

วิสาหกิจ
ชุมชน

กิจการเครื่องดนตรีไทย (จิม) นายจีระศักดิ์ ไฮเวิร์ต



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

อาจารย์นันทมน ธีระกุล^{3/}

พิมลพรรณ บุญยะเสนา^{3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

นันธิญา สุสา^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พีรพงษ์ ปราบริปู^{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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม) ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	15
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	16
2.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาการของกลุ่มฯ	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	16
2.4 การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	16
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	16
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	17
3.1 ผลิตภัณฑ์	17
3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	17
3.2.1 การบริหารการผลิต	17

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2.2 การวางแผนการผลิต	17
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	17
3.3.1 วัตถุดิบ	18
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	20
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	22
3.3.4 โรงเรือนผลิต	22
3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	22
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	30
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	30
3.4.2 การจ้างงาน	30
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	30
3.6 กรรมวิธีการผลิต	32
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	33
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	34
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	34
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	35
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	35
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	35
3.11.2 ความต้องการด้านการผลิตของกิจการ	35
บทที่ 4 การตลาด	37
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	37
4.1.1 การบริหารการตลาด	37
4.1.2 การวางแผนการตลาด	37
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	37
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	38
4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ	38
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	38
4.4 ราคาและการตั้งราคา	41

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5 การส่งเสริมการขาย	43
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	43
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	43
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	44
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	44
4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการ	44
บทที่ 5 การเงิน	45
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	45
5.1.1 การบริหารการเงิน	45
5.1.2 การวางแผนการเงิน	45
5.2 แหล่งเงินทุน	45
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	45
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	45
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	47
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	49
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	49
5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	49
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	51
6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT Analysis) ของกิจการ	51
6.1.1 จุดแข็ง	51
6.1.2 จุดอ่อน	51
6.1.3 โอกาส	52
6.1.4 ข้อจำกัด	52
6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกิจการ	52
6.2.1 ศักยภาพการจัดองค์กรของกิจการ	52
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	53
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	55
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	55

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	55
บทที่ 7 บทสรุป	59
7.1 สรุปผลการศึกษา	59
7.1.1 การจัดการองค์กร	59
7.1.2 การผลิต	59
7.1.3 การตลาด	59
7.1.4 การเงิน	60
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	61
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	61
7.3.1 การจัดการองค์กร	61
7.3.2 การผลิต	61
7.3.3 การตลาด	61
7.3.4 การเงิน	61
เอกสารอ้างอิง	63
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 ผลิตภัณฑ์ของกิจการ (ปีการผลิต 2546)	17
3.2 การจัดการวัตถุดิบหลัก	24
3.3 การจัดหาวัตถุดิบรอง	25
3.4 การจัดหาวัสดุ	26
3.5 การจัดหาอุปกรณ์และโรงงานการผลิต	27
3.6 การจัดหาบรรจุภัณฑ์	29
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	37
4.2 ราคาผลิตภัณฑ์ของกิจการ	41
4.3 ราคาและการตั้งราคา	42
5.1 ผลการดำเนินงาน	46
6.1 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์	54
6.2 อัตรส่วนทางการเงินของกิจการนายจิระศักดิ์ ไฮเวิร์ด	56

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ	15
3.1 ขั้นตอนการผลิตขมิ้นผึ่เสื่อ และขมิ้นคางหมู	33
3.2 ผังสถานประกอบการ	34
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ	38
4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายขมิ้นผึ่เสื่อ	39
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายขมิ้นคางหมูเล็ก	40
4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายขมิ้นคางหมูใหญ่	40

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

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

ละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

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

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

รายงานนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (จิม) ซึ่งได้นำวัตถุดิบที่มีในหมู่บ้าน เช่น ไม้ขนุน และวัตถุดิบอื่นๆ ที่สามารถหาซื้อได้ภายในจังหวัด มาประกอบเป็นเครื่องดนตรีไทย (จิม) ออกจำหน่ายทั้งภายในหมู่บ้าน ภายในจังหวัด และต่างจังหวัดการผลิตเครื่องดนตรีไทยทำให้สมาชิกมีรายได้

เพิ่มขึ้น และหมู่บ้านยังได้รับการคัดเลือกเป็นหมู่บ้านวัฒนธรรมหรือศูนย์วัฒนธรรมตำบลทุ่งผาย ส่วนผลิตภัณฑ์ ชิมนั้นได้รับการคัดสรรให้เป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ประจำปี 2546 ในระดับภาค ระดับ 5 ดาว

กลุ่มวิสาหกิจนี้เกิดจากการรวมตัวกันของผู้ประกอบการกิจการผลิตชิมภายในหมู่บ้าน ซึ่งต่างมี ประสบการณ์ในกิจการนี้มานานพอสมควร และต่างดำเนินการบริหารจัดการกิจการของตนเองทุกด้าน ซึ่ง นับเป็นรูปแบบการรวมกลุ่มที่น่าสนใจศึกษาเป็นอย่างยิ่ง ถึงลักษณะการรวมกลุ่ม การบริหารจัดการ ปัญหาและ อุปสรรคในการดำเนินงาน และแนวทางการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจในรูปแบบนี้ รวมถึงแนวทางการพัฒนา ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกของกลุ่ม เพื่อให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์ โดยตรงต่อกลุ่มฯ และกลุ่มวิสาหกิจอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีต ความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะ ส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และ ความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรี ไทย (чим) อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้าง การตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิ ปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้าน การจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็น ประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้ เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหา ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และ สามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่ การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม) บ้านแม่ทะ หมู่ที่ 5 ตำบลทุ่งฝาย อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านแม่ทะ หมู่ที่ 5 ตำบลทุ่งฝาย อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ซึ่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม) เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่ส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงและได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และมีความต้องการความช่วยเหลือในการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการ อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการ และมีความประสงค์ที่จะพัฒนารัฐกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มฯ เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการกิจการชม ซึ่งแต่ละรายบริหารจัดการกิจการของตนเอง ดังนั้นในการศึกษานี้จึงได้เลือกผู้ประกอบการตัวอย่างตามขนาดการผลิตเพื่อทราบถึงโครงสร้างการบริหารจัดการทุกด้านของสมาชิกกลุ่ม และชี้ให้เห็นถึงสถานการณ์ของกลุ่มฯ ในภาพรวม

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา เครื่องดนตรีไทยประเภทชม ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่างๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

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

โครงสร้างการผลิต

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

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

3.1 ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

ต้นทุนรวมต่อครั้ง = ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง + ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง

3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนรวมต่อครั้ง

3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

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

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล) = ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

7.2 ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

= (ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี) $\times$ 100

7.3 อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ
 = (กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี / ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี) $\times$ 100

7.4 ยอดขายรวมต่อปี = ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี = ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
 = สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
 = CA / CL (เท่า)
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น)

(Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

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

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
 = (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

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

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)
 = ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)
 = 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
 = ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

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

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

$$= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\%$$
2. อัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย (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 หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (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

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการเป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ ยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมพันธ์หน่วยประกอบการถึงครอง การตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุป เป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

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

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. วิเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานราก ของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมี พระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และ ปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและ บริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุค โลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบ วิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลัง

ปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิเศษ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของกิจการผลิตทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผลทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การ ยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอดและพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นเครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ 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 ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งจากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

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) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
 - 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป
- ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้
1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
 2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชนและเครือข่าย 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 และความพอเพียงของครอบครัวและชุมชน
4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด เป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนากรเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

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

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

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและผู้ให้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิตและการตลาด ทั้งกระบวนการจัดการและเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชนแบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้
2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย
3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย
4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนระหว่างชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง
5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดังกล่าวอย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

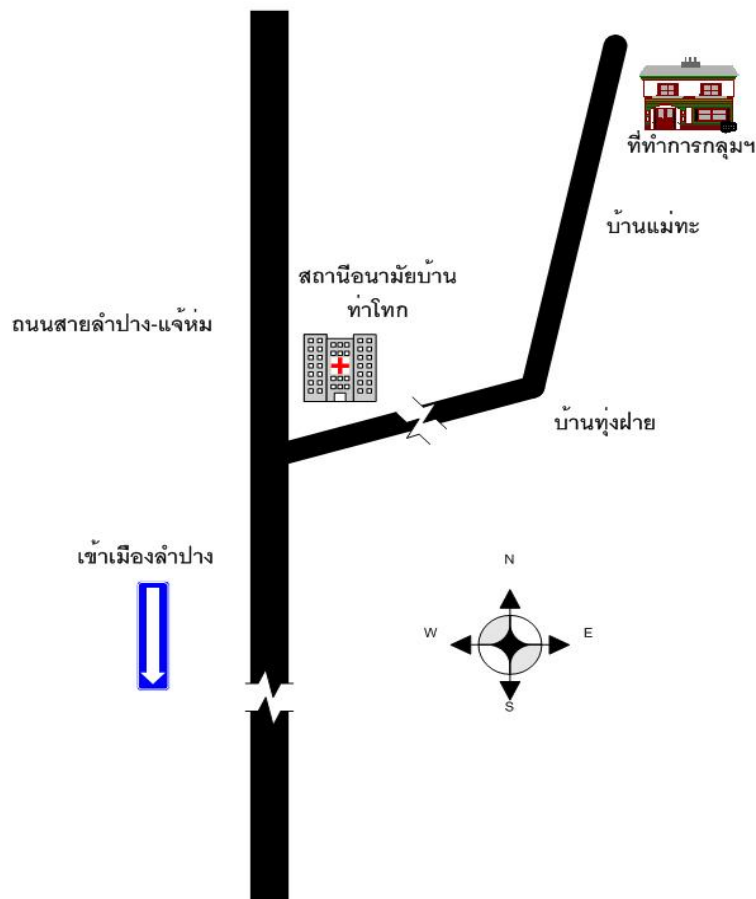
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)

กรณีศึกษา : กิจการนายจีระศักดิ์ ไฮเวิร์ด

2.1.2 สถานที่ตั้ง

กลุ่มตั้งอยู่บ้านแม่ทะ หมู่ 5 ตำบลทุ่งฝาย อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง 52000 การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดลำปางไปยังที่ตั้งกลุ่มฯ ใช้เส้นทางหลวงสายลำปาง-แจ้ห่ม เลี้ยวขวาบริเวณสถานีอนามัยบ้านท่าโทก ผ่านหมู่บ้านทุ่งฝายจนถึงหมู่บ้านแม่ทะ (แผนภาพที่ 2.1)



แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นายจีระศักดิ์ ไฮเวิร์ด อายุ 39 ปี จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 ทำหน้าที่เป็นประธานกลุ่มฯ มาตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ ในปี 2544 แต่เนื่องจากการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการรายเดียว 5 ราย ทำให้ในทางปฏิบัติ นายจีระศักดิ์รวมถึงผู้ประกอบการแต่ละรายจะบริหารกิจการของตนเอง ไม่มีกิจกรรมร่วมกันที่แสดงให้เห็นถึงความเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแต่อย่างใด

2.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาการของกลุ่มฯ

การผลิตเริ่มจากที่นายมานพ ปอนสืบ ได้นำความรู้ในการผลิตซิม จากการที่ตนได้ไปทำงานในโรงงานผลิตเครื่องดนตรีไทย ในกรุงเทพฯ ในปี 2536 และได้ชักชวนญาติ ซึ่งประกอบด้วย นายอินจันทร์ นายมนัส นายสมบุญ ปอนสืบ และนายจีระศักดิ์ ไฮเวิร์ด เข้าไปทำงานในโรงงานเดียวกับตน จากนั้นได้นำความรู้ในการผลิตซิมกลับมาทำการผลิตในหมู่บ้าน โดยได้ชักชวนญาติๆ กลับมาช่วยทำการผลิต ในกิจการของตน ประมาณปี 2540 หลังจากที่เห็นว่ามีคำสั่งซื้อเข้ามาค่อนข้างมาก นายมานพจึงได้ให้ญาติๆ ของตน ไปตั้งธุรกิจผลิตซิมกันเอง เพื่อเป็นการกระจายการผลิตให้มากขึ้น หลังจากนั้นการดำเนินงานจึงเป็นลักษณะของธุรกิจรายเดียว มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มฯ ในปี 2544 เพื่อขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในพื้นที่ในด้านต่างๆ ปัจจุบันมีกิจการที่เข้าร่วมเป็นกลุ่มฯ จำนวน 5 ราย ซึ่งมีการบริหารจัดการเป็นอิสระจากกัน

2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (จิม) นอกจากจะเป็นการตอบสนองต่อนโยบายของรัฐ ที่ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังมีส่วนช่วยให้เกิดการจ้างงานแก่คนในชุมชน ให้มีอาชีพและรายได้ที่เลี้ยงตนเองได้

2.4 การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีการจัดตั้งคณะกรรมการตามโครงสร้างวิสาหกิจชุมชน แต่ในทางปฏิบัติ พบว่าคณะกรรมการแต่ละรายไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมในรูปกลุ่มแต่อย่างใด ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกลุ่มฯ จะบริหารกิจการของตนเอง

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

เนื่องจากการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการรายเดียว ที่มีการบริหารงานเป็นอิสระจากกัน ทำให้ความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่กิจการได้รับ มักเป็นในรูปของแหล่งเงินทุนในพื้นที่ที่กิจการนั้นๆ ขอรับการสนับสนุนด้านเงินทุน ส่วนความช่วยเหลือในภาพรวม เป็นเพียงการสนับสนุนให้มีจัดตั้งในรูปกลุ่มฯ ที่ได้รับสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลทุ่งฝายและสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่กิจการนายจ๊ะจ๋าผลิต คือ ชิม ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ชนิด ได้แก่ ชิมเผ็ลื้อ ชิมคางหมูขนาดเล็ก และชิมคางหมูขนาดใหญ่ โดยในปีการผลิต 2546 กิจการมีปริมาณการจำหน่ายชิมชนิดทั้ง 3 ชนิด ดังนี้

ตารางที่ 3.1 ผลิตภัณฑ์ของกิจการ (ปีการผลิต 2546)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณจำหน่าย (ตัว)
ชิมเผ็ลื้อ	300
ชิมคางหมูเล็ก	250
ชิมคางหมูใหญ่	127

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

ลักษณะการผลิตของกิจการนายจ๊ะจ๋า คือ เกือบทั้งหมดเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า มีเพียงส่วนน้อยที่ทำการผลิตเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับลูกค้าที่จะเข้ามาซื้อที่สถานที่ผลิต ซึ่งนายจ๊ะจ๋าจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และจัดหาปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ โดยมีภรรยาคอยช่วยเหลือ หลังจากนั้นจะแบ่งงานให้กับลูกจ้างซึ่งมีจำนวน 3 คน โดยที่นายจ๊ะจ๋าและภรรยา จะร่วมทำการผลิตและตรวจสอบผลิตภัณฑ์หลังจากเสร็จสิ้นขั้นตอนการผลิตด้วยตนเอง

3.2.2 การวางแผนการผลิต

จากการสัมภาษณ์นายจ๊ะจ๋าถึงแผนการผลิตในอนาคต พบว่า ปัจจุบันกิจการยังไม่ได้วางแผนการผลิตแต่อย่างใด แต่ในอนาคตหากตลาดสินค้าประเภทนี้แนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างชัดเจน โอกาสที่กิจการจะทำการขยายการผลิตก็เป็นไปได้สูง

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตของกิจการ แบ่งได้เป็นหลายประเภท ได้แก่ วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง วัสดุที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี รวมถึงอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลักของกิจการมีอยู่หลายชนิดด้วยกัน ได้แก่

ไม้ขนุน เป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญสำหรับนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิดของกิจการ โดยนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้านที่นำมาขาย ในราคาขนาดความหนาแน่นจะ 6 บาท ซึ่งใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 3 ครั้งๆ ละประมาณ 1,000 แผ่น

ไม้สมพงษ์ เป็นวัตถุดิบหลักอีกชนิดหนึ่งที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิด ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้านเช่นกันในราคาแผ่นละ 30 บาท โดยมีขนาดความกว้าง 13 นิ้ว ยาว 85 เซนติเมตร ใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละประมาณ 100 แผ่น

ไม้กระทอน ได้จัดซื้อเป็นไม้ ในราคานี้จะ 6 บาท จากพ่อค้าในหมู่บ้าน มีความถี่ในการจัดซื้อเหมือนกับไม้ขนุนคือ 3 ครั้งต่อ 1 เดือน โดยในแต่ละครั้งจะจัดซื้อประมาณครั้งละ 1,000 แผ่น

ไม้อัดยาง (ขนาด 4 มิลลิเมตร) นายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อในราคาแผ่นละ 180 บาท จากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละประมาณ 5 แผ่น

ไม้อัดยาง (ขนาด 6 มิลลิเมตร) นายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อในราคาแผ่นละ 300 บาท จากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปางเช่นกัน โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละ 2 แผ่น

ไม้อัดสัก (ขนาด 4 มิลลิเมตร) นายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อในราคาแผ่นละ 500 บาท จากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 2 แผ่น

หลักทองเหลือง เป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญอีกชนิดหนึ่ง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อกับคนที่รู้จักจากกรุงเทพฯ โดยได้ซื้อมาในราคาคู่ละ 8 บาท โดยใน 1 เดือนจะมีการฝากซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 1,000 คู่

สายทองเหลือง เป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญอีกชนิดหนึ่ง โดยฝากซื้อจากกรุงเทพฯ มาในราคา กิโลกรัมละ 130 บาท โดยแต่ละเดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 2 กิโลกรัม

โลโก้กล่องเสียง โดยได้ฝากซื้อมาจากกรุงเทพฯ เช่นกัน ในราคาคู่ละ 80 บาท ซึ่งใน 1 เดือนจะมีการฝากซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 50 – 100 คู่

หย่องกลาง เป็นวัตถุดิบหลักที่ดัดแปลงมาจากกระดูกวัวควาย ซึ่งได้ฝากซื้อมาจากกรุงเทพฯ ในราคา กิโลกรัมละ 15 บาท โดยใน 1 ปีจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 50 กิโลกรัม

สายสแตนเลส (เบอร์ 25) เป็นวัตถุดิบหลักชนิดหนึ่งที่ทำมาผลิตขิมคางหมูใหญ่ โดยได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ มาในราคา กิโลกรัมละ 200 บาท ซึ่งในระยะเวลา 2 เดือนจะมีการฝากซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 1 กิโลกรัม

สายสแตนเลส (เบอร์ 26) เป็นวัตถุดิบหลักชนิดหนึ่งที่ทำมาผลิตขิมคางหมูใหญ่ โดยได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ มาในราคา กิโลกรัมละ 250 บาท ซึ่งในระยะเวลา 2 เดือนจะมีการฝากซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 1 กิโลกรัม

สายสแตนเลส (เบอร์ 27) เป็นวัตถุดิบหลักชนิดหนึ่งที่ทำมาผลิตขิมคางหมูใหญ่ โดยได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ มาในราคา กิโลกรัมละ 300 บาท ซึ่งในระยะเวลา 2 เดือนจะมีการฝากซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 1 กิโลกรัม

ไม้ตีขิม เป็นอุปกรณ์เสริมสำหรับใช้ตีขิม โดยได้จัดซื้อจากพ่อค้าในหมู่บ้าน ในราคาคู่ละ 25 บาท ซึ่งใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 30 คู่

บล็อกชน เป็นอุปกรณ์เสริมเช่นกัน โดยได้จัดซื้อมาจากกรุงเทพฯ ในราคาอันละ 35 บาท ซึ่งภายในระยะเวลา 3 เดือน จะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 100 อัน

ลูกยางตีนขมิ เป็นวัตถุดิบหลักที่ฝากซื้อมาจากกรุงเทพฯ ในราคา 100 อันต่อ 70 บาท โดยจะมีการฝากซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 200 อัน

รายละเอียดวัตถุดิบหลัก แสดงได้ดังตารางที่ 3.2

วัตถุดิบรอง

ในการผลิตขมิทั้ง 3 ชนิด มีการใช้วัตถุดิบรองหลายชนิดด้วยกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

กาวลาเท็กซ์ นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง ในราคากล่องละ 280 บาท ซึ่งภายในมีขนาดบรรจุ 10 กิโลกรัม โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละ 1 กล่อง

กาวผง โดยได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปางเช่นกัน ในราคากระป๋องละ 680 บาท มีการจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 2 กระป๋อง

ตะลैंค เป็นวัตถุดิบรองที่จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง ในราคากระป๋องละ 190 บาท มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 2 กระป๋อง

แอลกอฮอล์ ได้ซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปางเช่นกัน ในราคาปี๊บละ 240 บาท มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 1 ปี๊บ

แอลกอฮอล์ นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง ในราคาถังละ 1,350 บาท มีการจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 1 ถัง

ทินเนอร์ นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อมาในราคาปี๊บละ 380 บาท จากร้านแสงธรรมวิทยา มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 1 ปี๊บ

สีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ) นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในเมืองจังหวัดลำปาง ในราคากระป๋องละ 320 บาท มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 2 เดือนต่อครั้งๆ ละ 1 กระป๋อง

สีฝุ่น (สีดำ) นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง ในราคา กิโลกรัมละ 75 บาท จะจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 2 กิโลกรัม

สีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว) นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในเมืองจังหวัดลำปาง ในราคากระป๋องละ 320 บาท มีการจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 1 กระป๋อง

สีโป๊ยยนต์ ได้จัดซื้อมาในราคากระป๋องละ 220 บาท จากร้านค้าในเมืองจังหวัดลำปาง โดยมีความถี่ในการจัดซื้อเดือนละ 1 ครั้งๆ ละ 1 กระป๋อง

พลาสติกแข็ง นายจีระศักดิ์ได้ซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยา ในราคาฟุตละ 60 บาท โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละ 1 ฟุต

กระดาษทราย (เบอร์ 100) นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยา ในราคาเมตรละ 15 บาท โดยมีความถี่ในการจัดซื้อที่ 2 เดือนต่อครั้งๆ ละ 5 เมตร

กระดาษทราย (เบอร์ 320) นายจีระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยาเช่นกัน ในราคาแผ่นละ 6 บาท โดยในระยะเวลา 6 เดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 60 แผ่น

รายละเอียดวัตถุดิบรองแสดงได้ดังตารางที่ 3.3

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

วัสดุ

วัสดุที่นำมาใช้งานที่มีอายุน้อยกว่า 1 ปี ได้แก่ แปรงขนแกะ โดยในแต่ละครั้งการผลิตจะใช้อยู่ 3 ด้าม ซึ่งจัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยา ในราคาด้ามละ 35 บาท โดยแปรงขนแกะแต่ละด้ามมีอายุการใช้งานประมาณ 3 เดือน เช่นเดียวกับแปรงทาสี ซึ่งจัดซื้อในราคาด้ามละ 35 บาท และมีอายุการใช้งานประมาณ 3 เดือนเช่นกัน นอกจากนี้ยังมีใบเลื่อยเส้น ที่จัดซื้อในราคาเส้นละ 106 บาท จะใช้ได้นานประมาณ 2 เดือน ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อจากจังหวัดแพร่ ส่วนวัสดุอื่นๆ ได้แก่ ตะปู ซึ่งจัดซื้อในราคากิโลกรัมละ 40 บาท จากร้านศิลปทวี และตะไบที่ฝากซื้อมาจากกรุงเทพฯ (รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3.4)

อุปกรณ์การผลิตทั้งหมดของกิจการ นายจิระศักดิ์เป็นผู้จัดหาเองทั้งหมด โดยมีแหล่งที่มาทั้งจากในตัวจังหวัดและจากกรุงเทพฯ ซึ่งมีรายละเอียดของอุปกรณ์แต่ละชนิด ดังนี้

มอเตอร์ (1.2 แรงม้า) มีจำนวน 1 เครื่อง โดยได้จัดซื้อด้วยเงินสดจากร้านแสงธรรมวิทยา ตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 1,200 บาท

มอเตอร์ (1.4 แรงม้า) มีจำนวน 3 เครื่อง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยา ตั้งแต่วันที่ 2543 เช่นกัน ในราคาเครื่องละ 1,200 บาท

มอเตอร์ (1.5 แรงม้า) มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งได้จัดซื้อตั้งแต่วันที่ 2543 จากร้านแสงธรรมวิทยา ในราคาเครื่องละ 2,500 บาท

เลื่อยวงเดือน มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านมนตรีมาตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 3,500 บาท

กบไสไม้ มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยามาตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 7,000 บาท

เครื่องขัดผ้าทราย มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ ตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคาเครื่องละ 9,000 บาท

ปั๊มลม มีจำนวน 1 เครื่อง เป็นอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในการผลิตกระเปาะสำหรับบรรจุขิมคางหมูเล็ก และขิมคางหมูใหญ่ ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านอรุณทองในจังหวัดลำปางตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 65,000 บาท

สว่านแท่น มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งได้จัดซื้อตั้งแต่วันที่ 2543 จากร้านอรุณทองในจังหวัดลำปาง ในราคา 4,500 บาท

สว่านมือ มีจำนวน 2 เครื่อง โดยนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ ตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคาเครื่องละ 3,000 บาท

เครื่องขัดกระดาษทราย มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยามาตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 4,800 บาท

เครื่องเทียบเสียง เป็นอุปกรณ์สำหรับใช้เทียบเสียงขิม หลังจากเสร็จสิ้นขั้นตอนการผลิต ในปัจจุบันที่ใช้อยู่มี 1 เครื่อง โดยนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ มาตั้งแต่วันที่ 2543 ในราคา 1,500 บาท

เลาเตอร์ มีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยาตั้งแต่ปี 2543 ในราคาเครื่องละ 95,000 บาท

หมอนใหญ่ ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 2 ตัว ซึ่งได้จัดซื้อมาตั้งแต่ปี 2543 จากร้านแสงธรรมวิทยา ในราคาค้างละ 170 บาท

หมอนเล็ก ที่ใช้อยู่มีจำนวน 4 ตัว ซึ่งได้จัดซื้อมาในราคาค้างละ 150 บาท จากร้านแสงธรรมวิทยาตั้งแต่ปี 2543

คีมตัดเหล็ก มีจำนวน 1 อัน ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้ฝากซื้อจากกรุงเทพฯ ในปี 2545 ในราคาอันละ 75 บาท

ตัวหนีบน้ำขมิ้นผิเสื่อ นายจิระศักดิ์ได้ซื้อเหล็กจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปางมาดัดแปลงเป็นอุปกรณ์ชนิดนี้ ซึ่งดัดแปลงขึ้นในปี 2543 จำนวน 1 อัน เสียค่าใช้จ่ายประมาณ 1,200 บาท

เครื่องขัดรถถัง ได้จัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยามาตั้งแต่ปี 2543 จำนวน 1 เครื่อง ในราคา 8,000 บาท

เลื่อยเส้น ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่ตั้งแต่ปี 2543 ในราคา 5,000 บาท

ไม้หนีบน้ำขมิ้นคางหมู ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 อัน เป็นอุปกรณ์ที่ดัดแปลงจากเศษเหล็กที่ซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปางเช่นกัน เสียค่าใช้จ่ายประมาณ 500 บาท

ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก) ที่ใช้อยู่มีจำนวน 1 อัน ซึ่งจัดซื้อมาตั้งแต่ปี 2543 ในราคา 20 บาท จากร้านแสงธรรมวิทยา

ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่) ที่ใช้อยู่มีจำนวน 1 อัน จัดซื้อมาในปี 2543 ในราคา 150 บาท จากร้านแสงธรรมวิทยาเช่นกัน

เลื่อยมือ ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 อัน ซึ่งจัดซื้อจากร้านแสงธรรมวิทยาตั้งแต่ปี 2543 ในราคา 150 บาท

พัคลม (เล็ก) มีลักษณะเป็นพัคลมตั้งพื้นขนาดเล็ก ซึ่งได้จัดซื้อจากร้านค้าในตัวเมืองจังหวัดลำปางตั้งแต่ปี 2543 ในราคาเครื่องละ 250 บาท

พัคลม (ใหญ่) ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 เครื่อง ซึ่งจัดซื้อจากร้านค้าในตัวเมืองจังหวัดลำปางตั้งแต่ปี 2543 ในราคา 550 บาท

โต๊ะใสไม้ เป็นโต๊ะที่ดัดแปลงจากเศษไม้ ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้ทำขึ้นเองในปี 2543 โดยเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 200 บาท

โต๊ะเลื่อยวงเดือน เป็นโต๊ะที่นายจิระศักดิ์ดัดแปลงจากเศษไม้เช่นกัน โดยได้ทำขึ้นในปี 2543 และเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 500 บาท

โต๊ะวางอุปกรณ์ มีลักษณะเป็นโต๊ะเอนกประสงค์ ใช้วางอุปกรณ์ในการผลิต ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 2 ตัว ซึ่งดัดแปลงขึ้นจากเศษไม้ขึ้นมาในปี 2543 โดยเสียค่าใช้จ่ายประมาณตัวละ 300 บาท

เตาอบ ใช้สำหรับอบไม้ โดยนายจิระศักดิ์ได้ทำขึ้นเองในปี 2546 โดยเสียค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 5,000 บาท ซึ่งช่วยลดปัญหาไม้ไหม้แห้งในช่วงฤดูฝน

รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 3.5

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของกิจการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ บรรจุภัณฑ์สำเร็จ ซึ่งก็คือกล่องกระดาษที่นำมาใช้ในการบรรจุหีบห่อ โดยนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อจากโรงงานกระดาษ จังหวัดลำปาง ในราคาใบละ 34 บาท ซึ่งความถี่และปริมาณในการสั่งซื้อในแต่ละครั้งไม่แน่นอน โดยจะขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า

บรรจุภัณฑ์ที่นำมาใช้กับหีบห่อหุ้มเล็กและหีบห่อหุ้มใหญ่ จะได้จากการซื้อวัตถุดิบมาจัดทำขึ้น โดยมีรายละเอียดของวัตถุดิบชนิดต่างๆ ดังนี้

ไม้อัดยาง (ขนาด 9 มิลลิเมตร) เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาผลิตเป็นกระเปาะสำหรับบรรจุหีบห่อหุ้มเล็กและหีบห่อหุ้มใหญ่ ซึ่งนายจิระศักดิ์ได้จัดซื้อในราคาแผ่นละ 280 บาท จากร้านแสงคำ โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละ 1 แผ่น

ก๊าะมะหยี วัตถุดิบหลักที่นำมาใช้บุด้านในของกล่องที่ใช้บรรจุหีบห่อหุ้มเล็ก และหีบห่อหุ้มใหญ่ โดยได้สั่งซื้อมาจากกรุงเทพฯ ในราคาหลาละ 75 บาท ซึ่งใน 1 เดือนจะมีการสั่งซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 10 หลา

หนังเทียม เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้บุด้านนอกของกล่องที่ใช้บรรจุหีบห่อหุ้มเล็ก และหีบห่อหุ้มใหญ่ ซึ่งได้สั่งซื้อมาจากกรุงเทพฯ มาในราคาเมตรละ 100 บาท โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละ ประมาณ 15 เมตร

หูหิ้วกระเปาะ เป็นวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากกรุงเทพฯ เช่นกัน ใช้สำหรับทำหูหิ้วกระเปาะหีบห่อหุ้มเล็ก และหีบห่อหุ้มใหญ่ โดยซื้อมาในในราคาโหลละ 150 บาท โดยใน 1 เดือนจะมีการสั่งซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 1 โหล

บานพับ เป็นวัตถุดิบที่นำมาทำเป็นบานพับของกระเปาะหีบห่อหุ้มเล็กและหีบห่อหุ้มใหญ่ โดยซื้อมาในในราคาคู่ละ 30 บาท จากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดลำปาง โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 1 ครั้งๆ ละ 12 คู่

กาวยาง ได้จัดซื้อมาในราคากระป๋องละ 220 บาท จากร้านแสงธรรมวิทยา โดยใน 1 เดือนจะมีการจัดซื้อ 2 ครั้งๆ ละ 1 กระป๋อง

รายละเอียดบรรจุภัณฑ์แสดงได้ดังตารางที่ 3.6

3.3.4 โรงเรือนผลิต

นายจิระศักดิ์ได้ต่อเติมพื้นที่บริเวณทั้งสองด้านของโรงเรือนที่พักอาศัย สำหรับใช้เป็นพื้นที่ในการผลิต โดยพื้นที่ทางด้านทิศเหนือของโรงเรือนที่พักอาศัย จะใช้เป็นพื้นที่สำหรับการขัดกระดาษทรายและการทำสี ส่วนพื้นที่ทางด้านทิศใต้ของโรงเรือน จะจัดวางอุปกรณ์การผลิตสำหรับงานตัดและประกอบชิ้นงาน จากการสัมภาษณ์ พบว่า นายจิระศักดิ์ได้ใช้งบประมาณในการต่อเติมโรงเรือนผลิตจำนวนทั้งสิ้น 40,000 บาท

3.3.5 การตรวจคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตที่สำคัญส่วนใหญ่ นายจิระศักดิ์จะเป็นผู้ทำการคัดเลือกเองทั้งหมด ได้แก่ ปัจจัยการผลิตประเภทไม้ และวัตถุดิบหลักชนิดต่างๆ ส่วนการเก็บรักษา พบว่า ปัจจัยการผลิตประเภทไม้กรณีที่ยังมีความชื้นอยู่ จะนำตากยังบริเวณลานด้านหน้าโรงเรือนผลิต ส่วนไม้ที่แห้งสนิทแล้วจะนำเก็บไว้ในโรงเรือนผลิต อุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ เก็บทั้งหมดถูกจัดเก็บในโรงเรือนผลิต วัตถุดิบรองส่วนใหญ่จัดเก็บไว้ในบ้านพัก

อาศัย เช่นเดียวกับชิ้นงานที่ผลิตเสร็จก็จะถูกนำเก็บในบ้านพักอาศัยเช่นกัน และจากการสอบถาม พบว่า กิจการไม่มีปัญหาในด้านการจัดเก็บปัจจัยการผลิต

ตารางที่ 3.2 การจัดหาวัสดุหลัก

วัสดุหลัก	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณต่อครั้ง	ความถี่	วิธีการขนส่ง	แหล่งที่มา
ไม้ขนุน	นิ้ว	6	1,000	3 ครั้ง/เดือน	พ่อดำนำมาส่ง	พ่อดำในหมู่บ้าน
ไม้สมพงษ์	แผ่น	30	100	2 เดือน/ครั้ง	พ่อดำนำมาส่ง	พ่อดำในหมู่บ้าน
ไม้กระทอน	นิ้ว	6	1,000	3 ครั้ง/เดือน	พ่อดำนำมาส่ง	พ่อดำในหมู่บ้าน
ไม้อัดยาง (4 มิลลิเมตร)	แผ่น	180	5	2 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
ไม้อัดยาง (6 มิลลิเมตร)	แผ่น	300	2	2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
ไม้อัดสัก (4 มิลลิเมตร)	แผ่น	500	2	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
หลักทองเหลือง	คู่	8	1,000	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
สายทองเหลือง	กิโลกรัม	130	2	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
โลโก้กล่องเสียง	คู่	80	50-100	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
หย่องกลาง	กิโลกรัม	15	50	1 ครั้ง/ปี	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
สายสแตนเลส (เบอร์ 25)	กิโลกรัม	200	1	2 เดือน/ครั้ง	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
สายสแตนเลส (เบอร์ 26)	กิโลกรัม	250	1	2 เดือน/ครั้ง	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
สายสแตนเลส (เบอร์ 27)	กิโลกรัม	300	1	2 เดือน/ครั้ง	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
ไม้ตีซิม	คู่	25	30	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ในหมู่บ้าน
บล็อกซัน	อัน	35	100	3 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	กรุงเทพฯ
ลูกยางตีซิม	100 อัน	70	200	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 การจัดหาวัสดุบรอง

วัสดุบรอง	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ปริมาณต่อครั้ง	ความถี่	วิธีการขนส่ง	แหล่งที่มา
กาวลาเทกซ์	กล่อง (10 กก.)	280	1	2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
กาวผง	กระป๋อง	680	2	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
ชะแล็ค	กระป๋อง	190	2	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
แอลกอฮอล์	ปั๊บ	240	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
แล็กเกอร์เงา	ถัง	1,350	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
ทินเนอร์	ปั๊บ	380	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
สีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ)	กระป๋อง	320	1	2 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
สีฝุ่น (สีดำ)	กิโลกรัม	75	2	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
สีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว)	กระป๋อง	320	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านวัสดุในเมือง
สีโป๊รยนต์	กระป๋อง	220	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านค้าในเมือง
พลาสติกแข็ง	ฟุต	60	1	2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
กระดาษทราย (เบอร์ 100)	เมตร	15	5	2 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
กระดาษทราย (เบอร์ 320)	แผ่น	6	60	6 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 การจัดหาวัสดุ

วัสดุ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวน	ความถี่ในการจัดหา	การขนส่ง	แหล่งที่มา
แปรงขนแกะ	อัน	35	3	3 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
แปรงทาสี	อัน	35	2	3 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
ใบเลื่อยเส้น	เส้น	106	5	2 เดือน/ครั้ง	ฝากซื้อ	แพร์
ตะปู	กิโลกรัม	40	2	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านศิลปทวิ
ตะไบ	อัน	150	1	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.5 การจัดหาอุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิต

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะการได้มา
มอเตอร์ (1.2 แรงม้า)	1	1,200	1,200	4	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
(1.4 แรงม้า)	3	1,200	3,600	5	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
(1.5 แรงม้า)	1	2,500	2,500	5	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
เลื่อยวงเดือน	1	3,500	3,500	5	2543	ร้านมนตรี	ซื้อสด
กบไสไม้	1	7,000	7,000	5	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
เครื่องขัดผ้าทราย	1	9,000	9,000	5	2543	ฝากซื้อกรุงเทพฯ	ซื้อสด
ปั้มลม	1	65,000	65,000	5	2543	ร้านอรุณทอง ลำปาง	ซื้อสด
สว่านแท่น	1	4,500	4,500	5	2543	ร้านอรุณทอง ลำปาง	ซื้อสด
สว่านมือ	2	3,000	6,000	5	2543	ฝากซื้อกรุงเทพฯ	ซื้อสด
เครื่องขัดกระดาษทราย	1	4,800	4,800	2	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
เครื่องเทียบเสียง	1	1,500	1,500	2	2543	ฝากซื้อกรุงเทพฯ	ซื้อสด
เลาเตอร์	1	95,000	95,000	5	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
ฉ้อนใหญ่	2	170	340	10	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
ฉ้อนเล็ก	4	150	600	10	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
คีมตัดเหล็ก	1	75	75	3	2545	ฝากซื้อกรุงเทพฯ	ซื้อสด
ตัวหนีบน้ำซึม (ผีเสื้อ)	1	1,200	1,200	6	2543	ร้านวัสดุในเมือง	ซื้อเหล็กมาดัดแปลง
เครื่องขัดรถถัง	1	8,000	8,000	5	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด

ตารางที่ 3.5 (ต่อ)

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะการได้มา
เลื่อยเส้น	1	5,000	5,000	8	2543	แพรว	ซื้อสด
ไม้หนึบหน้าคิม (คางหมู)	1	500	500	5	2543	ร้านวัสดุในเมือง	ซื้อสด
ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)	1	20	20	10	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)	1	150	150	15	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
เลื่อยมือ	1	150	150	10	2543	ร้านแสงธรรมวิทยา	ซื้อสด
พัดลม (เล็ก)	1	250	250	2	2543	ร้านค้าในเมือง	ซื้อสด
พัดลม (ใหญ่)	1	550	550	5	2543	ร้านค้าในเมือง	ซื้อสด
โต๊ะไสไม้	1	200	200	10	2543	-	ทำเอง
โต๊ะเลื่อยวงเดือน	1	500	500	10	2543	-	ทำเอง
โต๊ะวางอุปกรณ์	2	300	600	10	2543	-	ทำเอง
เตาอบ	1	5,000	5,000	10	2546	-	ทำเอง
โรงเรือน	1	40,000	40,000	20	2543	-	จ้างทำ

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.6 การจัดหาบรรจุภัณฑ์

วัสดุติดบรอง	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ปริมาณต่อครั้ง	ความถี่	วิธีการขนส่ง	แหล่งที่มา
ไม้อัดยาง (9 มิลลิเมตร)	แผ่น	280	1	2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านแสงคำ
ก้ามะหยี่	หลา	75	10	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
หนังเทียม	เมตร	100	15	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	กรุงเทพฯ
หุ้วกระเป๋	โหล	150	1	1 ครั้ง/เดือน	ฝากซื้อ	กรุงเทพฯ
บานพับ	คู่	30	12	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านค้าในเมือง
การวาง	กระป๋อง	220	1	2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านแสงธรรมวิทยา
กล่องกระดาษ	ใบ	34	ตามคำสั่งซื้อ	ตามคำสั่งซื้อ	ขนส่งเอง	โรงงานกระดาษ ลำปาง

ที่มา : จากการสำรวจ

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานผลิตของกิจการนายจ๊ะศักดิ์ มีจำนวน 5 คน ในจำนวนนี้เป็นแรงงานที่เป็นลูกจ้างจำนวน 3 คน เป็นชาย 2 คน และหญิง 1 คน รวมกับนายจ๊ะศักดิ์และภรรยาที่ได้เข้าร่วมในการผลิตด้วยเป็น 5 คน ซึ่งนายจ๊ะศักดิ์จะเป็นผู้กระจายงานให้แก่คนงาน รวมถึงควบคุมการผลิตด้วยตนเอง

เวลาในการผลิตของกิจการเริ่มตั้งแต่ 8.00น. ถึง 17.00น. ให้เวลาพักเที่ยงเพื่อรับประทานอาหารเช้า 1 ชั่วโมง ไม่มีวันหยุดแต่จะหยุดงานช่วงวันหยุดในเทศกาลต่างๆ และจากการสัมภาษณ์กิจการไม่ได้มีสวัสดิการให้กับลูกจ้างแต่อย่างใด

3.4.2 การจ้างงาน

กิจการนายจ๊ะศักดิ์ได้จ่ายค่าจ้างให้กับแรงงาน โดยแรงงานชายจะได้รับค่าตอบแทนแรงงานวันละ 160 บาทต่อคนต่อวัน ส่วนแรงงานหญิงจะได้รับค่าตอบแทนวันละ 130 บาท มีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้กับคนงานชั่วโมงละ 20 บาท และจากการสัมภาษณ์ พบว่า นายจ๊ะศักดิ์และภรรยาไม่ได้มีการคิดค่าแรงให้กับตนเองแต่อย่างใด

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตของกิจการจากการสัมภาษณ์ พบว่า ได้คำนวณจากต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ และค่าจ้างการผลิต แต่ตัวเจ้าของกิจการเองไม่ได้คิดค่าแรงให้กับตนเองรวมถึงค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต ส่วนต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะคำนวณทั้งต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายจริง ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งที่เป็นและไม่ใช่ตัวเงิน ดังนั้นจึงทำให้ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่าต้นทุนที่กิจการคำนวณ

ผลตอบแทนของแต่ละผลิตภัณฑ์ สามารถแบ่งพิจารณาเป็นรายผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ขิมผีเสื้อ

พิจารณาต้นทุนการผลิต พบว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่ 1,638.48 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่ร้อยละ 50.70 อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต และต้นทุนวัตถุดิบรอง ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 30.11 และ 10.66 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 5.44 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กิจการคำนวณ พบว่าต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่ามาก

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 2,000 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 1,000 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 644.01 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 361.52 บาท ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 50 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 32.20 และ 18.08 ตามลำดับ

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 2,500 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 1,500 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 1,144.01 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 861.52 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 60 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 45.76 และ 34.46 ตามลำดับ

ขิมคางหมูเล็ก

พิจารณาด้านทุนการผลิต พบว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่ 1,672.56 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่ร้อยละ 49.67 อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต และต้นทุนวัตถุดิบรอง ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 29.50 และ 10.45 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 7.37 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กิจการคำนวณ พบว่าต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 2,500 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 1,000 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 1,144.01 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 827.44 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 40 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 45.76 และ 33.10 ตามลำดับ

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 2,800 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 1,300 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 1,444.01 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 1,127.44 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 46.43 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 51.57 และ 40.27 ตามลำดับ

ขิมคางหมูใหญ่

พิจารณาด้านทุนการผลิต พบว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่ 1,921.10 บาท โดยต้นทุนส่วนใหญ่ร้อยละ 55.56 อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต และต้นทุนวัตถุดิบรอง ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 25.68 และ 10.03 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 6.41 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กิจการคำนวณ พบว่าต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าต่ำกว่า

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 3,500 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 1,500 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 1,889.35 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 1,578.90 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 42.86 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 53.98 และ 45.11 ตามลำดับ

พิจารณาผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 4,000 บาท พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการเท่ากับ 2,000 บาท ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 2,389.35 บาท และมีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 2,078.90 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 50 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 59.73 และ 51.97 ตามลำดับ

รายละเอียดแสดงดังตารางในภาคผนวก ค.

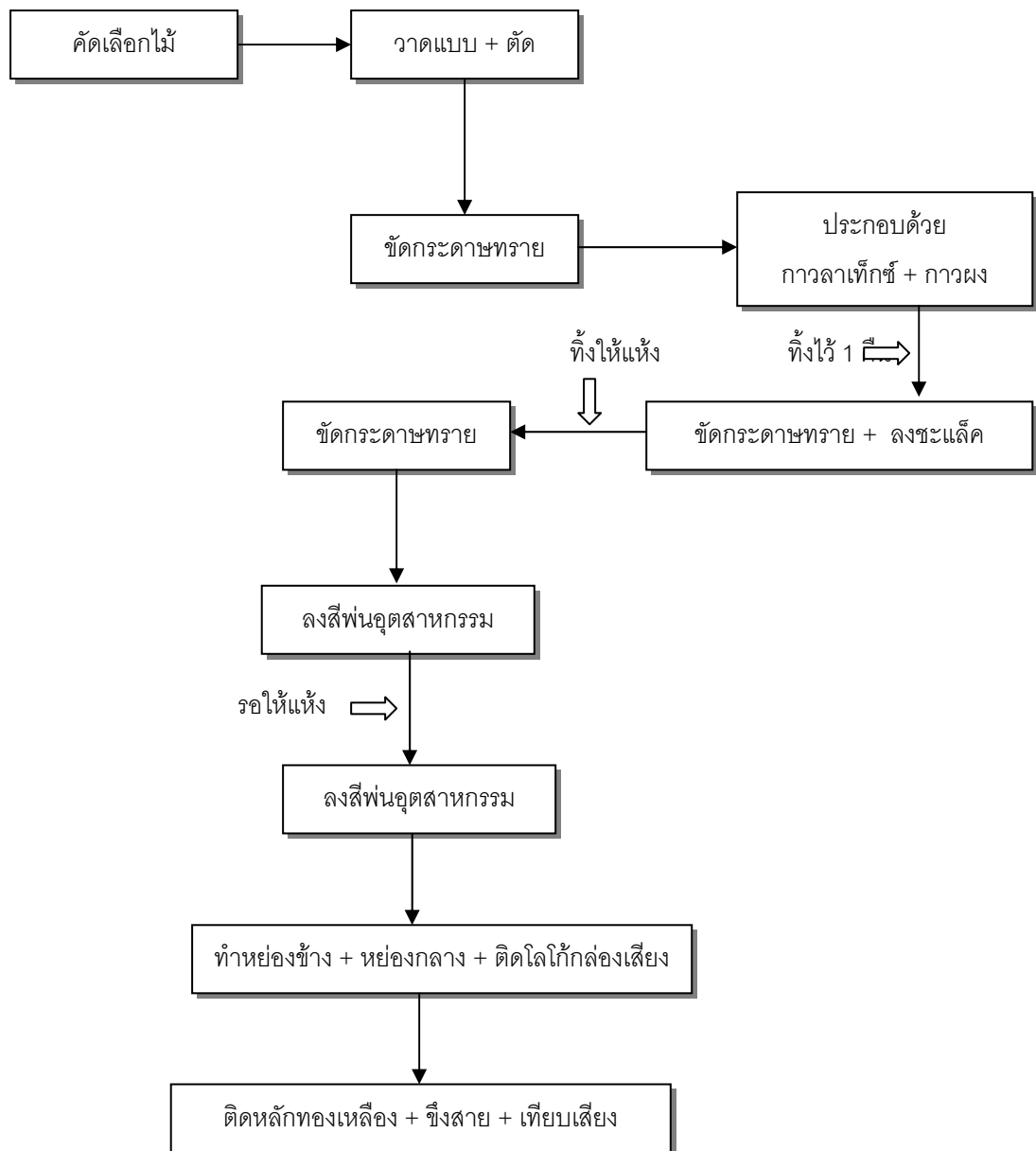
3.6 กรรมวิธีการผลิต

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ขั้นตอนการผลิตขมิ้นผึ่และขมิ้นคางหมูมีลักษณะเหมือนกัน แตกต่างกันเพียง ขั้นตอนของการวาดแบบเท่านั้น โดยมีขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

การผลิตขมิ้นผึ่และขมิ้นคางหมู มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. คัดเลือกไม้ซึ่งประกอบด้วยไม้ขนุน ไม้สมพงษ์ ไม้กระท้อน และไม้อัด
2. วาดแบบผลิตภัณฑ์ และนำไม้ทั้ง 4 ชนิดมาตัดตามแบบ
3. ขัดด้วยกระดาษทรายเบอร์ 100 และ 320 ตามลำดับ ประกอบชิ้นไม้ด้วยกาวลาเท็กซ์ โดยในส่วนมุมและขอบชิ้นงานจะใช้กาวผง เพื่อให้ชิ้นงานเรียบเป็นเนื้อเดียวกันแล้วทิ้งไว้ 1 คืน
4. ขัดด้วยกระดาษทรายเบอร์ 100 และเบอร์ 320 อีกครั้งหนึ่ง หลังจากนั้นทำการลงอะแลคแล้วทิ้งให้แห้ง และขัดซ้ำด้วยกระดาษทรายทั้ง 2 เบอร์อีกครั้ง
5. ทาด้วยสีฟันทาสาหรรมสีดำ และสีขาว แล้วรอให้แห้ง
6. ในระหว่างที่รอให้สีแห้ง จะทำหย่องข้างซึ่งทำด้วยไม้สัก ซึ่งขอบบนติดด้วยทองเหลืองแบน นอกจากนี้จะทำหย่องกลาง 1 คู่ ที่ทำจากกระดูกและไม้ฉลุ และขัดด้วยกระดาษทราย
7. ติดโลโก้กล่องเสียง
8. ติดหลักทองเหลือง โดยจะติดข้างละ 42 ตัว หลังจากนั้นจะขึงด้วยสายทองเหลือง
9. เทียบเสียงด้วยเครื่องเทียบเสียง

ขั้นตอนการผลิตแสดงได้ดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 ขั้นตอนการผลิตขิมผีเสื้อ และขิมคางหมู

ในส่วนของการผลิตกล่องไม้สำหรับบรรจุขิมคางหมู ซึ่งจะทำจากไม้ัดขนาด 9 มิลลิเมตร ซึ่งวาดและตัดตามแบบ ประกอบด้วยกาวยาง ด้านในกล่องจะบุด้วยกัมมะหยี่ ส่วนด้านนอกจะบุด้วยหนังเทียม หลังจากนั้นจะติดหูหิ้ว และบานพับ เพื่อเตรียมจำหน่ายพร้อมกับตัวขิมคางหมู

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การสำรวจกิจการของนายจรัสศักดิ์ พบว่า อุปกรณ์การผลิตเกือบทุกชนิด จัดหามาในปี 2543 ทำให้เทคโนโลยีการผลิตของกิจการยังคงมีรูปแบบเช่นนั้น จนกระทั่งในปี 2546 นายจรัสศักดิ์ได้จัดทำเตาอบขึ้น เพื่อ

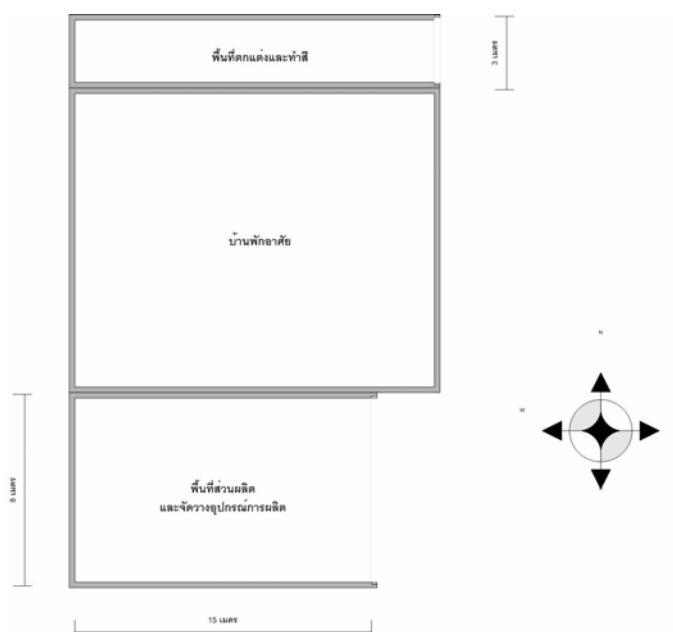
แก้ปัญหาไม้ไม่แห้งในช่วงฤดูฝน ทำให้ช่วยลดปัญหาความล่าช้าของการผลิตลงได้บ้าง เนื่องจากต้องรอให้ไม้แห้งสนิทถึงจะสามารถนำมาผลิตเป็นซิมได้

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

นายจีระศักดิ์ได้ใช้บริเวณพื้นที่บ้านของตนเอง สำหรับใช้ในการผลิต ซึ่งได้จัดสร้างขึ้นในปี 2543 โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 40,000 บาท แบ่งพื้นที่การใช้งานออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ โรงเรือนผลิต ซึ่งตั้งอยู่ทางทิศใต้ของที่พักอาศัย เป็นโรงเรือนขนาด 8 x 15 เมตร มีลักษณะเป็นหลังคาโครงเหล็ก มุงกระเบื้อง พื้นเทพูน เสาบริเวณด้านหน้าของโรงเรือนเป็นทำด้วยเหล็ก ส่วนด้านในเป็นเสาไม้ ภายในติดตั้งหลอดไฟจำนวน 3 จุด ได้จัดวางอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ เช่น เลื่อยวงเดือน สว่านมือ สว่านแท่น กบไสไม้ และตัวหนีบหน้าซิม เป็นต้น

ทางด้านทิศเหนือของที่พักอาศัย ได้จัดสร้างเป็นพื้นที่สำหรับทำสีและตกแต่งซิม มีลักษณะเป็นหลังคาโครงเหล็กมุงกระเบื้องเช่นกัน มีขนาดหน้ากว้าง 3 เมตร หนาความยาวขนานไปกับตัวบ้าน ซึ่งพื้นที่ส่วนนี้ได้มีการจัดวางชั้นวางซิม และโต๊ะสำหรับการทำสี นอกจากนี้ชิ้นงานหลังจากขั้นตอนการทำสีจะนำไปเก็บยังบริเวณบ้านพักอาศัย

สภาพผังสถานที่ผลิต แสดงได้ดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 ผังสถานประกอบการ

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

จากการสัมภาษณ์ พบว่า การผลิตซิมของกิจการนายจีระศักดิ์มีการใช้ไม้อย่างคุ้มค่า เนื่องจากเศษเหลือของไม้ชนิดต่างๆ หลังขั้นตอนการผลิตมีน้อยมาก และนายจีระศักดิ์ได้มีการกำจัดเศษเหลือของไม้ด้วยการ

เผาทิ้งยังบริเวณใกล้ๆ ที่พักอาศัย หรือในบางครั้งจะมีชาวบ้านมาขอเศษไม้เพื่อนำไปทำฟืน ส่วนของเหลืออื่นๆ จากการผลิตที่เป็นวัตถุดิบรองชนิดต่างๆ แทบจะไม่มี ทำให้กิจการไม่มีปัญหาในเรื่องการกำจัดของเสียเหล่านี้

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

นายจีระศักดิ์และภรรยา ซึ่งทำการผลิตร่วมกับลูกจ้างอีก 3 ราย จะช่วยกันควบคุมในทุกขั้นตอนของการผลิต และนอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ พบว่า แรงงานที่ถูกจ้างให้มาผลิตให้กับกิจการ ก็มีทักษะในการผลิตที่ดี ทำให้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างขั้นตอนการผลิตมีน้อยมาก และหลังจากเสร็จสิ้นในกระบวนการผลิต ก่อนและหลังการลงสี นายจีระศักดิ์และภรรยาก็จะทำการช่วยกันตรวจสอบผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งการตรวจสอบหลักๆ เช่น ความแข็งแรงของชิ้นงานโดยรวม และการทดสอบเสียงซึม เป็นต้น

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ไม้ที่นำมาผลิตเป็นซิม เริ่มหาซื้อยากขึ้น และมีแนวโน้มที่จะมีราคาสูงขึ้นเช่นกัน ทำให้ต้นทุนการผลิตของกิจการในอนาคตมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น และพบว่าในช่วงฤดูฝน กิจการมักประสบปัญหาไม้ที่จัดซื้อมาไม่แห้ง ทำให้ต้องเสียเวลาในการอบและตากแดดเพื่อให้แห้งค่อนข้างนาน นอกจากนี้ยังพบว่า แรงงานที่เป็นลูกจ้างของกิจการมีค่อนข้างน้อยคือเพียง 3 ราย ดังนั้นทำให้หากมีคำสั่งซื้อเข้ามาจะทำให้กิจการไม่สามารถผลิตตามความต้องการได้ ทำให้เสียรายได้ไป

จากการสังเกต พบว่า สถานที่ผลิตของนายจีระศักดิ์ค่อนข้างคับแคบ และการถ่ายเทของอากาศไม่ดีนัก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสุขภาพของคนงานและของตัวเจ้าของกิจการเองได้ในอนาคต

3.11.2 ความต้องการด้านการผลิตของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ถึงแม้กำลังการผลิตยังต่ำ แต่กิจการยังไม่มีความต้องการที่จะขยายกำลังการผลิตของตนในขณะนี้ เนื่องจากเห็นว่าการจะรับแรงงานใหม่เข้ามาผลิตจำเป็นต้องคอยควบคุมและฝึกฝนทักษะการผลิตค่อนข้างนานกว่าจะมีฝีมือและทักษะการผลิตที่ดี ดังนั้นโอกาสที่จะขยายกำลังการผลิตในระยะอันใกล้อาจไม่มากนัก

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

เนื่องจากเป็นกิจการรายเดี่ยว ทำให้การบริหารทั้งหมดนายจีระศักดิ์จะเป็นผู้ดูแลเองทั้งสิ้น เช่นเดียวกับการบริหารด้านการตลาด นายจีระศักดิ์จะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมถึงการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า โดยมีภรรยาคอยช่วยเหลือ ซึ่งการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ส่วนใหญ่ลูกค้าจะติดต่อเพื่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์ หลังจากตกลงในเรื่องกำหนดการณ์ในการส่งมอบสินค้าแล้ว ในขั้นตอนของการส่งสินค้านายจีระศักดิ์จะเป็นผู้ส่งสินค้าเอง ทั้งการส่งทาง ร.ส.พ. หรือแม้กระทั่งส่งด้วยตนเอง

4.1.2 การวางแผนการตลาด

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ขณะนี้นายจีระศักดิ์ยังไม่ได้มีการวางแผนด้านการตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากให้ความเห็นว่าในปัจจุบันมีคู่แข่งการตลาดเพิ่มมากขึ้น และราคาของผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มที่ลดลง ทำให้ในปัจจุบันจึงเป็นการรอรับการสั่งซื้อจากลูกค้า แต่หากในอนาคตแนวโน้มความต้องการของสินค้าประเภทนี้มีสูงขึ้น โอกาสที่กิจการจะขยายการผลิตก็เป็นไปได้สูง

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กิจการของนายจีระศักดิ์ ได้เริ่มทำการผลิตมาตั้งแต่ปี 2543 โดยผลิตภัณฑ์ชนิดแรกที่กิจการเริ่มผลิตคือ ชิมผีเสื้อ หลังจากนั้นในปี 2545 กิจการได้เพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นอีก 1 ชนิด คือ ชิมคางหมูขนาดเล็ก และได้ผลิตชิมคางหมูขนาดใหญ่เพิ่มขึ้นในปี 2546 (ตารางที่ 4.1)

ในด้านการบรรจุภัณฑ์ พบว่า ยังคงเป็นแบบเดิมๆ ที่เคยใช้ตั้งแต่แรก คือ บรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับชิมผีเสื้อจะใช้กล่องกระดาษที่สั่งทำจากโรงงานกล่องกระดาษในตัวเมืองจังหวัดลำปาง ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับชิมคางหมูทั้ง 2 ชนิด ซึ่งเป็นกล่องหนังบูด้วยผ้ากำมะหยี่นั้นจะซื้อวัตถุดิบมาผลิตขึ้นเอง

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปีการผลิต (พ.ศ.)				
	2543	2544	2545	2546	2547
ชิมผีเสื้อ	●				●
ชิมคางหมูเล็ก			●		●
ชิมคางหมูใหญ่				●	●

หมายเหตุ : ● —————> หมายถึงปีที่เริ่มผลิต

● - - - - - ● หมายถึงปีที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

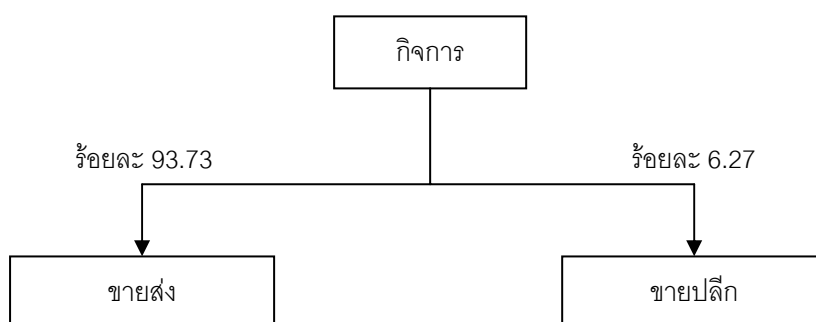
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ

จากการสำรวจ พบว่า ในปีการผลิต 2546 กิจการมีมูลค่าการจัดจำหน่ายรวมเท่ากับ 1,675,700 บาท ซึ่งขิมคางหมูเล็กเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงสุด คือ 626,200 บาท คิดเป็นร้อยละ 37 ของยอดจำหน่ายรวม รองลงไปเป็นขิมผีเสื้อซึ่งมียอดขายใกล้เคียงกัน คือ 605,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36 และขิมคางหมูใหญ่ ซึ่งมียอดขายที่ 444,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 27 ของยอดขายรวม

พิจารณาช่องทางการจำหน่ายของกิจการ พบว่า เกือบทั้งหมดของขิมทั้ง 3 ชนิดที่กิจการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 93.73 ถูกจำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ จำนวน 2 ราย จากจังหวัดทางภาคใต้จำนวน 1 ราย และจากจังหวัดทางภาคอีสานอีก 1 ราย รวมมีลูกค้าจากการจำหน่ายส่งทั้งสิ้น 4 ราย ส่วนอีกร้อยละ 6.27 เป็นการขายปลีกโดยลูกค้าจะเข้ามาจัดซื้อยังแหล่งผลิต รวมถึงการออกร้านที่กรุงเทพฯ และเชียงใหม่ (แผนภาพที่ 4.1)

เนื่องจากในหมู่บ้านมีกิจการที่ทำการผลิตขิมอยู่หลายแห่ง และถึงแม้กิจการส่วนใหญ่จะมีการรวมตัวเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย แต่เนื่องจากการดำเนินงานยังมีลักษณะแยกกันบริหารจัดการ ดังนั้นจึงมักประสบปัญหาการแย่งลูกค้าโดยการตัดราคาสินค้ากันเอง โดยเฉพาะในกรณีที่มีลูกค้ามาหาซื้อสินค้าในหมู่บ้าน



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ

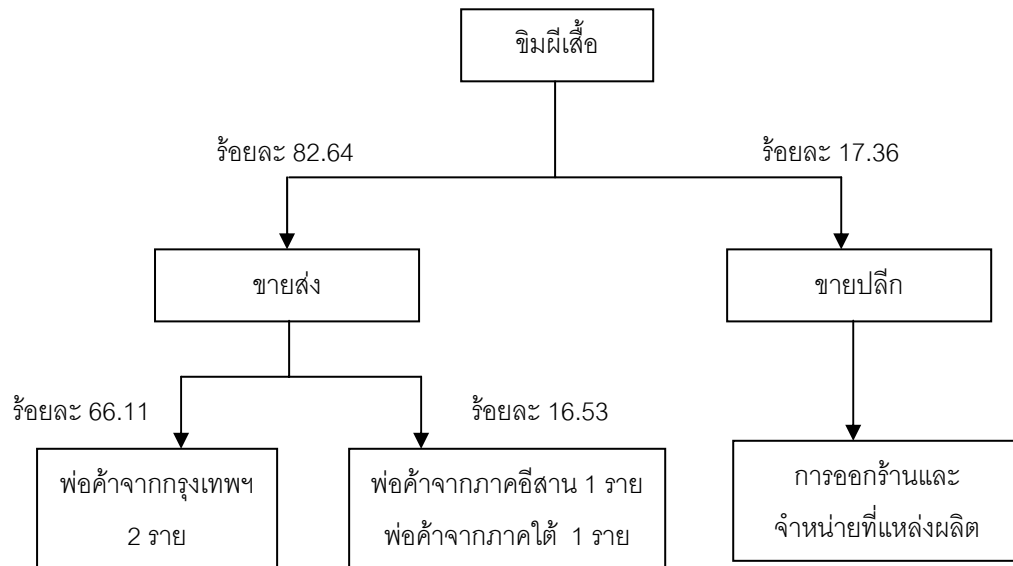
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

พิจารณาช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์ พบว่า ขิมผีเสื้อและขิมคางหมูเล็กมีช่องทางการจำหน่ายที่คล้ายคลึงกัน คือ มีทั้งการขายส่งและขายปลีก ส่วนขิมคางหมูใหญ่จะเป็นการขายส่งผ่านคำสั่งซื้อของลูกค้าเพียงอย่างเดียว โดยมีรายละเอียดของช่องทางการจำหน่ายแยกตามรายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ขิมผีเสื้อ

มูลค่าการจัดจำหน่ายขิมผีเสื้อของกิจการในปีการผลิต 2546 เท่ากับ 605,000 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นมูลค่าจากการขายส่งถึง 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 82.64 ของมูลค่ารวมของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ และอีกร้อยละ 17.36 ได้จากการขายปลีกซึ่งมีมูลค่า 105,000 บาท ในส่วนของการขายส่งของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า

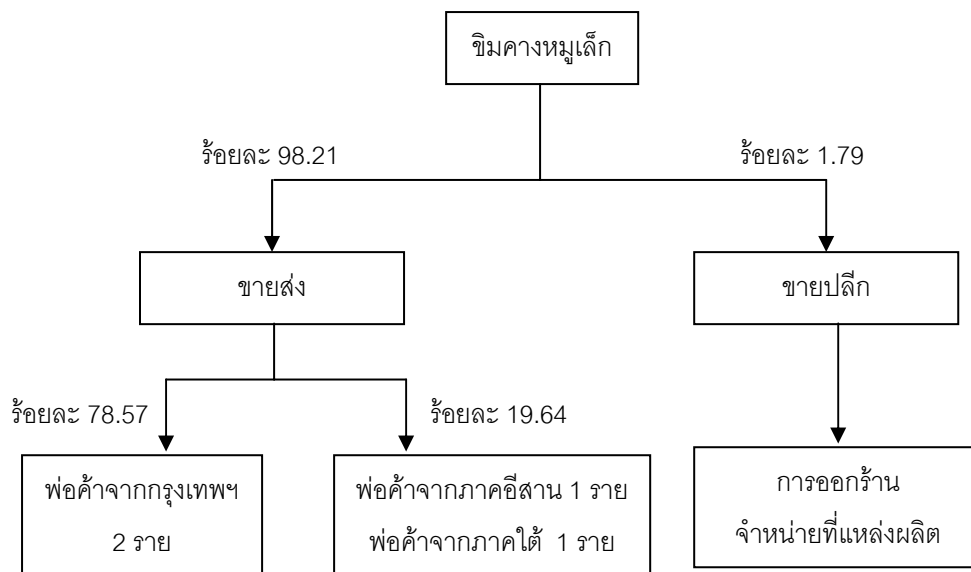
ร้อยละ 66.11 เป็นการขายให้กับลูกค้าจากกรุงเทพฯ จำนวน 2 ราย คิดเป็นมูลค่า 400,000 บาท อีกร้อยละ 16.53 เป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าส่งในภาคอีสานและภาคใต้ 2 ราย คิดเป็นมูลค่า 100,000 บาท ส่วนการขายปลีกจะได้จากการที่ลูกค้าเข้ามาซื้อที่แหล่งผลิต รวมถึงการนำสินค้าไปออกร้าน (แผนภาพที่ 4.2)



แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของชิมผีเสื้อ

ชิมค้างหมูลึก

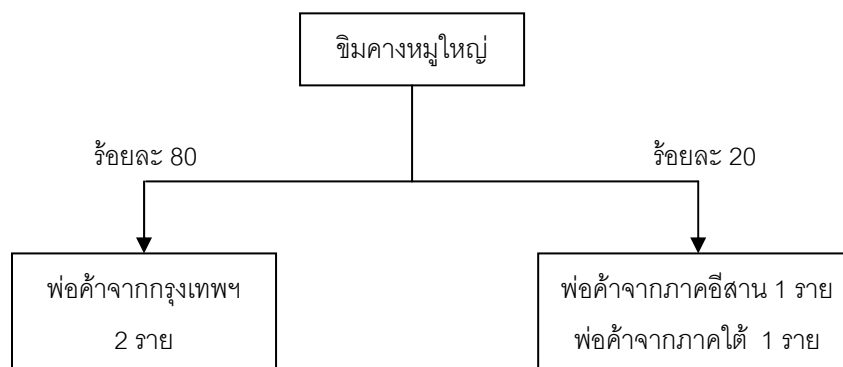
มูลค่าการจำหน่ายชิมค้างหมูลึกของกิจการในปีการผลิต 2546 เท่ากับ 626,200 บาท โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 98.21 เป็นการขายส่ง ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 615,000 บาท และอีกร้อยละ 1.79 เป็นการขายปลีก คิดเป็นมูลค่า 11,200 บาท พิจารณายอดขายของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ พบว่า ร้อยละ 78.57 ถูกขายให้กับพ่อค้าส่งจากกรุงเทพฯ 2 ราย คิดเป็นมูลค่า 492,000 บาท และอีกร้อยละ 19.64 ถูกขายให้กับพ่อค้าส่งจากภาคอีสาน 1 ราย และพ่อค้าส่งจากภาคใต้ 1 ราย คิดเป็นมูลค่า 123,000 บาท ส่วนการขายปลีกจะได้จากการที่ลูกค้าเข้ามาซื้อที่แหล่งผลิต (แผนภาพที่ 4.3)



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายของจิมคางหมูเล็ก

จิมคางหมูใหญ่

มูลค่าการจัดจำหน่ายจิมคางหมูใหญ่ของกิจการในปีการผลิต 2546 เท่ากับ 444,500 บาท ซึ่งเป็นการขายส่งทั้งหมด โดยเป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าส่งจากกรุงเทพฯ จำนวน 2 ราย คิดเป็นมูลค่า 355,600 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 อีกร้อยละ 20 เป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าจากภาคใต้จำนวน 1 ราย และพ่อค้าจากภาคอีสานอีก 1 ราย คิดเป็นมูลค่า 88,900 บาท (แผนภาพที่ 4.4)



แผนภาพที่ 4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายของจิมคางหมูใหญ่

4.4 ราคาและการตั้งราคา

จากการสัมภาษณ์ พบว่า กิจการได้ตั้งราคาของผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต หรือ Markup on cost (Mark Up) ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและค่าจ้างการผลิต โดยไม่ได้มีการคิดค่าแรงผลิตให้กับตนเอง หลังจากนั้นจะบวกกำไรที่ต้องการอีกร้อยละ 60 -150 โดยไม่ได้พิจารณาจากราคาของคู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันแต่อย่างใด (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 ราคาผลิตภัณฑ์ของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	
		ราคาส่ง	ราคาปลีก
chimfisee	ตัว	2,000	2,500
chimkanghumlek	ตัว	2,500	2,800
chimkanghumhuy	ตัว	3,500	4,000

ที่มา : จากการสำรวจ

พิจารณาการตั้งราคา โดยคำนวณจากต้นทุนการผลิต และบวกกำไรที่กิจการต้องการ หรือ Mark up on cost (Mark Up) สามารถอธิบายตามรายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

chimfisee

พิจารณาจากต้นทุนของกิจการที่ 1,000 บาท กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 100 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกสูงถึงร้อยละ 150 แต่เมื่อพิจารณาจากต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 18.33 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 47.91

chimkanghumlek

พิจารณาจากต้นทุนของกิจการที่ 1,500 บาท กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 66.67 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 86.67 แต่เมื่อพิจารณาจากต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 23.90 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 38.77

chimkanghumhuy

พิจารณาจากต้นทุนของกิจการที่ 2,000 บาท กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 75.00 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 100 แต่เมื่อพิจารณาจากต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 52.09 และมีกำไรจากการตั้งราคาขายปลีกคิดเป็นร้อยละ 73.81

รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	จิมผีเสื้อ					
	ต้นทุนของ กิจการ	การตั้งราคา		ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา	
		ขายส่ง	ขายปลีก		ขายส่ง	ขายปลีก
1. ต้นทุนการผลิต	1,000			1,638.48		
2. ต้นทุนการตลาด				51.73		
3. ราคาขายส่ง	2,000	Mark Up	Mark Up	2,000	Mark Up	Mark Up
4. ราคาขายปลีก	2,500	100 %	150 %	2,500	18.33 %	47.91 %
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	1,000			1,690.21		
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	1,000			309.79		
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	1,500			809.79		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

รายการ	จิมคางหมูเล็ก					
	ต้นทุนของ กิจการ	การตั้งราคา		ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา	
		ขายส่ง	ขายปลีก		ขายส่ง	ขายปลีก
1. ต้นทุนการผลิต	1,500			1,672.56		
2. ต้นทุนการตลาด				345.23		
3. ราคาขายส่ง	2,500	Mark Up	Mark Up	2,500	Mark Up	Mark Up
4. ราคาขายปลีก	2,800	66.67 %	86.67 %	2,800	23.90 %	38.77 %
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	1,500			2,017.79		
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	1,000			482.21		
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	1,300			782.21		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูใหญ่					
	ต้นทุนของ กิจการ	การตั้งราคา		ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา	
		ขายส่ง	ขายปลีก		ขายส่ง	ขายปลีก
1. ต้นทุนการผลิต	2,000			1,921.1		
2. ต้นทุนการตลาด				380.23		
3. ราคาขายส่ง	3,500	Mark Up	Mark Up	3,500	Mark Up	Mark Up
4. ราคาขายปลีก	4,000	75 %	100 %	4,000	52.09 %	73.81 %
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	2,000			2,301.33		
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	1,500			1,198.67		
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	2,000			1,698.67		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

เนื่องจากกิจการเห็นว่า ลูกค้าประจำที่มีอยู่มีคำสั่งซื้อที่ไม่สม่ำเสมอ และยังเห็นว่าราคาที่จำหน่ายให้กับลูกค้าก็ต่ำแล้ว ทำให้กิจการไม่ได้มีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้นอีกแต่อย่างใด ส่วนวิธีการรักษาลูกค้าเก่าอื่นๆ นอกจากนายจิระศักดิ์จะรับภาระในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าทางร.ส.พ.แล้ว ในบางครั้งก็จะนำสินค้าไปส่งด้วยตนเอง

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

กิจการได้ทำการส่งเสริมการขายโดยวิธีการออกร้านจำหน่ายสินค้า โดยในปี 2546 กิจการได้นำสินค้าของตนไปออกร้านในงานแสดงสินค้า 2 ครั้งด้วยกัน คือในงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่กรุงเทพฯ และจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนการส่งเสริมการขายอื่นๆ พบว่า ผลิตภัณฑ์ของกิจการถูกโฆษณาในเว็บไซต์ไทยตำบล ในฐานะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำให้ผลิตภัณฑ์ขิมของกิจการมีโอกาสเป็นที่รู้จักของลูกค้าทั่วไปมากขึ้น

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากกิจการนายจิระศักดิ์ มีคำสั่งซื้อที่ไม่สม่ำเสมอ ส่งผลให้รายได้ของกิจการลดลงในช่วงที่ไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามา และเพื่อให้ลูกค้าจ้างว่างงาน กิจการจึงทำการผลิตเก็บไว้รอคำสั่งซื้อที่จะมีมาในครั้งต่อไป

จากการวิเคราะห์ พบว่า ถึงแม้กิจการจะเห็นว่าลูกค้าที่มีอยู่เป็นลูกค้าประจำ แต่เนื่องจากลูกค้าที่มีคำสั่งซื้อที่ค่อนข้างต่อเนื่องมีเพียงรายเดียว ดังนั้นในอนาคตกิจการอาจประสบปัญหาได้หากลูกค้ารายนี้ลดหรือยกเลิกการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กับกิจการ นอกจากนี้ยังพบว่าแรงงานที่มีอยู่ในปัจจุบันของกิจการยังมีน้อย ซึ่งจะเพิ่มอุปสรรคต่อการขยายตลาดในอนาคต

4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการ

กิจการนายจิระศักดิ์ได้ตระหนักถึงปัญหาความไม่สม่ำเสมอของคำสั่งซื้อของลูกค้า ดังนั้นจึงมีความต้องการที่จะขยายตลาดของตนให้มากขึ้นกว่าเดิม คือต้องการมีลูกค้าประจำเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการมีคำสั่งซื้อที่สม่ำเสมอ

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

นายจีระศักดิ์และภรรยาจะร่วมกันดูแลบริหารด้านการเงินของกิจการ โดยร่วมกันถือเงินสดสำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ทั้งการจัดซื้อปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ จ่ายค่าจ้างให้กับคนงาน รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ของกิจการ และยังร่วมถือบัญชีที่กิจการได้ฝากเงินกับธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ พบว่า กิจการไม่ได้มีการจัดทำบัญชีแต่อย่างใด มีเพียงใบสั่งของที่ได้รับจากลูกค้า

5.1.2 การวางแผนการเงิน

จากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ พบว่า ในขณะนี้กิจการยังไม่ได้มีการวางแผนทางการเงิน รวมถึงยังไม่คิดที่จะลงทุนขยายกิจการ เนื่องจากเห็นว่าปัจจุบันมีชาวบ้านในหมู่บ้านที่หันมาประกอบอาชีพผลิตchimเพิ่มขึ้น มีการแข่งขันมากขึ้น ทำให้ราคายาหมามีแนวโน้มลดลง แต่ถ้าหากแนวโน้มของตลาดที่รองรับธุรกิจประเภทนี้มีการขยายตัว กิจการอาจมีการลงทุนขยายการผลิตมากขึ้น โดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่างๆ

5.2 แหล่งเงินทุน

ในช่วงแรกของการดำเนินงานในปี 2543 นายจีระศักดิ์ได้ใช้เงินทุนเบื้องต้นจำนวน 100,000 บาท หลังจากนั้นก็ได้ใช้เงินของตนเองเป็นทุนหมุนเวียนเรื่อยมา ในกระทั่งในเดือนตุลาคมปี 2546 กิจการได้กู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านจำนวน 20,000 บาท ระยะเวลาชำระคืน 1 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9 บาทต่อปี ซึ่งกิจการยังไม่ได้ชำระคืน จนในปัจจุบันกิจการยังไม่ได้กู้ยืมเงินจากแหล่งการเงินใดอีก

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

พิจารณาผลการดำเนินงานของกิจการ พบว่า ในปีการผลิต 2546 กิจการมียอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รวมทั้งสิ้น 1,675,700 บาท แบ่งเป็นยอดขายจากchimผีเสื้อจำนวน 605,000 บาท ยอดขายจากchimคางหมูเล็กจำนวน 626,200 บาท และยอดขายจากchimคางหมูใหญ่อีก 444,500 บาท เมื่อพิจารณาผลกำไรจากต้นทุนที่ กิจการคำนวณ พบว่าจะมีกำไรสุทธิเท่ากับ 746,700 บาท ซึ่งให้ค่าสูงกว่ากำไรที่ได้จากการวิเคราะห์มีกำไรสุทธิเท่ากับ 370,918.63 บาท (ตารางที่ 5.1)

สาเหตุที่ทำให้ผลกำไรสุทธิจากที่กิจการคำนวณมีค่าสูงกว่ากำไรสุทธิที่ได้จากการวิเคราะห์ เนื่องจากในการคำนวณต้นทุนการผลิต กิจการไม่ได้คำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต อีกทั้งเจ้าของกิจการไม่ได้คิดค่าแรงให้กับตนเอง ทำให้ต้นทุนการผลิตที่กิจการคำนวณมีค่าต่ำกว่าความเป็นจริง

เมื่อพิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของกิจการ พบว่า จากยอดขาย 1,675,700 บาท เมื่อหักต้นทุนขายที่ 1,153,663.70 บาท หักค่าใช้จ่ายในการขายอีก 150,115.71 บาท รวมทั้งหักค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป ซึ่งในที่นี้คือค่าภาษีโรงเรือนอีก 1,001.96 บาท ทำให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานทั้งหมดเท่ากับ 370,918.63 บาท (รายละเอียดแสดงในงบกำไรขาดทุน)

ตารางที่ 5.1 ผลการดำเนินงาน

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณ (ตัว)	ต้นทุนรวม (บาท)		รายได้รวม (บาท)	กำไรสุทธิรวม (บาท)	
		กิจการ	วิเคราะห์		กิจการ	วิเคราะห์
จิมผีเสื้อ	300	300,000.00	507,507.00	605,000	305,000.00	97,493.00
จิมคางหมูเล็ก	250	375,000.00	504,817.50	626,200	251,200.00	121,382.50
จิมคางหมูใหญ่	127	254,000.00	292,456.87	444,500	190,500.00	152,043.13
รวม		929,000.00	1,304,781.37	1,675,700.00	746,700.00	370,918.63

กิจการนายจිරะศักดิ์ ไฮเวิร์ด
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

ขาย	1,675,700.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	1,080,455.49
กำไรขั้นต้น	595,244.51
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าเสื่อมราคาการผลิต	73,208.21
ค่าใช้จ่ายในการขาย	150,115.71
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	1,001.96
ค่าเช่า	-
ค่าเสื่อมราคาการบริหาร	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	224,325.88
กำไรจากการดำเนินงาน	370,918.63
บวกรายได้อื่นๆ	-

หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-
กำไรก่อนหักภาษี	370,918.63
หัก ภาษี	-
กำไรสุทธิ	370,918.63

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากการสัมภาษณ์ พบว่า เงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือนที่กิจการจะต้องใช้จ่ายในการจัดหาปัจจัยการผลิต รวมถึงจ่ายค่าจ้างให้แก่ลูกจ้างประมาณ 30,000 บาท นอกจากนี้ยังต้องถือเงินสดติดตัวไว้สำหรับใช้จ่ายฉุกเฉินอีกประมาณ 10,000 บาท

พิจารณาสินทรัพย์ของกิจการ พบว่า ในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน ณ สิ้นปีการผลิต 2546 กิจการมีเงินฝากในธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง จำนวน 25,000 บาท และมีเงินสดอีกจำนวน 60,000 บาท มีลูกหนี้ที่ยังค้างชำระจำนวน 2 ราย คิดเป็นเงิน 20,000 บาท นอกจากนี้ยังมีวัตถุดิบคงคลังคิดเป็นมูลค่า 15,000 บาท รวมมีสินทรัพย์หมุนเวียนเท่ากับ 120,000 บาท เมื่อรวมกับสินทรัพย์ถาวร ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดิน อาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต รถยนต์ โดยหลังจากหักค่าเสื่อมราคาสะสม และบวกกับค่าใช้จ่ายในการเตรียมการอีก 100,000 บาทแล้ว กิจการมีสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 495,436 บาท

กิจการมีหนี้สินจากการกู้ยืมจากกองทุนหมู่บ้านจำนวน 20,000 บาท ซึ่งเป็นหนี้สินระยะสั้น และเมื่อรวมกับส่วนของเจ้าของ ซึ่งประกอบด้วยทุนของกิจการจำนวน 104,517.37 บาท รวมกับกำไรสุทธิอีก 370,918.63 บาท รวมหนี้สินและส่วนเจ้าของเท่ากับ 495,436 บาท (รายละเอียดแสดงในงบดุล)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย กรณี กิจการนายจิระศักดิ์ ไฮเวิร์ด

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	85,000.00
หัก หนี้สงสัยจะสูญ	20,000.00
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	15,000.00
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	120,000.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	50,000.00
อาคาร	40,000.00
เครื่องจักร / อุปกรณ์	226,735.00
ยานพาหนะ	250,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	-
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ไปล่า	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	291,299.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	275,436.00

สินทรัพย์อื่นๆ

รายจ่ายในการเตรียมการ	100,000.00
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	495,436.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น**หนี้สินหมุนเวียน**

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	20,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	20,000.00

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน	104,517.37
การระดมทุน	-
ได้เปล่า	-
กำไรสะสมต้นงวด	-
<u>บวก กำไรสุทธิ</u>	<u>370,918.63</u>
กำไรสะสมปลายงวด	370,918.63
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	475,436.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	495,436.00

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน**5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน**

จากการสัมภาษณ์นายจีระศักดิ์ พบว่า กิจการมักประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามากๆ โดยเฉพาะในช่วงเดือนมิถุนายนและกรกฎาคม นอกจากนี้ยังประสบปัญหาลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ากับกิจการไม่ยอมชำระเงิน และจากการวิเคราะห์ของผู้วิจัย พบว่า กิจการไม่มีการจัดบันทึกและขาดการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง ทำให้การตรวจสอบผลการดำเนินงานเป็นไปได้ยาก

5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

นายจีระศักดิ์ต้องการแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เนื่องจากที่ผ่านมาในปี 2546 กิจการได้รับการติดต่อจากลูกค้าซึ่งเป็นพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ให้กู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน แต่เนื่องจากกิจการเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยสูง จึงปฏิเสธไป จนถึงปัจจุบันกิจการก็ไม่ได้ติดต่อกับแหล่งการเงินใดอีก

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกิจการ

6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT Analysis) ของกิจการ

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- เนื่องจากการผลิตมีลักษณะเป็นกิจการเจ้าของรายเดียว ทำให้การตัดสินใจในการบริหารจัดการในด้านต่างๆ เป็นไปอย่างรวดเร็ว
- ลูกจ้างที่เป็นแรงงานของกิจการมีน้อยราย ทำให้สามารถควบคุมและดูแลได้อย่างทั่วถึง

2) การผลิต

- ลูกจ้างที่มีอยู่ในปัจจุบัน เป็นแรงงานผลิตที่มีทักษะและมีมือการผลิตที่ดี ทำให้ปัญหาในขั้นตอนของการผลิตแทบจะไม่เกิดขึ้น ส่งผลให้ชิ้นงานที่ได้ค่อนข้างมีคุณภาพดี
- แรงงานผลิตที่มีน้อยราย ทำให้สามารถควบคุมการผลิตและตรวจสอบคุณภาพของชิ้นงานได้ง่ายและทั่วถึง

3) การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกิจการได้รับคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาวของระดับจังหวัด ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ส่งผลทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในตัวสินค้าของกิจการมากขึ้น

4) การเงิน

- กิจการนายจ๊ะจ๋าได้มีการกั๊ยืมเงินค่อนข้างน้อย โดยที่ผ่านมามีเพียงเงินกู้จากกองทุนหมู่บ้าน ทำให้ภาระหนี้สินที่ต้องชำระในอนาคตมีน้อย

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- เนื่องจากลักษณะการผลิตที่เป็นกิจการรายเดียว โดยมีนายจ๊ะจ๋าเป็นเจ้าของกิจการที่ทำหน้าที่ตัดสินใจในการบริหารจัดการแต่เพียงผู้เดียว แต่ในอนาคตหากกิจการไม่สามารถหาผู้ที่สืบทอดต่อไป กิจการอาจดำเนินอยู่แค่ในช่วงที่นายจ๊ะจ๋ายังเป็นเจ้าของ

2) การผลิต

- เนื่องจากแรงงานผลิตที่มีน้อย ซึ่งเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งของกิจการต่อการขยายกิจการ
- ถึงแม้กิจการจะจัดสร้างเตาอบสำหรับใช้อบไม้ เพื่อลดปัญหาไม้ไม่แห้งในช่วงฤดูฝน แต่กิจการยังไม่สามารถแก้ปัญหาให้หมดไปได้
- โรงเรือนผลิตของกิจการค่อนข้างคับแคบ และอากาศถ่ายเทไม่ดีขึ้น อาจส่งผลทำให้ประสิทธิภาพการทำงานของคนงานลดลงได้

3) การตลาด

- ถึงแม้กิจการจะมีลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อแน่นอน แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า ลูกค้ารายนี้มักมีคำสั่งซื้อที่ไม่สม่ำเสมอ ทำให้ในขนาดกิจการอาจประสบปัญหาหากลูกค้ารายนี้ไม่สั่งซื้อสินค้า
- การส่งเสริมการขายโดยวิธีออกร้านแสดงสินค้าน้อยครั้ง ซึ่งกิจการให้เหตุผลว่าไม่มีเวลา ซึ่งทำให้เสียโอกาสในการช่องทางการตลาดใหม่ๆ

4) การเงิน

- กิจการประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในบางช่วงของการผลิต โดยเฉพาะในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาจำนวนมาก
- กิจการไม่ได้มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย ทำให้ยากต่อการตรวจสอบและไม่ทราบผลประกอบการที่แน่ชัด
- กิจการประสบปัญหาการติดตามหนี้สินที่เกิดจากลูกค้าผิดชำระ ส่งผลให้เกิดเป็นหนี้สูญ

6.1.3 โอกาส

การศึกษาพบว่ากิจการของนายจีระศักดิ์ยังไม่ใช่กิจการที่มีขนาดใหญ่ และมีความต้องการที่จะขยายการผลิตของตน กอปรกับกระแสการอนุรักษ์และส่งเสริมวัฒนธรรมที่มีอยู่ในปัจจุบัน ทำให้กิจการมีโอกาสที่จะขยายการผลิตเพื่อรองรับกับตลาดที่มีแนวโน้มที่จะกว้างขึ้น และนอกจากนี้กิจการยังมีความได้เปรียบในการสนับสนุนทางด้านสินเชื่อจากสถาบันการเงินในพื้นที่ ดังจะเห็นได้จากมีธนาคารในพื้นที่มาติดต่อให้กู้เงิน เพื่อนำไปใช้ในธุรกิจ แต่กิจการได้ปฏิเสธไปเนื่องจากเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยยังสูงเกินไป

6.1.4 ข้อจำกัด

ถึงแม้ปัญหาไม่ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตที่เริ่มหายาก จะยังไม่เป็นปัญหาใหญ่ของกิจการ แต่ในอนาคตหากวัตถุดิบประเภทนี้หายากหรืออาจต้องจัดหาในแหล่งที่ไกลออกไป อาจทำให้ต้นทุนการผลิตของกิจการสูงขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ และถึงแม้จะมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (จิเม) แต่เนื่องจากลักษณะการดำเนินการที่เป็นกิจการรายเดี่ยว ทำให้โอกาสที่จะได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนจากหน่วยงานราชการเหมือนกับที่ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่แท้จริงมีค่อนข้างน้อย นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ยังพบว่าในปัจจุบันมีการตัดราคาสินค้ากันเองของผู้ผลิตในหมู่บ้าน

6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกิจการ

6.2.1 ศักยภาพการจัดองค์กรของกิจการ

จากจุดอ่อนเพียงประการเดียวคือ หากกิจการไม่สามารถหาผู้สืบทอดกิจการได้ กิจการอาจดำเนินอยู่แค่ในช่วงที่นายจีระศักดิ์ยังเป็นเจ้าของ แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันเนื่องจากลักษณะการดำเนินงานที่เป็นเจ้าของกิจการรายเดี่ยว ทำให้การตัดสินใจด้านการบริหารจัดการต่างๆ เป็นไปอย่างรวดเร็วกว่าการดำเนินการในลักษณะกลุ่ม นอกจากนี้การที่กิจการมีแรงงานน้อยทำให้ง่ายต่อการควบคุมและตรวจสอบ ทำให้โดยรวมแล้วกิจการค่อนข้างมีศักยภาพด้านนี้

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขายเมื่อเทียบกับต้นทุนกิจการมีค่าสูงกว่าอัตรากำไรต่อราคาขายเมื่อเทียบกับต้นทุนวิเคราะห์ และเมื่อคำนวณจากต้นทุนวิเคราะห์ พบว่า ชิมคางหมูใหญ่ให้อัตรากำไรต่อราคาขายสูงที่สุดทั้งปลีกและส่ง รองลงไปเป็นชิมผีเสื้อ และชิมคางหมูเล็กตามลำดับ ซึ่งให้ผลเช่นเดียวกับอัตรากำไรต่อต้นทุนรวมด้วยเช่นกัน

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

พิจารณาจากยอดขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ พบว่า ชิมคางหมูเล็กเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูงสุดที่ 626,200 บาท ใกล้เคียงกับชิมผีเสื้อที่มียอดขายที่ 605,000 บาท โดยมีชิมคางหมูใหญ่มียอดขายน้อยที่สุดที่ 444,500 บาท

รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย		ราคาขายต่อหน่วย		ยอดขาย/ปี (บาท)	อัตรายอดขายของ ผลิตภัณฑ์/ยอดขายรวม (%)	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม	
		ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง			กิจการ	วิเคราะห์	กิจการ	วิเคราะห์
ขนมผีเสื้อ	ตัว	10	290	2,500	2,000	605,000	36	1,000	1,691.68	300,000	507,507.00
ขนมคางหมูเล็ก	ตัว	4	246	2,800	2,500	626,200	37	1,500	2,019.26	375,000	504,817.50
ขนมคางหมูใหญ่	ตัว		127	4,000	3,500	444,500	27	2,000	2,302.81	254,000	292,456.87
รวม						1,675,700	100				1,304,781.37

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	กำไรต่อหน่วย				กำไรรวม				อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)				อัตรากำไรต่อราคาผลผลิต (ร้อยละ)			
	ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์		ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์		ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์		ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์	
	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง
ขนมผีเสื้อ	1,500	1,000	808.32	308.32	15,000	290,000	8,083.20	89,412.80	150.00	100.00	47.78	18.23	60.00	50.00	32.33	15.42
ขนมคางหมูเล็ก	1,300	1,000	780.74	480.74	5,200	246,000	3,122.96	118,262.04	86.67	66.67	38.66	23.81	46.43	40.00	27.88	19.23
ขนมคางหมูใหญ่	2,000	1,500	1697.19	1197.19	-	190,500	-	152,043.13	100.00	75.00	73.70	51.99	50.00	42.86	42.43	34.21

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่ของกิจการสามารถจัดหาได้ง่าย ยกเว้นวัตถุดิบหลักที่เป็นไม้ชนิดต่างๆ ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า วัตถุดิบจำพวกนี้เริ่มหาซื้อยากขึ้น ทำให้มีแนวโน้มที่จะมีราคาสูงขึ้นในอนาคต แต่อย่างไรก็ตาม โดยรวมแล้วปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ ยังคงจัดหาได้ง่ายทั้งจากในพื้นที่และต่างจังหวัด ในส่วนแรงงานผลิตที่มีอยู่จัดว่าเป็นแรงงานที่มีทักษะฝีมือที่ดี ทำให้โดยรวมแล้ว กิจการยังคงมีศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ถึงแม้กิจการจะมีลูกจ้างที่ทำการผลิตเพียง 3 ราย แต่ก็มีกระบวนการแบ่งหน้าที่ในการผลิตค่อนข้างชัดเจน โดยแรงงานชายรวมถึงนายจ๊ะจะศักดิ์จะทำหน้าที่เกี่ยวกับงานไม้ ส่วนแรงงานหญิงรวมถึงภรรยาของนาย จ๊ะจะศักดิ์ จะร่วมผลิตในขั้นตอนของการขัด การลงสี การประกอบสาย รวมถึงดูแลรายละเอียดของชิ้นงาน และแรงงานทุกคนมีทักษะการผลิตที่ดี ฝีมือประณีต และผลิตภัณฑ์ที่ออกมามีคุณภาพ ซึ่งทำให้ในภาพรวมแล้ว กิจการมีกระบวนการผลิตที่มีศักยภาพ

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

สามารถแบ่งพิจารณาเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ถึงแม้ผลิตภัณฑ์ของกิจการจะไม่มีแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ในหมู่บ้าน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกิจการเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาวของระดับจังหวัด ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างความมั่นใจในตัวสินค้าให้กับลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง

ด้านราคาสินค้า พบว่า ราคาขายที่กิจการกำหนดขึ้นมีค่าสูงกว่าต้นทุนที่กิจการคำนวณ และต้นทุนวิเคราะห์ ทำให้กิจการมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างสูง

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นขายส่ง ทำให้กิจการไม่จำเป็นต้องมีสถานที่สำหรับใช้ในการขายโดยตรง อย่างไรก็ตามเนื่องจากช่องทางการตลาดของกิจการยังแคบ ลูกค้าประจำมีน้อย นอกจากนี้ลูกค้าที่มีอยู่ก็มีคำสั่งซื้อที่ไม่สม่ำเสมอ ทำให้กิจการยังไม่มีศักยภาพในด้านนี้

ด้านการส่งเสริมการขาย พบว่า เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้กิจการมีการส่งเสริมการขายน้อยมาก รวมถึงการออกร้านจำหน่ายสินค้าด้วยเช่นกัน ทำให้ขาดโอกาสในการหาช่องทางตลาดใหม่ๆ

ถึงแม้ผลิตภัณฑ์ที่กิจการผลิตขึ้นจะมีคุณภาพที่ดี ตั้งราคาได้สูง แต่เนื่องจากช่องทางด้านการตลาดของกิจการยังแคบ ขาดการทำการส่งเสริมด้านการตลาดที่ดี ทำให้เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว ศักยภาพด้านการตลาดของกิจการค่อนข้างต่ำ

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาอัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง พบว่า กิจการมีอัตราส่วนทุนหมุนเวียนและอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นค่อนข้างดีที่ 6 เท่า เช่นเดียวกับอัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสดที่ 4.25 เท่า

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กิจกรรมใช้เวลาเฉลี่ยในการติดตามหนี้ค่อนข้างสั้นเพียง 4.36 วัน ให้อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างดีที่ 3.38 เท่า เช่นเดียวกับที่ให้อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างดีเช่นกันที่ 6.08 เท่า

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า กิจกรรมมีอัตราส่วนหนี้สินที่ต่ำเพียงร้อยละ 4.04 ดังนั้นกิจกรรมจึงสามารถก่อหนี้ได้อีก และมีหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของที่ต่ำเช่นกัน ซึ่งเป็นผลดีต่อกิจกรรม ส่วนในด้านอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กิจกรรมมีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย และอัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขายค่อนข้างดี นอกจากนี้ยังให้อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของเจ้าของ (ROE) ที่ค่อนข้างสูง

ทำให้โดยสรุปแล้ว กิจกรรมค่อนข้างมีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างดี (รายละเอียดแสดงในตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงินของกิจการนายจ๊ะจ๋า สวีร์

อัตราส่วน	กิจการ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	6.00 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	6.00 เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	4.25 เท่า
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	100,000 บาท
อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	83.79 ครั้ง
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	4.36 วัน
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	4.36 วัน
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	3.38 ครั้ง
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	6.08 ครั้ง
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
10. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	4.04 %
11. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	0.04 เท่า
12. Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
13. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	22.14 %
14. อัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	35.52 %

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วน	กิจการ
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
15. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	74.87 %
16. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	74.87 %
17. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	78.02 %

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

เนื่องจากเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบกิจการเจ้าของรายเดียว โดยมีนายจรัสศักดิ์ ไฮเวิร์ดเป็นเจ้าของกิจการ ทำให้หน้าที่ในการบริหารงานทั้งหมดเป็นของนายจรัสศักดิ์ ซึ่งเป็นผู้ตัดสินใจในการดำเนินงานของกิจการ โดยมีภรรยาคอยให้การสนับสนุน

7.1.2 การผลิต

กิจการทำการผลิตสินค้าประเภทเครื่องดนตรีไทย ได้แก่ ขิมผีเสื้อและขิมคางหมู โดยเริ่มทำการผลิตมาตั้งแต่ปี 2543 ลักษณะการผลิตเกือบทั้งหมดเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยนายจรัสศักดิ์จะทำหน้าที่ในการบริหารการผลิตโดยมีภรรยาให้การสนับสนุน ทั้งสองจะร่วมกันในการจัดหาปัจจัยการผลิต รวมถึงร่วมในขั้นตอนของการผลิตด้วย

การผลิตจะทำในบริเวณบ้านพักอาศัย โดยนายจรัสศักดิ์ได้ต่อเติมเป็นโรงเรือนผลิต ซึ่งตั้งอยู่ทางทิศใต้ของบ้าน มีการจ้างแรงงานผลิตจำนวน 3 คน โดยมีการจ่ายค่าแรงเป็นรายวัน โดยไม่ได้คิดค่าแรงให้กับตนเองและภรรยาแต่อย่างใด และเมื่อพิจารณาเทคโนโลยีในการผลิต พบว่า ยังคงเป็นเทคโนโลยีการผลิตแบบเดิมๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการใช้อุปกรณ์การผลิต ซึ่งเกือบทั้งหมดจัดหามาในปี 2543 มีเพียงการจัดสร้างเตาอบขึ้นเอง เพื่อลดปัญหาความชื้นของไม้ในช่วงฤดูฝน

พิจารณาด้านทุนการผลิตของกิจการ พบว่า ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นค่าจ้างการผลิต และต้นทุนวัตถุดิบรอง ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากการผลิตพบว่า ผลิตรวมที่ขิมทุกชนิดให้อัตรากำไรผลตอบแทนที่ค่อนข้างสูง

ปัญหาด้านการผลิตที่พบนอกจากความชื้นของไม้ในช่วงฤดูฝนแล้ว พบว่า ราคาปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะไม้ชนิดต่างๆ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการผลิตของกิจการมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ยังพบว่า กำลังการผลิตของกิจการยังต่ำเนื่องจากมีแรงงานน้อยราย แต่อย่างไรก็ตามกิจการยังไม่มีความต้องการขยายกำลังการผลิตในขณะนี้ เนื่องจากเห็นว่าการรับแรงงานผลิตเพิ่ม จำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาในการฝึกฝนเพื่อให้เกิดทักษะการผลิต

7.1.3 การตลาด

นายจรัสศักดิ์จะทำหน้าที่ในการบริหารด้านการตลาด ตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อจนถึงการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า โดยมีภรรยาให้การสนับสนุน แต่กิจการยังไม่มีแผนการขยายตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากเห็นว่าปัจจุบันมีคู่แข่งการค้าเพิ่มขึ้น ทำให้ราคาสินค้ามีแนวโน้มลดลง

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พบว่า ชมมีเสื้อเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดแรกที่เกิดการผลิต และในปี 2545 ได้ผลิตชมกางเกงเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งชนิด และทำการผลิตเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ส่วนบรรจุภัณฑ์ในการจำหน่ายยังเป็นแบบเดิม คือ ชมมีเสื้อจะใช้กล่องกระดาษเป็นบรรจุภัณฑ์ ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับชมกางเกงจะผลิตขึ้นเอง โดยทำจากไม้หุ้มหนังภายในบุด้วยกำมะหยี่

พิจารณาช่องทางการจำหน่าย จากยอดขายรวมที่ 1,675,700 บาท พบว่า มากกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าขายถูกจำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง ที่เหลือเป็นการขายปลีก ณ แหล่งผลิตรวมถึงการออกร้านจำหน่ายที่กรุงเทพฯ และเชียงใหม่

จากการสัมภาษณ์ กิจการตั้งราคาขายโดยประมาณการจากต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบและค่าจ้างการผลิต แต่ไม่ได้คิดค่าแรงผลิตให้กับตนเอง และจากการวิเคราะห์ พบว่า กิจการมีกำไรจากการตั้งราคาทุกผลิตภัณฑ์ในอัตราที่ค่อนข้างสูง ส่วนการส่งเสริมการขายของกิจการมีไม่มากนัก มีการออกร้านน้อยครั้ง อีกทั้งไม่ได้มีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าแต่อย่างใด มีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ในนามกลุ่มผ่านทางเว็บไซต์ไทยตำบล

กิจการมีปัญหาลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ามีคำสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ และมีลูกค้าประจำเพียงรายเดียว เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดว่างงานและลาออกไปทำงานอื่นในช่วงที่ไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามา กิจการจำเป็นต้องทำการผลิตเพื่อรอจำหน่ายให้กับคำสั่งซื้อในครั้งต่อไป นอกจากนี้กิจการยังไม่สามารถขยายการตลาดให้กว้างขึ้นในระยะสั้น อันเนื่องมาจากกำลังการผลิตที่ยังน้อย ประกอบกับมีลูกค้าประจำที่มีการสั่งซื้อค่อนข้างสม่ำเสมอมีเพียงรายเดียว

7.1.4 การเงิน

นายจีระศักดิ์และภรรยาจะร่วมกันในการบริหารด้านการเงิน ทั้งการถือเงินสด การใช้จ่ายในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงการจ่ายค่าจ้างการผลิตให้กับแรงงาน โดยทั้งนี้กิจการไม่ได้มีการจัดจดบันทึกรายรับรายจ่ายในการดำเนินงานแต่อย่างใด และพบว่าในปัจจุบันกิจการยังไม่มีแผนทางการเงิน เนื่องจากเห็นว่ายังไม่มีความต้องการขยายกำลังการผลิต

การดำเนินงานที่ผ่านมา นายจีระศักดิ์ใช้ทุนส่วนตัวเกือบทั้งหมด จนกระทั่งในปี 2546 กิจการได้กู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านเป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท ซึ่งยังไม่ได้ชำระคืน

ด้านผลการดำเนินงาน พบว่า ในปีการผลิต 2546 กิจการมีรายได้จากการขายทั้งหมด 1,675,700 บาท เมื่อหักต้นทุนทั้งหมดที่ 1,304,781.37 บาท ทำให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 370,918.63 บาท ส่วนสถานภาพทางการเงินของกิจการ พบว่า กิจการใช้ทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือนในการใช้จัดซื้อปัจจัยการผลิตรวมถึงจ่ายค่าจ้างการผลิตประมาณ 30,000 บาท มีลูกหนี้ที่ยังคงค้างชำระ 2 รายเป็นเงิน 20,000 บาท มีหนี้สินระยะสั้นจากการกู้ยืมจากกองทุนหมู่บ้านจำนวน 20,000 บาท มีสินทรัพย์เท่ากับด้านหนี้สินและส่วนของเจ้าของที่ 495,436 บาท

จากการศึกษา พบว่า กิจการมักประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามา มาก รวมถึงปัญหานี้ส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่ไม่ยอมชำระ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการไม่มีการจดบันทึกทางการเงิน ทำให้ไม่สามารถผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อวางแผนการใช้จ่ายในอนาคตได้

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

ปัจจัยที่จะส่งเสริมให้กิจการสามารถพัฒนาต่อไปอย่างยั่งยืน ได้แก่ ประสิทธิภาพด้านการผลิตของเจ้าของกิจการที่มีมานาน ทำให้มีทักษะและความชำนาญด้านการผลิตเป็นอย่างดี สามารถควบคุมและถ่ายทอดทักษะไปสู่แรงงานผลิตได้ กิจการมีภาระหนี้สินที่ต่ำ ทำให้มีอัตราส่วนแสดงถึงความสามารถในการกู้ยืมค่อนข้างสูง นอกจากนี้การดำเนินงานยังให้อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร รวมถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนที่ค่อนข้างสูงด้วยเช่นกัน

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

เนื่องจากลักษณะที่เป็นกิจการเจ้าของรายเดียว การบริหารจัดการขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ ทำให้มีความรวดเร็วในการตัดสินใจดำเนินงาน แต่อย่างไรก็ตามการที่เป็นกิจการที่มีขนาดเล็ก ทำให้การบริหารจัดการสามารถทำได้โดยคนเพียงคนเดียว แต่ในอนาคตหากกิจการมีการขยายตัวขึ้น อาจจำเป็นต้องสรรหาบุคคลซึ่งอาจเป็นเครือญาติเข้ามาช่วยในการบริหารงาน เพื่อแบ่งเบาภาระเจ้าของกิจการ

7.3.2 การผลิต

1. กิจการควรขอคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการประมาณการต้นทุนการผลิตที่ถูกต้อง โดยเฉพาะควรคำนึงถึงต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด รวมถึงค่าแรงของตนเองในการผลิต เพื่อให้ทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริง
2. กิจการจำเป็นต้องสรรหาแรงงานเพิ่มขึ้น และฝึกฝนทักษะการผลิตให้มีความชำนาญ หากต้องการขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

7.3.3 การตลาด

1. เนื่องจากในหมู่บ้านมีกิจการที่ผลิตขนมหลายแห่ง และทำการผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน ทำให้มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้นกิจการควรสร้างเอกลักษณ์ให้กับตนเอง ซึ่งอาจเป็นการทำโลโก้ของตนเอง ทั้งนี้ต้องดำเนินการไปพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น
2. กิจการควรดำเนินการตลาดเชิงรุกให้มากขึ้น โดยอาจมีการออกร้านจำหน่ายสินค้าให้บ่อยครั้งขึ้น เพื่อให้ได้ลูกค้าประจำที่มีการสั่งซื้อเข้ามาสม่ำเสมอ

7.3.4 การเงิน

1. กิจการควรมีการจัดบันทึกทางการเงิน โดยอาจเริ่มจากการบันทึกรายรับรายจ่าย เพื่อที่จะได้ทราบผลการดำเนินงานของกิจการ สำหรับการวางแผนการใช้จ่ายดำเนินงานที่เหมาะสมต่อไป
2. กิจการอาจต้องหาแหล่งเงินกู้ สำหรับใช้เป็นทุนหมุนเวียนในช่วงที่ขาดแคลน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น
3. กิจการจำเป็นต้องหามาตรการสำหรับป้องกันการผิดชำระจากลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า เพื่อป้องกันหนี้สูญที่อาจจะเกิดขึ้น

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**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ครัก 200 ล้าน ดึงเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ระบบออนไลน์]. 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**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: 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 นายจิระศักดิ์ ไฮเวอร์ต
เจ้าของกิจการ



รูปที่ ก.2 ขิมผีเสื้อ



รูปที่ ก.3 บริเวณโรงเรือนผลิต



รูปที่ ก.4 ภายในโรงเรือนผลิต



รูปที่ ก.5 พื้นที่สำหรับงานสี



รูปที่ ก.6 ลานตากไม้

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

กรณีศึกษา : กิจการนายจรัสศักดิ์ ไฮเวิร์ด

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบจำพวกไม้ชนิดต่างๆ หลักของเหลียง สายทองเหลียง สายสแตนเลส ไม้ตีพิมพ์ เป็นต้น โดยการคำนวณจะคำนวณจากปริมาณการใช้วัตถุดิบชนิดนั้นๆ เปรียบเทียบกับราคาที่ต้องมา

ตัวอย่าง

การคำนวณต้นทุนไม้ขนุนในการผลิตพิมพ์เสื้อ พบว่า ราคาไม้ขนุนราคานี้จะ 6 บาท พิมพ์เสื้อ 1 ตัวมีการใช้ไม้ขนุน 15 นิ้ว เพราะฉะนั้นต้นทุนการใช้ไม้ขนุนในการผลิตพิมพ์เสื้อ 1 ตัวเท่ากับ $15 \times 6 = 90$ บาท

ต้นทุนสายทองเหลียงในการผลิตพิมพ์เสื้อ พบว่า ราคาสายทองเหลียงกิโลกรัมละ 130 บาท สามารถนำมาใช้ผลิตพิมพ์เสื้อได้ 10 ตัว ดังนั้นการผลิตพิมพ์เสื้อมีต้นทุนการใช้สายทองเหลียงเท่ากับ $130/10 = 13$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรอง

เป็นการคำนวณวัตถุดิบจำพวกกาวลาเท็กซ์ กาวผง ชะแล็ก แล็กเกอร์ ทินเนอร์ สีชนิดต่างๆ เป็นต้น โดยมีหลักในการคำนวณเหมือนกับการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก กล่าวคือ เปรียบเทียบกับราคาที่ใช้ซื้อตามปริมาณการใช้ต่อหน่วย

ตัวอย่าง

การคำนวณต้นทุนกาวลาเท็กซ์ในการผลิตพิมพ์เสื้อ พบว่า กาวลาเท็กซ์ 1 กล่องราคา 280 บาท สามารถนำไปใช้ในการผลิตพิมพ์เสื้อได้ 30 ตัว ดังนั้นต้นทุนกาวลาเท็กซ์ในการผลิตพิมพ์เสื้อ 1 ตัวเท่ากับ $280 / 30 = 9.33$ บาท

การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงเรือนผลิต

เริ่มจากการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิตต่อปี โดยให้นำจำนวนของเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตแต่ละชนิดคูณกับมูลค่าของเครื่องจักรและอุปกรณ์นั้นๆ จากนั้นหารด้วยอายุการใช้งานของแต่ละชนิด

การคำนวณหาค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตแต่ละชนิด ในกรณีที่ผู้ผลิตทราบเวลาในการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตชนิดนั้นๆ ในการคำนวณจะใช้เวลาที่มีการใช้ต่อครั้งคูณกับปริมาณพิมพ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นนำค่าที่ได้ไปเทียบกับบัญชีไตรยางค์หาสัดส่วนของค่าเสื่อมราคาพิมพ์แต่ละชนิด

จะต้องรับภาระ แล้วนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนขิมแต่ละชนิดที่ผลิตได้ทั้งหมดต่อปี ก็จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของขิมแต่ละชนิด

ตัวอย่าง

กิจการมีเลื่อยวงเดือน 1 เครื่อง ราคา 3500 บาท ซึ่งมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี เพราะฉะนั้นค่าเสื่อมราคาของเลื่อยวงเดือนเท่ากับ $3,500 / 5 = 700$ บาทต่อปี

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือนในการผลิตขิมผีเสื้อ พบว่า ในการผลิตขิมผีเสื้อ 1 ตัว มีการใช้เลื่อยวงเดือนประมาณ 30 นาที ในปี 2546 มีการผลิต 300 ตัว ดังนั้นเวลาที่มีการเลื่อยวงเดือนของขิมผีเสื้อเท่ากับ $30 \times 300 = 9,000$ นาที ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 44 ของเวลาทั้งหมดที่ขิมทุกชนิดที่มีการใช้เลื่อยวงเดือน และเมื่อนำมาหาสัดส่วนที่ขิมผีเสื้อทั้งหมดที่จะต้องรับภาระค่าเสื่อมของเลื่อยวงเดือนเท่ากับ $(44 \times 700) / 100 = 310.19$ บาท

จากนั้นหาค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือนต่อหน่วยของขิมผีเสื้อ โดยการนำค่าที่ได้ คือ 310.19 บาท หารด้วยจำนวนขิมผีเสื้อที่ผลิตได้ในปี 2546 จะได้ $310.19 / 300 = 1.0340$ บาทต่อตัว

ในกรณีที่เป็นการคำนวณหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ที่มีการใช้งานร่วมกันและไม่สามารถทราบเวลาการใช้งานที่แน่นอนได้ จะคำนวณโดยหาสัดส่วนของค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ชนิดนั้นๆ ที่ขิมแต่ละชนิดจะต้องรับภาระ ซึ่งพิจารณาจากจำนวนขิมชนิดนั้นๆ ที่ผลิตได้ในปีเปรียบเทียบกับจำนวนขิมทั้งหมดที่ผลิตได้ แล้วหารด้วยจำนวนขิมชนิดนั้นๆ ที่ผลิตได้ในปีนั้น

ตัวอย่าง

การคำนวณค่าเสื่อมราคาโต๊ะเลื่อยวงเดือนของขิมผีเสื้อ พบว่า ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือนต่อปีเท่ากับ 50 บาท และเมื่อพิจารณาจากปริมาณขิมผีเสื้อที่ผลิต คือ 300 ตัว ทำให้มีสัดส่วนค่าเสื่อมราคาที่ต้องรับภาระเท่ากับ $(300 \times 60) / 677 = 22.16$ บาท โดยปริมาณขิมทุกชนิดที่ผลิตได้เท่ากับ 677 ตัว

จากนั้นนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนขิมผีเสื้อที่ผลิตเท่ากับ $22.16 / 300 = 0.07$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนวัสดุการผลิต

ได้แก่การคำนวณวัสดุการผลิตจำพวกใบเลื่อยเส้น แปรงขนแกะ แปรงทาสี เป็นต้น โดยมีหลักการคำนวณเหมือนกับการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตที่มีการใช้ร่วมกันและไม่สามารถทราบเวลาการใช้ที่แน่นอน โดยมีตัวอย่างการคำนวณดังนี้

ตัวอย่าง

ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อแปรงขนแกะตลอดทั้งปีเท่ากับ 420 บาท หากจะคำนวณต้นทุนการใช้แปรงขนแกะของขิมผีเสื้อ เมื่อพิจารณาจากปริมาณขิมผีเสื้อที่ผลิต คือ 300 ตัว ทำให้มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ต้องรับภาระเท่ากับ $(300 \times 420) / 677 = 186.12$ บาท โดยปริมาณขิมทุกชนิดที่ผลิตได้เท่ากับ 677 ตัว

จากนั้นนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนขิมผีเสื้อที่ผลิตเท่ากับ $186.12 / 300 = 0.62$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต

ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตของกิจการแบ่งเป็น ค่าจ้างในการผลิตและค่าแรงที่ไม่เป็นตัวเงินที่เจ้าของกิจการไม่ได้คิดให้กับตนเอง

พิจารณาจากค่าจ้างการผลิตที่นายจ้างจะต้องจ่ายให้ลูกจ้างวันละ 450 บาท ซึ่งมีกำลังการผลิตที่วันละ 1.5 ตัว ดังนั้นต้นทุนในส่วนของการผลิตต่อหน่วยเท่ากับ $450 / 1.5 = 300$ บาทต่อตัว

พิจารณาการคำนวณค่าแรงที่ไม่เป็นตัวเงินที่เจ้าของกิจการไม่ได้คิดให้กับตนเอง แบ่งเป็นค่าแรงของนายจ๊ะระศักดิ์และภรรยา ซึ่งคิดค่าแรงเท่ากับลูกจ้างจะมีค่าแรงของทั้งสองคนเท่ากับ 290 บาท ซึ่งเมื่อนำมาหารด้วยกำลังการผลิตต่อวันที่ 1.5 ตัว จะทำให้มีต้นทุนค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดเท่ากับ $290 / 1.5 = 193.33$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้านการผลิต

ได้แก่การคำนวณต้นทุนที่เป็นค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมัน และค่าโทรศัพท์ ซึ่งมีหลักในการคำนวณเหมือนกับการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตที่มีการใช้ร่วมกันและไม่สามารถเวลาการใช้ที่แน่นอน โดยมีตัวอย่างการคำนวณดังนี้

ตัวอย่าง

กิจการมีต้นทุนค่าไฟฟ้าตลอดทั้งปีเท่ากับ 6,000 บาท การคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้าในการผลิตขนมจีบต่อหน่วย พิจารณาจากปริมาณขนมจีบที่ผลิต คือ 300 ตัว ทำให้มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ต้องรับภาระเท่ากับ $(300 \times 6,000) / 677 = 2,658.79$ บาท โดยปริมาณขนมทุกชนิดที่ผลิตได้เท่ากับ 677 ตัว

จากนั้นนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนขนมจีบที่ผลิตเท่ากับ $2,658.79 / 300 = 8.86$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนด้านการตลาด

การคำนวณนอกจากจะคำนวณวัตถุดิบที่นำมาผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์ของขนมแต่ละชนิดแล้ว ยังรวมถึงค่าใช้จ่ายขนส่งในการตลาด โดยมีตัวอย่างในการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่าง

การคำนวณต้นทุนไม้อัดยางขนาด 9 มิลลิเมตร ของการผลิตบรรจุภัณฑ์ของขนมคางหมูเล็ก ซึ่งไม้อัดยางชนิดนี้มีราคาแผ่นละ 280 บาท ซึ่งนำมาใช้ผลิตเป็นบรรจุภัณฑ์ของขนมคางหมูเล็กได้ 5 ตัว ดังนั้นต้นทุนการใช้ไม้อัดยางขนาด 9 มิลลิเมตรของขนมคางหมูเล็กเท่ากับ $280 / 5 = 56$ บาทต่อตัว

ในส่วนต้นทุนด้านการตลาดที่เป็นค่าขนส่งจะมีหลักในการคำนวณเหมือนกับการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตที่มีการใช้ร่วมกันและไม่สามารถเวลาการใช้ที่แน่นอน โดยมีตัวอย่างการคำนวณดังนี้

ตัวอย่าง

กิจการมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่งทั้งปีเท่ากับ 12,000 บาท การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขนส่งของขนมจีบต่อหน่วย พิจารณาจากปริมาณขนมจีบที่ผลิต คือ 300 ตัว ทำให้มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ต้องรับภาระเท่ากับ $(300 \times 12,000) / 677 = 5,317.58$ บาท โดยปริมาณขนมทุกชนิดที่ผลิตได้เท่ากับ 677 ตัว

จากนั้นนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนขนมจีบที่ผลิตเท่ากับ $5,317.58 / 300 = 17.73$ บาทต่อตัว

การคำนวณต้นทุนด้านการจัดการ

เป็นการคำนวณต้นทุนภาษีโรงเรือน ซึ่งกิจการต้องจ่ายเป็นเงิน 1,000 บาทต่อปี การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือนต่อหน่วยของchimผีเสื้อ พิจารณาจากปริมาณchimผีเสื้อที่ผลิต คือ 300 ตัว ทำให้มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ต้องรับภาระเท่ากับ $(300 \times 1,000) / 677 = 443.13$ บาท โดยปริมาณchimทุกชนิดที่ผลิตได้เท่ากับ 677 ตัว

จากนั้นนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนchimผีเสื้อที่ผลิตเท่ากับ $443.13 / 300 = 1.48$ บาทต่อตัว

ตารางการคำนวณต้นทุนในการผลิต การตลาด และการจัดการ แสดงได้ดังตารางที่ ข.1 – ข.77 และตารางแสดงต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแสดงได้ในตารางที่ ค.1 – ค.3

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนไม้ขนุน

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/นิ้ว)	ปริมาณการใช้ (นิ้ว/ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	6	15	90
ขิมคางหมูเล็ก	6	15	90
ขิมคางหมูใหญ่	6	20	120

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนไม้สมพงษ์

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	ปริมาณการใช้ (แผ่น/ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	30	1	30
ขิมคางหมูเล็ก	30	1	30
ขิมคางหมูใหญ่	30	1.25	37.5

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนไม้กระทอน

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/นิ้ว)	ปริมาณการใช้ (นิ้ว/ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	6	10	60.00
ขิมคางหมูเล็ก	6	10	60.00
ขิมคางหมูใหญ่	6	15	90.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนไม้ฉัตรยาง ขนาด 4 มิลลิเมตร

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	180	9	20.00
ขิมคางหมูเล็ก	180	9	20.00
ขิมคางหมูใหญ่	180	7	25.71

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนไม้อัดยาง ขนาด 6 มิลลิเมตร

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	300	9	33.33
ขิมคางหมูเล็ก	300	9	33.33
ขิมคางหมูใหญ่	300	7	42.86

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.6 ต้นทุนไม้อัดสัก ขนาด 4 มิลลิเมตร

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	500	9	55.56
ขิมคางหมูเล็ก	500	9	55.56
ขิมคางหมูใหญ่	500	7	71.43

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ต้นทุนหลักทองเหลือง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/คู่)	ปริมาณการใช้ (คู่)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	8	42	336.00
ขิมคางหมูเล็ก	8	42	336.00
ขิมคางหมูใหญ่	8	54	432.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ต้นทุนสายทองเหลือง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้(ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	130	10	13.00
ขิมคางหมูเล็ก	130	10	13.00
ขิมคางหมูใหญ่	130	8	16.25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ต้นทุนโลโก้กล่องเสียง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/คู่)	ปริมาณการใช้ (คู่)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	80	1	80.00
ซิมคางหมูเล็ก	80	1	80.00
ซิมคางหมูใหญ่	80	1	80.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.10 ต้นทุนหย่องกลาง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/คู่)	ปริมาณการใช้ (คู่)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	50	1	50
ซิมคางหมูเล็ก	50	1	50
ซิมคางหมูใหญ่	50	1	50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนสายสแตนเลส (เบอร์ 25)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	200	-	-
ซิมคางหมูเล็ก	200	-	-
ซิมคางหมูใหญ่	200	20	10.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.12 ต้นทุนสายสแตนเลส (เบอร์ 26)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	250	-	-
ซิมคางหมูเล็ก	250	-	-
ซิมคางหมูใหญ่	250	20	12.50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.13 ต้นทุนสายสแตนเลส (เบอร์ 27)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	300	-	-
ขิมคางหมูเล็ก	300	-	-
ขิมคางหมูใหญ่	300	20	15.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.14 ต้นทุนไม้ตีขิม

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/คู่)	จำนวนที่ใช้ (คู่)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	25	1	25
ขิมคางหมูเล็ก	25	1	25
ขิมคางหมูใหญ่	25	1	25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.15 ต้นทุนบล็อกชั้น

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/อัน)	จำนวนที่ใช้ (อัน)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	35	1	35
ขิมคางหมูเล็ก	35	1	35
ขิมคางหมูใหญ่	35	1	35

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.16 ต้นทุนลูกยางตีขิม

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/อัน)	จำนวนที่ใช้ (อัน)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	0.7	4	2.8
ขิมคางหมูเล็ก	0.7	4	2.8
ขิมคางหมูใหญ่	0.7	6	4.2

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรอง

ตารางที่ ข.17 ต้นทุนกาวลาเท็กซ์

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กล่อง)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	280	30	9.33
ขิมคางหมูเล็ก	280	30	9.33
ขิมคางหมูใหญ่	280	20	14.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.18 ต้นทุนกาวผง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กป.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	680	30	22.67
ขิมคางหมูเล็ก	680	30	22.67
ขิมคางหมูใหญ่	680	20	34.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.19 ต้นทุนชะแล็ค

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	190	25	7.60
ขิมคางหมูเล็ก	190	25	7.60
ขิมคางหมูใหญ่	190	20	9.50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.20 ต้นทุนแอลกอฮอล์

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/ปี๊บ)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	240	30	8.00
ขิมคางหมูเล็ก	240	30	8.00
ขิมคางหมูใหญ่	240	30	8.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.21 ต้นทุนแล็กเกอร์เงา

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/ถัง)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	1,350	30	45.00
ขิมคางหมูเล็ก	1,350	30	45.00
ขิมคางหมูใหญ่	1,350	30	45.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.22 ต้นทุนพินเนอร์

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/ปีป)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	380	12	31.67
ขิมคางหมูเล็ก	380	12	31.67
ขิมคางหมูใหญ่	380	12	31.67

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.23 ต้นทุนสีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กป.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	320	40	8.00
ขิมคางหมูเล็ก	320	40	8.00
ขิมคางหมูใหญ่	320	40	8.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.24 ต้นทุนสีฝุ่น (สีดำ)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กก.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	75	24	3.13
ขิมคางหมูเล็ก	75	24	3.13
ขิมคางหมูใหญ่	75	24	3.13

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.25 ต้นทุนสีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กป.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	320	40	8.00
ซิมคางหมูเล็ก	320	40	8.00
ซิมคางหมูใหญ่	320	40	8.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.26 ต้นทุนสีไปรถยนต์

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กป.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	220	12	18.33
ซิมคางหมูเล็ก	220	12	18.33
ซิมคางหมูใหญ่	220	12	18.33

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.27 ต้นทุนพลาสติกแข็ง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/ฟุต)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	60	10	6.00
ซิมคางหมูเล็ก	60	10	6.00
ซิมคางหมูใหญ่	60	10	6.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.28 ต้นทุนกระดาษทราย (เบอร์100)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/เมตร)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	15	15	1.00
ซิมคางหมูเล็ก	15	15	1.00
ซิมคางหมูใหญ่	15	15	1.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.29 ต้นทุนกระดาษทราย (เบอร์320)

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขี้มฝึ่เสื่อ	6	1	6.00
ขี้มคางหมูเล็ก	6	1	6.00
ขี้มคางหมูใหญ่	6	1	6.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิต

ตารางที่ ข.30 ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิตรวม

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
มอเตอร์ (1.2 แรงม้า)	1	1,200	1,200	4	300
(1.4 แรงม้า)	3	1,200	3,600	5	720
(1.5 แรงม้า)	1	2,500	2,500	5	500
เลื่อยวงเดือน	1	3,500	3,500	5	700
กบไสไม้	1	7,000	7,000	5	1,400
เครื่องขัดผ้าทราย	1	9,000	9,000	5	1,800
ปั๊มลม	1	65,000	65,000	5	13,000
สว่านแท่น	1	4,500	4,500	5	900
สว่านมือ	2	3,000	6,000	5	1,200
เครื่องขัดกระดาษทราย	1	4,800	4,800	2	2,400
เครื่องเทียบเสียง	1	1,500	1,500	2	750
เลาเตอร์	1	95,000	95,000	5	19,000
สื่อนใหญ่	2	170	340	10	34
สื่อนเล็ก	4	150	600	10	60
คีมตัดเหล็ก	1	75	75	3	25

ตารางที่ ข.30 (ต่อ)

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
ตัวหนีบน้ำซึม (ฝี่เสื้อ)	1	1,200	1,200	6	200
เครื่องขุดรตถัง	1	8,000	8,000	5	1,600
เลื่อยเส้น	1	5,000	5,000	8	625
ไม้หนีบน้ำซึม (คางหมู)	1	500	500	5	100
ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)	1	20	20	10	2
ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)	1	150	150	15	10
เลื่อยมือ	1	150	150	10	15
พัดลม (เล็ก)	1	250	250	2	125
พัดลม (ใหญ่)	1	550	550	5	110
โต๊ะสี่ไม้	1	200	200	10	20
โต๊ะเลื่อยวงเดือน	1	500	500	10	50
โต๊ะวางอุปกรณ์	2	300	600	10	60
เตาอบ	1	5,000	5,000	10	500
รถยนต์	1	250,000	250,000	10	25,000
โรงเรือน	1	40,000	40,000	20	2,000

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.31 ค่าเสื่อมราคามอเตอร์ 1.2 แรงม้า

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้มฝี่เสื่อ	20	300	6,000	44	132.94	0.4431
ขี้มคางหมูเล็ก	20	250	5,000	37	110.78	0.4431
ขี้มคางหมูใหญ่	20	127	2,540	19	56.28	0.4431
รวม		677	13,540	100	300.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.32 ค่าเสื่อมราคามอเตอร์ 1.4 แรงม้า

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้มฝี่เสื่อ	50	300	15,000	44	319.05	1.0635
ขี้มคางหมูเล็ก	50	250	12,500	37	265.88	1.0635
ขี้มคางหมูใหญ่	50	127	6,350	19	135.07	1.0635
รวม		677	33,850	100	720.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.33 ค่าเสื่อมราคามอเตอร์ 1.5 แรงม้า

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	20	300	6,000	44	221.57	0.7386
ขิมคางหมูเล็ก	20	250	5,000	37	184.64	0.7386
ขิมคางหมูใหญ่	20	127	2,540	19	93.80	0.7386
รวม		677	13,540	100	500.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.34 ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	30	300	9,000	44	310.19	1.0340
ขิมคางหมูเล็ก	30	250	7,500	37	258.49	1.0340
ขิมคางหมูใหญ่	30	127	3,810	19	131.31	1.0340
รวม		677	20,310	100	700.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.35 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	20	300	6,000	44	620.38	2.0679
ขิมคางหมูเล็ก	20	250	5,000	37	516.99	2.0679
ขิมคางหมูใหญ่	20	127	2,540	19	262.63	2.0679
รวม		677	13,540	100	1400.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.36 ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดผ้าทราย

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	20	300	6,000	44	797.64	2.6588
ขิมคางหมูเล็ก	20	250	5,000	37	664.70	2.6588
ขิมคางหมูใหญ่	20	127	2,540	19	337.67	2.6588
รวม		677	13,540	100	1800.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.37 ค่าเสื่อมราคาปั๊มลม

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขีมีผีเสื้อ	0	0	-	-	0.00	#DIV/0!
ขีมีคางหมูเล็ก	0.8	250	200	66	8620.69	34.4828
ขีมีคางหมูใหญ่	0.8	127	102	34	4379.31	34.4828
รวม		377	302	100	13,000.00	

หมายเหตุ : ใช้ปั๊มลมผลิตกล่อง10 กล่องใช้เวลา 8 ชั่วโมง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.38 ค่าเสื่อมราคาสว่านแท่น

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขีมีผีเสื้อ	20	300	6,000	44	398.82	1.3294
ขีมีคางหมูเล็ก	20	250	5,000	37	332.35	1.3294
ขีมีคางหมูใหญ่	20	127	2,540	19	168.83	1.3294
รวม		677	13,540	100	900.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.39 ค่าเสื่อมราคาสว่านมือ

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้มฝึ่เสื่อ	10	300	3,000	44	531.76	1.7725
ขี้มคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	443.13	1.7725
ขี้มคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	225.11	1.7725
รวม		677	6,770	100	1200.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.40 ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้มฝึ่เสื่อ	10	300	3,000	44	1063.52	3.5451
ขี้มคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	886.26	3.5451
ขี้มคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	450.22	3.5451
รวม		677	6,770	100	2400.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.41 ค่าเสื่อมราคาเครื่องเทียบเสียง

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	10	300	3,000	44	332.35	1.1078
ซิมคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	276.96	1.1078
ซิมคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	140.69	1.1078
รวม		677	6,770	100	750.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.42 ค่าเสื่อมราคาเลเตอร์

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	10	300	3,000	44	8,419.50	28.0650
ซิมคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	7,016.25	28.0650
ซิมคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	3,564.25	28.0650
รวม		677	6,770	100	19,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.43 ค่าเสื่อมราคาม่อนใหญ่

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทีก)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทีก)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	5	300	1,500	44	15.07	0.0502
ขิมคางหมูเล็ก	5	250	1,250	37	12.56	0.0502
ขิมคางหมูใหญ่	5	127	635	19	6.38	0.0502
รวม		677	3,385	100	34.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.44 ค่าเสื่อมราคาม่อนเล็ก

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทีก)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทีก)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	10	300	3,000	44	26.59	0.0886
ขิมคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	22.16	0.0886
ขิมคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	11.26	0.0886
รวม		677	6,770	100	60.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.45 ค่าเสื่อมราคาคิมตัดเหล็ก

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	10	300	3,000	44	11.08	0.0369
ขิมคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	9.23	0.0369
ขิมคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	4.69	0.0369
รวม		677	6,770	100	25.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.46 ค่าเสื่อมราคาตัวหนีบน้ำขิม

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	2	300	600	100	200.00	0.6667
ขิมคางหมูเล็ก	0	250	-	-	0.00	0.0000
ขิมคางหมูใหญ่	0	127	-	-	0.00	0.0000
รวม		677	600	100	200.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.47 ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรถยนต์

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้ผึ้ง	10	300	3,000	44	709.01	2.3634
ขี้ผึ้งขนาดเล็ก	10	250	2,500	37	590.84	2.3634
ขี้ผึ้งขนาดใหญ่	10	127	1,270	19	300.15	2.3634
รวม		677	6,770	100	1600.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.48 ค่าเสื่อมราคาเลื่อยเส้น

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาท)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาท)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขี้ผึ้ง	20	300	6,000	44	276.96	0.9232
ขี้ผึ้งขนาดเล็ก	20	250	5,000	37	230.80	0.9232
ขี้ผึ้งขนาดใหญ่	20	127	2,540	19	117.25	0.9232
รวม		677	13,540	100	625.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.49 ค่าเสื่อมราคาไม้หนิบนหน้าขิมคางหมู

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทึ)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทึ)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมฝึลื้อ	0	300	-	-	0.00	0.0000
ขิมคางหมูเล็ก	2	250	500	66	66.31	0.2653
ขิมคางหมูใหญ่	2	127	254	34	33.69	0.2653
รวม		677	754	100	100.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.50 ค่าเสื่อมราคาไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทึ)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทึ)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมฝึลื้อ	2	300	600	44	0.89	0.0030
ขิมคางหมูเล็ก	2	250	500	37	0.74	0.0030
ขิมคางหมูใหญ่	2	127	254	19	0.38	0.0030
รวม		677	1,354	100	2.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.51 ค่าเสื่อมราคาไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทีก)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทีก)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	2	300	600	44	4.43	0.0148
ขิมคางหมูเล็ก	2	250	500	37	3.69	0.0148
ขิมคางหมูใหญ่	2	127	254	19	1.88	0.0148
รวม		677	1,354	100	10.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.52 ค่าเสื่อมราคาเลื่อยมือ

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ (นาทีก)	ปริมาณการผลิต (ชิ้น/ปี)	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (นาทีก)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	10	300	3,000	44	6.65	0.0222
ขิมคางหมูเล็ก	10	250	2,500	37	5.54	0.0222
ขิมคางหมูใหญ่	10	127	1,270	19	2.81	0.0222
รวม		677	6,770	100	15.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.53 ค่าเสื่อมราคาพัสดุม (เล็ก)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	125.00	300	55.39	0.18
ขิมคางหมูเล็ก	125.00	250	46.16	0.18
ขิมคางหมูใหญ่	125.00	127	23.45	0.18

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.54 ค่าเสื่อมราคาพัสดุม (ใหญ่)

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	110.00	300	48.74	0.16
ขิมคางหมูเล็ก	110.00	250	40.62	0.16
ขิมคางหมูใหญ่	110.00	127	20.64	0.16

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.55 ค่าเสื่อมราคาโต๊ะสี่ไม้

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	20.00	300	8.86	0.03
ขิมคางหมูเล็ก	20.00	250	7.39	0.03
ขิมคางหมูใหญ่	20.00	127	3.75	0.03

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.56 ค่าเสื่อมราคาโต๊ะเหลี่ยมวงเดือน

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	50.00	300	22.16	0.07
ขิมคางหมูเล็ก	50.00	250	18.46	0.07
ขิมคางหมูใหญ่	50.00	127	9.38	0.07

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.57 ค่าเสื่อมราคาโต๊ะวางอุปกรณ์

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	60.00	300	26.59	0.09
ซิมคางหมูเล็ก	60.00	250	22.16	0.09
ซิมคางหมูใหญ่	60.00	127	11.26	0.09

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.58 ค่าเสื่อมราคาเตาอบ

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	500.00	300	221.57	0.74
ซิมคางหมูเล็ก	500.00	250	184.64	0.74
ซิมคางหมูใหญ่	500.00	127	93.80	0.74

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.59 ค่าเสื่อมราคารถยนต์

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	25,000.00	300	11078.29	36.93
ซิมคางหมูเล็ก	25,000.00	250	9231.91	36.93
ซิมคางหมูใหญ่	25,000.00	127	4689.81	36.93

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.60 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	2,000.00	300	886.26	2.95
ซิมคางหมูเล็ก	2,000.00	250	738.55	2.95
ซิมคางหมูใหญ่	2,000.00	127	375.18	2.95

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนวัสดุ

ตารางที่ ข.61 ต้นทุนแปรผันคนแกะ

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	420	300	186.12	0.62
ขิมคางหมูเล็ก	420	250	155.10	0.62
ขิมคางหมูใหญ่	420	127	78.79	0.62

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.62 ต้นทุนแปรผันทาสี

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	280	300	124.08	0.41
ขิมคางหมูเล็ก	280	250	103.40	0.41
ขิมคางหมูใหญ่	280	127	52.53	0.41

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.63 ต้นทุนตะไบ

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	1,800	300	797.64	2.66
ขิมคางหมูเล็ก	1,800	250	664.70	2.66
ขิมคางหมูใหญ่	1,800	127	337.67	2.66

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต

ตารางที่ ข.64 ต้นทุนค่าจ้างการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อวัน (บาท)	กำลังการผลิต (ชิ้น/วัน)	ค่าแรงต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	450.00	1.5	300.00
ขิมคางหมูเล็ก	450.00	1.5	300.00
ขิมคางหมูใหญ่	450.00	1.5	300.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.65 ต้นทุนแรงงานที่ไม่เป็นเงินสด

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อวัน (บาท)	กำลังการผลิต (ชิ้น/วัน)	ค่าแรงต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	290.00	1.5	193.33
ขิมคางหมูเล็ก	290.00	1.5	193.33
ขิมคางหมูใหญ่	290.00	1.5	193.33

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายอื่นๆในการผลิต

ตารางที่ ข.66 ต้นทุนค่าไฟฟ้า

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ขิมผีเสื้อ	6,000	300	2,658.79	8.86
ขิมคางหมูเล็ก	6,000	250	2,215.66	8.86
ขิมคางหมูใหญ่	6,000	127	1,125.55	8.86

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.67 ต้นทุนค่าน้ำมัน

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	3,600	300	1,595.27	5.32
ซิมคางหมูเล็ก	3,600	250	1,329.39	5.32
ซิมคางหมูใหญ่	3,600	127	675.33	5.32

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.68 ต้นทุนค่าโทรศัพท์

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ซิมผีเสื้อ	18,000	300	7,976.37	26.59
ซิมคางหมูเล็ก	18,000	250	6,646.97	26.59
ซิมคางหมูใหญ่	18,000	127	3,376.66	26.59

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนด้านการตลาด

ตารางที่ ข.69 ต้นทุนไม้อัดยาง ขนาด 9 มิลลิเมตร

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/แผ่น)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	280		-
ซิมคางหมูเล็ก	280	5	56.00
ซิมคางหมูใหญ่	280	4	70.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.70 ต้นทุนกล่องกระดาษ

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กล่อง)	จำนวนที่ใช้ (กล่อง)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ซิมผีเสื้อ	34	1	34.00
ซิมคางหมูเล็ก	34	-	-
ซิมคางหมูใหญ่	34	-	-

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.71 ต้นทุนก้ามเหยี่

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/หลา)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	75	-	-
ขิมคางหมูเล็ก	75	1	75.00
ขิมคางหมูใหญ่	75	1	75.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.72 ต้นทุนหนังเทียม

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/เมตร)	จำนวนที่ใช้ (เมตร/ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	100	-	-
ขิมคางหมูเล็ก	100	1.1	110.00
ขิมคางหมูใหญ่	100	1.2	120.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.73 ต้นทุนกาวยาง

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/กป.)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	220	-	-
ขิมคางหมูเล็ก	220	5	44.00
ขิมคางหมูใหญ่	220	4	55.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.74 ต้นทุนหูหิ้วกระเป๋า

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/โหล)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
ขิมผีเสื้อ	150	0	0.00
ขิมคางหมูเล็ก	150	12	12.50
ขิมคางหมูใหญ่	150	12	12.50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.75 ต้นทุนบานพับ

ผลิตภัณฑ์	ราคา (บาท/คู่)	จำนวนที่ผลิตได้ (ชิ้น)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ชิ้น)
จิมผีเสื้อ	30	0	0.00
จิมคางหมูเล็ก	30	1	30.00
จิมคางหมูใหญ่	30	1	30.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.76 ต้นทุนค่าขนส่ง

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี(บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
จิมผีเสื้อ	12,000	300	5317.58	17.73
จิมคางหมูเล็ก	12,000	250	4431.31	17.73
จิมคางหมูใหญ่	12,000	127	2251.11	17.73

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนด้านการจัดการ

ตารางที่ ข.77 ภาษีโรงเรือน

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายต่อปี (บาท)	ปริมาณการผลิตต่อปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
จิมผีเสื้อ	1,000	300	443.13	1.48
จิมคางหมูเล็ก	1,000	250	369.28	1.48
จิมคางหมูใหญ่	1,000	127	187.59	1.48

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

$$\begin{aligned} 1. \text{ อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ (\text{current ratio}) &= CA / CL \quad (\text{เท่า}) \\ &= 120,000 / 20,000 \text{ บาท} \\ &= 6 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายความว่า หนี้สินทุก ๆ 1 บาท จะมีสินทรัพย์ที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เพื่อที่จะนำไปชำระหนี้ได้เพียง 6 บาท ซึ่งถือว่าค่อนข้างดี

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น)

$$\begin{aligned} (\text{Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio}) &= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \\ &= [120,000 - 0] / 20,000 \\ &= 6 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายความว่า หนี้สินทุก ๆ 1 บาท จะมีสินทรัพย์ที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสด สามารถนำไปชำระหนี้สินหมุนเวียนได้หมด โดยไม่ต้องจำหน่ายสินค้าคงเหลือ 6 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้นของกิจการ ค่อนข้างดี

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า}) \\ &= 85,000 / 20,000 \\ &= 4.25 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายความว่า หนี้สินทุก ๆ 1 บาท จะมีเป็นเงินสด สามารถนำไปชำระหนี้สินหมุนเวียน ได้ 4.25 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด ของกิจการ ค่อนข้างดี

$$\begin{aligned} 4. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)} &= CA - CL \quad (\text{บาท}) \\ &= 120,000 - 20,000 \text{ บาท} \\ &= 100,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

กิจการ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 100,000 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

5. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= 1,675,700 / 20,000 \\ &= 83.79 \text{ ครั้ง หรือประมาณ } 84 \text{ ครั้ง} \end{aligned}$$

กิจการขายเชื่อสามารถเก็บเงินจากการขายเชื่อให้กับลูกค้า 84 ครั้ง/ปี หรือ กิจการสามารถเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ 84 ครั้ง/ปี นั่นคืออัตราการหมุนเวียนการเวียนของลูกหนี้การค้าของกิจการค่อนข้างสูง

6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน}) \\ &= 365 / 83.79 \\ &= 4.36 \text{ วัน} \end{aligned}$$

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กิจการใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ประมาณ 4 วัน หรือ กิจการต้องรอประมาณ 4 วัน หลังจากขายสินค้าจึงจะได้รับเงิน

$$\begin{aligned} 7. \text{ 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)} &= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน}) \\ &= 4.36 + - \\ &= 4.36 \text{ วัน} \end{aligned}$$

หมายความว่า รอบธุรกิจของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจที่ต่ำ นั่นคือใช้เวลาประมาณ 4 วันที่จะได้รับเงินจากการขายสินค้า

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\ &= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA) \\ &= 1,675,700 / 495,436 \\ &= 3.38 \text{ หรือประมาณ } 3 \text{ ครั้งหรือเท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขายประมาณ 3 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 3.38 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ หมายถึงเงินลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 3.38 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างดี

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\ &= S / FA \\ &= 1,675,700 / 275,436 \\ &= 6.08 \text{ หรือ ประมาณ } 6 \text{ ครั้งหรือเท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 6 ครั้ง/ปี หรือยอดขายเป็น 6.08 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 6.08 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างสูง แสดงว่า กิจการมีการใช้โรงงานอย่างมีประสิทธิภาพ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

$$\begin{aligned} 10. \text{ อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\ &= [20,000 / 495,436] \times 100\% \\ &= 4.04 \% \end{aligned}$$

แสดงว่า ทุก ๆ 100 บาทของสินทรัพย์ทั้งหมด กิจการมีภาระหนี้สินที่ต้องชำระทั้งหมด 4.04 บาท ดังนั้นธุรกิจของกิจการมีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในระดับต่ำ และสามารถก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อีก

$$\begin{aligned} 11. \text{ หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\ &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า}) \\ &= [20,000 / 475,436] \\ &= 0.04 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ กิจการมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ 0.04 บาท จะเห็นได้ว่าเป็นสัดส่วนค่อนข้างต่ำ

$$\begin{aligned} 12. \text{ Degree of Financial Leverage} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} - I) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \quad (\text{เท่า}) \\ &= 370,918.63 / (370,918.63 - 0) \text{ เท่า} \\ &= 1 \end{aligned}$$

แสดงว่า เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป 1 % จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 1 % หรือ กำไรต่อหุ้นเป็น 1 เท่าของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

13. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\% \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\% \\ &= (370,918.63 / 1,675,700) \times 100\% \\ &= 22.14 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 22.14 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนค่อนข้างสูง

14. อัตราส่วนกำไรเบื่องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / \text{S}) \times 100\% \\ &= (595,244.51 / 1,675,700) \times 100\% \\ &= 35.52 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื่องต้น 35.52 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื่องต้นค่อนข้างสูง

อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ VI. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

15. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ &= (370,918.63 / 495,436) \times 100\% \\ &= 74.87 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทนสูงถึง 74.87 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงมาก

16. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ &= (370,918.63 / 495,436) \times 100\% \\ &= 74.87 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวม กิจการมีกำไรจากการดำเนินงาน เท่ากับ 74.87 บาท จะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมที่สูงมาก

$$\begin{aligned}
 17. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)} &= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\% \\
 &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\
 &= (370,918.63 / 475,436) \times 100\% \\
 &= 78.02 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 78.02 ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของ
 ทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงมาก

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนขมิ้นผัสดำ

รายการ	ขมิ้นผัสดำ							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					1,355.99	193.33	1,549.32	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					830.69	0.00	830.69	50.70
ไม้ขนุน		บาท			90.00		90.00	5.49
ไม้สมพงษ์		บาท			30.00		30.00	1.83
ไม้กระท่อน		บาท			60.00		60.00	3.66
ไม้อัดยาง (4 มิลลิเมตร)		บาท			20.00		20.00	1.22
ไม้อัดยาง (6 มิลลิเมตร)		บาท			33.33		33.33	2.03
ไม้อัดสัก (4 มิลลิเมตร)		บาท			55.56		55.56	3.39
หลักทองเหลือง		บาท			336.00		336.00	20.51
สายทองเหลือง		บาท			13.00		13.00	0.79
โลโก้กล่องเสียง		บาท			80.00		80.00	4.88
หย่องกลาง		บาท			50.00		50.00	3.05
สายสแตนเลส (เบอร์ 25)		บาท						-
สายสแตนเลส (เบอร์ 26)		บาท						-
สายสแตนเลส (เบอร์ 27)		บาท						-
ไม้ตีขิม		บาท			25.00		25.00	1.53
บล็อกชั้น		บาท			35.00		35.00	2.14
ลูกยางตีนขิม		บาท			2.80		2.80	0.17
1.2 วัตถุดิบรอง					174.73	0.00	174.73	10.66
กาวลาเท็กซ์		บาท			9.33		9.33	0.57
กาวผง		บาท			22.67		22.67	1.38
ชะแล็ค		บาท			7.60		7.60	0.46

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ขิมผีเสื้อ							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
แอลกอฮอล์		บาท			8.00		8.00	0.49
แล็กเกอร์เงา		บาท			45.00		45.00	2.75
ทินเนอร์		บาท			31.67		31.67	1.93
สีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ)		บาท			8.00		8.00	0.49
สีฝุ่น (สีดำ)		บาท			3.13		3.13	0.19
สีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว)		บาท			8.00		8.00	0.49
สีโป๊รถยนต์		บาท			18.33		18.33	1.12
พลาสติกแข็ง		บาท			6.00		6.00	0.37
กระดาษทราย (เบอร์ 100)		บาท			1.00		1.00	0.06
กระดาษทราย (เบอร์ 320)		บาท			6.00		6.00	0.37
1.3 ต้นทุนวัสดุ					9.81	0.00	9.81	0.60
แปรงขนแกะ		บาท			0.62		0.62	0.04
แปรงทาสี		บาท			0.41		0.41	0.03
ใบเลื่อยเส้น		บาท			4.70		4.70	0.29
ตะปู		บาท			1.42		1.42	0.09
ตะไบ		บาท			2.66		2.66	0.16
1.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					40.77	0.00	40.77	2.49
ค่าไฟฟ้า		บาท			8.86		8.86	0.54
ค่าน้ำมัน		บาท			5.32		5.32	0.32
ค่าโทรศัพท์		บาท			26.59		26.59	1.62
2. แรงงาน					300	193.33	493.33	30.11
ค่าแรงงาน		บาท				193.33	193.33	11.80
ค่าจ้าง		บาท			300.00		300.00	18.31
ต้นทุนคงที่								
ค่าเสื่อมราคา						89.1565	89.1565	5.44
มอเตอร์ 1.2 แรงม้า		บาท				0.4431	0.4431	0.0270
มอเตอร์ 1.4 แรงม้า		บาท				1.0635	1.0635	0.0649

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	พิมพ์เขียว							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
มอเตอร์ 1.5 แรงม้า		บาท				0.7386	0.7386	0.0451
เลื่อยวงเดือน		บาท				1.0340	1.0340	0.0631
กบไสไม้		บาท				2.0679	2.0679	0.1262
เครื่องขัดผ้าทราย		บาท				2.6588	2.6588	0.1623
ปั๊มลม		บาท				-	-	-
สว่านแท่น		บาท				1.3294	1.3294	0.0811
สว่านมือ		บาท				1.7725	1.7725	0.1082
เครื่องขัดกระดาษทราย		บาท				3.5451	3.5451	0.2164
เครื่องเทียบเสียง		บาท				1.1078	1.1078	0.0676
เลาเตอร์		บาท				28.0650	28.0650	1.7129
ฉ้อนใหญ่		บาท				0.0502	0.0502	0.0031
ฉ้อนเล็ก		บาท				0.0886	0.0886	0.0054
คีมตัดเหล็ก		บาท				0.0369	0.0369	0.0023
ตัวหนีบหน้าขิม		บาท				0.6667	0.6667	0.0407
เครื่องขัดรถถัง		บาท				2.3634	2.3634	0.1442
เลื่อยเส้น		บาท				0.9232	0.9232	0.0563
ไม้หนีบหน้าขิมคางหมู		บาท						-
ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)		บาท				0.00295	0.00295	0.0002
ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)		บาท				0.0148	0.0148	0.0009
เลื่อยมือ		บาท				0.0222	0.0222	0.0014
พัคลม (เล็ก)		บาท				0.1846	0.1846	0.0113
พัคลม (ใหญ่)		บาท				0.1625	0.1625	0.0099
โต๊ะไสไม้		บาท				0.0295	0.0295	0.0018
โต๊ะเลื่อยวงเดือน		บาท				0.0739	0.0739	0.0045
โต๊ะวางอุปกรณ์		บาท				0.0886	0.0886	0.0054
เตาอบ		บาท				0.7386	0.7386	0.0451
รถยนต์		บาท				36.9300	36.9300	2.2539

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	พิมพ์เลือก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					590.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					308.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					19.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					29.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					15.42			
ราคาขายปลีก (บาท)					2,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/ หน่วย)					897.47			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					1,090.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					808.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					35.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					43.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					32.33			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนขีมหางหมูเล็ก

รายการ	ขีมหางหมูเล็ก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนกิจกรรม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					1,355.99	193.33	1,549.32	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					830.69	0.00	830.69	49.67
ไม้ขนุน		บาท			90.00		90.00	5.38
ไม้สมพงษ์		บาท			30.00		30.00	1.79
ไม้กระท้อน		บาท			60.00		60.00	3.59
ไม้อัดยาง (4 มิลลิเมตร)		บาท			20.00		20.00	1.20
ไม้อัดยาง (6 มิลลิเมตร)		บาท			33.33		33.33	1.99
ไม้อัดสัก (4 มิลลิเมตร)		บาท			55.56		55.56	3.32
หลักทองเหลือง		บาท			336.00		336.00	20.09
สายทองเหลือง		บาท			13.00		13.00	0.78
โลโก้กล่องเสียง		บาท			80.00		80.00	4.78
หย่องกลาง		บาท			50.00		50.00	2.99
สายสแตนเลท (เบอร์ 25)		บาท						-
สายสแตนเลท (เบอร์ 26)		บาท						-
สายสแตนเลท (เบอร์ 27)		บาท						-
ไม้ตีซิม		บาท			25.00		25.00	1.49
บล็อกซัน		บาท			35.00		35.00	2.09
ลูกยางตีซิม		บาท			2.80		2.80	0.17
1.2 วัตถุดิบรอง					174.73	0.00	174.73	10.45
กาวลาเท็กซ์		บาท			9.33		9.33	0.56
กาวผง		บาท			22.67		22.67	1.36
ชะแล็ค		บาท			7.60		7.60	0.45
แอลกอฮอล์		บาท			8.00		8.00	0.48
แอลกอฮอล์เงานา		บาท			45.00		45.00	2.69
ทินเนอร์		บาท			31.67		31.67	1.89

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูเล็ก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
สีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ)		บาท			8.00		8.00	0.48
สีฟัน (สีดำ)		บาท			3.13		3.13	0.19
สีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว)		บาท			8.00		8.00	0.48
สีไปรยนต์		บาท			18.33		18.33	1.10
พลาสติกแข็ง		บาท			6.00		6.00	0.36
กระดาษทราย (เบอร์ 100)		บาท			1.00		1.00	0.06
กระดาษทราย (เบอร์ 320)		บาท			6.00		6.00	0.36
1.3 ต้นทุนวัสดุ					9.81	0.00	9.81	0.59
แปรงขนแกะ		บาท			0.62		0.62	0.04
แปรงทาสี		บาท			0.41		0.41	0.02
ใบเลื่อยเส้น		บาท			4.70		4.70	0.28
ตะปู		บาท			1.42		1.42	0.08
ตะไบ		บาท			2.66		2.66	0.16
1.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					40.77	0.00	40.77	2.44
ค่าไฟฟ้า		บาท			8.86		8.86	0.53
ค่าน้ำมัน		บาท			5.32		5.32	0.32
ค่าโทรศัพท์		บาท			26.59		26.59	1.59
2. แรงงาน					300.00	193.33	493.33	29.50
ค่าแรงงาน		บาท				193.33	193.33	11.56
ค่าจ้าง		บาท			300.00		300.00	17.94
ต้นทุนคงที่								
ค่าเสื่อมราคา						123.24	123.24	7.37
มอเตอร์ 1.2 แรงม้า		บาท				0.4431	0.4431	0.0265
มอเตอร์ 1.4 แรงม้า		บาท				1.0635	1.0635	0.0636
มอเตอร์ 1.5 แรงม้า		บาท				0.7386	0.7386	0.0442
เลื่อยวงเดือน		บาท				1.0340	1.0340	0.0618
กบไสไม้		บาท				2.0679	2.0679	0.1236

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูเล็ก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
เครื่องขัดผ้าทราย		บาท				2.6588	2.6588	0.1590
ปั้มลม		บาท				34.4828	34.4828	2.0617
สว่านแท่น		บาท				1.3294	1.3294	0.0795
สว่านมือ		บาท				1.7725	1.7725	0.1060
เครื่องขัดกระดาษทราย		บาท				3.5451	3.5451	0.2120
เครื่องเทียบเสียง		บาท				1.1078	1.1078	0.0662
เลาเตอร์		บาท				28.0650	28.0650	1.6780
ซัอนใหญ่		บาท				0.0502	0.0502	0.0030
ซัอนเล็ก		บาท				0.0886	0.0886	0.0053
คีมตัดเหล็ก		บาท				0.0369	0.0369	0.0022
ตัวหนีบหน้าขิม		บาท						-
เครื่องขัดรถถัง		บาท				2.3634	2.3634	0.1413
เลื่อยเส้น		บาท				0.9232	0.9232	0.0552
ไม้หนีบหน้าขิมคางหมู		บาท				0.2653	0.2653	0.0159
ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)		บาท				0.00295	0.00295	0.0002
ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)		บาท				0.0148	0.0148	0.0009
เลื่อยมือ		บาท				0.0222	0.0222	0.0013
พัคลม (เล็ก)		บาท				0.1846	0.1846	0.0110
พัคลม (ใหญ่)		บาท				0.1625	0.1625	0.0097
โต๊ะไสไม้		บาท				0.0295	0.0295	0.0018
โต๊ะเลื่อยวงเดือน		บาท				0.0739	0.0739	0.0044
โต๊ะวางอุปกรณ์		บาท				0.0886	0.0886	0.0053
เตาอบ		บาท				0.7386	0.7386	0.0442
รถยนต์		บาท				36.9300	36.9300	2.2080
โรงเรือนผลิต		บาท				2.9542	2.9542	0.1766
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				1,500.00	1,355.99	316.57	1,672.56	100

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนขิมคางหมูเล็ก

รายการ	ขิมคางหมูเล็ก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
ราคาขายส่ง (บาท)					2,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ (บาท/หน่วย)					1,000.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					950.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					1,144.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)					827.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					40.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					38.03			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					45.76			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					33.10			
ราคาขายปลีก (บาท)					2,800.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ (บาท/หน่วย)					1,300.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					1,250.68			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					1,444.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)					1,127.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					46.43			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					44.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					51.57			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					40.27			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ไม้อัดยาง (9 มิลลิเมตร)		บาท			56.00		56.00	
กล่องกระดาษ		บาท						

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ขีมีคางหมูเล็ก							
	ปริมา ณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
กำมะหยี่		บาท			75.00		75.00	
หนังเทียม		บาท			110.00		110.00	
กาวยาง		บาท			44.00		44.00	
หูหิ้วกระเป๋		บาท			12.50		12.50	
บานพับ		บาท			30.00		30.00	
ค่าขนส่ง		บาท			17.73		17.73	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)							345.23	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)					2,017.78			
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและ การตลาด					482.22			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและ การตลาด					782.22			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ภาษีโรงเรือน					1.48			
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					1.48			
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					1,896.03			
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					1,702.70			
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					2,019.26			
ราคาขายส่ง (บาท)					2,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/ หน่วย)					603.97			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					797.30			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					480.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					24.16			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ขีมีคางหมูเล็ก							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					31.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					19.23			
ราคาขายปลีก (บาท)					2,800.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/ หน่วย)					903.97			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					1,097.30			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					780.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					32.28			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					39.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					27.88			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนขีมีคางหมูใหญ่

รายการ	ขีมีคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					1,610.65	193.33	1,797.87	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					1067.45	0.00	1067.45	55.56
ไม้ขนุน		บาท			120.00		120.00	6.25
ไม้สมพงษ์		บาท			37.50		37.50	1.95
ไม้กระท้อน		บาท			90.00		90.00	4.68
ไม้อัดยาง (4 มิลลิเมตร)		บาท			25.71		25.71	1.34
ไม้อัดยาง (6 มิลลิเมตร)		บาท			42.86		42.86	2.23
ไม้อัดสัก (4 มิลลิเมตร)		บาท			71.43		71.43	3.72
หลักทองเหลือง		บาท			432.00		432.00	22.49
สายทองเหลือง		บาท			16.25		16.25	0.85
โลโก้กล่องเสียง		บาท			80.00		80.00	4.16
หย่องกลาง		บาท			50.00		50.00	2.60
สายสแตนเลท (เบอร์ 25)		บาท			10.00		10.00	0.52
สายสแตนเลท (เบอร์ 26)		บาท			12.50		12.50	0.65
สายสแตนเลท (เบอร์ 27)		บาท			15.00		15.00	0.78
ไม้ตีซิม		บาท			25.00		25.00	1.30
บล็อกซัน		บาท			35.00		35.00	1.82
ลูกยางตีซิม		บาท			4.20		4.20	0.22
1.2 วัตถุดิบรอง					192.63	0.00	192.63	10.03
กาวลาเทกซ์		บาท			14.00		14.00	0.73
กาวผง		บาท			34.00		34.00	1.77
ชะแล็ค		บาท			9.50		9.50	0.49
แอลกอฮอล์		บาท			8.00		8.00	0.42
แอลกอฮอล์งา		บาท			45.00		45.00	2.34
ทินเนอร์		บาท			31.67		31.67	1.65

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขีมีคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
สีฟันอุตสาหกรรม (สีดำ)		บาท			8.00		8.00	0.42
สีฟัน (สีดำ)		บาท			3.13		3.13	0.16
สีฟันอุตสาหกรรม (สีขาว)		บาท			8.00		8.00	0.42
สีไปรยนต์		บาท			18.33		18.33	0.95
พลาสติกแข็ง		บาท			6.00		6.00	0.31
กระดาษทราย (เบอร์ 100)		บาท			1.00		1.00	0.05
กระดาษทราย (เบอร์ 320)		บาท			6.00		6.00	0.31
1.3 ต้นทุนวัสดุ					9.81	0.00	9.81	0.19
แปรงขนแกะ		บาท			0.62		0.62	0.03
แปรงทาสี		บาท			0.41		0.41	0.02
ใบเลื่อยเส้น					4.70			
ตะปู					1.42			
ตะไบ		บาท			2.66		2.66	0.14
1.4 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					40.77	0.00	40.77	2.12
ค่าไฟฟ้า		บาท			8.86		8.86	0.46
ค่าน้ำมัน		บาท			5.32		5.32	0.28
ค่าโทรศัพท์		บาท			26.59		26.59	1.38
2. แรงงาน					300.00	193.33	493.33	25.68
ค่าแรงงาน		บาท				193.33	193.33	10.06
ค่าจ้าง		บาท			300.00		300.00	15.62
ต้นทุนคงที่								
ค่าเสื่อมราคา						123.24	123.24	6.41
มอเตอร์ 1.2 แรงม้า		บาท				0.4431	0.4431	0.0231
มอเตอร์ 1.4 แรงม้า		บาท				1.0635	1.0635	0.0554
มอเตอร์ 1.5 แรงม้า		บาท				0.7386	0.7386	0.0384
เลื่อยวงเดือน		บาท				1.0340	1.0340	0.0538
กบไสไม้		บาท				2.0679	2.0679	0.1076

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
เครื่องตัดผ้าทราย		บาท				2.6588	2.6588	0.1384
ปั้มลม		บาท				34.4828	34.4828	1.7949
สว่านแท่น		บาท				1.3294	1.3294	0.0692
สว่านมือ		บาท				1.7725	1.7725	0.0923
เครื่องตัดกระดาษทราย		บาท				3.5451	3.5451	0.1845
เครื่องเทียบเสียง		บาท				1.1078	1.1078	0.0577
เลาเตอร์		บาท				28.0650	28.0650	1.4609
ซัอนใหญ่		บาท				0.0502	0.0502	0.0026
ซัอนเล็ก		บาท				0.0886	0.0886	0.0046
คีมตัดเหล็ก		บาท				0.0369	0.0369	0.0019
ตัวหนีบหน้าขิม		บาท						-
เครื่องขัดรถถัง		บาท				2.3634	2.3634	0.1230
เลื่อยเส้น		บาท				0.9232	0.9232	0.0481
ไม้หนีบหน้าขิมคางหมู		บาท				0.2653	0.2653	0.0138
ไม้บรรทัดเหล็ก (เล็ก)		บาท				0.00295	0.00295	0.0002
ไม้บรรทัดเหล็ก (ใหญ่)		บาท				0.0148	0.0148	0.0008
เลื่อยมือ		บาท				0.0222	0.0222	0.0012
พัคลม (เล็ก)		บาท				0.1846	0.1846	0.0096
พัคลม (ใหญ่)		บาท				0.1625	0.1625	0.0085
โต๊ะไสไม้		บาท				0.0295	0.0295	0.0015
โต๊ะเลื่อยวงเดือน		บาท				0.0739	0.0739	0.0038
โต๊ะวางอุปกรณ์		บาท				0.0886	0.0886	0.0046
เตาอบ		บาท				0.7386	0.7386	0.0384
รถยนต์		บาท				36.9300	36.9300	1.9223
โรงเรียนผลิต		บาท				2.9542	2.9542	0.1538
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				2,000.00	1,610.65	316.57	1,921.10	100

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ราคาขายส่ง (บาท)					3,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ (บาท/หน่วย)					1,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					1,702.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					1,889.35			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)					1,578.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					42.86			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					48.63			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					53.98			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					45.11			
ราคาขายปลีก (บาท)					4,000.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการ (บาท/หน่วย)					2,000.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					2,202.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					2,389.35			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)					2,078.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					50.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					55.05			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					59.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					51.97			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ไม้อัดยาง (9 มิลลิเมตร)		บาท			70.00		70.00	
กล่องกระดาษ		บาท						
กำมะหยี่		บาท			75.00		75.00	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
หนังสือพิมพ์		บาท			120.00		120.00	
การวาง		บาท			55.00		55.00	
หุ้หิกระเป๋		บาท			12.50		12.50	
บานพับ		บาท			30.00		30.00	
ค่าขนส่ง		บาท			17.73		17.73	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)							380.23	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)					2,301.33			
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและ การตลาด					1,198.67			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและ การตลาด					1,698.67			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ภาษีโรงเรือน					1.48			
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					1.48			
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					2,179.57			
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					1,992.36			
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					2,302.81			
ราคาขายส่ง (บาท)					3,500.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/ หน่วย)					1,320.43			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					1,507.64			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					1,197.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					37.73			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ขิมคางหมูใหญ่							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กิจการ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					43.08			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					34.21			
ราคาขายปลีก (บาท)					4,000.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/ หน่วย)					1,820.43			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/ หน่วย)					2,007.64			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/หน่วย)					1,697.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					45.51			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					50.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อราคา ขาย (ร้อยละ)					42.43			

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	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้เหล็กล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทร์นันท	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์ทิ	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบางคำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนุฒิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

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

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่นอง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นผึ้ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยิม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน