

บทที่ 6 ผลการศึกษา

การศึกษาผลการดำเนินงานของกลุ่มดีเหล็กบ้านฝายมูล สามารถแบ่งผลการศึกษาออกเป็น 4 ส่วนใหญ่ๆ ได้แก่ การผลิต การตลาด การเงิน รวมถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของกลุ่มฯ โดยมีรายละเอียดของผลการศึกษาในแต่ละส่วน ดังต่อไปนี้

6.1 การผลิต

6.1.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ผลิต ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์จากเหล็กที่ใช้เพื่อการเกษตร และใช้ในครัวเรือน ซึ่งได้ผลิตกันมาตั้งแต่ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ แบ่งได้หลายชนิดด้วยกัน เช่น มีดพรว้า มีดทำคร้ว จอบ เสียม เคียว เป็นต้น มีหลายขนาด ทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ผลิตภัณฑ์บางชนิดจะทำการผลิตก็ต่อเมื่อมีคำสั่งจากลูกค้า เช่น มีดโบว์วี เป็นต้น รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิต

ลำดับ	ชนิด	ขนาด	ลำดับ	ชนิด	ขนาด		
1	มีดพรว้า	ขนาดเล็ก	6	จอบ	ขนาดเล็ก		
		ขนาดกลาง			ขนาดกลาง		
		ขนาดใหญ่			ขนาดใหญ่		
2	มีดทำคร้ว	ขนาดเล็ก	7	เสียม	-		
		ขนาดกลาง			8	แวก	ขนาดเล็ก
		ขนาดใหญ่					ขนาดใหญ่
3	มีดปลายแหลม	ขนาดเล็ก	9	พรว้าหวด	ขนาดเล็ก		
		ขนาดกลาง			ขนาดกลาง		
		ขนาดใหญ่			ขนาดใหญ่		
4	มีดโบว์วี	หยาบ	10	มีดดาบหญ้า (มีดแซะ)	ขนาดเล็ก		
		ปานกลาง			ขนาดกลาง		
		ละเอียด			ขนาดใหญ่		

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ลำดับ	ชนิด	ขนาด	ลำดับ	ชนิด	ขนาด
5	ใบมีดตัดหญ้า	12 นิ้ว 14 นิ้ว 16 นิ้ว	11	เคียว	-

หมายเหตุ : รูปภาพผลิตภัณฑ์บางชนิด แสดงในภาคผนวก ก.

ที่มา : จากการสำรวจ

6.1.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

สมาชิกแต่ละราย จะมีการบริหารการผลิตและวางแผนการผลิตแยกกัน เนื่องจากเป็นการแยกกันผลิต และแยกกันจำหน่าย การผลิตของสมาชิกแต่ละรายแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะที่เหมือนกันคือ ผลิตเพื่อรอจำหน่ายและผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ในบางครั้งหากสมาชิกรายใดรายหนึ่งได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าเป็นจำนวนมากจนไม่สามารถผลิตได้ทันตามเวลาที่กำหนด ก็จะมีการกระจายการผลิตให้กับเพื่อนสมาชิกในกลุ่มฯ

ส่วนการวางแผนการผลิต พบว่า การผลิตของสมาชิกส่วนใหญ่จะผลิตเพื่อรอจำหน่าย ส่วนการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้านั้นมีไม่บ่อยนัก ผลิตภัณฑ์บางชนิดจะมีการผลิตโดยพิจารณาจากช่วงที่ทำการเกษตรเป็นหลัก เช่น ในช่วงฤดูเกี่ยวข้าว สมาชิกจะผลิตเคียวกันมาก แต่หากเป็นช่วงอื่นก็มักจะไม่ผลิต ส่วนผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ มักจะทำการผลิตตลอดปี แต่จะเน้นผลิตมากขึ้นในช่วงที่เห็นว่าผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 การผลิต ช่วงเดือนที่ผลิต และกำลังการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	ช่วงเดือนที่ผลิต	กำลังการผลิตต่อวัน (ชิ้น/คน)
มีดพรวน	ตลอดปี (ผลิตมาก ม.ค.-กพ.)	3
มีดทำครุว	ตลอดปี	3
มีดปลายแหลม	ตลอดปี	3
มีดโบว์วี	ตามคำสั่งซื้อ	1
ใบมีดตัดหญ้า	พฤษภาคม - กันยายน	5
จอบ	ตลอดปี	2
เสียม	ตลอดปี	2
แวก	ตลอดปี (ผลิตมาก เม.ย - พ.ค.)	3

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ช่วงเดือนที่ผลิต	กำลังการผลิตต่อวัน (ชิ้น/คน)
พริ้วหวด	ตลอดปี	2
มีดคายหญ้า (มีดเซาะ)	ตลอดปี (ผลิตมาก เม.ย - พ.ค.)	3
เคียว	ฤดูเกี่ยวข้าว	3

หมายเหตุ : ใบมีดตัดหญ้า สมาชิกจะต้องจ้างร้านกลึงในตัวเมืองทำการเจาะรูสำหรับประกอบกับตัวเครื่องตัดหญ้า
ที่มา : จากการสำรวจ

6.1.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

สมาชิกกลุ่มฯ แต่ละรายจะเป็นผู้วางแผนและจัดหาปัจจัยการผลิตเอง ทั้งที่เป็น วัตถุดิบหลักอันได้แก่ เหล็กแหลบ และใบเลื่อยเก่า (สำหรับทำใบมีดตัดหญ้า) วัตถุดิบรอง เช่น ไม้ บงสำหรับทำด้าม ครั่ง เป็นต้น ตลอดจนวัสดุและอุปกรณ์การผลิตต่างๆ (รูปภาพแสดงใน ภาคผนวก ก.)

ทั้งนี้เนื่องจากวัตถุดิบ รวมถึงวัสดุและอุปกรณ์การผลิตที่มีลักษณะเหมือนกันและมี ต้นทุนที่ใกล้เคียงกัน เพื่อสะดวกในการคำนวณต้นทุนผู้วิจัยจึงกำหนดให้ราคาของวัตถุดิบและวัสดุ อุปกรณ์การผลิตรวมถึงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิตมีค่าเดียวกัน

โดยรายละเอียดต่างๆ ของปัจจัยการผลิต สามารถแบ่งได้ดังนี้

6.1.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต แบ่งออกเป็นวัตถุดิบหลัก และวัตถุดิบรอง ซึ่งวัตถุดิบ แต่ละชนิด มีรายละเอียดของการได้มาและการนำมาใช้ที่แตกต่างกันดังนี้

วัตถุดิบหลัก

เหล็กแหลบ เป็นวัตถุดิบหลักที่สมาชิกลำเอียงนำมาใช้ในการผลิต โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะ รับซื้อเหล็กแหลบเก่า ที่พ่อค้าขายของเก่าจะนำมาเร่ขายแถวหมู่บ้าน หรือในบางครั้งลูกค้าก็จะ เป็นผู้ที่นำเอาเหล็กมาให้สมาชิกตีให้ ราคาเหล็กแหลบเก่าที่ได้จากการสอบถามจากสมาชิกอยู่ที่ กิโลกรัมละ 10 บาท

ใบเลื่อย เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้ในการผลิตใบมีดตัดหญ้า ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่รับ ซื้อจากพ่อค้าเร่ขายของเก่า โดยซื้อมาในราคาปีละประมาณ 1,000 บาท ซึ่งหากมีสภาพดีราคา อาจแพงกว่านี้ ใบเลื่อย 1 ปืน สามารถนำมาผลิตเป็นใบมีดตัดหญ้าได้ประมาณ 5-7 ใบ

ไผ่บง เป็นวัตถุดิบที่ใช้สำหรับทำด้ามพรว้า ด้ามเสียม ด้ามจอบ เป็นต้น โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะจัดหาตนเองตามพื้นที่ป่าในชุมชน หรือรับซื้อจากพ่อค้าในราคาปล้องละ 1 บาท สำหรับทำด้ามมีดพรว้าได้ 1 ด้าม

ด้ามไม้ประดู่สำเร็จรูป มักใช้กับผลิตภัณฑ์ประเภทมีดโบว์วี ซึ่งสมาชิกมักจะซื้อจากโรงกลึงไม้จากหมู่บ้านป่าเมี่ยง ตำบลตาลชุม ในราคาด้ามละ 20 บาท หรือบางรายจะฝากซื้อกับเจ้าหน้าที่ตลาดของกลุ่มฯ โดยซื้อมาจากจังหวัดแพร่ สมาชิกจะใช้ด้ามไม้ประดู่ก็ต่อเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า แต่โดยปกติจะใช้เฉพาะด้ามไม้ที่ทำจากไผ่บงเท่านั้น ในบางครั้งลูกค้าต้องการด้ามมีดพรว้าที่ทำจากเขาควาย ซึ่งผู้ผลิตจะรับซื้อเขาควายจากโรงฆ่าสัตว์ มาในราคาอันละ 50 บาท และจะนำมาผลิตเป็นด้ามให้ตามลูกค้าต้องการ

รายละเอียดของวัตถุดิบหลัก แสดงดังตารางที่ 6.3

วัตถุดิบรอง

ท่ออลูมิเนียม สำหรับนำมาตัดทำเป็นปลอกสวมด้ามผลิตภัณฑ์ ซึ่งสมาชิกซื้อมาในราคาอันละ 40 บาท นำมาทำด้ามได้ประมาณ 30 ด้าม แต่ในบางครั้งสมาชิกบางรายก็จะซื้อเศษเหล็กที่เป็นขาเก้าอี้เก่าจากพ่อค้าเร่ที่เข้ามาขายในหมู่บ้าน

ครึ่ง เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้ยึดด้ามผลิตภัณฑ์กับส่วนที่เป็นเหล็ก ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกจะซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้านในราคามัดละ 15 บาท

ยางขัดเครื่องเงิน ซึ่งจะนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมีดโบว์วี ที่ต้องการขัดผิวให้ขาวเป็นเงา โดยสมาชิกมักจะซื้อจากร้านขายทองหรือขายเครื่องเงินในตัวอำเภอท่าวังผา โดยซื้อมาในราคาก่อนละ 250 บาท ซึ่ง 1 ก้อนจะใช้ขัดมีดโบว์วีได้ประมาณ 30 เล่ม

กระดาษทราย นำมาใช้กับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมีดปลายแหลม และมีดโบว์วี ที่ใช้กันส่วนใหญ่มี 4 ขนาดตามความละเอียด คือ เบอร์ 60 เบอร์ 100 เบอร์ 150 และเบอร์ 400 (ละเอียดที่สุด) ในราคาฟุตละ 25 บาท 30 บาท 40 บาท และ 70 บาท ตามลำดับ โดยสมาชิกจะซื้อจากร้านขายวัสดุก่อสร้างในตัวอำเภอ

ถ่าน เป็นวัตถุดิบสำคัญมากชนิดหนึ่งที่ใช้ในการผลิต โดยกลุ่มฯ ได้ตกลงกับสมาชิก โดยให้สมาชิกซื้อถ่านที่กลุ่มฯ จัดหามา ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดซื้อมาจากหมู่บ้านแก่ง หมู่บ้านห้วยโป่ง อำเภอท่าวังผา มาในราคากระสอบละ 160 บาท และนำมาจำหน่ายให้สมาชิกในราคากระสอบละ 180 บาท แต่ก็มีสมาชิกบางรายที่ไม่ให้ความร่วมมือกับกลุ่มฯ โดยลักลอบซื้อถ่านเอง เนื่องจากเห็นว่าได้ราคาที่ถูกกว่า

รายละเอียดของวัตถุดิบรอง แสดงดังตารางที่ 6.4

6.1.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

เครื่องมือและอุปกรณ์การตีเหล็กที่สมาชิกนำมาใช้ มีหลายชนิดด้วยกัน ซึ่งสมาชิกจะเป็นผู้จัดหาเองทั้งหมด และอุปกรณ์บางชนิดก็ดัดแปลงจากวัสดุที่มีอยู่ มีสมาชิกเพียง 3-4 ราย ที่ได้เข้ามาใช้เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ ที่จัดตั้งอยู่ที่ท่าการกลุ่มฯ โดยรายละเอียดของเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ มีดังนี้

หมอน เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการตีให้เกิดเป็นชิ้นงาน ประกอบด้วยหมอนขนาดใหญ่ (หมอนพะเนิน) ที่ใช้สำหรับการตีขึ้นรูป โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะซื้อเหล็กมาประกอบกับด้ามที่ทำขึ้นเอง ราคาประมาณอันละ 350 บาท อายุการใช้งานประมาณ 30 ปี และหมอนขนาดเล็ก (หมอนมือ) ซึ่งใช้ในการตีตกแต่งชิ้นงาน จะมีราคาประมาณ 300 บาท อายุการใช้งานประมาณ 30 ปี เช่นเดียวกัน

ทั่ง มีลักษณะเป็นแท่นเหล็กสำหรับรองตีชิ้นงาน ซึ่งสมาชิกจะซื้อเหล็กมาทำขึ้นเอง มีราคาประมาณ 600 บาท อายุการใช้งานประมาณ 50 ปี นอกจากนี้ยังมีทั่งขอที่ใช้สำหรับรองตีชิ้นงานที่มีลักษณะโค้งงอ และใช้ตีเหล็กสำหรับทำปลอกด้ามพร้า โดยสมาชิกจะซื้อเหล็กมาทำเองเช่นกัน มีราคาประมาณอันละ 350 บาท อายุการใช้งานประมาณ 30 ปี

คีมปากแบน สำหรับใช้จับชิ้นงานในขั้นตอนของการตีเหล็ก ที่ใช้กันส่วนใหญ่มี 2 ขนาด คือขนาดใหญ่ในราคาอันละ 200 บาท และขนาดเล็กในราคาอันละ 150 บาท อายุการใช้งานประมาณ 30 ปี ซึ่งสมาชิกบางส่วนจะซื้อเหล็กมาทำเอง และบางส่วนจะจัดซื้อจากในตัวเมือง

โดร์เป่าไฟ (หอยโข่ง) สำหรับเป่าลมให้ไฟจากถ่านมีความร้อนมากขึ้น เพื่อให้เหล็กที่ตีร้อนแดงและง่ายต่อการตี ราคาตัวละประมาณ 1,500 บาท อายุการใช้งานประมาณ 6 ปี โดยสมาชิกแต่ละรายจะจัดซื้อกันเองจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมือง

โดเจีย สำหรับใช้เจียชิ้นงานให้มีความคม ราคาประมาณตัวละประมาณ 1,500 บาท อายุการใช้งานประมาณ 8 ปี โดยสมาชิกแต่ละรายจะจัดซื้อกันเองจากร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมือง จังหวัดน่าน

ส่วานเจาะด้ามพร้า เป็นอุปกรณ์สำหรับเจาะด้ามพร้าเพื่อประกอบเข้ากับชิ้นงาน มักใช้กับด้ามไม้ประดู่ หรือด้ามที่ทำจากเขาควาย ราคาประมาณ 1,500 บาท ซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้าง อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี ส่วนด้ามไม้ที่ทำจากไผ่บง จะไม่นิยมใช้ แต่สมาชิกมักใช้เหล็กแหลมเผาไฟในการเจาะด้ามแทนการใช้เครื่องมือชนิดนี้

เครื่องไบเบอร์ เป็นเครื่องมือสำหรับใช้ตัดใบเลื่อยเพื่อการผลิตใบมีดตัดหญ้า โดยสมาชิกจะซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้างในราคาเครื่องละประมาณ 2,800 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

หินลับมีด ใช้สำหรับลับชิ้นงานให้มีความคมมากขึ้น หลังจากขั้นตอนของการเจียด้วยเครื่องเจียแล้ว ส่วนใหญ่สมาชิกจะจัดหาตนเองในป่าหรือตามลำธาร โดยตีราคาประมาณก้อนละ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

อ่างซีเมนต์ ใช้สำหรับจุ่มชิ้นงานก่อนที่จะนำไปลับกับหินลับมีด โดยภายในอ่างจะบรรจุน้ำไว้ตลอด และจัดวางไว้ใกล้ๆ กับหินลับมีด โดยทั่วไปจะมีขนาดประมาณ 1 ฟุต x 2 ฟุต ซึ่งสมาชิกจะสร้างขึ้นเองในราคาประมาณ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ตะขอเหล็กกรวยถ่าน โดยสมาชิกจะดัดแปลงจากเศษเหล็กขึ้นเอง ใช้สำหรับกรวยถ่านขณะเผาชิ้นงาน ราคาประมาณ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

เหล็กแต่งคมมีด (เหล็กถาก) ใช้สำหรับเจียนเศษเหล็กที่ติดกับชิ้นงานในขั้นตอนของการตีชิ้นงาน โดยสมาชิกจะดัดแปลงจากเศษเหล็กที่มี ราคาประมาณ 50 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

สกัด เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับตัดแต่งชิ้นงานหรือสำหรับเจาะเหล็ก โดยสมาชิกจะทำขึ้นเอง แบ่งได้เป็น 2 ขนาด คือ ขนาดเล็ก ราคาอันละ 25 บาท และขนาดใหญ่ราคาอันละ 30 บาท อายุการใช้งานเท่ากันคือ 15 ปี

วัสดุอายุน้อยกว่า 1 ปี

หินเจีย ใช้ร่วมกับเครื่องเจีย สำหรับใช้เจียเหล็ก ซึ่งสมาชิกจะซื้อจากร้านวัสดุก่อสร้าง ในราคาอันละ 150 บาท โดย 1 เดือนจะใช้ประมาณ 1 ก้อน

แผ่นใยขัดเหล็ก สำหรับใช้ขัดขาวผลิตภัณฑ์ชนิดมีดโบวีวี มีลักษณะเป็นแผ่นวงกลมเส้นผ่านศูนย์กลางประมาณ 10 เซนติเมตร โดยสมาชิกจะจัดซื้อเองจากร้านวัสดุก่อสร้าง ในราคาอันละ 75 บาท ระยะเวลาในการใช้ขึ้นอยู่กับความถี่ในการใช้งาน ซึ่งโดยเฉลี่ยจะใช้ได้นานประมาณ 3 เดือน

รายละเอียดของวัสดุและอุปกรณ์การผลิต แสดงดังตารางที่ 6.5

ตารางที่ 6.3 การจัดหมวดวัตถุประสงค์หลักของสมาชิก

วัตถุประสงค์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	หมายเหตุ
เหล็กแผ่น	กิโลกรัม	10	พ่อค้าเร่	1-3 เดือน/ครั้ง	50 - 150 กก.	เงินสด	พ่อนำมาส่ง	สมาชิกมีการจัดซื้อแตกต่างกัน
ใบเตย	ปิ่น	1,000	พ่อค้าเร่	1-2 ครั้ง/ปี	1 ปิ่น	เงินสด	พ่อนำมาส่ง	สมาชิกมีการจัดซื้อแตกต่างกัน
ไต้	ปล้อง	1	พ่อค้าในหมู่บ้าน	1 ครั้ง/เดือน	50 - 150 ปล้อง	เงินสด	ขนส่งเอง	สมาชิกมีการจัดซื้อแตกต่างกัน
ด้ามไม้ประดู่สำเร็จ	อัน	20	ตำบลตาชุม	ตามคำสั่งซื้อ	ตามคำสั่งซื้อ	เงินสด	ขนส่งเอง	สมาชิกมีการจัดซื้อแตกต่างกัน
เขาคาย	อัน	50	โรงฆ่าสัตว์	ตามคำสั่งซื้อ	ตามคำสั่งซื้อ	เงินสด	ขนส่งเอง	สมาชิกมีการจัดซื้อแตกต่างกัน

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 6.4 การจัดหมวดวัตถุประสงค์ของสมาชิก

วัตถุประสงค์	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ถ่าน	กระสอบ	180	ซื้อจากกลุ่มฯ	4 ครั้ง/เดือน	5-15 กระสอบ	เงินสดและเงินเชื่อ	ขนส่งเอง
หอดูดม้นิยม	อัน	40	ร้านวัสดุก่อสร้าง	1 ครั้ง/เดือน	1-3 อัน	เงินสด	ขนส่งเอง
ครั้ง	มัด	15	ร้านค้าในหมู่บ้าน	10 ครั้ง/เดือน	1 มัด	เงินสด	ขนส่งเอง
ยาฉีดเครื่องเงิน	ก้อน	250	ร้านขายทองหรือเครื่องเงิน	ตามคำสั่งซื้อ	1 ก้อน	เงินสด	ขนส่งเอง
กระตาดทราย เบอร์ 60	ฟุต	25	ร้านวัสดุก่อสร้าง	1-2 ครั้ง/ปี	8-10 ฟุต	เงินสด	ขนส่งเอง
เบอร์ 100	ฟุต	30	ร้านวัสดุก่อสร้าง	1-2 ครั้ง/ปี	8-10 ฟุต	เงินสด	ขนส่งเอง
เบอร์ 150	ฟุต	40	ร้านวัสดุก่อสร้าง	1-2 ครั้ง/ปี	8-10 ฟุต	เงินสด	ขนส่งเอง
เบอร์ 400	ฟุต	70	ร้านวัสดุก่อสร้าง	1-2 ครั้ง/ปี	8-10 ฟุต	เงินสด	ขนส่งเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 6.5 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือน

วัสดุ / อุปกรณ์ / โรงเรือน	จำนวน ^v	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องมือ					
ไดร์ไฟฟ้า (หอยโข่ง)	1	1,500	ร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองน่าน	6	ซื้อสด/ซื้อ
ไถเจีย	1	1,500	ร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองน่าน	8	ซื้อสด/ซื้อ
สว่านเจาะด้านพรั	1	1,500	ร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองน่าน	10	ซื้อสด/ซื้อ
เครื่องใบเบอร์	1	2,800	ร้านวัสดุก่อสร้างในตัวเมืองน่าน	10	ซื้อสด/ซื้อ
อุปกรณ์					
สีอนพะเนิน	1	350	-	30	ผลิตขึ้นเอง
สีอมมีด	1	300	-	30	ผลิตขึ้นเอง
ถัง	1	600	-	50	ผลิตขึ้นเอง
ถังขอ	1	300	-	30	ผลิตขึ้นเอง
คีมปากแบน (เล็ก)	1	200	-	30	ผลิตขึ้นเอง
คีมปากแบน (ใหญ่)	1	150	-	30	ผลิตขึ้นเอง
หินลับมีด	1	50	-	2	จัดหาเอง
อ่างซีเมนต์	1	50	-	20	สร้างเอง
ตะขอเหล็กกุญदान	1	50	-	20	ผลิตเอง
เหล็กแดงคมเม็ด (เหล็กถาก)	1	50	-	20	ผลิตเอง
สากัด (เล็ก)	1	25	-	15	ผลิตเอง
สากัด (ใหญ่)	1	30	-	15	ผลิตเอง
หินเจีย	1	150	ร้านวัสดุก่อสร้าง	2-3 เดือน	ซื้อสด
แม่เหล็กขัดเหล็ก	1	75	ร้านวัสดุก่อสร้าง	2-3 เดือน	ซื้อสด
โรงเรือนผลิต	1	3,000	-	15	สร้างเอง

หมายเหตุ : ^v เป็นจำนวนวัสดุ อุปกรณ์ สำหรับใช้ในภาคคำนวณต้นทุนการผลิต ซึ่งความเป็นจริงสมาชิกอาจมีมากกว่านี้

ที่มา : จากการสำรวจ

6.1.3.3 โรงเรือน

เนื่องจากลักษณะการผลิตของสมาชิกเป็นแบบแยกกันผลิต ดังนั้นสมาชิกแต่ละราย ก็จะมีโรงเรือนสำหรับตีเหล็กของตนเอง ปัจจุบันในหมู่บ้านมีโรงเรือนตีเหล็กทั้งหมด 26 หลัง แบ่งเป็นโรงตีที่ตั้งอยู่ในแต่ละครัวเรือนจำนวน 13 หลัง และโรงตีที่ตั้งอยู่ริมถนนสายน่าน-ทุ่งช้าง อีกจำนวน 12 หลัง ซึ่งแต่ละหลังจะประกอบด้วยเตาเผา 1 เตา นอกจากนี้ยังมีโรงเรือนตีเหล็กของกลุ่มฯ ที่ภายในประกอบด้วยเตาเผาจำนวน 3 เตา ซึ่งมีสมาชิกกลุ่มฯ เข้ามาใช้งานจำนวน 3 ราย

สมาชิกแต่ละรายจะสร้างโรงเรือนของตนเอง โดยใช้วัสดุเหลือใช้ เช่นเสาไม้เก่า สังกะสีเก่า เป็นต้น และใช้แรงงานภายในครอบครัว ทำให้โรงเรือนแต่ละหลังมีต้นทุนไม่มากนัก โดยมีต้นทุนเฉลี่ยอยู่ที่ 2,000-3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

6.1.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ ปัจจัยการผลิตที่สมาชิกเป็นผู้จัดหาเอง และอุปกรณ์การผลิตต่างๆ ของกลุ่มฯ รวมถึงถ่านซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่กลุ่มฯ เป็นผู้จัดหาและนำมาจำหน่ายให้กับสมาชิก ในส่วนของการจัดซื้อถ่าน กลุ่มฯ ได้มอบหมายให้นายธรรม โรง ธิมา ซึ่งเป็นற்றுญิกคนหนึ่งของกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการเลือกซื้อและตรวจสอบคุณภาพของถ่าน ส่วนสมาชิกก็จะเลือกซื้อและตรวจสอบคุณภาพของปัจจัยการผลิตชนิดอื่นด้วยตนเอง

ในการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต หากเป็นปัจจัยการผลิตของสมาชิกเอง ก็จะเก็บรักษาไว้ที่บ้านของสมาชิกรายนั้นๆ ส่วนอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ และถ่านซึ่งกลุ่มฯ เป็นผู้จัดซื้อจะเก็บไว้ที่ห้องเก็บ ณ ที่ทำการกลุ่มฯ

6.1.4 แรงงานและการจ้างงาน

6.1.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

การศึกษาแรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ พบว่า ปัจจุบันสมาชิกที่ทำการตีเหล็กอย่างจริงจังและสม่ำเสมอ มีประมาณ 30 ราย จากจำนวนสมาชิกทั้งหมด 73 ราย สำหรับสมาชิกที่เหลือจะอยู่ในลักษณะแรงงานจ้าง นอกจากนี้การผลิตสินค้าของสมาชิกภายในกลุ่มฯ จะใช้แรงงานตนเองเป็นหลักในการผลิต สมาชิกบางรายอาจมีแรงงานในครัวเรือนเข้ามาช่วย หรืออาจมีการจ้างแรงงานภายนอก ทั้งที่เป็นและไม่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ

6.1.4.2 การจ้างงาน

นอกจากสมาชิกจะใช้แรงงานของตนเองเป็นหลักในการผลิตแล้ว ยังจำเป็นต้องมีการจ้างแรงงานสำหรับช่วยผลิตในขั้นตอนของการตีเหล็กขึ้นรูป ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยพละกำลัง

มาก ทำให้ไม่สามารถตีขึ้นรูปด้วยตนเองได้ โดยเฉพาะในชิ้นงานที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งการจ่ายค่าตอบแทนจะพิจารณาจากน้ำหนักของเหล็กที่นำมาตี โดยชิ้นงานที่มีน้ำหนักน้อยไม่เกิน 5 ชีด ผู้ผลิตจะทำการตีเหล็กเอง หากชิ้นงานมีน้ำหนักในช่วง 5-8 ชีด จะใช้ผู้ช่วยในการตีขึ้นรูปจำนวน 1 คน ให้ค่าตอบแทนชิ้นงานละ 25 บาท หากชิ้นงานมีน้ำหนักเหล็กตั้งแต่ 8 ชีดขึ้นไป มักจะใช้ผู้ช่วยตีขึ้นรูปจำนวน 2-4 คน โดยให้ค่าตอบแทนชิ้นละ 25 บาท/คน รายละเอียดดังตารางที่ 6.6

ตารางที่ 6.6 ค่าจ้างในการตีขึ้นรูปของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ

ชนิด	ขนาด	ค่าจ้าง/ชิ้น (บาท)	จำนวนแรงงาน (คน)	ค่าจ้างรวม (บาท/ชิ้น)
มีดพริ้ว	ขนาดเล็ก	-	-	-
	ขนาดกลาง	25	1	25
	ขนาดใหญ่	25	2	50
มีดทำครัว	ขนาดเล็ก	25	1	25
	ขนาดกลาง	25	1	25
	ขนาดใหญ่	25	2	50
มีดปลายแหลม	ขนาดเล็ก	-	-	-
	ขนาดกลาง	25	1	25
	ขนาดใหญ่	25	2	50
มีดโบว์วี	หยาบ	50	1	50
	ปานกลาง	50	1	50
	ละเอียด	50	1	50
ใบมีดตัดหญ้า	12 นิ้ว	-	-	-
	14 นิ้ว	-	-	-
	16 นิ้ว	-	-	-
จอบ	ขนาดเล็ก	25	2	50
	ขนาดกลาง	25	2	50
	ขนาดใหญ่	25	4	100
เสียม	-	50	1	50
แวก	ขนาดเล็ก	-	-	-

ตารางที่ 6.6 (ต่อ)

ชนิด	ขนาด	ค่าจ้าง/ชิ้น (บาท)	จำนวนแรงงาน (ราย)	ค่าจ้างรวม (บาท/ชิ้น)
พริกหวด	ขนาดใหญ่	25	2	50
	ขนาดเล็ก	25	1	25
	ขนาดกลาง	25	1	25
มีดคายหญ้า	ขนาดใหญ่	25	2	50
	ขนาดเล็ก	-	-	-
	ขนาดกลาง	25	1	25
เคียว	ขนาดใหญ่	25	2	50
	-	25	1	25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.1.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

สมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะคำนวณต้นทุนการผลิตของตนเอง ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ซึ่งก็ได้แก่ เหล็กแหลบ ค่าถ่าน ค่าใช้จ่ายในการทำด้าม รวมถึงค่าจ้างในการผลิต ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการจ่ายเงินสดอย่างแท้จริง แต่ไม่ได้คำนวณค่าแรงของตนเองเพิ่มเข้าไปในต้นทุนการผลิต ส่วนต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ นอกจากจะคำนวณจากต้นทุนของวัตถุดิบและค่าจ้างดังที่กล่าวในขั้นต้นแล้ว ยังคำนวณรวมต้นทุนในส่วนของค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด

ถึงแม้การผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จะมีลักษณะแยกกันผลิต แต่ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตเกือบทั้งหมดจะเหมือนกัน นั่นคือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือนและใช้ในการเกษตร โดยสามารถแบ่งได้เป็น 11 ชนิดรวมเป็น 28 ขนาด ซึ่งเมื่อนำมาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนแล้ว สามารถคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการให้ผลตอบแทนสูงสุดจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดของแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนี้

มีดพริก (ขนาดเล็ก)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 76.43 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 61.06 รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบรอง คิดเป็นร้อยละ 29.32 ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.03 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 100 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 23.57 บาท และให้อัตรากำไรสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 23.57 เช่นกัน

มิดพรั (ขนาดกลาง)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 103.44 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 45.12 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.17 และ 21.67 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 150 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 46.56 บาท และให้อัตรากำไรสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 31.04

มิดพรั (ขนาดใหญ่)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 156.45 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 44.74 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.96 และ 14.33 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 200 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 43.55 บาท และให้อัตรากำไรสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 21.78

มิดทำครัว (ขนาดกลาง)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 105.44 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 44.26 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.71 และ 21.26 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 150 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 44.56 บาท และให้อัตรากำไรสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 29.71

มิดทำครัว (ขนาดใหญ่)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 133.45 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าจ้างในการตีขึ้นรูป มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 37.47 รองลงไปเป็นค่าจ้างที่ไม่เป็นเงินสด และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 34.97 และ 16.80 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 200 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 66.55 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 33.28

มิดปลายแหลม (ขนาดกลาง)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 103.44 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 45.12 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.17 และ 21.67 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 150 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 46.56 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 31.04

มิดปลายแหลม (ขนาดใหญ่)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 156.45 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 44.74 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัสดุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 31.96 และ 14.33 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 200 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 43.55 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 21.78

มิดโบว์วี (ละเอียดปานกลาง)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 250.62 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร คิดเป็นร้อยละ 99.99 โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมี

สัดส่วนสูงถึงร้อยละ 55.86 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัตถุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 19.95 และ 9.01 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.01 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 300 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 49.38 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 16.46

มิดโบว์วี (ละเอียด)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 251.22 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร คิดเป็นร้อยละ 99.98 โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 55.73 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัตถุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 19.90 และ 9.22 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 400 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 148.78 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 37.20

พร้าหวด (ขนาดใหญ่)

พิจารณาต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยเท่ากับ 161.48 บาท ซึ่งต้นทุนเกือบทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร โดยค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 43.35 รองลงไปเป็นค่าจ้างในการตีขึ้นรูป และค่าวัตถุดิบรองในการผลิต ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 30.96 และ 13.90 ตามลำดับ ส่วนค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 0.02 ของต้นทุนทั้งหมด

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทน โดยพิจารณาจากราคาขายที่ 200 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 38.52 บาท และให้อัตรากำไรผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายเท่ากับร้อยละ 19.26

รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 6.7

ตารางที่ 6.7 ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์

รายการ	มีดพร้า (ขนาดเล็ก)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากภาวะวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		29.74	46.67	76.41	99.97
วัตถุดิบหลัก		4.00		4.00	5.23
วัตถุดิบรอง		22.41		22.41	29.32
แรงงาน					
1. แรงงาน		-	46.67	46.67	61.06
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		-		0.00	0.00
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		3.33		3.33	4.36
ต้นทุนผันแปรรวม		29.7417		76.41	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.024996	0.03
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	30.00	29.74	46.69	76.43	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			100.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			70.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			23.59		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			70.26		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			23.57		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			70.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			23.59		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			70.26		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			23.57		

ที่มา : จากการคำนวณ

All rights reserved

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดพร้าว (ขนาดกลาง)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		56.75	46.67	103.41	99.98
วัตถุดิบหลัก		6.00		6.00	5.80
วัตถุดิบรอง		22.41		22.41	21.67
แรงงาน					
1. แรงงาน		-	46.67	46.67	45.12
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		25.00		25.00	24.17
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		3.33		3.33	3.22
ต้นทุนผันแปรรวม		56.7456		103.41	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.025073	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	50.00	56.75	46.69	103.44	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			150.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			100.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			46.59		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			93.25		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			46.56		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			66.67		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			31.06		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			62.17		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			31.04		

ที่มา : จากการคำนวณ

All rights reserved

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดพร้า (ขนาดใหญ่)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		86.42	70.00	156.42	99.98
วัตถุดิบหลัก		9.00		9.00	5.75
วัตถุดิบรอง		22.42		22.42	14.33
แรงงาน 1. แรงงาน		-	70.00	70.00	44.74
2. ค่าจ้างในการขึ้นรูป		50.00		50.00	31.96
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		5.00		5.00	3.20
ต้นทุนผันแปรรวม		86.4167		156.42	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.030870	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	60.00	86.42	70.03	156.45	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			200.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			140.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			43.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			113.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			43.55		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			70.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			21.79		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			56.79		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			21.78		

ที่มา : จากการคำนวณ

All rights reserved

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดทำครัว (ขนาดกลาง)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		58.75	46.67	105.42	99.98
วัตถุดิบหลัก		8.00		8.00	7.59
วัตถุดิบรอง		22.41		22.41	21.26
แรงงาน					
1. แรงงาน		-	46.67	46.67	44.26
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		25.00		25.00	23.71
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		3.33		3.33	3.16
ต้นทุนผันแปรรวม		58.7456		105.42	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.025742	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	40.00	58.75	46.70	105.44	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			150.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			110.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			44.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			91.25		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			44.56		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			73.33		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			29.72		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			60.84		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			29.71		

ที่มา : จากการคำนวณ

All rights reserved

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดทำครัว (ขนาดใหญ่)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		86.75	46.67	133.42	99.98
วัตถุดิบหลัก		11.00		11.00	8.24
วัตถุดิบรอง		22.42		22.42	16.80
แรงงาน					
1. แรงงาน		-	46.67	46.67	34.97
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		50.00		50.00	37.47
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		3.33		3.33	2.50
ต้นทุนผันแปรรวม		86.7500		133.42	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.026554	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	60.00	86.75	46.70	133.45	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			200.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			140.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			66.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			113.25		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			66.55		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)			70.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)			33.29		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)			56.63		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)			33.28		

ที่มา : จากการคำนวณ

All rights reserved

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดปลายแหลม (ขนาดกลาง)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		56.75	46.67	103.42	99.98
วัตถุดิบหลัก		6.00		6.00	5.80
วัตถุดิบรอง		22.41		22.41	21.67
แรงงาน 1. แรงงาน		-	46.67	46.67	45.12
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		25.00		25.00	24.17
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		3.33		3.33	3.22
ต้นทุนผันแปรรวม		56.7456		103.42	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.025728	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	50.00	56.75	46.70	103.44	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			150.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			100.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			46.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			93.25		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			46.56		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			66.67		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			31.06		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			62.17		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			31.04		

ที่มา : จากภาควิชา

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดปลายแหลม (ขนาดใหญ่)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		86.42	70.00	156.42	99.98
วัตถุดิบหลัก		9.00		9.00	5.75
วัตถุดิบรอง		22.42		22.42	14.33
แรงงาน 1. แรงงาน		-	70.00	70.00	44.74
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		50.00		50.00	31.96
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		5.00		5.00	3.20
ต้นทุนผันแปรรวม		86.4167		156.42	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.029745	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	60.00	86.42	70.03	156.45	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			200.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			140.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			43.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			113.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			43.55		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			70.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			21.79		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			56.79		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			21.78		

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มีดโบว์รี (ปานกลาง)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		110.58	140.00	250.58	99.99
วัตถุดิบหลัก		28.00		28.00	11.17
วัตถุดิบรอง		22.58		22.58	9.01
แรงงาน 1. แรงงาน		-	140.00	140.00	55.86
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		50.00		50.00	19.95
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		10.00		10.00	3.99
ต้นทุนผันแปรรวม		124.0667		250.58	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.035830	0.01
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	60.00	124.07	140.04	250.62	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			300.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			240.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			49.42		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			175.93		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			49.38		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			80.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			16.47		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			58.64		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			16.46		

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	มิดโบรวิ (ละเยียด)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		111.17	140.00	251.17	99.98
วัตถุดิบหลัก		28.00		28.00	11.15
วัตถุดิบรอง		23.17		23.17	9.22
แรงงาน					
1. แรงงาน			140.00	140.00	55.73
2. ค่าจ้างในการขึ้นรูป		50.00		50.00	19.90
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		10.00		10.00	3.98
ต้นทุนผันแปรรวม		186.4167		251.17	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.049341	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	80.00	186.42	140.05	251.22	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			400.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			320.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			148.83		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			213.58		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			148.78		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคาขาย (ร้อยละ)			80.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)			37.21		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			53.40		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)			37.20		

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 6.7 (ต่อ)

รายการ	พำทวด (ขนาดใหญ่)				
	ต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท/หน่วย)			อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร		91.45	70.00	161.45	99.88
วัตถุดิบหลัก		14.00		14.00	8.67
วัตถุดิบรอง		22.45		22.45	13.90
แรงงาน 1. แรงงาน		-	70.00	70.00	43.35
2. ค่าจ้างในการตีขึ้นรูป		50.00		50.00	30.96
ค่าใช้จ่ายด้านการผลิตอื่นๆ (ค่าไฟฟ้า)		5.00		5.00	3.10
ต้นทุนผันแปรรวม		91.4487		161.45	
ต้นทุนคงที่					
ต้นทุนคงที่รวม				0.031776	0.02
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	60.00	91.45	70.03	161.48	100
ราคาขายส่ง/ปลีก (บาท/หน่วย)			200.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิก (บาท/หน่วย)			140.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			38.55		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			108.55		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			38.52		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนสมาชิกต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			70.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			19.28		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			54.28		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา ขาย (ร้อยละ)			19.26		

ที่มา : จากการคำนวณ

6.1.6 กรรมวิธีการผลิต

ถึงแม้สมาชิกกลุ่มฯ จะทำการผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นหลายชนิด แต่จะมีวิธีการผลิตที่เหมือนกัน แตกต่างกันเฉพาะรายละเอียดปลีกย่อยในบางผลิตภัณฑ์เท่านั้น โดยขั้นตอนการผลิตเป็นไปตามลำดับดังต่อไปนี้

- เหล็กแหลมที่เตรียมไว้ ตัดให้ได้ขนาดตามที่ต้องการ
- ใช้คีมปากแบนจับชิ้นงาน แล้วนำไปเผาไฟ โดยมีไดร์เป่าไฟเพื่อเพิ่มความร้อน และทำให้ชิ้นงานร้อนและแดงเร็วยิ่งขึ้น มักจะใช้เวลาประมาณ 30 วินาทีถึง 1 นาที แล้วแต่ขนาดของชิ้นงาน
- ใช้คีมปากแบนจับชิ้นงานนำไปวางไว้บนแท่ง เพื่อทำการตีขึ้นรูป (ตีหุ่น) โดยใช้ส้อมพะเนิน ซึ่งจะใช้แรงงานประมาณ 1-3 คนในการตีขึ้นรูป แล้วแต่ขนาดชิ้นงาน
- ทำการตีขึ้นรูปสลับกับนำชิ้นงานเผาไฟ จนได้โครงร่างที่ต้องการ
- เมื่อได้โครงร่างของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ จะใช้แรงงานเพียง 1 คน ในการตีชิ้นงาน โดยใช้ส้อมมือสลับกับการเผาไฟ จนได้ชิ้นงานที่ต้องการ
- ใช้เหล็กแต่งคมมีด (เหล็กถาก) เชือนเอาเศษเหล็กที่ติดกับชิ้นงานออก
- นำไปเจียด้วยไคเจีย เพื่อให้เกิดความคม ในขั้นตอนนี้หากเป็นการผลิตมีดโบว์วี อาจมีการขัดขาวโดยการนำไปเจียด้วยไคเหล็กอีกครั้งหนึ่ง
- นำไปลับคมกับหินลับมีด จนชิ้นงานมีความคมตามที่ต้องการ แต่ถ้าเห็นว่าชิ้นงานยังไม่ดีอาจนำไปเจียกับไคเจียอีกครั้งหนึ่ง
- จากนั้นนำไปเผาไฟอีกครั้งโดยเน้นส่วนที่มีความคม และนำส่วนที่คมของชิ้นงานไปจุ่มน้ำ ซึ่งสมาชิกเรียกกันว่าเป็นการชุบคมมีด เสร็จแล้วก็จะได้ชิ้นงานก่อนนำไปประกอบกับด้ามผลิตภัณฑ์

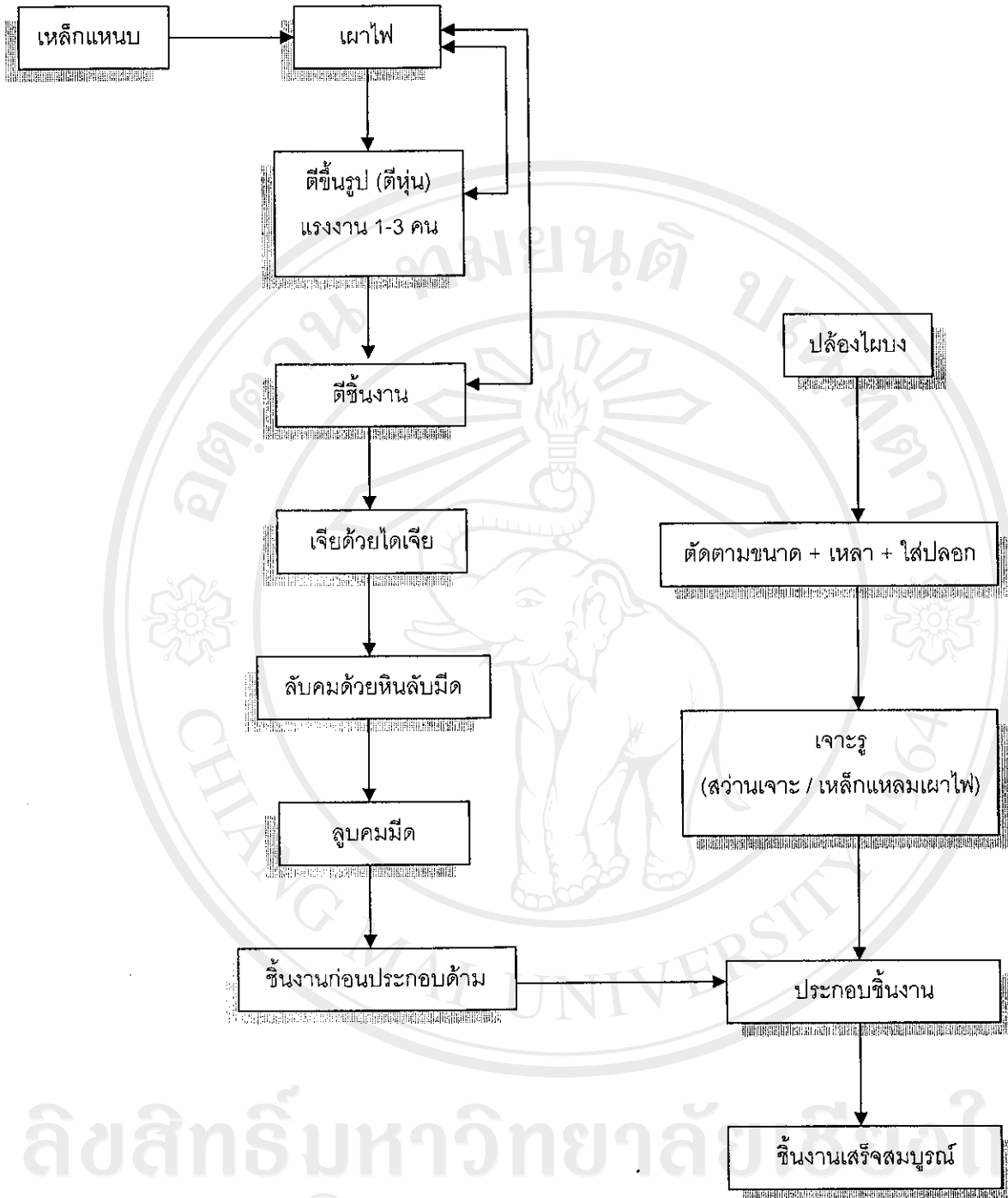
ด้ามของผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิต ส่วนใหญ่ทำจากด้ามไผ่บง ไม่บ่อยนักที่จะมีลูกค้าสั่งทำด้ามเป็นพิเศษ โดยอาจทำจากด้ามไม้ประดู่ลำเรจรูป หรือด้ามที่ทำจากเขาควาย ซึ่งในที่นี่จะแสดงให้เห็นถึงวิธีการผลิตด้ามที่ทำจากไผ่บงเท่านั้น โดยมีขั้นตอนการผลิตดังนี้

- ไผ่บงตัดเป็นปล้องตามขนาดที่ต้องการ
- เหลาด้ามไผ่บงด้วยมีดจนไม่มีเสี้ยนไม้ติดอยู่ จากนั้นใส่ปลอกด้ามผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากท่ออลูมิเนียมที่ติดเป็นชิ้น

- กรณีของไผ่บงที่มีรู จะใช้ด้ามผลิตภัณฑ์ส่วนที่เป็นเหล็กแหลม นำไปเผาไฟแล้วนำมาเสียบเข้ากับด้ามไผ่บงที่เตรียมไว้ ส่วนกรณีที่ไผ่บงไม่มีรู หรือต้องการทำด้ามที่ทำจากด้ามไม้ประคูดสำเร็จ จำเป็นต้องใช้สว่านเจาะด้ามพรั้า
- นำด้ามผลิตภัณฑ์ที่ได้ไปประกอบเข้ากับชิ้นงานที่ได้จากการตี โดยจะใช้ครั้งเป็นตัวยึดชิ้นงานให้แข็งแรง
- ชิ้นงานที่เสร็จสมบูรณ์ ก่อนนำจำหน่าย

รายละเอียดขั้นตอนการผลิต แสดงดังแผนภาพที่ 6.1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

แผนภาพที่ 6.1 กระบวนการผลิตชิ้นงาน

6.1.7 การพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต

ลักษณะการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ ในปัจจุบัน ยังคงรูปแบบการผลิตแบบดั้งเดิมไว้เกือบทั้งหมด มีการเปลี่ยนแปลงของอุปกรณ์การผลิตบางชนิด คือ จากเดิมเคยใช้เครื่องสูบลมสำหรับใช้เป่าไฟที่ทำจากไม้ เพื่อความสะดวกปัจจุบันก็เปลี่ยนมาใช้ไดร์เป่าไฟ นอกจากนี้การที่กลุ่มฯ ได้จัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ กลุ่มฯ ก็ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานหลายฝ่าย รวมถึงศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้เข้ามาสนับสนุนในด้านอุปกรณ์และวัตถุดิบในการผลิต จัดให้มีการอบรมฝึกทักษะด้านการผลิตให้แก่สมาชิก รวมถึงเทคนิคต่างๆ เช่น การขัดขาว เป็นต้น

กลุ่มฯ ได้มีส่วนร่วมเข้าไปส่งเสริมอาชีพการตีเหล็กให้แก่ชุมชนในพื้นที่จังหวัดน่าน โดยหน่วยงานที่ได้เข้ามาขอรับความอนุเคราะห์คือ สำนักงานการศึกษาเอกชนโรงเรียนในเขตพื้นที่ต่างๆ ในจังหวัด เริ่มตั้งแต่ปี 2530 จนถึงปัจจุบัน โดยกลุ่มฯ จะส่งตัวแทนเข้าไปให้ความรู้ ขณะที่หน่วยงานที่เข้ามาติดต่อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ซึ่งขณะนี้กลุ่มฯ ก็ได้รับการติดต่อจากสำนักงานการศึกษาเอกชนอำเภอเชียงกลาง ให้เข้าไปอบรมการตีเหล็กให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านห้วยแก้ว อำเภอเชียงกลาง ในช่วงเดือนมิถุนายน 2547 (รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 6.8)

ผลของการเข้าไปฝึกอบรมให้แก่ชุมชนต่างๆ จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า มีเพียงไม่กี่หมู่บ้านที่ยังคงประกอบอาชีพตีเหล็ก หลังจากทีกลุ่มฯ เข้าไปฝึกอบรมให้ อันเนื่องมาจากชาวบ้านในพื้นที่ไม่ได้ให้ความสนใจอย่างจริงจัง นอกจากนี้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้ประกอบกับปัญหาในด้านการตลาด

สำหรับการมีส่วนร่วมในการส่งเสริมการผลิตในชุมชน พบว่า กลุ่มฯ ได้ส่งตัวแทนเข้าไปฝึกอบรมการตีเหล็กให้แก่เด็กนักเรียนในพื้นที่ ณ โรงเรียนบ้านฝายมูล ซึ่งทางโรงเรียนได้จัดสร้างโรงเรือนสำหรับใช้ในการฝึกอบรมโดยเฉพาะ

ตารางที่ 6.8 การส่งเสริมทักษะการตีเหล็กของกลุ่มฯ

ปี	หน่วยงานที่เข้ามาติดต่อ	หมู่บ้านที่เข้าไปส่งเสริม	ระยะเวลา
2530	การศึกษาเอกชนโรงเรียน อำเภอท่าวังผา	หมู่บ้านใหม่ ตำบลยม	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านนาเตา ตำบลลริม	1 สัปดาห์
2533	การศึกษาเอกชนโรงเรียน อำเภอสองแคว	หมู่บ้านยอด	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านปางสำน	1 สัปดาห์

ตารางที่ 6.8 (ต่อ)

ปี	หน่วยงานที่เข้ามาติดต่อ	หมู่บ้านที่เข้าไปส่งเสริม	ระยะเวลา
2546	การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอเขียงกลาง	หมู่บ้านสบปาง	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านห้วยแกลบ	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านสองแคว	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านปางปุก	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านน้ำเกาะ	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านผาหลัก	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านหนองปลา	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านสบกลอน	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านดู่	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านป่าเลา	1 สัปดาห์
2547	การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอเฉลิมพระเกียรติ	หมู่บ้านป่าหวก	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านเปียงก่อ	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านห้วยน้ำคั้น	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านสบยวง	1 สัปดาห์
2547	หน่วยอนุรักษ์ต้นน้ำ อำเภอบ่อเกลือ	หมู่บ้านห้วยบง	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านห้วยแก้ว	1 สัปดาห์
		หมู่บ้านห้วยแก้ว	1 สัปดาห์

ที่มา : จากการสัมภาษณ์นายเสริญ ฆะปัญญา (ผู้นำกลุ่มฯ คนแรก) วันที่ 8 พฤษภาคม เวลา 11.30 น.

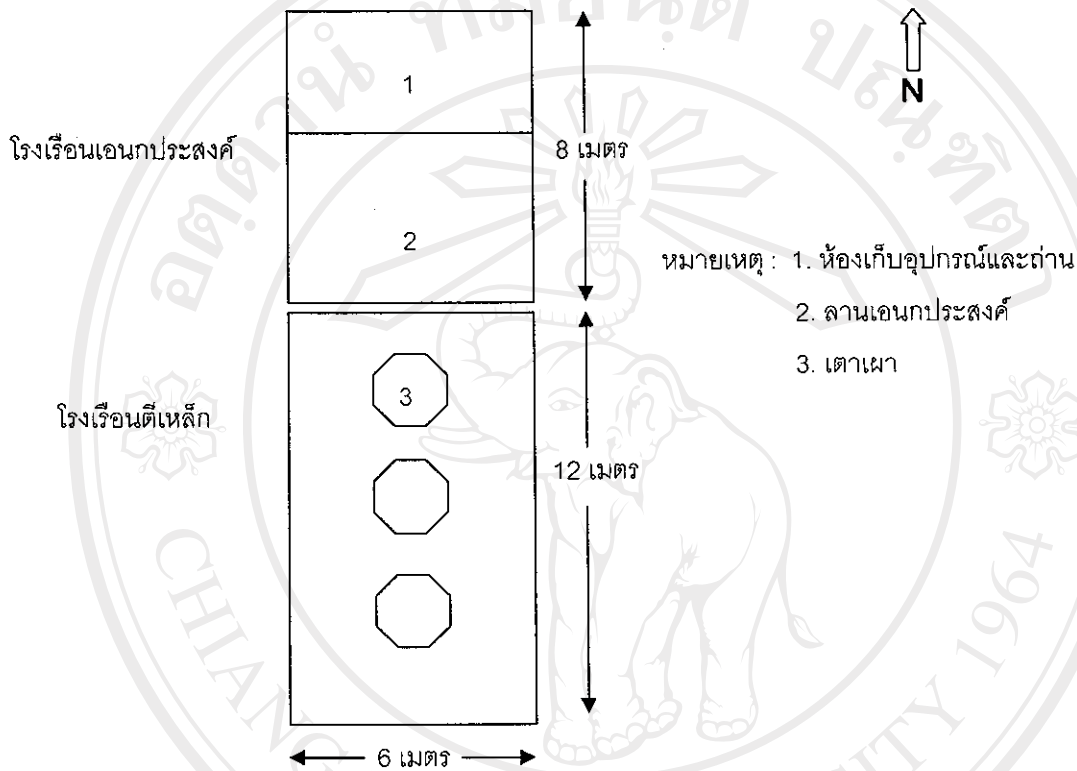
6.1.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ทำการกลุ่มฯ ตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน มีขนาดพื้นที่ใช้สอยเท่ากับ 10x26 เมตร ซึ่งประกอบด้วยโรงเรือน 2 หลังติดกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

โรงเรือนตีเหล็ก จัดสร้างขึ้นในปี 2533 ใช้งบประมาณในการสร้างทั้งสิ้น 27,500 บาท จากสมาชิกในขณะนั้นจำนวน 26 ราย รวมหุ้นกันคนละ 100 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 26,000 บาท รวมกับเงินบริจาคจำนวน 1,500 บาท มีพื้นที่ใช้สอยขนาด 12x6 เมตร มีลักษณะเป็นโรงเรือนเสาปูน หลังคามุงกระเบื้อง พื้นดินไม่เทปูน ภายในประกอบด้วยเตาเผาจำนวน 3 เตา

โรงเรือนเอนกประสงค์ จัดสร้างขึ้นในปี 2543 โดยใช้งบประมาณ 30,000 บาท โดยเงินสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าคาจำนวน 40,000 บาท ที่ได้รับมาในปี 2542 ส่วนเงินที่เหลืออีก 10,000 บาท ได้ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ โรงเรือนแห่งนี้มีขนาดพื้นที่ใช้สอย

เท่ากับ 6x8 เมตร มีลักษณะเป็นโรงเรือนเสาปูน พื้นเทพูน หลังคามุงสังกะสี แบ่งการใช้พื้นที่เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกใช้สำหรับจัดแสดงแผนผังการบริหารกลุ่มฯ มีการจัดตั้งโทรทัศน์ และเครื่องทำน้ำเย็น นอกจากนี้ยังใช้สำหรับเป็นที่ประชุมกลุ่มฯ ส่วนที่ 2 จัดทำเป็นห้องเก็บถ่านและอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ มีลักษณะผนังก่อด้วยบล็อกปูน ขนาด 3X6 เมตร (แผนภาพที่ 6.2)



แผนภาพที่ 6.2 ผังที่ทำการกลุ่มฯ

6.1.9 การกำจัดของเสียที่เกิดจากการผลิต

เนื่องจากสมาชิกแยกกันผลิต ทำให้สมาชิกแต่ละรายมีการจัดเก็บของเสียที่เกิดขึ้นจากการผลิตกันเอง จากการสัมภาษณ์พบว่า เศษเหลือจากขั้นตอนการผลิตมีน้อยมาก และสมาชิกก็พยายามที่จะให้มีของเหลือจากการผลิตน้อยที่สุด โดยเฉพาะเหล็กแหลม ที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ส่วนเศษเหลือของไผ่บงจากขั้นตอนของการทำด้าม มักจะใช้วิธีการเผาไถ่ๆ กับโรงเรือนผลิต

6.1.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

สมาชิกแต่ละรายจะทำการตรวจสอบชิ้นงานของตนเอง ตั้งแต่ขณะที่เริ่มทำการตีเหล็ก หลังจากประกอบเข้าตัวด้ามผลิตภัณฑ์แล้ว ก็จะมีการตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง โดยเฉพาะด้ามผลิตภัณฑ์ว่ามีความแข็งแรงหรือไม่ หากยังไม่ดีก็จะทำการแก้ไข ณ ขณะนั้น

6.1.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

6.1.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์พบว่า ปัจจุบันกลุ่มฯ เริ่มมีปัญหาในเรื่องการจัดหาถ่านที่ใช้ในการผลิต โดยกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาถ่านมาจำหน่ายให้แก่สมาชิก เนื่องจากไม่สำหรับนำมาใช้ในการผลิตถ่านหาได้ยากขึ้น ทำให้ราคาถ่านมีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการจัดซื้อถ่านในขนาดของถ่าน และยังพบว่าสมาชิกบางรายไม่ได้ให้ความร่วมมือแก่กลุ่มฯ โดยลักลอบซื้อถ่านเอง เพราะเห็นว่าได้ราคาถูกกว่าซื้อกับกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ จะบวกกำไรจากต้นทุนที่ซื้อมาอีก 20 บาท

นอกจากนี้ยังพบว่าในปัจจุบัน สมาชิกที่ทำการตีเหล็กอย่างแท้จริงและทำอย่างสม่ำเสมอมีเพียง 30 ราย จากสมาชิกทั้งหมด 73 ราย และคนรุ่นใหม่ในหมู่บ้านเริ่มให้ความสนใจเรื่องการตีเหล็กลดลง หันไปประกอบอาชีพอื่น เนื่องจากเห็นว่ามียาขายได้ที่ดีกว่า

6.1.11.2 ความต้องการด้านการผลิตของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า ปัจจุบันสมาชิกประสบปัญหาผลิตไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า ทำให้เสียโอกาสในการทำรายได้ ดังนั้นกลุ่มฯ จึงต้องการเครื่องตัดเหล็ก รวมถึงเครื่องโขกที่นำมาใช้แทนแรงงานในการตีขึ้นรูป มาใช้ ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ซึ่งจะช่วยให้ลดระยะเวลาการผลิตได้มากขึ้นโดยในอดีตกลุ่มฯ เคยติดต่อขอรับความช่วยเหลือจากอุตสาหกรรมจังหวัด แต่เนื่องจากราคาของเครื่องจักรดังกล่าวมีราคาสูงมาก ทำให้กลุ่มฯ ไม่ได้รับความช่วยเหลือ

6.1.12 ศักยภาพการผลิต

6.1.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

จากการคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ที่สมาชิกผลิตขึ้น พบว่า ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดให้ผลตอบแทนรวมถึงอัตราผลตอบแทนสุทธิเป็นบวก และถึงแม้จะรวมต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด ก็ยังพบว่าผลิตภัณฑ์หลายชนิด ที่ยังคงให้ผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนที่ค่อนข้างสูง (ภาคผนวก ค.)

6.1.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

พิจารณาศักยภาพของปัจจัยการผลิต พบว่า ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบส่วนใหญ่จัดหาได้ง่ายในพื้นที่ ถึงแม้จะมีปัญหาในเรื่องแนวโน้มของราคาถ่านที่จะสูงขึ้น แต่จากการสัมภาษณ์ พบว่ายังไม่ได้เป็นปัญหาใหญ่มากนัก สมาชิกใช้แรงงานตนเองในการผลิตและมีการจ้างงานสมาชิกภายในกลุ่มฯ ทำให้ไม่มีปัญหาในด้านแรงงาน และสมาชิกส่วนใหญ่ในปัจจุบันก็มีทักษะในการตีเหล็กที่ดี ทำให้โดยรวมแล้วกลุ่มฯ ยังคงมีศักยภาพในด้านปัจจัยการผลิต

6.1.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิต มีกระบวนการในการผลิตที่ไม่ซับซ้อน ใช้วัตถุดิบน้อยชนิด และสมาชิกก็มีทักษะการผลิตที่ดี ทำให้สมาชิกไม่มีปัญหาในเรื่องขั้นตอนของการผลิตแต่อย่างใด

6.2 การตลาด

6.2.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

ลักษณะแยกกันผลิต และแยกกันจำหน่าย ทำให้สมาชิกแต่ละรายในกลุ่มฯ มีการบริหารและการวางแผนการตลาดกันเอง ส่วนบทบาทของกลุ่มฯ ต่อการบริหารการตลาด พบว่ากลุ่มฯ ได้แต่งตั้งให้นายเยี่ยม ไชยมิ่ง ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน ทำหน้าที่เป็นฝ่ายตลาดให้กับกลุ่มฯ โดยการตกลงซื้อขายจะทำการเองระหว่างนายเยี่ยมและสมาชิกแต่ละราย ซึ่งกลุ่มฯ ไม่ได้เข้าไปมีส่วนร่วมแต่อย่างใด นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าคนกลางที่มาจากหมู่บ้านอื่นๆ เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์กับสมาชิกด้วยเช่นกัน

จากการสัมภาษณ์ พบว่า นายเยี่ยมจะรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก โดยมีการจ่ายเป็นเงินสดพร้อมกับรับสินค้า ส่วนรายละเอียดปลีกย่อยเกี่ยวกับส่วนลดต่างๆ ก็จะทำการตลาดกันเองระหว่างนายเยี่ยมกับสมาชิกรายนั้นๆ

สมาชิกส่วนใหญ่ ไม่ได้มีการวางแผนด้านการตลาดแต่อย่างใด เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นเป็นสินค้าระดับล่าง เป็นที่นิยมของผู้บริโภคในพื้นที่ เมื่อผลิตขึ้นก็สามารถจำหน่ายได้หมด อีกทั้งยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดอีกด้วย

6.2.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

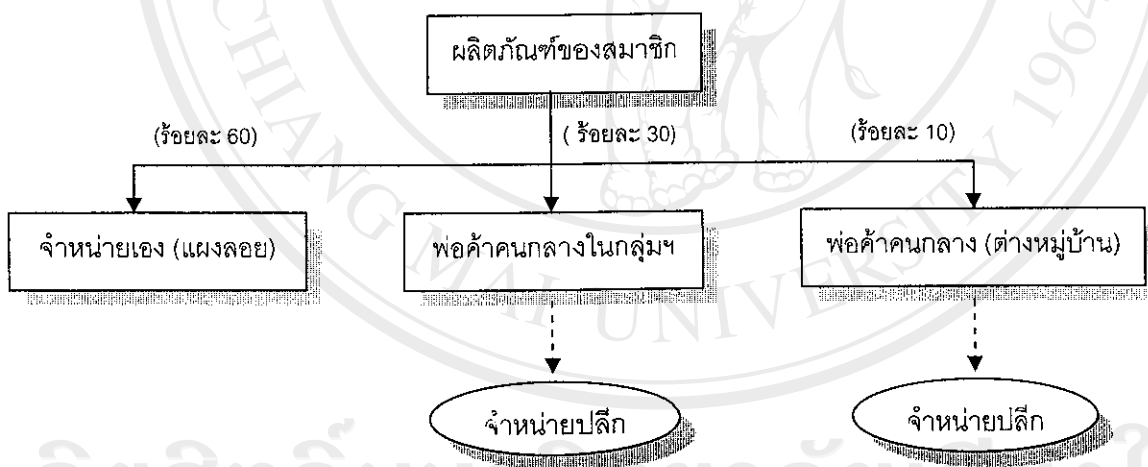
ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตกันอยู่ในปัจจุบัน เกือบทั้งหมดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตกันมาตั้งแต่ดั้งเดิม นั่นคือผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องมือทางการเกษตร อันได้แก่ จอบ เสียม มีดพรวน และพรวนหวด เป็นต้น และเครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น มีดทำครัว เป็นต้น ส่วนผลิตภัณฑ์ชนิดมีด

โบว์วีนัน ทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ได้เข้ามามาฝึกสอนให้ในปี 2546 ในส่วนของบรรจุภัณฑ์พบว่า สมาชิกไม่ได้มีการใช้บรรจุภัณฑ์แต่อย่างใด

6.2.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

การตลาดในช่วงแรกของการผลิตก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างเป็นทางการ พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนที่อยู่ในชุมชนใกล้เคียง ตลาดยังไม่กว้างนักและราคาขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกแต่ละรายก็ไม่เท่าเทียมกัน อีกทั้งคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก็ยังไม่ได้มาตรฐานเดียวกัน

ปัจจุบัน พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตขึ้น ส่วนใหญ่จะนำไปวางจำหน่ายยังแผงลอยริมถนนสายนาน-ทุ่งช้าง ที่สมาชิกแต่ละรายจัดสร้างขึ้น ซึ่งมีประมาณ 7 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 60 ของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นทั้งหมด ที่เหลืออีกร้อยละ 30 และร้อยละ 10 จะถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในกลุ่มฯ และพ่อค้าคนกลางจากต่างหมู่บ้าน ตามลำดับ สมาชิกบางรายที่ไม่มีแผงลอยเป็นของตนเอง ก็มักจะนำผลิตภัณฑ์ของตนไปฝากจำหน่ายกับแผงลอยของเพื่อนสมาชิกที่รู้จักกัน รายละเอียด ดังแผนภาพที่ 6.3



แผนภาพที่ 6.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายของสมาชิก

6.2.4 ราคาและการตั้งราคา

ก่อนการจัดตั้งกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่สมาชิกผลิตขึ้นมีราคาจำหน่ายไม่เท่ากัน สาเหตุหนึ่งมาจากคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่เท่ากัน เนื่องจากในขณะนั้นสมาชิกส่วนใหญ่ยังมีทักษะการตีเหล็กที่ไม่ดีนัก หลังจากที่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ สมาชิกได้รับการฝึกทักษะในการตี

เหล็ก จากหน่วยงานที่เข้ามาสนับสนุน (ศ.ภ.1) ทำให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานมากขึ้น จนกล่าวได้ว่าในปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีคุณภาพที่ดีเป็นมาตรฐานเดียวกัน

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ จะมีการพิจารณาราคาขายของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดทุกๆ สิ้นปีดำเนินงาน คือ วันที่ 4 ตุลาคมของทุกปี จะทำการประเมินว่าผลิตภัณฑ์ชนิดใด ขนาดใด ที่สมควรจะปรับขึ้นราคา โดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตที่มีการปรับตัวขึ้นหรือไม่ และสมาชิกกลุ่มฯ จะต้องตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ให้เท่ากับที่ประชุมกลุ่มฯ ได้ตกลงกันได้

การตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุน พบว่า มีการคำนวณต้นทุนจากวัตถุดิบ ได้แก่ เหล็กแท่ง ไข่เหล็ก ถ่าน รวมถึงค่าจ้างในการตีขึ้นรูป โดยไม่คิดค่าแรงตนเอง

ราคาของผลิตภัณฑ์ แสดงได้ดังตารางที่ 6.9

ตารางที่ 6.9 ราคาผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาจำหน่ายปลีก (บาท/ชิ้น)
มีดพม่า	ขนาดเล็ก	100
	ขนาดกลาง	150
	ขนาดใหญ่	200
มีดทำครัว	ขนาดเล็ก	100
	ขนาดกลาง	150
	ขนาดใหญ่	200
มีดปลายแหลม	ขนาดเล็ก	100
	ขนาดกลาง	150
	ขนาดใหญ่	200
มีดใบวี	ชนิดหยาบ	150
	ละเอียดปานกลาง	300
	ละเอียด	400
ใบมีดตัดหญ้า	ขนาด 12 นิ้ว	220
	ขนาด 14 นิ้ว	250
	ขนาด 16 นิ้ว	250

ตารางที่ 6.9 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ขนาด	ราคาจำหน่ายปลีก (บาท/ชิ้น)
จอบ	ขนาดเล็ก	100
	ขนาดกลาง	150
	ขนาดใหญ่	200
เสียม	-	120
แวก	ขนาดเล็ก	70
	ขนาดใหญ่	100
พรั้าหวด	ขนาดเล็ก	100
	ขนาดกลาง	150
	ขนาดใหญ่	200
มีดดาบหญ้า	ขนาดเล็ก	50
	ขนาดกลาง	70
	ขนาดใหญ่	100
เคียว	-	70

ที่มา : จากการสำรวจ

พิจารณาราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือกจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็น การตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตบวกกับกำไรที่ต้องการ (Mark On) พบว่า ต้นทุนการ ผลิตของสมาชิกจะต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ เนื่องจากสมาชิกได้คำนวณต้นทุนจากรัตถุดิบ และค่าจ้างในการตีหุ่นแต่ไม่คำนวณต้นทุนแรงงานของตนเอง รวมถึงค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ การผลิต ส่งผลทำให้กำไรที่คำนวณจากต้นทุนสมาชิกมีค่าสูงกว่ากำไรที่ได้จากการวิเคราะห์ โดยมี รายละเอียดในแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนี้

มีดพรั้า (ขนาดเล็ก) ต้นทุนการผลิตที่สมาชิกคำนวณได้เท่ากับ 30 บาท/ชิ้น เมื่อ เปรียบเทียบกับราคาขายที่ 100 บาท พบว่าสมาชิกจะมีกำไรเท่ากับ 70 % แต่เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุน ที่ได้จากการวิเคราะห์ ณ ระดับราคาขายที่เท่ากัน พบว่า สมาชิกจะมีกำไรที่น้อยกว่าคือเท่ากับ 23.57 %

มิดโบว์วี (ละเอียด) ต้นทุนการผลิตที่สมาชิกคำนวณได้เท่ากับ 80 บาท/ชิ้น เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 400 บาท พบว่าสมาชิกจะมีกำไรเท่ากับ 80 % แต่เมื่อเปรียบกับต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ณ ระดับราคาขายที่เท่ากัน พบว่า สมาชิกจะมีกำไรที่น้อยกว่าคือเท่ากับ 37.20 %

พรั้าหวด (ขนาดใหญ่) ต้นทุนการผลิตที่สมาชิกคำนวณได้เท่ากับ 60 บาท/ชิ้น เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 200 บาท พบว่าสมาชิกจะมีกำไรเท่ากับ 70 % แต่เมื่อเปรียบกับต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ณ ระดับราคาขายที่เท่ากัน พบว่า สมาชิกจะมีกำไรที่น้อยกว่าคือเท่ากับ 19.26 %

รายละเอียดดังตารางที่ 6.10

ตารางที่ 6.10 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	มิดพรั้า (ขนาดเล็ก)			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	30		76.43	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	100	70.00	100	23.57
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	30		76.43	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	70		23.57	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดพร้า (ขนาดกลาง)			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	50		103.44	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	150	66.67	150	31.04
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	50		103.44	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	100		46.56	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดพร้า (ขนาดใหญ่)			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60		156.45	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	200	70	200	21.78
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	60		156.45	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	140		43.55	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดทำครัว (ขนาดกลาง)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	40		105.44	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	150	73.33	150	29.71
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	40		105.44	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	110		44.56	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดทำครัว (ขนาดใหญ่)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60		133.45	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	200	70.00	200	33.28
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	60		133.45	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	140		66.55	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดปลายแหลม (ขนาดกลาง)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	50		103.44	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	150	66.67	150	31.04
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	50		103.44	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	100		46.56	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มีดปลายแหลม (ขนาดใหญ่)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60		156.45	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	200	70	200	21.78
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	60		156.45	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	140		43.55	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มิตโบวี่ (ละเอียดปานกลาง)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60		250.62	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	300	80	300	16.46
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	60		250.62	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	240		49.38	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	มิตโบวี่ (ละเอียด)			
	ต้นทุน สมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการ วิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	80		251.22	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	400	80	400	37.20
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	80		251.22	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	320		148.78	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.10 (ต่อ)

รายการ	พำหนด (ขนาดใหญ่)			
	ต้นทุนสมาชิก	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60		161.48	
2. ต้นทุนการตลาด	0	Mark On	0	Mark On
3. ราคาขาย	200	70	200	19.26
4. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด (1+2)	60		161.48	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต (3-4)	140		38.52	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายของสมาชิกแต่ละราย มีลักษณะคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ในกรณีขายผลิตภัณฑ์ให้กับนายเยียม ไชยมิ่ง ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางของกลุ่มฯ หรือพ่อค้าคนกลางจากต่างหมู่บ้าน สมาชิกส่วนใหญ่จะทำการส่งเสริมการขายโดยการให้ส่วนลดร้อยละ 20-30 จากราคาขายปลีกต่อชิ้น ส่วนลูกค้ารายย่อย หากมีการซื้อตั้งแต่ 10 ชิ้นขึ้นไป สมาชิกมักจะให้ส่วนลดโดยคิดจากมูลค่ารวม ซึ่งจะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับการตกลงกันของทั้งสองฝ่าย

กลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นประจำปี 2542 จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม อีกทั้งในปี 2546 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังได้ถูกคัดเลือกเข้าร่วมในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักของลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคมากขึ้น

6.2.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

สมาชิกที่มีลูกค้าเก่าเป็นของตนเอง มักจะเป็นลูกค้าที่ทำการซื้อขายกันมานาน อาจรู้จักกันเป็นการส่วนตัว ประกอบกับตั้งใจในคุณภาพของสินค้า ซึ่งอาจมีการให้ส่วนลดเป็นพิเศษกับลูกค้ารายนั้นๆ

6.2.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

ลูกค้ารายใหม่ๆ ที่เข้ามาซื้อสินค้ากับสมาชิก มักเป็นลูกค้าอาจารย์ที่แวะซื้อตามแผงลอยริมทางของสมาชิก จากการสัมภาษณ์ลูกค้าอาจารย์ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในภาคเหนือที่เข้ามาท่องเที่ยวหรือมาทำธุระในพื้นที่ นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังได้มีการนำผลิตภัณฑ์ของสมาชิกไป

ออกร้าน รวมถึงสถิติการตีเหล็ก ในงานที่หน่วยงานราชการได้จัดขึ้น ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขาย อีกทางหนึ่ง

6.2.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

6.2.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มฯ ไม่ได้ประสบปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากกลุ่มฯ มีพ่อค้าคนกลางที่คอยรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้สามารถจำหน่ายได้หมด อีกทั้งสินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าระดับล่าง และยังคงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอีกเป็นจำนวนมาก จนผลิตไม่ทันต่อความต้องการของตลาด

6.2.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

ปัจจุบัน กลุ่มฯ ยังไม่มีความต้องการความช่วยเหลือทางการตลาด เนื่องจากเห็นว่าการตลาดของสินค้าที่ผลิตขึ้นในปัจจุบัน ยังไปได้ดี อีกทั้งความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภคยังคงมีมาก

6.2.7 ศักยภาพทางการตลาด

สามารถแบ่งพิจารณาได้ดังต่อไปนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าระดับล่าง และเป็นที่ต้องการของตลาดอยู่มาก ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตออกมา สามารถจำหน่ายได้หมด นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังมีชื่อเสียงในด้านคุณภาพ

ด้านสถานที่จัดจำหน่าย เนื่องจากกลุ่มฯ เป็นแหล่งผลิตเครื่องมือการเกษตรและเครื่องใช้ในครัวเรือนจากเหล็กที่สำคัญและใหญ่ที่สุดในจังหวัดน่าน ทำให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคโดยทั่วไป อีกทั้งตัวหมู่บ้านยังมีถนนสายหลักตัดผ่าน ทำให้ง่ายต่อการสังเกต

ด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ ได้มีการออกร้านกับหน่วยงานราชการ และในบางครั้งก็ได้มีการสถิติการตีเหล็กในงานออกร้านดังกล่าว ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านทางเว็บไซต์ไทยตำบลอีกด้วย

ด้านราคา ถึงแม้ว่าราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยเฉลี่ยจะสูงกว่าผลิตภัณฑ์จากที่อื่น แต่ด้วยคุณภาพของสินค้า และเป็นแหล่งผลิตรายใหญ่รายเดียวในพื้นที่ ทำให้ผู้บริโภคก็ยังคงซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ

โดยสรุปแล้ว พบว่า ศักยภาพด้านการตลาดของกลุ่มฯ อยู่ในขั้นดี

6.3 การเงิน

6.3.1 การบริหารทางการเงิน

คณะกรรมการที่มีหน้าที่ในการบริหารทางการเงินโดยตำแหน่ง แบ่งเป็น 3 ฝ่าย ได้แก่ เภรัญญิก ฝ่ายสินเชื่อ และฝ่ายตรวจสอบ แต่ในทางปฏิบัติพบว่า มีคณะกรรมการบางรายที่เข้ามาช่วยเหลือกิจกรรมทางการเงิน ซึ่งมีรายละเอียดแบ่งตามกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการ ดังนี้

กิจกรรมการปล่อยเงินกู้ โดยมีนายคำ สิทธิ ซึ่งเป็นเภรัญญิกของกลุ่มฯ เป็นผู้ดูแล บัญชีหุ้นของสมาชิก บัญชีเงินฝาก อนุมัติเงินกองกลางสำหรับช่วยกิจกรรมในชุมชน รวมทั้งทำหน้าที่รับชำระเงินกู้ยืมจากสมาชิก โดยมีฝ่ายสินเชื่อทำหน้าที่พิจารณาและอนุมัติเงินกู้ให้กับสมาชิก

จำนวนที่ปล่อยกู้ให้กับสมาชิก จะพิจารณาเป็นรายๆ ไป ตามความสามารถในการชำระหนี้ ซึ่งส่วนใหญ่จะให้กู้รายละประมาณ 2,000 บาท บางรายอาจกุน้อยกว่านี้ หรือบางรายก็มีการกุนมากกว่านี้ และมีการตกลงให้มีระยะเวลาในการชำระภายใน 1 ปี ดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาทต่อเดือน โดยทุกๆ 4 เดือน จะต้องชำระดอกเบี้ย 1 ครั้ง

กิจกรรมการจำหน่ายถ่าน ดำเนินการโดยนายธรรมโรง ธิมา ซึ่งเป็นเภรัญญิกอีกคนหนึ่งของกลุ่มฯ จะทำหน้าที่จัดหาถ่านมาจำหน่ายให้กับสมาชิก โดยได้รับเงินสนับสนุนจากทางกลุ่มฯ สำหรับเป็นทุนในการจัดซื้อถ่านปีละ 5,000 บาท ซึ่งเริ่มได้รับเมื่อเดือนตุลาคมปี 2546 และจะมีการประเมินผลการดำเนินงานในวันที่ 4 ตุลาคม 2547

กิจกรรมเก็บค่าบริการใช้โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ สำหรับใช้จ่ายเป็นค่าไฟฟ้าของกลุ่มฯ พบว่ามีสมาชิกจำนวน 3 รายที่เข้ามาใช้โรงเรือนตีเหล็กของกลุ่มฯ สมาชิกทั้ง 3 รายนี้ จะทำหน้าที่หมุนเวียนกันในการเก็บค่าบริการกันเอง ซึ่งนับจากวันที่เข้ามาใช้คนละ 10 บาทต่อวัน และมีจ่ายชำระทุกสิ้นเดือน โดยเงินที่เหลือจากการชำระค่าไฟในแต่ละเดือน จะนำไปใช้จ่ายเป็นค่าซ่อมแซมวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มฯ

ในส่วนกิจกรรมการผลิต ซึ่งสมาชิกแยกกันผลิต แยกกันจำหน่าย ทำให้กลุ่มฯ ไม่ได้เข้าไปเกี่ยวข้องกับกิจกรรมดังกล่าว โดยสมาชิกแต่ละรายจะเป็นผู้บริหารและวางแผนทางการเงินกันเอง

6.3.2 การวางแผนทางการเงิน

กลุ่มฯ ได้มีกำหนดการที่จะประชุมกลุ่มฯ ในด้านการวางแผนทางการเงิน ในเดือนมิถุนายน 2547 พร้อมกับจะชำระเงินกู้บางส่วนให้กับองค์การบริหารส่วนตำบลป่าคา นอกจากนี้ ในส่วนของกิจกรรมการจำหน่ายถ่าน ซึ่งเริ่มดำเนินการเมื่อปี 2546 ได้วางแผนจะจัดสรรกำไรที่ได้

จากกิจกรรมแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ จ่ายเป็นค่าตอบแทนให้กับผู้ดูแล บันผลให้กับสมาชิกที่ซื้อ และที่เหลือจะนำไปเป็นทุนในการจัดซื้อถ่านต่อไป

6.3.3 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนต่างๆ ของกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนถึงปัจจุบัน มาจากหลายๆ แหล่งด้วยกันทั้งจากหน่วยงานจากภาครัฐและเอกชน องค์กรในท้องถิ่น รวมถึงบุคคลในพื้นที่ ที่มีการให้ทั้งในรูปของตัวเงิน และในรูปสิ่งของ วัสดุดิบ อุปกรณ์การผลิตต่างๆ รวมถึงเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย และส่วนหนึ่งเป็นเงินที่ได้จากการรวมหุ้นของสมาชิก โดยรายละเอียดของการได้มาของเงินทุน แสดงดังตารางที่ 6.11

ตารางที่ 6.11 แหล่งที่มาของเงินทุนกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	รายการ	มูลค่า (บาท)	ปีที่ได้มา	เงื่อนไข
1. จากการระดมทุน	ระดมหุ้นจากสมาชิก จำนวน 4,535 หุ้น	45,350	2529	-
2. จากการให้เปล่า	ก้านแก๊วดี ท้าวฮ้าย	เงินสนับสนุน 500	2529	-
	คุณสำเนียง ธีระทองวุฒิ (กทม.)	สนับสนุนโทรทัศน์ 9,500	2538	-
	คุณผล สิทธิ	สนับสนุนถังน้ำเย็น 3,000	2538	-
	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	สนับสนุนวัสดุดิบ เครื่องมือและอุปกรณ์ การผลิต 94,200	2537-42	-
	มอบเงินรางวัลหมู่บ้าน อุตสาหกรรมดีเด่นปี 2542	10,000	2542	-
	สนับสนุนเงินทุน			
กรมประชาสัมพันธ์	หมื่นเวียนจำนวน	10,000	2543	-
	สนับสนุนเงินทุนต่อเติม			
คณะกรรมการหมู่บ้านฝ่ายมูล	อาคารที่ทำการกลุ่มฯ	43,000	2544	-
	สนับสนุนเงินทุน			
กองทุนเพื่อสังคม (SIF)	หมื่นเวียนจำนวน	5,800	2544	-
3. จากการกู้ยืม	สนับสนุนเงินกู้ปลอด ดอกเบี้ยจำนวน	40,000	2542	แบ่งชำระงวดละ 10,000 บาท ยังเหลืออีก 1 งวด
องค์การบริหารส่วนตำบลป่าคา	สนับสนุนเงินกู้ปลอด ดอกเบี้ยจำนวน	20,000	2544	ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี ปัจจุบัน จ่ายแล้ว 1 งวด

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3.4 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.4.1 ผลการดำเนินงาน

การศึกษาผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ แบ่งพิจารณาตามกิจกรรมที่กลุ่มฯ ได้ดำเนินการ ดังนี้

กิจกรรมการปล่อยเงินกู้

กลุ่มฯ ได้เริ่มมีการจำหน่ายหุ้นให้กับสมาชิกครั้งแรกเมื่อปี 2529 ในราคาหุ้นละ 10 บาท มีจำนวนหุ้นทั้งหมด 4,535 หุ้น รวมเป็นเงิน 45,350 บาท ซึ่งเงินจำนวนนี้ได้ใช้ปล่อยกู้ให้กับสมาชิกกลุ่มฯ เป็นครั้งแรก หลังจากนั้นในปี 2534 กลุ่มฯ ก็ได้เปิดจำหน่ายหุ้นให้กับสมาชิกอีก และเปิดจำหน่ายอีกในปี 2543 ปัจจุบันจะมีการเปิดจำหน่ายหุ้นให้แก่สมาชิกทุกๆ 6 เดือน

เมื่อสิ้นปีดำเนินการ เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2546 กลุ่มมีเงินออมที่ได้จากการจำหน่ายหุ้นเป็นจำนวนเงิน 77,300 บาท มีสมาชิกผู้ถือหุ้น 68 ราย โดยเฉลี่ยสมาชิกจะถือหุ้นประมาณคนละ 50 หุ้น สมาชิกที่ถือหุ้นสูงสุดคือ 700 หุ้น มีการแบ่งสรรเงินจำนวนนี้ในการปล่อยกู้สนับสนุนกิจกรรมจำหน่ายถ่าน 5,000 บาท และอีกส่วนฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรทำวงฉา

ปัจจุบันจากการสัมภาษณ์ พบว่า จำนวนเงินที่ใช้ในกิจกรรมการกู้ยืมทั้งหมดเท่ากับ 83,504 บาท (กุมภาพันธ์ 2547) ซึ่งในจำนวนนี้ แบ่งเป็นเงินที่ฝากกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรทำวงฉา จำนวน 3,700 บาท ที่เหลืออีก 79,804 ได้ปล่อยกู้ให้กับสมาชิกทั้งหมด และคาดว่าจะมีการปันผลให้กับสมาชิกที่ถือหุ้นในวันสิ้นปีดำเนินการที่จะถึงคือวันที่ 4 ตุลาคม 2547 ในอัตราร้อยละ 6 บาทต่อปี

กิจกรรมการจำหน่ายถ่าน

กลุ่มฯ เริ่มมีกิจกรรมการจำหน่ายถ่านและเหล็กให้กับสมาชิกตั้งแต่ปี 2537 แต่ประสบความล้มเหลว เนื่องจากมีปัญหาการบริหารและปัญหาของหาย และเริ่มกิจกรรมจำหน่ายถ่านอีกครั้งเมื่อ 4 ตุลาคม 2546 ที่ผ่านมา โดยกิจกรรมได้รับเงินสนับสนุนในเบื้องต้นจากกิจกรรมการปล่อยเงินกู้จำนวน 5,000 บาท

เงินสนับสนุนดังกล่าว ได้นำไปจัดซื้อถ่านมาในราคากระสอบละ 160 บาท โดยได้จัดซื้อจากหมู่บ้านแก้ง อำเภอท่าวังผา และนำมาจำหน่ายให้กับสมาชิกในราคากระสอบละ 180 บาท และบางส่วนจะต้องซื้อกระสอบเปล่าที่ชำรุด และเป็นเงินสำหรับสนับสนุนกิจกรรมที่มีในชุมชน เช่น งานบวช เป็นต้น โดยเงินจำนวนนี้ได้ใช้หมดในเดือนกุมภาพันธ์ 2547 ทำให้ผู้ดูแลต้องของบประมาณจากกิจกรรมปล่อยเงินกู้เพิ่มอีก 5,000 บาท และได้กู้ยืมเงินจากสมาชิกที่มาซื้อถ่าน

อีกจำนวน 5,000 บาท เพื่อเป็นทุนในการจัดซื้อถ่าน แต่ยังไม่ได้ตกลงกันในเรื่องดอกเบี้ยแต่จะชำระคืนในระยะเวลาไม่เกิน 4 เดือน

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่า สมาชิกจะซื้อถ่านครั้งละ 1 กระสอบ บางรายจะซื้อเชื้อโดยการนำไปใช้ก่อนและนำเงินมาชำระในวันที่มาซื้อถ่านในครั้งต่อไป ซึ่งโดยทั่วไปจะมีระยะเวลาในการชำระคืนประมาณ 15 วัน ที่ผ่านมามีพบว่า กิจกรรมนี้จำหน่ายถ่านได้ 36 กระสอบ จากที่มีอยู่ทั้งหมด 76 กระสอบ ในราคากระสอบละ 180 บาท ในจำนวนนี้แบ่งเป็นที่ชำระแล้ว 29 กระสอบ คิดเป็นเงิน 5,220 บาท และยังคงชำระอีก 7 กระสอบ (7 ราย) คิดเป็นเงิน 1,260 บาท มีเงินสดที่ถืออยู่ประมาณ 2,500 บาท นอกจากนี้ในช่วงที่ผ่านมาได้มีการซื้อกระสอบเปล่าที่ชำรุด และได้มอบเงินในกิจกรรมงานกุศลรวมเป็นเงิน 1,065 บาท

ผลกำไรจากกิจกรรมจำหน่ายถ่าน คาดว่าจะจัดสรรเป็น 3 ส่วน คือ ค่าตอบแทนผู้จัดการขาย ปันผลให้กับสมาชิก และอีกส่วนหนึ่งจะนำไปเป็นทุนในการจัดซื้อถ่านต่อไป

กิจกรรมเก็บค่าบำรุงการใช้โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ

ดำเนินการโดยสมาชิกที่เข้ามาใช้โรงเรือนของกลุ่มฯ คือ นายเดช สุทธิหลวง นายเสริญ ฆะปัญญา และนายคำ สิทธิ โดยจะเปลี่ยนหน้าที่กันรับผิดชอบ ซึ่งมีการดำเนินงานคือ ผู้ที่เข้าไปใช้ในแต่ละวันจะต้องบันทึกในสมุดบันทึก ณ ที่ทำการกลุ่มฯ และจะชำระเงินตอนสิ้นเดือน โดยผู้ที่เข้าไปใช้บริการจะต้องเสียค่าบำรุงวันละ 10 บาทต่อคน เมื่อถึงสิ้นเดือนเงินจำนวนดังกล่าวจะนำไปชำระค่าไฟฟ้า และส่วนที่เหลือจะนำไปเป็นค่าซ่อมแซมวัสดุและอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ที่ชำรุด ในบางเดือนเช่นเดือนเมษายนที่ผ่านมา พบว่าเก็บค่าบำรุงได้ 90 บาท แต่ต้องเสียค่าไฟฟ้าจำนวน 109 บาท ซึ่งในกรณีนี้ผู้ที่รับผิดชอบจะต้องจ่ายสำรองไปก่อน แล้วหากเดือนถัดไป หากมีรายรับมากกว่ารายจ่ายค่าใช้จ่ายไฟฟ้า ก็ให้นำเงินส่วนนั้นคืนแก่ผู้ที่รับผิดชอบ

6.3.4.2 สถานภาพทางการเงิน

ปัจจุบันพบว่า ในแต่ละกิจกรรมจะรับผิดชอบเงินทุนที่ใช้ในการหมุนเวียนกันเอง และจะมีการประเมินผลในวันสิ้นปีการผลิต เงินสดในมือของผู้บริหารในแต่ละกิจกรรม มีเพียงกิจกรรมจำหน่ายถ่าน ซึ่งมีเงินสดในมือประมาณ 2,500 บาท ปัจจุบันกลุ่มฯ มีหนี้สินทั้งหมด 26,000 บาท ซึ่งเป็นหนี้ระยะยาวทั้งหมด ที่ได้กู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนตำบลป่าคา

ในด้านทรัพย์สินพบว่า กลุ่มฯ มีทรัพย์สินรวมทั้งหมด 94,200 บาท แบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน ซึ่งเป็นวัสดุและอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ จำนวน 36,700 บาท และ

สินทรัพย์ถาวรที่เป็นโรงเรือนกลุ่มฯ จำนวน 57,500 บาท รายละเอียดสินทรัพย์ของกลุ่มฯ แสดงได้
ดังตาราง 6.12

ตารางที่ 6.12 สินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ

รายการ	ปีที่ได้มา	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่าทั้งหมด (บาท)
1. โรงเรือนตีเหล็ก	2533	1	27,500	27,500
2. โรงเรือนเอนกประสงค์	2543	1	30,000	30,000
3. โดว์เปาไฟ (หอยโข่ง)	2537-2542	6	1,500	9,000
4. ซ้อนมือ	2537-2542	5	300	1,500
5. ซ้อนพะเนิน	2537-2542	5	350	1,750
6. คีมปากแบน	2537-2542	5	200	1,000
7. โดเจีย	2537-2542	5	1,500	7,500
8. อ่างซีเมนต์	2537-2542	3	50	150
9. ทัง	2537-2542	3	600	1,800
10. สว่านเจาะ	2537-2542	1	1,500	1,500
11. โทรทัศน์	2538	1	9,500	9,500
12. ถังน้ำเย็น	2538	1	3,000	3,000
รวม				94,200

ที่มา : จากงบสำรวจ

6.3.5 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.3.5.1 ปัญหาด้านการเงิน

ขณะนี้กลุ่มฯ ยังประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในกิจกรรมการ
กู้ยืมของกลุ่มฯ เนื่องจากยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก และในส่วปัญหาด้านการ
บริหารการเงินพบว่า มีคณะกรรมการบางตำแหน่งทำหน้าที่ไม่ตรงกับหน้าที่รับผิดชอบ และใน
กิจกรรมการจำหน่ายถ่าน ยังมีการจัดทำบัญชีที่ไม่ถูกต้อง ทำให้ตรวจสอบยาก และในกิจกรรม
การเก็บค่าบำรุงโรงเรือนก็ไม่ได้มีการจัดทำบัญชี ทำให้มีปัญหาในการตรวจสอบ

6.3.5.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

ปัจจุบัน กลุ่มฯ มีความต้องการเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยสำหรับนำมาใช้ในกิจกรรมการกู้ยืมของกลุ่มฯ และต้องการเงินที่จะนำไปใช้ซื้อเครื่องโฆกและเครื่องตัดเหล็ก สำหรับนำมาใช้ภายในกลุ่มฯ เพื่อให้สมาชิกสามารถผลิตได้เร็วขึ้น

6.3.6 ศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาถึงศักยภาพทางการเงินของกลุ่มฯ สามารถแบ่งพิจารณาตามกิจกรรมที่กลุ่มฯ ได้ดำเนินการทั้ง 3 กิจกรรม และเนื่องจากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังไม่ถึงสิ้นปีดำเนินงานในวันที่ 4 ตุลาคมที่จะถึงนี้ ทำให้การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดถึงศักยภาพทางการเงินของแต่ละกิจกรรมสามารถคำนวณได้บางส่วนเท่านั้น และไม่สามารถคำนวณหาได้ในกิจกรรมการเก็บค่าบำรุงฯ เนื่องจากไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แน่ชัด โดยรายละเอียดของแต่ละกิจกรรมมีดังนี้

กิจกรรมการปล่อยเงินกู้

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนด้านการเงินของกิจกรรมนี้ พบว่า อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องในส่วนของอัตราส่วนทุนหมุนเวียนค่อนข้างดี คือ 8.35 เท่า ซึ่งเท่ากับอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น แต่กิจกรรมมีอัตราส่วนสภาพของกระแสเงินสดค่อนข้างต่ำเพียง 0.37 เท่า นอกจากนี้ในส่วนของอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม โดยพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด พบว่า มีค่าเท่ากับ 14.63 % ซึ่งหมายความว่าทุกๆ 100 บาทของสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจกรรม มีภาระผูกพันที่ต้องชำระทั้งหมด 14.63 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่ากิจกรรมมีความเสี่ยงที่ค่อนข้างสูงที่จะมีการกู้ยืมในครั้งต่อไป โดยสรุปแล้วศักยภาพทางการเงินของกิจกรรมนี้ยังไม่ดีนัก รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 6.13

กิจกรรมการจำหน่ายถ่าน

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินของกิจกรรมนี้ พบว่า อัตราส่วนแสดงสภาพคล่องทุกตัวมีค่าต่ำ ในส่วนของอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กิจกรรมมีอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าค่อนข้างดี คือมีค่าเท่ากับ 180 รอบ ซึ่งหมายถึงว่าการขายเชื่อของกิจกรรมสามารถเก็บเงินได้ 180 ครั้งต่อปี มีระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ที่ 2.03 วัน ซึ่งค่อนข้างดี ส่วนอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดให้ค่าค่อนข้างต่ำที่ 0.59 เท่า นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดก่อให้เกิดยอดจำหน่าย 0.59 เท่าต่อปี อีกทั้งกิจกรรมมีความเสี่ยงที่จะกู้ยืม เนื่องจากมีอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างสูงที่ 45.62 % ซึ่งโดยสรุปแล้ว พบว่ากิจกรรมนี้ยังไม่มีความศักยภาพทางการเงิน รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 6.14

ตารางที่ 6.13 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ สำหรับกิจกรรมปล่อยเงินกู้

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียนหรืออัตราส่วนเดินสะพัด	8.35 เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรือ อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรือ อัตราส่วนจับปล้น (Acid Test Ratio or Quick Ratio)	8.35 เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	0.37 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
- อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)	14.63 %

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 6.14 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ สำหรับกิจกรรมจำหน่ายถ่าน

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียนหรืออัตราส่วนเดินสะพัด	2.19 เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรือ อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรือ อัตราส่วนจับปล้น (Acid Test Ratio or Quick Ratio)	0.75 เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	0.50 เท่า
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity/Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	180.00 ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	2.03 วัน
3) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Assets Turnover Ratio)	0.59 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)	45.62 %

ที่มา : จากการคำนวณ

กิจกรรมการเก็บเงินค่านำร่องโรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ

เนื่องจากไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แน่ชัดของกิจกรรม ดังนั้นจึงไม่สามารถคำนวณหาอัตราส่วนทางการเงินของกิจกรรมนี้ได้ แต่จากการสัมภาษณ์ พบว่า กิจกรรมไม่ได้มีการจัดทำบัญชี ขาดการติดตามผลของเงินที่เหลือจากการใช้จ่ายค่าไฟฟ้าและค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ของกลุ่มฯ จึงประเมินได้ว่ากิจกรรมนี้ ยังไม่มีศักยภาพ

โดยสรุปแล้ว ภาพรวมของกลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพทางการเงิน

6.4 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

6.4.1 จุดแข็ง

6.4.1.1 การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการรวมถึงสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ให้ความร่วมมือแก่กลุ่มฯ เมื่อมีการนัดหมายเพื่อประชุมและดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ
- คณะกรรมการกลุ่มฯ รวมถึงสมาชิกมีความสามัคคีปรองดองกัน ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างราบรื่น ไม่มีปัญหาในการดำเนินงาน
- คณะกรรมการกลุ่มฯ ในแต่ละฝ่ายส่วนใหญ่มีมากกว่า 1 คน ดังนั้นทำให้สามารถช่วยกันทำงาน และตรวจสอบได้
- กลุ่มฯ มีคณะกรรมการที่ปรึกษา ซึ่งเป็นผู้ที่มีคุณวุฒิ เป็นที่รู้จักและยอมรับในชุมชน ซึ่งคอยให้คำปรึกษาแก่กลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ทำให้การบริหารงานของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างราบรื่น
- ความเข้มแข็งขององค์กร ชักจูงให้หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มฯ
- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความสามารถ เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ มีการจัดสรรกำไรจากการดำเนินงานส่วนหนึ่ง สำหรับจ่ายเป็นค่าตอบแทนให้กับคณะกรรมการกลุ่มฯ ทุกสิ้นปีดำเนินงาน ซึ่งเป็นประโยชน์ในการสร้างกำลังใจในการทำงานให้แก่กลุ่มฯ

6.4.1.2 การผลิต

- การผลิตของสมาชิกใช้แรงงานในพื้นที่ และวัตถุดิบส่วนใหญ่สามารถจัดหาได้ง่ายในท้องถิ่น และเพียงพอต่อการผลิต
- ถ่าน เป็นวัตถุดิบชนิดเดียวที่กลุ่มฯ รับผิดชอบในการจัดหาเพื่อมาจำหน่ายให้กับสมาชิก ส่วนปัจจัยการผลิตอื่นๆ สมาชิกจะเป็นผู้จัดหาตนเอง ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระมากนัก
- กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน ประกอบกับสมาชิกส่วนใหญ่มีทักษะในการผลิตที่ดี ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกัน

6.4.1.3 การตลาด

- เนื่องจากกลุ่มฯ มีคณะกรรมการฝ่ายตลาดที่เป็นพ่อค้าคนกลางคอยรับซื้อสินค้าจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ นำไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่ง ทำให้สมาชิกไม่ต้องออกหาตลาดด้วยตนเอง
- เนื่องจากกลุ่มฯ เป็นเพียงกลุ่มตีเหล็กแห่งเดียวในพื้นที่ ที่มีขนาดการผลิตที่ใหญ่ มีการผลิตสม่ำเสมอ ทำให้เป็นแหล่งจัดซื้อที่สำคัญในพื้นที่
- จากการสัมภาษณ์ลูกค้าบางรายพบว่า ถึงแม้ราคาโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้นนั้น มีราคาสูงกว่าผลิตภัณฑ์จากที่อื่นเล็กน้อย แต่ด้วยคุณภาพของเหล็กและฝีมือการตี ทำให้ลูกค้าให้ความไว้วางใจและยอมที่จะจ่ายในราคาที่แพงกว่า
- เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ระดับล่าง ใช้กันอย่างแพร่หลายในพื้นที่ ทำให้สินค้าที่ผลิตขึ้นสามารถจำหน่ายได้หมด

6.4.1.4 การเงิน

- กิจกรรมการปล่อยเงินกู้ให้แก่สมาชิกภายในกลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีที่ชัดเจน และมีผู้ตรวจสอบหลายคน ทำให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างโปร่งใส
- กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาในเรื่องการติดตามหนี้สิน และไม่เกิดปัญหาหนี้สูญ เนื่องจากสมาชิกที่กู้ยืมเงินให้ความร่วมมือในการชำระค่างวดตามกำหนด

6.4.2 จุดอ่อน

6.4.2.1 การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการบางรายทำหน้าที่ไม่ตรงกับตำแหน่งที่ได้รับ รวมทั้งในบางตำแหน่งมีคณะกรรมการรับผิดชอบหลายคน แต่การแบ่งหน้าที่ยังไม่ชัดเจน ทำให้เกิดความยุ่งยากในการติดตามผลการดำเนินงาน
- กลุ่มฯ ยังไม่สามารถจัดการกับปัญหาสมาชิกลักลอบซื้อถ่านด้วยตนเองโดยไม่ซื้อผ่านกลุ่มฯ ทำให้กำไรจากการดำเนินกิจกรรมขายถ่านมีน้อย และมักไม่เพียงพอที่จะนำไปใช้ในกิจกรรมอื่นๆ ได้อีก

6.4.2.2 การผลิต

- จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มฯ รวมถึงสมาชิกบางรายพบว่า ไม่สามารถผลิตได้ทันกับคำสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจากไม่มีเครื่องทุ่นแรงในการผลิต ทำให้ผลิตได้ช้า
- สมาชิกไม่คิดที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพราะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตอยู่ในปัจจุบันก็ได้รับความนิยมจากลูกค้าในพื้นที่ จนผลิตไม่ทันต่อความต้องการ ทำให้โอกาสที่จะขยายตลาดมีน้อย

6.4.2.3 การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่หลากหลาย และไม่มีเอกลักษณ์ ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาให้สูงกว่าที่เป็นอยู่ได้

6.4.2.4 การเงิน

- งบประมาณของกลุ่มฯ ที่ได้จากการรวมหุ้นจากสมาชิก รวมถึงผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมการปล่อยกู้ ไม่เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก
- กลุ่มฯ มีปัญหาในด้านการจัดหาเงินทุน เพื่อนำมาใช้ในการกิจกรรมของกลุ่มฯ เนื่องจากยังไม่มีคณะกรรมการกลุ่มฯ คนใด เข้าไปติดต่อกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ในส่วนของกิจกรรมการขายถ่าน และกิจกรรมการเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้โรงเรือนและอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีการจัดทำบัญชีที่ชัดเจน
- คณะกรรมการที่ทำหน้าที่การเงินบางราย ไม่ได้มีส่วนร่วมในหน้าที่ดังกล่าว

6.4.3 โอกาส

- กลุ่มฯ ถูกมองว่าเป็นองค์กรชุมชนที่มีความเข้มแข็งที่สุดองค์กรหนึ่ง ในพื้นที่อำเภอท่าม่วง ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น
- ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มฯ หลายหน่วยงาน ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ ดีขึ้นมาเป็นลำดับจนเป็นองค์กรที่มีความเข้มแข็ง

- การที่หมู่บ้านได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นในปี2542 ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามากขึ้น
- กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนในด้านอุปกรณ์การผลิตหลายชนิด จากหน่วยงานราชการ โดยเฉพาะจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่
- ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนและเครื่องมือทางการเกษตร เป็นสินค้าที่ยังคงเป็นที่นิยมและตลาดยังมีความต้องการอยู่มาก ดังนั้นหากสมาชิกกลุ่มฯ สามารถขยายการผลิตได้ จะทำให้สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้น
- กลุ่มฯ มักได้รับการติดต่อจากหน่วยงานราชการ ได้แก่ อุตสาหกรรมจังหวัด ให้ไปจัดแสดงสินค้ายังสถานที่ต่างๆ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการขายได้ทางหนึ่ง
- การที่กลุ่มฯ ได้เข้าไปฝึกอบรมการตีเหล็กให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านในเขตพื้นที่จังหวัดน่าน ถือเป็นการส่งเสริมการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อีกทางหนึ่ง
- เนื่องจากตัวหมู่บ้านมีถนนสายหลัก (น่าน-ทุ่งช้าง) ตัดผ่าน ทำให้ง่ายต่อการที่สมาชิกจะนำผลิตภัณฑ์วางจำหน่ายให้แก่ผู้ที่สัญจรผ่านไปมา
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น
- หากกลุ่มฯ ต้องการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โอกาสที่กลุ่มฯ จะได้รับการอนุมัติเงินกู้เป็นไปได้สูง เนื่องจากหน่วยงานเห็นว่ากลุ่มฯ เป็นองค์กรชุมชนที่มีความเข้มแข็ง

6.4.4 ข้อจำกัด

- จากการสัมภาษณ์ พบว่า ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ลดลง เนื่องจากเห็นว่ากลุ่มฯ มีความเข้มแข็งดีแล้ว และสามารถช่วยเหลือตนเองได้
- ถ่าน ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญชนิดหนึ่ง เริ่มหายากและราคามีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น ซึ่งจะเป็ปัญหาต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต

- จากการสัมภาษณ์สมาชิกบางรายพบว่า ปัจจุบันเหล็กเหน็บรถยนต์ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ซึ่งสมาชิกเห็นว่าเป็นเหล็กที่มีคุณภาพที่นำมาผลิตเริ่มหายาก
- การขาดแคลนแรงงาน (แรงงานดีขึ้นรูป) ในบางช่วงของการผลิต ได้แก่ การปลูกข้าว หรือช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น สงกรานต์ เป็นต้น
- ตลาดที่รองรับสินค้าของกลุ่มฯ ยังอยู่เฉพาะพื้นที่ในจังหวัดน่าน และมีคู่แข่งที่สำคัญคือ สินค้าที่ผลิตจากจังหวัดแพร่ ซึ่งสามารถผลิตสินค้าได้มากและเร็วกว่า เนื่องจากมีการนำเครื่องโม่และเครื่องตัดเหล็กเข้ามาช่วยในการผลิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved