ $0.01/70 = 0.00014$ บาท ในการจำหน่ายน้ำตาลสดบรรจุใส่แกลลอนครั้งละ 5 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคามีดปาดตาลของน้ำตาลสด 1 แกลลอนเท่ากับ $0.00014 \times 5 = 0.0007$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์ ดังตารางที่ ข.7)

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ ค่าบรรจุภัณฑ์ (ค่าแกลลอน จะคำนวณต้นทุนจากการจำนวนขึ้นที่ใช้/หน่วย)

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลสด

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
= CA / CL (เท่า)
= 1.4 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL
= 1.25 เท่า
3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)
= CA – CL (บาท)
= 8,000 บาท
ผู้ผลิตน้ำตาลสด มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 8,000 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio): แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)
= ต้นทุนสินค้าขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
= 14.70 ครั้ง
หมายถึง ผู้ผลิตน้ำตาลสด มี สินค้าคงเหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพเป็นยอดขาย 14.70 ครั้ง / ปี หรือ ธุรกิจมีความเร็วในการขายสินค้า 14.70 ครั้ง/ปี หรือระยะเวลาประมาณ 1 เดือน การหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีประมาณ 1 ครั้ง
5. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)
= 24.83 หรือประมาณ 25 วัน
หมายถึง สินค้าที่กิจการผลิตขึ้นมาจะเก็บไว้ประมาณ 25 วันจึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่า ระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกลุ่มฯ ค่อนข้างดี
6. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)
= ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)
= 24.83 หรือ 25 วัน
หมายความว่า รอบธุรกิจของกิจการค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างน้อยใช้เวลาประมาณ 25 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

$$= 1.12 \text{ หรือประมาณ 1 ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.12 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดหรือหมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1.12 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= \frac{S}{FA}$$

$$= 1.73 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.73 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.73 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1.73 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

9. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$= \frac{\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} \times 100\%$$

$$= 25 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 25 บาท แสดงว่า กิจกรรมไม่มีความเสี่ยงทางการเงิน จะเห็นได้ว่าอัตราส่วนหนี้สินของกิจการมีค่าค่อนข้างน้อย

10. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \frac{\text{Debt}}{\text{Equity}}$$

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

$$= 0.34 \text{ เท่า}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.34 บาท จะเห็นได้ว่า หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการมีค่าต่ำมาก

11. Degree of Financial Leverage

$$= \frac{EBIT}{(EBIT - I)}$$

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

$$= 1 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

12. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

$$= 22 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 22 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการ ได้รับผลตอบแทนค่อนข้างต่ำ

13. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

$$= 40.20 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 40.20 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นในระดับปานกลาง

14. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

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

$$= 24.53 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 24.53 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

15. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

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

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

$$= 24.53 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 24.53 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมค่อนข้างต่ำ

16. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

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

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

$$= 32.2 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 32.2 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของทุนได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

การคำนวณต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตน้ำตาลปึก

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่กลุ่มฯ ใช้ในการผลิต ได้แก่ น้ำตาลสด เปลือกตะเคียนหรือคะยอม และฟืน

สำหรับการคำนวณต้นทุนค่าน้ำตาลสดในครั้งนี้ ได้ศึกษาจากตัวแทนผู้ผลิตน้ำตาลปึกที่มีการต้นตาลเป็นของตนเองและการเช่าจากผู้อื่น ดังนั้น การคำนวณจะพิจารณาจาก ค่าเช่าต้นตาลต่อปี ในที่นี้คิดค่าเช่าต้นตาลต่อต้นต่อปี เท่ากับ 10 บาท จากนั้นนำมาคูณด้วย จำนวนต้นตาลที่มีทั้งหมด และหารด้วยปริมาณปริมาณน้ำตาลสดที่ได้ทั้งหมดต่อปี จากนั้นนำมาหารด้วยจำนวนน้ำตาลปึกที่ได้ (น้ำตาลสด 3.5 กิโลกรัมได้น้ำตาลปึก 1 กิโลกรัม) จะได้ต้นทุนน้ำตาลปึกต่อกิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ผู้ผลิตน้ำตาลสดมีต้นตาลของตนเอง 30 ต้น (ให้ผลผลิตเพียง 12 ต้น) และเช่าผู้อื่น 3 ต้น ดังนั้นมีต้นตาลรวม 15 ต้น ค่าเช่าต้นตาลต่อต้น 10 บาท ดังนั้นค่าเช่าทั้งปี เท่ากับ $15 \times 10 = 150$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลสดทั้งหมด 7,462.50 กิโลกรัม ผลิตน้ำตาลปึกได้ $7,462.50 / 3.50 = 2,132.14$ ดังนั้นต้นทุนน้ำตาลปึกต่อกิโลกรัม เท่ากับ $150 / 2,132.14 = 0.07$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนน้ำตาลสด ดังตารางที่ ข.8)

สำหรับต้นทุนเปลือกตะเคียนหรือคะยอม และฟืน การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้วัตถุดิบทั้งปี นำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จากนั้นนำมาหารด้วย ปริมาณน้ำตาลสดที่ได้ทั้งปี จะได้ต้นทุนวัตถุดิบต่อกิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

เปลือกคะยอม ราคาเม็ดละ 80 บาท ทั้งปีผู้ผลิตมีการใช้ทั้งหมด 8 มัด ดังนั้นต้นทุนเปลือกคะยอมทั้งปี เท่ากับ $80 \times 6 = 640$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลปึกทั้งหมด 2,132.14 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนเปลือกคะยอมของน้ำตาลปึก 1 กิโลกรัม เท่ากับ $640 / 2,132.14 = 0.30$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนเปลือกคะยอมและฟืน ดังตารางที่ ข. 9)

การคำนวณต้นทุนวัสดุอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ กระบอกล่มไม้ไผ่ จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปี จากนั้นนำมาหารด้วย ปริมาณน้ำตาลปึกที่ได้ทั้งปี จะได้ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ต่อกิโลกรัม โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ไม้ไผ่ ราคาเล่มละ 30 บาท ทั้งปีใช้จำนวน 7.2 เล่ม ดังนั้นต้นทุนกระบอกล่มไม้ไผ่ทั้งปี เท่ากับ $30 \times 7.2 = 216$ บาท ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลปึกทั้งหมด 2,132.14 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนกระบอกล่มไม้ไผ่ของน้ำตาลปึก 1 กิโลกรัม เท่ากับ $216 / 2,132.14 = 0.10$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัสดุอื่นๆ ดังตารางที่ ข.10)

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างและค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณด้าน ค่าจ้างการผลิต เป็นการผลิตเองของสมาชิกในแต่ละขั้นตอน โดยแบ่งเป็นค่าแรงงานชายและค่าแรงงานหญิง โดยนำค่าจ้างรายวันในพื้นที่มาใช้ในการคำนวณกับระยะเวลาการทำงานในแต่ละขั้นตอน และนำมาคำนวณกับปริมาณน้ำตาลปึกที่ผลิตได้ต่อครั้ง จะได้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยของน้ำตาลปึก (ตารางที่ ข.11) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าแรงงานชาย

ค่าจ้างในพื้นที่ 130 บาท/วัน ชั่วโมงการทำงานทั้งหมด 8 ชั่วโมง/วัน ดังนั้นค่าแรง/ชั่วโมงเท่ากับ 16.25 บาท โดยแรงงานชายจะขึ้นต้นตาล 2 รอบ ใช้เวลาทั้งหมด 8 ชั่วโมง ใช้แรงงาน 1 คน ทำงาน 1 วัน ได้ผลผลิตน้ำตาลปี๊บ 10 กิโลกรัม (น้ำตาลสด 35 กิโลกรัม) ค่าแรงรวม/วัน เท่ากับ $16.25 \times 8 = 130$ บาท ดังนั้นค่าแรงงานชายต่อน้ำตาลปี๊บ 1 กิโลกรัม เท่ากับ $130/10 = 13$ บาท (รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าแรงงานดังตารางที่ ข.11)

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าเช่ากระทะ ค่าบรรจุภัณฑ์ในการเก็บรักษา (بيب) และค่ากล่องกระดาษ จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด จากนั้น และหารด้วยปริมาณการผลิตน้ำตาลปี๊บต่อปี จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตต่อหน่วยของน้ำตาลปี๊บ(ตารางที่ ข.12) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าน้ำของน้ำตาลปี๊บ

ค่าใช้จ่ายน้ำทั้งปี เท่ากับ 560 บาท

ในปี 2546 มีผลผลิตน้ำตาลปี๊บทั้งหมด 2,132 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนน้ำของน้ำตาลปี๊บ 1 กิโลกรัม เท่ากับ $560/2,132 = 0.26$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย ดังตารางที่ ข.12)

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

สำหรับเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่ม เช่น มีดปาดตาล รวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล (พะอง) ไม้หวดวงตาล กระทะใบบัว ไม้พาย ไม้กวาด เครื่องกรองแสดนเลส ไม้ปี๊บ และโรงเรือน เป็นต้น มีการคำนวณค่าเสื่อมราคาดังนี้ นำมูลค่าอาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี (ตารางที่ ข.13) จากนั้นนำมาคำนวณหาระยะเวลาการใช้ในการผลิตแต่ละครั้ง คูณด้วยวันที่ทำการผลิตทั้งหมด จะได้จำนวนเวลาที่ใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตทั้งปี จากนั้นนำมาหารด้วยค่าเสื่อมราคา/ปี จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมง นำหารด้วยปริมาณการผลิตน้ำตาลปี๊บที่ได้ต่อครั้ง จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของน้ำตาลปี๊บ 1 กิโลกรัม(ตารางที่ ข.14) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องกรองแสดนเลส

ค่าเสื่อมราคาของเครื่องกรองแสดนเลส เท่ากับ $120/20 = 6$ บาท (ตารางที่ ข.13)

การกรองต่อครั้งใช้ระยะเวลาทั้งหมด 3 ชั่วโมง ทั้งปีทำงาน 360 วัน ดังนั้นระยะเวลาที่ทำงานทั้งหมด เท่ากับ $360 \times 3 = 1,080$ บาท ค่าเสื่อมราคาเครื่องกรองแสดนเลสต่อชั่วโมงเท่ากับ $6/1,080 = 0.006$ บาท การผลิตต่อครั้งได้น้ำตาลปี๊บ 10 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องกรองแสดนเลสของน้ำตาลปี๊บ 1 กิโลกรัม เท่ากับ $0.006/100 = 0.0006$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์ ดังตารางที่ ข.14)

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ กระดาษขาวและ ค่าถุงพลาสติก จะคำนวณจากค่าใช้จ่าย
ทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด (ตารางที่ ข.15) จากนั้นนำหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปี จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่าย
ด้านการตลาดต่อหน่วยของน้ำตาลปี๊บ โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่ากระดาษขาว

ค่าใช้จ่ายค่ากระดาษขาว_ทั้งปี เท่ากับ 2,100 บาท (ตารางที่ ข.15)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำตาลปี๊บ 2,132 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่ากระดาษขาวของน้ำตาลปี๊บ
1 กิโลกรัม เท่ากับ $2,100/2,132 = 0.98$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายการตลาดของน้ำตาลปี๊บ ดังตารางที่ ข.15)

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของผู้ผลิตน้ำตาลปีกล

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
= CA / CL (เท่า)
= 3.7 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนขับพลัน)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL
= 3.50 เท่า
3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)
= CA – CL (บาท)
= 27,000 บาท
ผู้ผลิตน้ำตาลปีกล มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 27,000 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)
= ต้นทุนสินค้าขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
= 18.6 ครั้ง
หมายถึง ผู้ผลิตน้ำตาลปีกล มี สินค้าคงเหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพเป็นยอดขาย 18.6 ครั้ง / ปี หรือ ธุรกิจมีความเร็วในการขายสินค้า 18.6 ครั้ง/ปี หรือระยะเวลาประมาณ 20 วัน การหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีประมาณ 1 ครั้ง

5. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)
= 19.57 หรือประมาณ 20 วัน
หมายถึง สินค้าที่กิจการผลิตขึ้นมาจะเก็บไว้ประมาณ 20 วันจึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่า ระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกิจการค่อนข้างดี

6. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle) = ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)
= 19.57 หรือ 20 วัน
หมายความว่า รอบธุรกิจของกิจการค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างน้อย ใช้เวลาประมาณ 20 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)
= ยอดขาย / สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้ง หรือ เท่า)
= S / Total Asset หรือ S / (CA+FA)

$$= 1.29 \text{ หรือประมาณ } 1 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.29 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดหรือหมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1.29 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / FA$$

$$= 3.59 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 3.59 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 3.59 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 3.59 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

9. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

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

$$= 217 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 17 บาท แสดงว่ากิจการ ไม่มีความเสี่ยงทางการเงิน จะเห็นได้ว่าอัตราส่วนหนี้สินของกิจการมีค่าค่อนข้างน้อย

10. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)

$$= \text{Debt} / \text{Equity}$$

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า})$$

$$= 0.21 \text{ เท่า}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.21 บาท จะเห็นได้ว่า หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของกิจการมีค่าต่ำมาก

11. Degree of Financial Leverage

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

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

$$= 1 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

12. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

$$= 10.5 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 10.5 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการ ได้รับผลตอบแทนค่อนข้างต่ำ

13. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

$$= 16.49 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 16.49 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นค่อนข้างน้อย

14. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

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

$$= 13.61 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 13.61 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

15. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

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

$$= (EBIT / Total Assets) \times 100\%$$

$$= 13.61 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 13.61 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจการได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมค่อนข้างต่ำ

16. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

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

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

$$= 16.3 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 16.3 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของทุนได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

1. ต้นทุนน้ำตาลสด

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนค่าน้ำตาลสด

รายการ	จำนวนต้น	ค่าเช่า/ต้นปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตทั้งปี กก.	ค่าเช่า/กก.	ค่าเช่า/ แกลลอน
มีของตนเอง	35	9	315	14,700.00	0.028	0.14
เช่า	10	9	90			
รวม	45		405			

หมายเหตุ : น้ำตาล กก. ละ 3 บาท มีการคิดค่าเช่าเป็นน้ำตาล ต้นละ 3 กก./ปี รวมต่อต้น 9 บาท/ปี ดังนั้นการคิดค่าต้น
ตาลของตนเองจะอิง จากค่าเช่า/ต้นปี

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนค่าวัตถุดิบอื่นๆ

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวนที่ ใช้ทั้งปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิต น้ำตาลทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าวัตถุดิบ/ กิโลกรัม	ค่าวัตถุดิบ/ แกลลอน
เปลือกตะเคียนหรือ เคียวอม (มัด)	80	15 มัด	1,200	14,700	0.081	0.40
พื้น (เกวียน)	250	20 เกวียน	5,000	14,700	0.34	1.70

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนค่าวัสดุ

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวนที่ ใช้ทั้งปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิต น้ำตาลทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าวัสดุ/ กิโลกรัม	ค่าวัสดุ/ แกลลอน
กระบอกไม้ไผ่	25	20	500	14,700	0.03	0.15
ถังพลาสติก	50	3	150	14,700	0.01	0.05
ตะแกรงกรอง	50	1	50	14,700	0.003	0.02
ผ้าขาวบาง	18	1	18	14,700	0.001	0.01
เตาชุด	1,000	2	2,000	14,700	0.136	0.68

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนค่าแรงงาน

รายการ	ค่าแรงงาน/ชั่วโมง (บาท)	จำนวน แรงงาน (คน)	จำนวนชั่วโมง การทำงานต่อ ครั้ง (ชั่วโมง)	ค่าแรงรวม ต่อครั้ง (บาท)	ปริมาณการ ผลิตน้ำตาลต่อ ครั้ง (กิโลกรัม)	ค่าแรงงาน/ กิโลกรัม	ค่าแรงงาน/ แกลลอน
แรงงานชาย	16.25	1	9	146.25	70	2.09	10.45
แรงงานหญิง	12.50	1	4.50	56.25	70	0.80	4.02

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

รายการ	ค่าใช้จ่าย รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิต น้ำตาลทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าใช้จ่าย/ กิโลกรัม	ค่าใช้จ่าย/ แกลลอน
ค่าน้ำ	600	14,700	0.04	0.20
ค่าเช่ากะทะ	100	14,700	0.01	0.03

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.6 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อมราคา/ปี
มีดปาดตาล	160	2	320	10	32
ราวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล (พะอง)	25	45	1125	3	375
ไม้หวดวงตาล	150	2	300	20	15
กระทะใบบัว	900	2	1800	20	90
ไม้พาย	10	3	30	10	3
ไม้กวาด	150	2	300	10	30
โรงเรือน	2000	1	2000	2	1000

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	ค่าเสื่อม ราคา/ปี (บาท)	ระยะ เวลาที่ใช้ ต่อวัน (ชั่วโมง)	วัน ทำงาน ทั้งปี	ระยะเวลา ทำงานทั้ง หมด (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อม ราคา/ปี/ ชั่วโมง	ปริมาณ การผลิต/ ครั้ง (กก.)	ค่าเสื่อม ราคา/ปี/ ชั่วโมง/ กก.	ค่าเสื่อมราคา /ปี/ชั่วโมง/ แกลลอน
มีดปาด ตาล	32	9	360	3240	0.01	70.00	0.0001	0.000705467
ราวไม้ไผ่ ขึ้นต้นตาล (พะอง)	375	0.16	360	60	6.25	70.00	0.0893	0.446428571
ไม้รวดวง ตาล	15	-	-	1,500.00	0.01	70.00	0.0001	0.000714286
กระทะใบ บัว	90	2	360	720.00	0.13	70.00	0.0018	0.008928571
ไม้พาย	3	2	360	720.00	0.004	70.00	0.0001	0.000297619
ไม้กวาน	30	2	360	720.00	0.042	70.00	0.0006	0.00297619
โรงเรือน	1000	24	360	8,640.00	0.116	70.00	0.0017	0.008267196

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

2. ต้นทุนน้ำตาลปีก

ตารางที่ ข.8 ต้นทุนค่าน้ำตาลสด

รายการ	จำนวนต้น	ค่าเช่า/ต้น/ปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการ ผลิตทั้งปี กก.	ค่าเช่า/กก.
มีของตนเอง	12	10	120	2,132.14	0.07
เช่า	3	10	30		
รวม	15		150		

หมายเหตุ : 7การคิดค่าน้ำตาลของตนเองจะอิง จากค่าเช่า/ต้น/ปี

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ต้นทุนค่าวัตถุดิบอื่นๆ

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวนที่ใช้ทั้งปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิต น้ำตาลปีกทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าวัตถุดิบ/ กิโลกรัม
เปลือกตะเคียนหรือ ตะขอม (มัด)	80	8 มัด	640.0	2,132	0.30
ฟืน (เกวียน)	250	42 เกวียน	10500	2,132	4.92

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.10 ต้นทุนค่าวัสดุ

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวนที่ใช้ทั้งปี	รวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิต น้ำตาลปีกทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าวัสดุ/ กิโลกรัม
กระบอกไม้ไผ่	30	7.2	216	2,132	0.10

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนค่าแรงงาน

รายการ	ค่าแรงงาน/ชั่วโมง (บาท)	จำนวน แรงงาน (คน)	จำนวนชั่วโมง การทำงานต่อ ครั้ง (ชั่วโมง)	ค่าแรงรวม ต่อครั้ง (บาท)	ปริมาณการ ผลิตน้ำตาล ปีกต่อครั้ง	ค่าแรงงาน/ กิโลกรัม
แรงงานชาย	16.25	1	8	130	10	13
แรงงานหญิง	12.50	1	8	100	10	10

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.12 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

รายการ	ค่าใช้จ่ายรวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตน้ำตาลปีกทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าใช้จ่าย/กิโลกรัม (บาท)
ค่าน้ำ	560	2,132	0.26
ค่าเช่ากระทะ	700	2,132	0.33
กล่อ่งกระดาด	535	2,132	0.25

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อมราคา/ปี
มีดปาดตาล	160	2	320	20	16
ราวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล	25	15	375	3	125
ไม้หวดวงตาล	150	6	900	20	45
กระทะใบบัว	150	1	150	20	7.5
ไม้พาย	150	1	150	20	7.5
ไม้กวาน	20	1	20	2	10
โรงเรือน	750	1	750	5	150
เชือกไนล่อน	35	1	35	2	17.5
เครื่องกรองแสงต้นเลต	1	120	120	20	6
กระบวยตักน้ำตาล	1	20	20	3	6.67
เตาชุด	1	300	300	10	30
ไม้ปัก	1	300	300	5	60
ถ้วยตักน้ำตาล	2	10	20	2	10
กระด้ง	30	2	60	2	30

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.14 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	ค่าเสื่อม ราคา/ปี (บาท)	ระยะเวลาที่ ใช้ต่อวัน (ชั่วโมง)	วันทำงานทั้ง ปี	ระยะเวลา ทำงานทั้งหมด (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อม ราคา/ปี/ชั่วโมง	ปริมาณการ ผลิต/ครั้ง (กก.)	ค่าเสื่อมราคา /ปี/ชั่วโมง/ กก.
มีดปาดตาล	16	9.3	360	3348	0.005	10.00	0.0005
ราวไม้ไผ่ขึ้น ต้นตาล	125	0.17	360	60	2.08	10.00	0.2083
ไม้แนวดวง ตาล	45	-	-	450.00	0.10	10.00	0.0100
กระทะใบบัว	7.5	6	360	2,160.00	0.003	10.00	0.0003
ไม้พาย	7.5	6	360	2,160.00	0.003	10.00	0.0003
ไม้กวาด	10	2	360	720.00	0.014	10.00	0.0014
โรงเรือน	150	24	360	8,640.00	0.017	10.00	0.0017
เชือกไนลอน	17.5	0.17	360	60.00	0.292	10.00	0.0292
เครื่องกรอง แสตนเลส	6	3	360	1,080.00	0.006	10.00	0.0006
กระบวยตัก น้ำตาล	6.67	1	360	360.00	0.019	10.00	0.0019
เตาชุด	30	6	360	2,160.00	0.014	10.00	0.0014
ไม้ปิก	60	3	360	1,080.00	0.056	10.00	0.0056
ถ้วยตักน้ำ ตาล	10	2	360	720.00	0.014	10.00	0.0014
กระด้ง	30	24	360	8,640.00	0.003	10.00	0.0003

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.15 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

รายการ	ค่าใช้จ่ายรวมต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตน้ำ ตาลปีทั้งปี (กิโลกรัม)	ค่าใช้จ่าย/กิโลกรัม (บาท)
ค่ากระดาษาขาว	2,100	2,132	0.98
ค่าถุงพลาสติก	1,750	2,132	0.82

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ภาคผนวก ค

ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนของน้ำตาลสดแบบต้มเดือดปริมาตร 5 ลิตร/แกลลอน

รายการ	น้ำตาลสดแบบต้มเดือดปริมาตร 5 ลิตร/แกลลอน							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					2.77	15.17	17.94	97.46
1. วัตถุดิบ					2.33		2.33	12.66
น้ำตาลสด	กก.				0.14	-	0.14	
เปลือกตะเคียน/คะยอม	มัด				0.49		0.49	
ค่าเชื้อเพลิง (ฟืน)					1.70		1.70	
2. วัสดุอุปกรณ์					0.21		0.91	4.94
กระบอกไม้ไผ่					0.15		0.15	
ถังพลาสติก					0.05		0.05	
ตะแกรงกรอง						0.02	0.02	
ผ้าขาวบาง					0.01		0.01	
เตาชุด						0.68	0.68	
3. ค่าแรง					-		14.47	78.61
ค่าแรงงานชาย	บาท					10.45	10.45	
ค่าแรงงานหญิง	บาท					4.02	4.02	
4. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	บาท				0.23		0.23	1.25
ค่าน้ำ	บาท				0.20		0.20	
ค่าเช่ากะทะ	บาท				0.03		0.03	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	น้ำตาลสดแบบต้มเคี้ยวปริมาตร 5 ลิตร/แกลลอน							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
1.ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และ โรงเรือน					-	0.4683	0.4683	
มีดปาดตาล						0.0007	0.0007	
ราวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล (พะอง)						0.4464	0.4464	
ไม้รวดงวงตาล						0.0007	0.0007	
กระทะใบบัว						0.0089	0.0089	
ไม้พาย						0.0003	0.0003	
ไม้กวาน						0.0030	0.0030	
โรงเรือน						0.0083	0.0083	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ หน่วย (บาท)					2.77	15.64	18.41	100.00
ราคาขาย(บาท)				30.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร (บาท/หน่วย)				12.06				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด (บาท/หน่วย)				27.23				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้ง หมด (บาท/หน่วย)				11.59				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนผันแปรต่อราคาขาย				40.20				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนเงินสดต่อราคาขาย				90.77				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				38.64				

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	น้ำตาลสดแบบต้มเดือดปริมาตร 5 ลิตร/แกลลอน							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด บรรจุภัณฑ์ แกลลอน							5.00	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อ หน่วย (บาท)					5.00		5.00	
(3) ต้นทุนการผลิตและการ ตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)				23.41				
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด				6.59				
(4) ต้นทุนการจัดการต่อปี				-				
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				23.41				
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/ หน่วย				22.94				
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/ หน่วย				7.77				
ราคาขาย(บาท)				30.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผัน แปร (บาท/หน่วย)				7.06				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงิน สด (บาท/หน่วย)				22.23				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้ง หมด (บาท/หน่วย)				6.59				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนผันแปรต่อราคาขาย				23.53				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนเงินสดต่อราคาขาย				74.10				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนของน้ำตาลปี๊บ (กิโลกรัม)

รายการ	น้ำตาลปี๊บ (กิโลกรัม)							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					6.23	23.00	29.23	99.06
1. วัตถุดิบ							5.29	17.93
น้ำตาลสด	กก.				0.07	-	0.07	
เปลือกตะเคียน/คะยอม	มัด				0.30		0.30	
ค่าเชื้อเพลิง (ฟืน)					4.92		4.92	
2. วัสดุอุปกรณ์							0.10	0.34
กระบอกไม้ไผ่					0.10		0.10	
3. ค่าแรง							23.00	77.94
ค่าแรงงานชาย	บาท					13.00	13.00	
ค่าแรงงานหญิง	บาท					10.00	10.00	
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ							0.84	2.85
ค่าน้ำ	บาท				0.26		0.26	
ค่าเช่ากะทะ	บาท				0.33		0.33	
ค่ากล่องกระดาษ	บาท				0.25		0.25	
ต้นทุนคงที่							0.2781	0.94
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และ โรงเรือน					-	0.2611	0.2611	
มีดปาดตาล						0.0005	0.0005	
ราวไม้ไผ่ขึ้นต้นตาล (พะอง)						0.2083	0.2083	
ไม้รวดงวงตาล						0.0100	0.0100	
กระทะใบบัว						0.0003	0.0003	
ไม้พาย						0.0003	0.0003	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	น้ำตาลปี๊บ (กิโลกรัม)							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้น ทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
1.ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และ โรงเรือน (ต่อ)								
ไม้กวน						0.0014		
เชือกไนล่อน						0.0292		
เครื่องกรองแสงต้นเลส						0.0006		
กระบวยตักน้ำตาล						0.0019		
เตาชุด						0.0014		
ไม้ปิ้ง						0.0056		
ถ้วยตักน้ำตาล						0.0014		
กระด้ง						0.0003		
โรงเรือน						0.0170		
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ หน่วย (บาท)					6.23	23.28	29.51	100.00
ราคาขาย(บาท)				35.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปร (บาท/หน่วย)				5.77				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสด (บาท/หน่วย)				28.77				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้ง หมด (บาท/หน่วย)				5.49				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนผันแปรต่อราคาขาย				16.49				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนเงินสดต่อราคาขาย				82.20				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้น ทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				15.69				

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	น้ำตาลปีก (กิโลกรัม)							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
บรรจุภัณฑ์							1.80	
แกลลอน					0.98		0.98	
ถุงพลาสติก					0.82		0.82	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					1.80			
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)				31.31				
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด				3.69				
(4) ต้นทุนการจัดการต่อปี				-				
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย(บาท)				31.31				
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/หน่วย				31.03				
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/หน่วย				0.02				
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วยหน่วย)				3.69				
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				3.97				
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				34.98				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				11.34				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				99.95				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				10.55				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

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

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

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

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

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาดินเผา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก้อญอนบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาสามศรีทน
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
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านนอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน