

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาการเปรียบเทียบผลตอบแทนของกลุ่มการผลิตกระดาษและผลิตภัณฑ์ ในตำบลบ้านหนอง อำเภอสอง จังหวัดแพร่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างการผลิต ต้นทุน รายได้ ผลตอบแทน (ในที่นี้หมายถึงกำไร) และการจ้างงานของกลุ่มประกอบอาชีพทำกระดาษ โดยนำผลตอบแทนที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างที่เจาะจงเลือกมาเปรียบเทียบกัน พร้อมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มประกอบอาชีพทำกระดาษในตำบลบ้านหนอง อำเภอสอง จังหวัดแพร่

การศึกษานี้ได้เจาะจงเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 3 กลุ่ม ที่มีลักษณะเด่นจาก 3 ประเภทการประกอบการ ได้แก่

1. กลุ่มกระดาษ ลักษณะการประกอบการคือจะผลิตเฉพาะกระดาษสาลายดอกเท่านั้น
2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ ลักษณะการประกอบการคือ จะผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์เท่านั้น
3. กลุ่มกระดาษสาครบวงจร ลักษณะการประกอบการคือ จะผลิตครบวงจร โดยจะผลิตทั้งกระดาษและผลิตภัณฑ์

โดยผู้ศึกษาเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์และออกแบบสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 3 กลุ่ม นอกจากนี้ได้เก็บข้อมูลจากลูกจ้างทั้ง 3 กลุ่ม โดยการออกแบบสอบถาม โดยสุ่มตัวอย่างจากลูกจ้างของแต่ละกลุ่ม จำนวนกลุ่มละ 20 ราย รวมการสอบถามจากลูกจ้างทั้งหมด 60 ราย และจากผู้ประกอบการอีก 3 ราย แล้วนำข้อมูลที่ได้นำมาทำการประมวลวิเคราะห์ โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)นำเสนอในรูปแบบร้อยละ

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 ด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ พบว่าการผลิตของแต่ละกลุ่มมีความแตกต่างกัน ในส่วนของการผลิตกระดาษ กลุ่มกระดาษสาจะผลิตเฉพาะกระดาษสาลายดอกเท่านั้น ในขณะที่กลุ่มกระดาษสาครบวงจรจะผลิตเฉพาะกระดาษสาขาวเท่านั้น ในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์ เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มผลิตภัณฑ์กับกลุ่มกระดาษสาครบวงจร พบว่าผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีความแตกต่างกัน

ทั้งในเรื่องของขนาด การตกแต่ง ราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย รวมทั้งกำไรต่อหน่วยที่แตกต่างกัน

กระบวนการผลิต ประเภทกระดาษสา กลุ่มกระดาษสาจะใช้วิธีการตะสา ในขณะที่กลุ่มกระดาษสาครบวงจร จะใช้วิธีการซ้อนสา ประเภทผลิตภัณฑ์จะมีความแตกต่างในเรื่องของการตกแต่ง และขนาดของผลิตภัณฑ์

แรงงานและการจ้างงาน การประกอบการทั้ง 3 กลุ่ม พบว่า มีศักยภาพในการจ้างงานอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจเหมือนกัน โดยแรงงานส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 95 เป็นเพศชายร้อยละ 5 ส่วนใหญ่แรงงานอยู่ในช่วงอายุ 31 – 40 ปี ร้อยละ 23.33 รองลงมาคือ ช่วงอายุ 51–60 ปี ร้อยละ 18.33 แต่ไม่ปรากฏว่ามีแรงงานอายุต่ำกว่า 20 ปี ระดับของการศึกษาของแรงงานส่วนใหญ่ร้อยละ 78.33 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา แรงงานที่ทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์เป็นอาชีพหลัก ส่วนใหญ่จะมีรายได้จากอาชีพเดิม ต่ำกว่า 2,000 บาท/เดือน ร้อยละ 85.71 แต่เมื่อหันมาทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์เป็นอาชีพหลัก ปรากฏว่ามีรายได้สูงกว่า 2,000 บาท/เดือน ร้อยละ 100 ในขณะที่ผู้ที่ทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์เป็นอาชีพเสริมก็จะมีรายได้เพิ่มจากการประกอบอาชีพอื่นเป็นอาชีพหลัก 1,001 – 2,000 บาท/เดือน ร้อยละ 46.88 โดยแรงงานที่ทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์เป็นอาชีพเสริมส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะยึดเป็นอาชีพหลักสูงถึงร้อยละ 56.25 ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าการประกอบอาชีพทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์มีศักยภาพต่อการสร้างงานในชุมชน สร้างความพอใจในด้านรายได้ให้แก่แรงงานได้พอสมควร สังเกตจากแนวโน้มในการยึดเป็นอาชีพหลัก และยังคงปัญหาการย้ายถิ่นฐานไปทำงานต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ รวมทั้งเป็นการส่งเสริมธุรกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง ตามนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ของรัฐบาลชุดปัจจุบัน

ศักยภาพในการทำกำไร จากการศึกษาการเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีของทั้ง 3 กลุ่ม โดยการนำกำไรรวมต่อปีเทียบกับต้นทุนการผลิตรวมต่อปี เพื่อหาสัดส่วนร้อยละ สามารถพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีของแต่ละกลุ่มได้ใน 3 รูปแบบ โดยรูปแบบที่หนึ่งพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตทั้งหมดของแต่ละกลุ่มโดยไม่แบ่งแยกกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ ผลปรากฏว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จะมีกำไรรวมต่อปีในอัตราสูงที่สุด คือ ร้อยละ 59.16 ในขณะที่อันดับรองลงมา คือ กลุ่มกระดาษสาครบวงจร ร้อยละ 38.51 และกลุ่มกระดาษสา ร้อยละ 15.69 รูปแบบที่สองพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตเฉพาะกระดาษสาอย่างเดียว โดยพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีจากการผลิตกระดาษสาของกลุ่มกระดาษสาและกำไรรวมต่อปีจากการผลิตกระดาษสาของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร ปรากฏว่า กลุ่มกระดาษสาจะมีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 15.69 สูงกว่า กลุ่มกระดาษสาครบวงจร ซึ่งมีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 7.75 รูปแบบสุดท้ายพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อย่างเดียว โดยพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีจากการผลิตผลิตภัณฑ์

ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ และกำไรรวมต่อปีจากการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร ปรากฏว่า กลุ่มกระดาษสาครบวงจร มีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 70.15 สูงกว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 59.16 อาจเนื่องจากกลุ่มกระดาษสาครบวงจรมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า เพราะมีวัตถุดิบกระดาษสาเป็นของตัวเอง ดังนั้น ต้นทุนการผลิตจึงต่ำกว่าและให้ผลกำไรที่มากกว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ต้องจัดซื้อจัดหาจากที่อื่น อย่างไรก็ตามในภาพรวมแสดงให้เห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในการทำกำไรที่สูงกว่า ในขณะที่ต้นทุนการผลิตต่ำ ถือเป็นการลงทุนที่น่าสนใจ

5.1.2 ด้านการตลาด

การบริหารการตลาด ทั้ง 3 กลุ่ม มีลักษณะการบริหารการตลาดคล้ายคลึงกัน โดยจะมีผู้รับผิดชอบหลักกลุ่มละ 1 คน และจะรับผิดชอบดูแลการบริหารการตลาดทุกขั้นตอน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มกระดาษสาและกลุ่มผลิตภัณฑ์ เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2538 ส่วนกลุ่มกระดาษสาครบวงจร เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกระดาษสาทั้งหมด 10 รายการ กลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 11 รายการ และกลุ่มกระดาษสาครบวงจร มีทั้งหมด 5 รายการ ผลิตภัณฑ์ของทั้ง 3 กลุ่ม จัดเป็นประเภทหลักๆ ได้ 2 ประเภท คือ ประเภทกระดาษสา และประเภทผลิตภัณฑ์ โดยรูปแบบของกระดาษสายังคงเดิมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันไม่มีการเปลี่ยนแปลง ส่วนรูปแบบของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงเฉพาะลักษณะของการตกแต่ง ส่วนขนาดของผลิตภัณฑ์ยังคงมีขนาดเท่าเดิม

ช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการตลาดของทั้ง 3 กลุ่มแตกต่างกัน โดยกลุ่มกระดาษสาจะจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคทั่วไป ในราคาขายปลีก (สด) ในสัดส่วนการขาย 0.13% จำหน่ายให้แก่บริษัทรับซื้อกระดาษสาในราคาขายส่งจากกรุงเทพ (เชื้อ) สัดส่วนการขาย 44.31% และจากเชียงใหม่ 55.56% ในขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์จะจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคทั่วไปในราคาขายปลีก (สด) สัดส่วนการขาย 1.10% จัดจำหน่ายให้แก่บริษัทรับซื้อในราคาขายส่ง (เชื้อ) จากกรุงเทพ 3 แห่ง แบ่งเป็น บริษัท A สัดส่วนการขาย 38.23% บริษัท B สัดส่วนการขาย 31.66% และบริษัท C สัดส่วนการขาย 29.01% ส่วนกลุ่มกระดาษสาครบวงจร จะจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคทั่วไปในราคาขายปลีก (สด) ในสัดส่วนการขาย 0.96% จำหน่ายให้แก่บริษัทซื้อกระดาษสาครบวงจร ในราคาขายส่ง (เชื้อ) จากกรุงเทพ 2 แห่ง แบ่งเป็นบริษัท AA สัดส่วนการขาย 23.35% บริษัท BB สัดส่วนการขาย 36.62% และจำหน่ายให้แก่บริษัทจากเชียงใหม่ 1 แห่ง สัดส่วนการขาย 39.07%

การตั้งราคาขาย ลักษณะการตั้งราคาขายของทั้ง 3 กลุ่มเหมือนกัน กล่าวคือ ประเภท กระดาษสา ผู้ตั้งราคาขายคือ ลูกค้า ส่วนประเภทผลิตภัณฑ์ ผู้ตั้งราคาขายคือ ผู้ผลิต โดยจะบวกอัตรากำไร 60% - 100% จากต้นทุนต่อหน่วย

การส่งเสริมการขาย ทั้ง 3 กลุ่ม เหมือนกัน คือ ไม่มีการส่งเสริมการขายอย่างจริงจัง มีเพียงการออกร้านแสดงสินค้าบ้างในบางครั้ง แต่ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้คนทั่วไป รู้จักตัวสินค้าอย่างเป็นทางการลักษณะทำให้โอกาสในการขยายตลาดน้อย

เมื่อพิจารณาภาพรวมด้านการตลาดของทั้ง 3 กลุ่ม พบว่า เป็นกิจการที่จัดอยู่ในลักษณะของตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition) เนื่องจาก 1. มีผู้ผลิตหรือผู้ขายจำนวนมาก จากการสำรวจ พบว่ามีผู้ผลิตในพื้นที่ทั้งหมด 22 กลุ่ม และต่างพื้นที่อีกมากที่ยังไม่ทราบจำนวน 2. สินค้าไม่เหมือนกันแต่มีลักษณะคล้ายคลึงกันสามารถทดแทนกันได้ แต่ละกลุ่มมีสินค้าที่มีความหลากหลาย เช่น สมุดโน้ตขนาดเล็กแบบไม้ใส่เชือก กับสมุดโน้ตขนาดเล็กแบบดกแต่ง ซึ่งสามารถทดแทนกันได้ 3. ผู้ผลิตหรือผู้ขายสามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมหรือออกจากอุตสาหกรรมได้ค่อนข้างง่ายในระยะยาว ปัจจุบันการประกอบอาชีพทำกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ได้รับความสนใจจากบุคคลทั่วไป เนื่องจากเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้แก่ผู้ผลิตและลูกจ้างอย่างน่าพอใจ สืบเนื่องจากการขยายกิจการอย่างต่อเนื่องของแต่ละกลุ่ม ทำให้มีผู้ผลิตรายใหม่เพิ่มเข้ามาในระยะยาว จึงเกิดการแข่งขันทางด้านตลาดมากขึ้น กำไรของผู้ผลิตแต่ละรายอาจลดลงจนเหลือกำไรปกติในระยะยาว ดังนั้นจากลักษณะโครงสร้างตลาดข้างต้น จึงอาจกล่าวได้ว่าการผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์จัดอยู่ในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด

5.1.3 ด้านการเงิน

การบริหารการเงิน ทั้ง 3 กลุ่ม มีการจัดทำบัญชีอย่างไม่เป็นระบบ ในการบันทึกไม่มีความละเอียดเพียงพอ โดยกลุ่มกระดาษสามีการบันทึกบัญชี 2 เล่ม ได้แก่ สมุดบัญชีรายการสั่งสินค้า และสมุดบัญชีรายรับ - รายจ่าย ในขณะที่กลุ่มผลิตภัณฑ์และกลุ่มกระดาษสาผลิตภัณฑ์มีการบันทึกบัญชี 3 เล่ม ได้แก่ สมุดบัญชีรายการสั่งสินค้า สมุดบัญชีรายรับ - รายจ่าย และสมุดบัญชีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

การระดมทุน ช่วงเริ่มแรกของกิจการมีการระดมทุนในรูปของเงินสด โดยกลุ่มกระดาษสามีการระดมทุนมากที่สุด จำนวน 500,000 บาท รองลงมาคือกลุ่มกระดาษสาครบวงจร และกลุ่มผลิตภัณฑ์ จำนวน 130,000 บาท และ 80,000 บาท ตามลำดับ

ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน ตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนถึงปัจจุบัน จากการศึกษาผลปรากฏว่าอัตราการขยายตัวของรายได้รวมของทั้ง 3 กลุ่ม เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ยังผลเป็นที่น่าพอใจแก่ผู้ผลิต ในขณะที่อัตราการขยายตัวของกำไรคงที่มาตลอด สาเหตุเนื่องจาก ราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดไม่มีการเปลี่ยนแปลง แม้ว่าอัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ตาม แต่ก็จะไม่ผลต่ออัตราการขยายตัวของกำไร อย่างไรก็ตามกำไรรวมที่ได้รับในแต่ละปีช่วยเพิ่มเงินสดหมุนเวียนในกิจการได้เป็นอย่างดี ทำให้กิจการมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

จากการศึกษาการเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีของทั้ง 3 กลุ่ม โดยการนำกำไรรวมต่อปีเทียบกับต้นทุนการผลิตรวมต่อปี เพื่อหาสัดส่วนร้อยละ สามารถพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีของแต่ละกลุ่มได้ใน 3 รูปแบบ โดยรูปแบบที่หนึ่งพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตทั้งหมดของแต่ละกลุ่มโดยไม่แบ่งแยกกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ ผลปรากฏว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จะมีกำไรรวมต่อปีในอัตราสูงสุด คือ ร้อยละ 59.16 ในขณะที่อันดับรองลงมา คือ กลุ่มกระดาษสาครบ วงจร ร้อยละ 38.51 และกลุ่มกระดาษสา ร้อยละ 15.69 รูปแบบที่สองพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตเฉพาะกระดาษสาอย่างเดียว โดยพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีจากการผลิตกระดาษสาของกลุ่มกระดาษสาและกำไรรวมต่อปีจากการผลิตกระดาษสาของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร ปรากฏว่า กลุ่มกระดาษสามีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 15.69 สูงกว่า กลุ่มกระดาษสาครบวงจร ซึ่งมีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 7.75 รูปแบบสุดท้ายพิจารณากำไรรวมที่ได้จากการผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์อย่างเดียว โดยพิจารณาเปรียบเทียบกำไรรวมต่อปีจากการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ และกำไรรวมต่อปีจากการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร ปรากฏว่า กลุ่มกระดาษสาครบวงจร มีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 70.15 สูงกว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกำไรรวมต่อปี ร้อยละ 59.16

อย่างไรก็ตามในภาพรวมแสดงให้เห็นว่าการทำผลิตภัณฑ์มีศักยภาพในการทำกำไรสูงกว่าการทำกระดาษสาทั้งในเรื่องกำไรที่สูงกว่าในขณะที่ต้นทุนการผลิตต่ำ ถือเป็นการลงทุนที่น่าสนใจ

5.2 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength)

จากการศึกษาและวิเคราะห์ถ้ามองในภาพรวมจากการวิเคราะห์ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการเงินพบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์เป็นกลุ่มที่มีความเข้มแข็งมากที่สุด เมื่อเทียบกับกลุ่มกระดาษสา และกลุ่มกระดาษสาครบวงจร มีการจัดระบบต่างๆที่ดีกว่า เช่น การจัดการองค์กรภายใน การจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ สักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ความสามารถในการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่สำคัญที่สุดคือ ผู้นำกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล

จุดอ่อน (Weakness)

ทั้ง 3 กลุ่ม มีจุดอ่อนในด้านการบริหารการเงิน ในส่วนของการจัดทำบัญชี เนื่องจากการจัดทำบัญชีเป็นไปอย่างไม่มีระบบ ไม่มีการแยกแยะรายละเอียดอย่างชัดเจน ทำให้ไม่สามารถทราบรายได้ ต้นทุน และผลกำไรที่จริงได้

โอกาส (Opportunity)

ภาครัฐมีแนวนโยบายในการสนับสนุนการรวมกลุ่มเครือข่ายเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองในด้านต่างๆ ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มประกอบการก็ได้เข้าร่วมในกลุ่มเครือข่ายของตำบลบ้านหนอง จึงทำให้มีโอกาสได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเท่าๆ กัน ในเรื่องของการหาตลาดและการสนับสนุนด้านการเงิน

อุปสรรค (Threat)

จากการศึกษาพบว่าอุปสรรคที่ทั้ง 3 กลุ่มเผชิญเหมือนกัน คือ คู่แข่งทางการตลาด ทั้งคู่แข่งในพื้นที่เดียวกันและต่างพื้นที่ ทำให้เกิดการแข่งขันทั้งในด้านราคาและการกีดกันการค้าซึ่งกันและกัน

5.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ของทั้ง 3 กลุ่ม ไม่เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด เนื่องจากกระบวนการผลิตไม่มีการใช้สารเคมี แต่ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจะเกิดจากกลุ่มที่รับต้มปอสา ซึ่งกระบวนการต้มจะต้องใช้สารเคมีหลายชนิดเพื่อฟอกเยื่อสาให้ขาวและเปื่อย สารเคมีเหล่านี้ทำให้เกิดน้ำเน่าเสียและส่งกลิ่นเหม็น นอกจากนี้การปล่อยน้ำเสียก็ยังคงส่งผลกระทบต่อต้นไม้ใกล้เคียงต้องล้มตาย ดังนั้นสำหรับผู้ต้มกระดาษสาควรได้รับการแนะนำในด้านการดูแลสิ่งแวดล้อม เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อชุมชนและสังคม ในการศึกษาครั้งนี้ไม่ได้รวมการศึกษาผลกระทบจากกลุ่มการต้มปอสา ดังนั้นจึงไม่มีรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องนี้

5.4 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและนโยบายในการสนับสนุน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรง ได้แก่

1. พัฒนาชุมชนอำเภอสอง
2. อุตสาหกรรมจังหวัดแพร่
3. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่
4. ภาควิชาวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
5. สถาบันภาษาศาสตร์และวัฒนธรรมศึกษาราชชนกรินทร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

นโยบายในการสนับสนุน

จากรายงานการฝึกอบรมการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มสตรีกระดาษสา วันที่ 13 พฤศจิกายน พ.ศ. 2544 โดยมีวิทยากรจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สามารถสรุปนโยบายในการสนับสนุนกลุ่มการผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งเป้าหมายของการฝึกอบรมครั้งนี้ การฝึกอบรมมีเป้าหมายหลักเพื่อต้องการให้กลุ่มการผลิตกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ของ ตำบลบ้านหนองอำเภอสอง จังหวัดแพร่ มีการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ เพื่อผลประโยชน์ในการต่อรองกับหน่วยงานต่างๆ ได้มากขึ้น ได้แก่

1. เงินทุนหมุนเวียน รัฐมีความพร้อมที่จะช่วยเหลือในเรื่องของเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากมีหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศส่วนนี้อยู่ เพียงแต่การขอเงินทุนโดยกลุ่มย่อยๆ เป็นการยากที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นต้องมีการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่เสียก่อน
2. การตลาด หากมีการรวมกลุ่มและพัฒนาฝีมือให้มีคุณภาพดีแล้ว ทางราชการพร้อมที่จะหาตลาดให้ โดยตอนนี้ตลาดที่กำลังต้องการมากที่สุด คือ ประเทศญี่ปุ่นและประเทศฝรั่งเศส

3. การตัดราคากันเอง เป็นปัญหาสำคัญหากยังแยกกลุ่มกันอยู่ ก็เป็นปัญหาตัดราคากันเอง แต่หากเกิดการรวมกลุ่มกันก็สามารถตั้งราคากลางได้ ต่อรองราคาพ่อค้าคนกลางได้

4. ขาดเทคนิคในการทำผลิตภัณฑ์ ถ้ามีการรวมกลุ่มขึ้น จะมีสถาบันการศึกษาต่างๆไม่ว่าจะเป็นมหาวิทยาลัยต่างๆ สถาบันราชภัฏแต่ละแห่ง พร้อมให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรม

5. ขาดแคลนวัตถุดิบ การซื้อผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้ราคาวัตถุดิบค่อนข้างสูง แต่หากรวมกลุ่มเครือข่ายได้แล้ว จะทำให้สามารถต่อรองราคาได้โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง

จากการสำรวจพบว่า มีการรวมกลุ่มเครือข่ายกระดาศสา ตำบลบ้านหนูนขึ้น เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2544 โดยมีสมาชิกกลุ่มและการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ ตามตารางที่ 1.1 แต่อย่างไรก็ตามการรวมกลุ่มเครือข่ายยังมีระยะเวลาไม่นานนัก การดำเนินการของกลุ่มยังไม่เป็นรูปร่างอย่างทีวางไว้ จึงทำให้ลักษณะการประกอบการของแต่ละกลุ่มยังเป็นแบบต่างคนต่างทำ ดังนั้นปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นตามที่เสนอไปในข้อมูลข้างต้นก็ยังคงมีอยู่

ในส่วนของหน่วยงานอื่นได้แก่ พัฒนาชุมชนอำเภอสอง อุตสาหกรรมจังหวัดแพร่ ส่วนใหญ่จะช่วยทางด้านกรให้ข้อมูลข่าวสาร แต่ยังไม่ปรากฏนโยบายการให้ความช่วยเหลือแบบเป็นลายลักษณ์อักษร ยกเว้นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการเข้ามาสำรวจข้อมูลกลุ่มกระดาศสา และมีการส่งเสริมให้เป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่น จนกระทั่งตำบลบ้านหนูนได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นในปี พ.ศ. 2542 นอกจากนี้ยังมีนโยบายสนับสนุนในเรื่องของเงินทุนกู้ยืมอีกด้วย

ผู้ศึกษาเห็นว่า ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการรับผิดชอบโครงการจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายกระดาศสา ของตำบลบ้านหนูน ควรมีการติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ที่ผ่านมาจาก การสำรวจ พบว่ามีเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานที่ภาครัฐมาให้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายในวันที่ 13 พฤศจิกายน 2544 หลังจากนั้นวันที่ 15 พฤศจิกายน 2544 ก็ได้มีการรวมกลุ่มเครือข่ายกระดาศสาขึ้นมีสมาชิกเริ่มแรก 14 กลุ่ม จากนั้นประมาณ 1 เดือนก็มีเงินสนับสนุนเครือข่าย 1 ล้านบาท เพื่อให้ทางกลุ่มสร้างโรงงานเครือข่ายกระดาศสา โดยมีการโอนเงินเข้าบัญชีของทางกลุ่มเริ่มแรก 4 แสนบาท (เทียบ ใจแก้ว : 2545) เพื่อก่อสร้างโรงงานเครือข่าย จากสภาพเป็นจริงพบว่ามีการสร้างโรงงานขึ้นจริงแต่ยังไม่เสร็จสมบูรณ์ เนื่องจากรอเงินส่วนที่เหลือ ซึ่งจากการสัมภาษณ์นายเทียน กล่าวว่า ถ้าจะสร้างโรงงานเครือข่ายให้เสร็จสมบูรณ์พร้อมประกอบการต้องใช้เงินลงทุนอย่างน้อย 5 ล้านบาท ซึ่งภาครัฐให้การสนับสนุนเพียง 1 ล้านบาท นอกนั้นให้สมาชิกในกลุ่มเครือข่ายช่วยกันหาเงินสนับสนุนจากแหล่งอื่น ซึ่งถือเป็นเรื่องยากสำหรับชาวบ้านทั่วไปที่ขาดความรู้ความสามารถในการติดต่อหน่วยงานใหญ่ๆ เพื่อขอเงินสนับสนุน จึงเชื่อแน่ว่าถ้าภาครัฐหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบโครงการนี้ขาดการติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

แล้ว โครงการก่อตั้งกลุ่มเครือข่ายกระดาศาเพื่อเสริมศักยภาพของธุรกิจชุมชนภายใต้โครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จะต้องล้มเหลว และเงิน 1 ล้านบาทต้องสูญเปล่าอย่างแน่นอน หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเงินภาษีทุกบาทที่ประชาชนสูญเสียไปคงจะได้ใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ผ่านการดำเนินงานของภาครัฐ และคงจะช่วยสนับสนุนการประกอบอาชีพของพี่น้องร่วมประเทศตามโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ให้มีความกินดี อยู่ดีเพิ่มขึ้น เพราะนั่นหมายความว่า รายได้ของประชาชนจะเพิ่มขึ้น การจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น ก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ การจ้างงานเพิ่มขึ้นในขณะที่การว่างงานซึ่งเป็นปัญหาอยู่ในปัจจุบันน่าจะลดลง ซึ่งเป็นสิ่งยืนยันถึงความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศที่จะตามมา

5.5 ข้อเสนอแนะ

◆ ข้อเสนอแนะต่อกลุ่มผู้ผลิต

ในภาพรวมแล้วทั้ง 3 กลุ่มประสบปัญหาหลักๆ คล้ายๆ กัน ดังนั้นจึงสรุปแนวทางแก้ไข โดยแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์

ประเภทกระดาศา ทั้งกลุ่มกระดาศาและกลุ่มกระดาศาครบวงจร ควรปรับปรุง ดังนี้

1. ควรมีการรวมกลุ่มกันจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองราคาและเพื่อลดต้นทุนในการผลิต ส่งผลต่อกำไรที่เพิ่มขึ้น
2. ควรมีการสร้างเตาอบกระดาศา เพื่อป้องกันปัญหาการขึ้นราเนื่องจากกระดาศาไม่แห้งหรือแห้งช้าในฤดูฝน
3. ควรมีการส่งเสริมการขายอย่างจริงจัง เช่นการติดฉลากหรือสัญลักษณ์ในตัวสินค้า ให้มีความโดดเด่น

ประเภทผลิตภัณฑ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์และกลุ่มกระดาศาครบวงจร ควรปรับปรุงดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ควรมีความหลากหลาย มีรูปแบบใหม่ๆที่น่าสนใจ และมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ดังนั้นควรมีการแสวงหาความรู้ เช่นการเข้าการฝึกอบรม การไปดูงานตามสถานที่ต่างๆ เพื่อนำความรู้มาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์
2. ควรจัดสรรเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในขั้นตอนการผลิต โดยอาจขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. ควรมีการส่งเสริมการขายอย่างจริงจัง เช่นการติดฉลากไว้ที่ผลิตภัณฑ์ทุกชนิด

นอกจากนี้ทั้ง 3 กลุ่ม ควรปรับปรุงการบันทึกบัญชีให้เป็นระบบ เพื่อจะได้ทราบถึงรายได้ ต้นทุน และกำไรต่อหน่วยอย่างแท้จริง และเมื่อทราบข้อมูลดังกล่าวก็จะเป็นประโยชน์ที่ช่วยในการตัดสินใจลงทุนในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ที่ให้กำไรต่อหน่วยมากก็น่าจะมีการผลิตเพิ่ม และขยายตลาดให้มากขึ้น ซึ่งจะมีประโยชน์ในการสร้างกำไรให้แก่กิจการ

◆ ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ

1. ควรมีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องและจริงจัง
2. ควรมีการแนะนำให้ความรู้เกี่ยวกับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน
3. ในระยะยาวควรมีการส่งเสริมให้ปลูกปอสาภายในประเทศ เพื่อความยั่งยืนของกิจการภายในประเทศ หากประเทศที่ส่งออกปอสาไม่สามารถจะส่งผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ให้กับผู้สั่งซื้อได้ และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ และลดการนำเข้าจากประเทศอื่นๆ เช่น พม่า ลาว

◆ ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตระหว่างการดัมปอสาเองกับการจ้างกลุ่มอื่นดัม
2. ควรศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้ละเอียดขึ้น
3. ควรวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนของเตาอบกระดาษที่ทำขึ้นจากบริษัทผู้ผลิตกับการจ้างช่างมาประกอบเอง พร้อมทั้งเปรียบเทียบคุณภาพการใช้งาน
4. ควรศึกษาข้อดีข้อเสียของการใช้เตาอบกระดาษ