บทที่ 5
ผลการศึกษา

จากการศึกษาข้อมูลด้านการจัดการ การตลาด การเงิน และการผลิตของสมาชิกทั้ง 3 ราย ของกลุ่มไม้แกะสลัก รวมถึงการคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่จะนำเข้าสู่การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย โดยเสนอผลการศึกษา แยกเป็นผู้ประกอบการแต่ละราย แบ่งหัวข้อออกเป็น 5 หัวข้อคือ

1. ด้านการจัดการ
2. ด้านการตลาด
3. ด้านการเงิน
4. ด้านการผลิต
5. การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน

5.1 กรณีศึกษา : ผู้ประกอบการรายที่ 1

นายประยงค์ ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับไม้แกะสลักมาเป็นเวลา 10 ปี ก่อนนี้เคยเป็นลูกจ้างร้านผ้าบาติกในอำเภอป่าซางมาก่อน ต่อมาเป็นลูกจ้างโรงงานไม้แกะสลักโดยมีหน้าที่หลักคือทำสี ซึ่งนายประยงค์เป็นลูกจ้างอยู่ 10 กว่าปี ทำให้มีความชำนาญในด้านการทำสี ต่อมาจึงออกมาทำธุรกิจของตนเอง โดยเงินลงทุนเริ่มแรกมาจากเงินออมและเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ พร้อมทั้งได้รับความช่วยเหลือจากนายจ้างเก่าที่ส่งคำสั่งซื้อมาให้ และแนะนำลูกค้าใหม่ให้ ซึ่งการเริ่มธุรกิจครั้งแรกมีคนงานทั้งสิ้น 3 คน เป็นช่างทำสี 2 คน และช่างขัด 1 คน ส่วนภรรยาของนายประยงค์เป็นผู้ตรวจสอบสินค้าและตกแต่ง แก้ไขสินค้าที่มีรอยแตก และรอยตำหนิ และติดต่อหาลูกค้าใหม่

5.1.1 ด้านการจัดการ

เนื่องจากธุรกิจไม้แกะสลักเป็นธุรกิจแบบครอบครัว ดังนั้น การบริหารจัดการในด้านการผลิต การตลาด การเงิน และอำนาจในการตัดสินใจขึ้นอยู่กับนายประยงค์ โดยภรรยาเป็นผู้ช่วยในด้านการเงิน และการตลาด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ด้านโครงสร้างองค์กร มีการแบ่งงานตามหน้าที่ และตามความถนัดของแต่ละคน โดยแบ่งเป็น ช่างทำสี 7 คน ช่างตัดไม้ 1 คน และช่างขัด 1 คน ในปีที่ 2547 ที่ผ่านมาไม่มีการรับแรงงานเพิ่ม นอกจากนี้ยังมีการจ้างงานภายนอก โดยนำไม้ไปให้ชาวบ้านแกะตามบ้าน และนำไม้ไปให้โรงงานรับจ้างขุดขึ้นรูป ในการจ่ายค่าตอบแทน ลูกจ้างประจำได้ค่าตอบแทนเป็นรายวัน ส่วนการจ้างงานภายนอก จ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น ส่วนสวัสดิการที่ให้กับลูกจ้าง คือจ่ายเงินประกันสังคมให้ตามที่กฎหมายกำหนด

แรงงานที่ทำงานในสถานประกอบการเป็นแรงงานภายในตำบลทากาศ 5 คน และตำบลทาขุมเงิน 2 คน ส่วนการคัดเลือกคนที่เข้ามาทำงานนั้นจะเน้นคนที่ใจรักเพราะงานแกะสลักเป็นงานที่ต้องใช้ความอดทน และต้องหมั่นฝึกฝน ในการประเมินผลการปฏิบัติงานของลูกจ้างประจำไม่มีการประเมิน แต่มีการติดตามการทำงานของลูกจ้างว่าสามารถทำงานได้ตามที่สั่งการหรือไม่ ส่วนการว่าจ้างแกะและขุด พิจารณาจากชิ้นงาน ความละเอียด และการส่งสินค้าตามกำหนด ซึ่งการขุดไม่มีร้านประจำ ส่วนการแกะว่าจ้างชาวบ้านในหมู่บ้านแกะ

การสั่งงานกับลูกจ้างแต่ละครั้งเป็นลักษณะการบอกกล่าว แนะนำ เพราะมีความใกล้ชิดสนิทสนมกัน และลูกจ้างมีการสื่อสารกันเองเพื่อให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่น

ด้านการฝึกอบรมเน้นเรื่องทำสี โดยนายประยงค์ได้เข้าอบรมตามที่ทางกลุ่มไม้แกะสลักจัดขึ้น และนำมาสอนให้ลูกจ้าง

ปัญหาด้านการจัดการที่พบ คือปัญหาเรื่องขาดแคลนแรงงาน ในช่วงเทศกาลสงกรานต์ฤดูทำนาและเก็บเกี่ยวลำไย โดยเฉพาะในช่วงฤดูลำไย ทำให้ต้องยกเลิกคำสั่งซื้อ และไม่สามารถส่งสินค้าได้ตามกำหนด แนวทางการแก้ปัญหา คือผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าเอาไว้ในสต็อก ถ้าเป็นสินค้าที่ขายดีจะผลิตไว้ประมาณ 30 – 40 ชิ้น ส่วนสินค้าที่ขายได้เรื่อย ๆ จะผลิตไว้ประมาณ 10 – 20 ชิ้น

ปัญหาค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น แต่ราคาสินค้ายังคงเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลงมาเป็นเวลา 3 ปี และ พบว่าการแกะสลักงานชิ้นแรก ๆ ลูกจ้างทำสีไม่ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ และชาวบ้านแกะไม้ไม่ได้ตามแบบที่กำหนด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

5.1.2 ด้านการตลาด

ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตัวเอง แต่ตัวผลิตภัณฑ์มีรายละเอียดสินค้า วิธีใช้งานและการบำรุงรักษาติดไว้ ผู้ประกอบการมีสินค้าให้ลูกค้าเลือกหลายแบบ หลายขนาด และมีการทำสีหลายแบบ เช่น ทำสีเลียนแบบของเก่า ทำสีแตกลายงา เป็นต้น ถึงแม้จะมีสินค้ามาก แต่สินค้าไม่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น

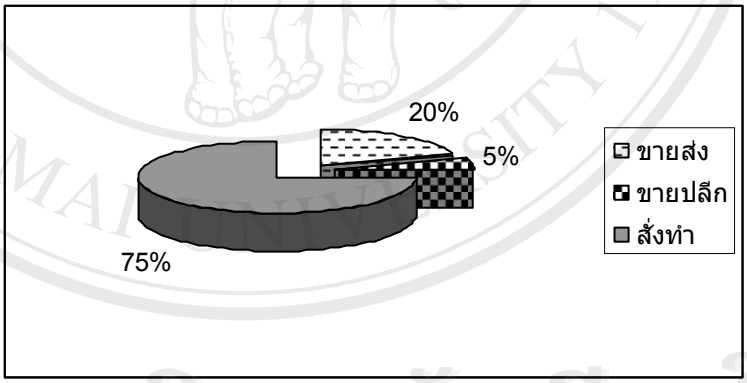
1) ด้านราคาสินค้า

ผู้ประกอบการและลูกค้าร่วมกันกำหนดราคาสินค้า โดยโตกช้างยืนราคาขายปลีกชิ้นละ 450 บาท และราคาขายส่งชิ้นละ 400 บาท เมื่อซื้อ 10 ชิ้นขึ้นไป ส่วนโตกช้างนั่งราคาขายปลีกชิ้นละ 350 บาท และราคาขายส่งชิ้นละ 300 บาท เห็นได้ว่าราคาของโตกช้างยืนแพงกว่าโตกช้างนั่ง เนื่องจากโตกช้างยืนใช้ไม้มากกว่าโตกช้างนั่งในการทำส่วนฐานของโตก ปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคาสินค้าคือ ต้นทุนการผลิตสินค้าซึ่งเป็นต้นทุนที่รวมค่าขนส่งแล้ว การขนส่งสินค้าจากผู้ประกอบการไปให้ลูกค้านั้น ใช้พาหนะของผู้ประกอบการ

เงื่อนไขทางการค้าที่ให้ลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่ทำธุรกิจมา ซึ่งลูกค้าประจำให้เครดิต 1 เดือน มีเพียง 2 ราย คือ ร้านขายของที่ระลึกในกรุงเทพฯ และพัทยา ส่วนลูกค้ารายอื่น ๆ ต้องจ่ายชำระเป็นเงินสด ส่วนลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนน้อยหรือลูกค้าขาจร จะลดยอดเงินรวมให้ เพราะถ้าลดราคาสินค้าแต่ละชิ้นแล้ว ลูกค้าจะยึดราคานั้นเป็นราคามาตรฐาน เมื่อลูกค้ามาซื้อในครั้งต่อไปจะขอส่วนลดอีก

2) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าของผู้ประกอบการมีหลากหลายรูปแบบ มีรายละเอียดดังนี้



รูปที่ 5.1 สัดส่วนการจำหน่ายของผู้ประกอบการรายที่ 1

จากแผนภาพที่ 5.1 ผู้ประกอบการสามารถแบ่งช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ได้ 3 ช่องทาง คือ สั่งทำ 70% ขายส่ง 20 % และ ขายปลีก 5 % ดังนี้

ช่องทางที่ 1 สั่งทำ คือการที่มีลูกค้ามาจ้างให้ผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตอยู่แล้ว เช่น โตกช้างนั่ง โตกช้างยืน ที่คั่นหนังสือ ช้าง เป็นต้น และผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งขึ้นเอง โดยนำรูปแบบมาจากบ้านถวาย สั่งผลิตครั้งละ 50 – 100 ชิ้น ถ้า

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

เป็นสินค้าขนาดใหญ่ และ 200 – 300 ชิ้น ถ้าเป็นสินค้าขนาดเล็ก โดยผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งทำนั้น ผู้ประกอบการและลูกค้าจะตกลงราคากันเอง

ช่องทางที่ 2 ขายส่ง คือ การที่ผู้ผลิตจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าส่งจะจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีกต่อ หลังจากนั้นจึงจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค โดยมีผู้ค้าส่งที่สำคัญเป็นร้านขายของที่ระลึกในกรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต และพ่อค้าประจำที่บ้านถวาย 3 ราย เป็นต้น ซึ่งการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้ผู้ประกอบการสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวของราคาและปริมาณสินค้าได้รวดเร็ว

ช่องทางที่ 3 ขายปลีก คือ การจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ลักษณะแรก ลูกค้ามาซื้อเองที่ร้าน ลักษณะที่สอง คือ จำหน่ายในงานออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดลำพูนและต่างจังหวัด ซึ่งปริมาณการจำหน่ายและความถี่ของ การจำหน่ายในแต่ละครั้งไม่มีความแน่นอน โดยจำหน่ายในราคาขายปลีกและรับชำระเป็นเงินสด

3) ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การให้ส่วนลด การไปออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่างๆ ทั้งในจังหวัดลำพูนและต่างจังหวัด โดยค่าใช้จ่ายในการออกร้านแสดงสินค้าในต่างจังหวัดทางผู้ประกอบการเป็นผู้ออกค่าใช้จ่าย และบางครั้งได้รับความช่วยเหลือจากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำพูน สำนักงานพาณิชจังหวัดลำพูน อบต.ทากาศ และเทศบาลตำบลทากาศ จากการไปออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ ทำให้ผู้ประกอบการมีลูกค้าใหม่มากขึ้น แต่ไม่มีการสั่งซื้อสม่ำเสมอ และมูลค่าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งมีมูลค่าต่ำ

4) ด้านบรรจุภัณฑ์

ผู้ประกอบการ ใช้กล่องกระดาษในการขนส่ง เพื่อสะดวกในการขนย้ายและป้องกันการกระแทก ที่กล่องกระดาษไม่ได้ระบุรายละเอียดของสินค้า ถ้าเป็นสินค้าชิ้นใหญ่ไม่จำเป็นต้องมีบรรจุภัณฑ์ ในการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการทำการขนส่งเมื่อลูกค้าซื้อเป็นจำนวนมากพอ และในการขนส่งต่างจังหวัด เช่น กรุงเทพฯ และพัทยา จะเก็บค่าขนส่งเพิ่ม นอกจากค่าขนส่งที่รวมไว้ในราคาสินค้าแล้ว อีก 600 – 700 บาท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ปัญหาด้านการตลาด คือ มีคู่แข่งมากขึ้น ทำให้การแข่งขันมีความรุนแรง และการตัดราคาสินค้า นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนมากขึ้นในส่วนของค่าใช้จ่ายในการไปออกร้านแสดงสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ

5.1.3 ด้านการเงิน

ผู้รับผิดชอบด้านการเงินคือนางอัมพร ภรรยาของนายประยงค์ โดยทำการจดบันทึกรายรับและรายจ่ายในการขายสินค้าแต่ละครั้ง แต่ผู้ประกอบการไม่มีการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบ มีแต่การออกใบเสร็จรับเงินเพื่อเป็นหลักฐานให้กับลูกค้า ทำให้ผู้ประกอบการขาดข้อมูลทางด้านการเงินที่จะนำไปช่วยในการตัดสินใจ

แหล่งเงินทุนที่สำคัญของผู้ประกอบการมาจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เนื่องจากดอกเบี้ยต่ำกว่าการกู้ยืมจากกลุ่มไม้แกะสลัก ซึ่งเงินที่กู้ยืมมานั้นใช้เป็นเงินลงทุนเริ่มแรกและใช้ในการซื้อรถยนต์ เพื่อใช้ส่งสินค้าให้ลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด

5.1.4 ด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตได้แก่

1) โตกช้างนั่งถาดกลม ขนาด 10 นิ้ว 14 นิ้ว 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
2) โตกช้างนั่งถาดเหลี่ยม ขนาด 10 นิ้ว 14 นิ้ว 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
3) โตกช้างยืนถาดกลม ขนาด 14 นิ้ว 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
4) โตกช้างยืนถาดเหลี่ยม ขนาด 14 นิ้ว 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
5) ที่คั่นหนังสือ รูป ช้าง ลิง นกฮูก และแมว
6) หิ้งพระ
7) ที่แขวนพวงกุญแจรูปช้าง
8) ช้างชูงวง ขนาด 2 นิ้ว 5 นิ้ว 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 14 นิ้ว 16 นิ้ว และ 18 นิ้ว
9) ช้างเดิน ขนาด 2 นิ้ว 5 นิ้ว 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 14 นิ้ว 16 นิ้ว 20 นิ้ว 22 นิ้ว 24 นิ้ว 25 นิ้ว 28 นิ้ว 32 นิ้ว และ 35 นิ้ว
10) ช้างสาย ขนาด 16 นิ้ว 22 นิ้ว และ 30 นิ้ว
11) ช้างหมอบเชิงเทียน
12) ช้างชูงวงเชิงเทียน
13) ช้างอึ่ง ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว และ 11 นิ้ว
14) ไม้โค้งเชิงเทียน
15) หนังสือ ขนาด 12 นิ้ว 16 นิ้ว และ 20 นิ้ว
16) นกติดผนัง
17) จานสี่เหลี่ยม ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว และ12 นิ้ว
18) จานใบไม้ ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว และ 12 นิ้ว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

19) ที่กั้นประตูรูปช้าง แมว ไก่

20) แมวหมอบ ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว และ 12 นิ้ว

21) กินรี

22) คาวบอย

23) ช้างแกะสลักจากรากไม้

24) กบ ขนาด 2 นิ้ว 5 นิ้ว 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 14 นิ้ว 16 นิ้ว และ 18 นิ้ว

25) ป้ายบ้านนี้อยู่แล้วรวย

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการยังทำการผลิตสินค้าตามคำสั่งโดยไม่สามารถนำแบบที่ลูกค้าสั่งมาวางจำหน่ายได้ ไม่เช่นนั้นแล้วลูกค้าจะไม่สั่งผลิตอีก

ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งเข้าโครงการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ โตกช้างนั่ง และโตกช้างยืน ซึ่งในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าคัดสรรฯ นั้น ไม่มีเรื่องราวผลิตภัณฑ์ แต่มีเอกสารเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ คือ ชื่อ วิธีใช้งาน การดูแลรักษา ชื่อและที่อยู่ของผู้ผลิต

1) ทำเลที่ตั้ง

ที่ตั้งในการผลิตตั้งอยู่ภายในบริเวณบ้าน โดยมีบ้านใกล้เคียงหนึ่งหลังซึ่งที่ตั้งในการผลิตไม่ได้อยู่ในบริเวณชุมชน และไม่ได้ใช้เครื่องจักรที่ก่อให้เกิดเสียงดังในการผลิต เช่น เครื่องขุด เลื่อยยนต์ จึงไม่เกิดปัญหากับคนในชุมชน

ลักษณะของการวางผัง เป็นการวางผังตามกระบวนการผลิต คือจัดหน่วยผลิตที่มีหน้าที่เดียวกันให้อยู่เป็นกลุ่มเดียวกันหรือในพื้นที่เดียวกัน การจัดผังแบบนี้เหมาะกับการผลิตสินค้าหลายชนิด การจัดลำดับการผลิตของผู้ประกอบการเป็นไปตามคำสั่งซื้อของลูกค้า คือสินค้าที่ต้องการเร่งรีบตามคำสั่งซื้อจะทำการผลิตก่อน สินค้าที่จะผลิตถัดไปจัดให้อยู่ในลำดับถัดไป ซึ่งการจัดแผนผังแบบนี้จำเป็นต้องปรับความเร็วในการผลิตของแต่ละแผนกให้เท่ากัน รวมถึงลูกจ้างแกะที่ผู้ประกอบการว่าจ้างเป็นประจำมีจำนวน 15 ราย ซึ่งชาวบ้านพวกนี้มีอาชีพรับจ้างแกะสลัก โดยจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น ขึ้นอยู่กับความยากง่ายของงาน

2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

แนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ มาจากการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ที่มีในท้องตลาดแล้วนำมาปรับปรุง ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่นี้มักจะได้รับคำแนะนำจากลูกค้า โดยคำแนะนำส่วนมากเป็นคำแนะนำเกี่ยวกับเรื่องสี และรูปแบบผลิตภัณฑ์ เหตุผลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ป้องกันคู่แข่งเข้ามาแย่งลูกค้า เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูงและมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่อง ส่วนอุปสรรคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ ขาดแนวความคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

3) วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิต คือ ไม้ การจัดซื้อไม้ที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตสำหรับสินค้าขนาดเล็ก จะซื้อไม้สำเร็จที่ตัดเป็นท่อนมาแล้ว โดยหน้าไม้มีขนาด 10x10 นิ้ว ใน 1 เดือน ซื้อไม้ 1 – 2 ครั้ง ขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งการซื้อแต่ละครั้งมีรถบรรทุกไม้มาขายถึงบ้าน การซื้อไม้แต่ละครั้งมีปริมาณประมาณ 3 – 3.5 ลูกบาศก์เมตร โดยชำระเป็นเงินสดครั้งละ 20,000 - 30,000 บาท ซึ่งไม้ส่วนใหญ่มาจากจังหวัดลำปาง กำแพงเพชร และพะเยา ไม้ที่นำมาขายนั้นเป็นไม้ผิดกฎหมาย เพราะนำมาจากเขตป่าสงวนหรือเขตอนุรักษ์ ส่วนไม้ขนาดใหญ่ มีปริมาณการซื้อและความถี่ในการซื้อไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับว่ามีผู้มาถามขายและต้องไปดูคุณภาพและขนาดของไม้ด้วยตนเอง ในการซื้อไม้แต่ละครั้งต้องชำระเป็นเงินสด 30,000 – 50,000 บาท ซึ่งไม้ขนาดใหญ่มีปริมาตร 5 – 6.5 ลูกบาศก์เมตร ใน 1 ปี สามารถหาไม้ขนาดใหญ่ได้ 3 – 4 ครั้ง ดังนั้น ใน 1 ปี ใช้ไม้ในการผลิต 66 – 70 ลูกบาศก์เมตร และทำการผลิตสินค้าได้ 6,000 – 7,000 ชิ้น

การจัดเก็บไม้ที่ได้มาต้องนำมาตัดเป็นท่อน และวางตากแดดไว้เพื่อไม่ให้เกิดความ ชื้นหรือวางไว้ใต้ต้นลำไย ซึ่งไม่มีการจัดเก็บไม้ไว้เป็นสัดส่วน ทั้งยังไม่มีการป้องกันอัคคีภัย และเครื่องมือในการดับไฟ แต่ในฤดูร้อนต้องรีบนำไม้ไปจ้างชาวบ้านแกะ และโรงงานขุด เพราะหากทิ้งไว้นานจะทำให้ไม้แตกไม่สามารถนำไปใช้งานได้

วัสดุในการผลิต ประกอบด้วย สี น้ำมันขัดเงา ก๊าซ และแผ่นเงิน โดยสี และน้ำมันขัดเงาซื้อจากร้านค้าในท้องถิ่น สีราคากระป๋องละ 260 – 300 บาท ส่วนน้ำมันขัดเงาราคากระป๋องละ 200 – 250 บาท ปริมาณการซื้อแต่ละครั้งไม่มากแต่บ่อยครั้ง เพราะในการผลิตแต่ละครั้งสีที่ใช้จะแตกต่างกัน ส่วนการจัดเก็บสีและน้ำมันขัดเงาเก็บไว้บนชั้นวางของ ให้ห่างจากวัตถุไวไฟ และแก๊สที่ใช้ในการอบไม้จะสั่งจากร้านขายแก๊สในท้องถิ่น โดยแก๊สถังละ 40 กิโลกรัม ราคา 850 บาท ส่วนแผ่นเงินที่ใช้ในการตกแต่ง โตกช้างยืนและโตกช้างนั่ง สั่งซื้อจากอำเภอสันกำแพง โดยรูปแบบของแผ่นเงินทางร้านทำแผ่นเงินจะมีตัวอย่างลายมาให้ผู้ประกอบการเลือกหรือให้ผู้ประกอบการออกแบบ แต่โดยมากแล้วผู้ประกอบการจะเลือกลายจากร้านทำแผ่นเงิน เพราะมีแบบให้เลือกมากและสะดวก ในการสั่งแผ่นเงินผู้ประกอบการมีร้านประจำ 2 ร้าน โดยไปดูแบบในครั้งแรกเท่านั้น และทางร้านทำแผ่นเงินจะให้สมุดภาพลายแผ่นเงินให้ เมื่อต้องการแผ่นเงินผู้ประกอบการจะโทรไปสั่ง การสั่งซื้อแผ่นเงินแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะสั่งครั้งละ 500 แผ่น โดยสั่งล่วงหน้า 3 วัน ซึ่งต้นทุนแผ่นเงินที่ใช้ติดโตกช้างนั่งและโตกช้างยืน มีราคาแผ่นละ 15 บาท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

4) การวางแผนการผลิต

นายประยงค์ เป็นผู้วางแผนการผลิตว่าจะทำการผลิตจำนวนเท่าใด โดยพิจารณาจากยอดขายปีที่แล้ว คำสั่งซื้อที่มีเข้ามาประกอบกับว่าในปีนั้นมีการไปออกร้านแสดงสินค้ากี่ครั้ง ซึ่งใน 1 ปีจะต้องไปออกร้านแสดงสินค้าในงานใหญ่ๆอย่างน้อย 2 งาน คือ งาน OTOP ที่เมืองทองธานี และงาน BIG ที่ไบเทค บางนา ซึ่งในปี 2547 ได้ไปร่วมออกร้านแสดงสินค้าในงานเกษตรแฟร์ ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน เมื่อมีการไปออกร้านแสดงสินค้า ต้องทำการผลิตโตกช้างนั่ง 300 – 400 ชิ้น และผลิตโตกช้างยืน 90 – 120 ชิ้น ถ้าไม่ได้ไป ออกร้านแสดงสินค้าจะทำการผลิตโตกช้างนั่ง 200 – 300 ชิ้น และผลิตโตกช้างยืน 60 – 100 ชิ้น เหตุผลที่โตกช้างนั่งขายดีกว่าโตกช้างยืน เพราะราคาโตกช้างนั่งถูกกว่าโตกช้างยืน 100 บาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 25 ของราคาโตกช้างยืน

การประมาณการผลิตยังไม่ถูกต้องเนื่องจากไม่มีการทำบัญชี และการจัดเก็บข้อมูลของแต่ละผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้มีสินค้าไม่พอต่อการจำหน่าย การแก้ปัญหาสินค้าไม่พอจำหน่าย คือซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการที่มีความสนิทสนมกัน ไว้ใจได้ และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน 3 – 4 ราย ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในตำบลทากาศเหมือนกัน ทำให้ได้สินค้าในราคาต่ำ เพื่อจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ตามกำหนด และรักษาลูกค้าไว้ ถึงแม้ว่ากำไรจะลดลง 5 – 10 บาท

ในการผลิตโตกช้างนั่งและโตกช้างยืนนั้น นายประยงค์จะเป็นผู้ควบคุมช่างตัดไม้ ให้ตัดไม้ที่ซื้อมาให้ได้ตามขนาดที่ต้องการ และนำไม้ไปให้โรงงานขุดขึ้นรูป นำไปให้ชาว บ้านแกะเป็นรูปช้าง จากนั้นจึงทำการขัดผิวแล้วนำไปเข้าเตาอบ และทำการตกแต่งเก็บรายละเอียดอีกครั้งโดยนางอัมพร แล้วส่งให้ช่างทำสีเพื่อทำสีต่อไป ดังนั้นในการผลิตโตกช้างนั่ง 1 ชิ้น มีการจ้างงานประมาณ 5 คน ส่วนโตกช้างยืนมีการจ้างงานประมาณ 4 คน เนื่องจากไม่มีขั้นตอนในการขุด

5) การจัดเก็บสินค้าคงคลัง

จัดเก็บไว้ในถุงพลาสติกวางซ้อนกันไว้ในโรงเก็บของ ซึ่งโรงเก็บของมีความจุ 20 ลูกบาศก์เมตร เป็นอาคารเปิด 4 ด้าน มุงกระเบื้อง และยกพื้นสูงประมาณ 0.30 เมตร โดยสินค้าที่เหลือจะเก็บไว้ขายในปีต่อไป แต่ต้นทุนของสินค้าจะสูงขึ้น เพราะต้องนำสินค้านั้น มาทำสีและขัดเงาใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รูปที่ 5.2 โตกช้างนั่ง

รูปที่ 5.3 โตกช้างยืน

6) กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตเป็นกระบวนการผลิตแบบตามสั่ง ซึ่งเป็นการผลิตสินค้าในช่วงสั้น ๆ ตามชนิดของสินค้าที่เปลี่ยนไป ในการผลิตมักใช้เครื่องจักรง่าย ๆ ใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อน

6.1) ขั้นตอนการผลิตโตกช้างนั่ง

เริ่มจากนำไม้มาตัดเป็นแผ่นให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 14 นิ้ว นำไปกลึงให้ได้ตามแบบที่กำหนดไว้

ช้างไม้ที่เป็นฐาน มีการผลิตโดยตัดไม้ให้มีขนาด 3x5x7 นิ้ว แล้วนำไปขุดขึ้นรูปและแกะสลัก ตกแต่งรายละเอียดต่าง ๆ หลังจากนั้นนำมาขัดกระดาษทราย แล้วประกอบเข้ากับถาดที่ทำเสร็จแล้ว โดยใช้แม็กซ์ยิง จากนั้นนำเข้าเตาอบ เมื่ออบแล้วต้องมีความชื้น -15 จะต้องใช้เวลาประมาณ 4 - 5 วัน ซึ่งการอบโดยใช้แก๊สดีกว่าฟืน เพราะประหยัดเวลา แต่มีข้อเสียคือ ถ้าไม่ควบคุมความร้อน หรือใช้ไฟแรงเกินไป จะทำให้ไม้แตก จากนั้นจึงตกแต่งรอยตำหนิและรอยแตก ให้เรียบเนียน แล้วนำไปขัดละเอียด หลังจากนั้นลงสีตามที่ต้องการ ทิ้งไว้ประมาณ 2 ชั่วโมงเพื่อให้สีแห้ง จึงเคลือบผิว ขัดมัน แล้วนำแผ่นเงินมาติดโดยใช้แมกซ์ยิง ดังแผนภาพที่ 5.4

6.2) ขั้นตอนการผลิตโตกช้างยืน

เริ่มจากนำไม้มาตัดเป็นแผ่นให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์ กลางขนาด 14 นิ้ว นำไปกลึงให้ได้ตามแบบที่กำหนดไว้

ช้างไม้ที่เป็นฐาน มีการผลิตโดยตัดไม้ให้มีขนาด 12x6x6 นิ้ว แล้วนำไปแกะสลักตกแต่งรายละเอียดต่าง ๆ หลังจากนั้นนำมาขัดกระดาษทราย แล้วประกอบเข้ากับถาดที่ทำเสร็จแล้ว โดยใช้แม็กซ์ยิง จากนั้นนำเข้าเตาอบ เมื่ออบแล้วต้องมีความชื้น -15 ตกแต่งรอยตำหนิและรอยแตกให้เรียบเนียน แล้วนำไปขัดละเอียด หลังจากนั้นลงสีตามที่ต้องการ ทิ้งไว้ประมาณ 2 ชั่วโมงเพื่อให้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

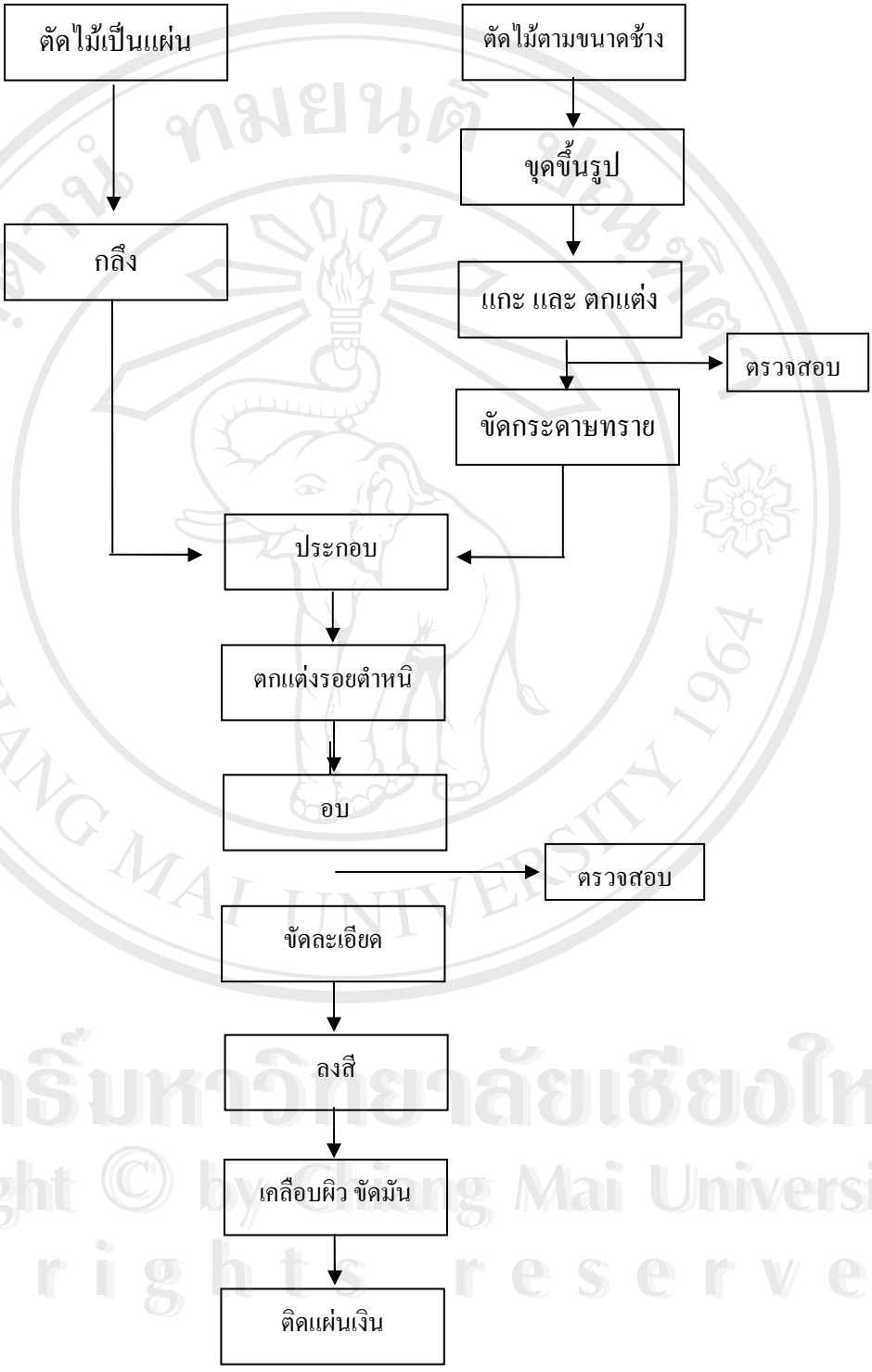
สีแห้ง จึงเคลือบผิว ขัดมัน แล้วนำแผ่นเงินมาติดโดยใช้แมกซ์ยิง ดังแผนภาพที่ 5.4 (ยกเว้นขั้นตอนในการขุดขึ้นรูปเท่านั้น)

ของเสียที่เกิดจากกระบวนผลิตคือ เศษไม้ เปลือกไม้ ผู้ประกอบการขายในราคา 200-300 บาทต่อรถกระบะหนึ่งคัน โดยมีชาวบ้านมาขอซื้อเศษไม้เหล่านี้เพื่อนำไปเป็นฟืน

7) การควบคุมคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ในขั้นตอนการขุดและแกะจะสุ่มตรวจว่าเมื่อแกะแล้วได้ตรงกับรูปแบบที่ได้ออกแบบไว้ โดยในผลิตภัณฑ์ 100 ชิ้น ทำการสุ่มตรวจ 4-5 ชิ้น ส่วนขั้นตอนการอบมีการตรวจสอบคุณภาพ โดยการอบแต่ละครั้ง ทำการสุ่มตรวจ 4-5 ชิ้น โดยให้มีความชื้นไม่เกินร้อยละ 15 และก่อนการส่งสินค้าให้ลูกค้าจะทำการตรวจสอบรอยแตก สี และตรวจดูว่าได้รับความเสียหายจากแมลงหรือไม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



รูปที่ 5.4 ขั้นตอนการผลิตโตกช้างนั่งและโตกช้างยืน

หมายเหตุ : สำหรับการผลิตโตกช้างยืนนั้นไม่มีการขุดขึ้นรูปเท่านั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

5.1.5 การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

ต้นทุนคงที่ประกอบด้วย

1) เลื่อยวงเดือน จำนวน 3 เครื่อง ราคาเครื่องละ 19,000 บาท ใช้ในการผ่าไม้เป็นท่อน มีอายุการใช้งาน 10 ปี การบำรุงรักษาทำได้โดย ใช้น้ำมันเช็ดทำความสะอาดหลังการใช้งานทุกครั้ง

2) เตาอบ จำนวน 6 เตา ราคาเตาละ 10,000 บาท ใช้ในการอบไม้ให้แห้งเพื่อป้องกันไม้ขึ้นรา เตาอบนี้เป็นเตาอบก๊าซ ผู้ประกอบการดัดแปลงแท็งก์น้ำมีความจุ 1 ลูกบาศก์เมตร มาใช้เป็นเตาอบทำให้ราคาถูกกว่าเตาอบที่มีขายตามท้องตลาด และมีอายุการใช้งาน 5 ปี

3) เครื่องขัดเงา จำนวน 3 เครื่อง ราคาเครื่องละ 1,500 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

4) แม็กซ์ยิง จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 2,500 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

5) เครื่องขัดกระดาษทราย จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 5,500 บาท มีอายุการใช้งาน 5 ปี

6) เครื่องวัดความชื้น จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

7) รถยนต์จำนวน 2 คัน เป็นรถกระบะยี่ห้อ ISUZU ราคา 180,000 บาท ใช้งานมาแล้ว 5 ปี และรถกระบะ Space Cab ยี่ห้อ ISUZU ราคา 330,000 บาท ใช้งานมาแล้ว 2 ปี ซึ่งรถยนต์มีอายุการใช้งาน 10 ปี

8) โรงเรือนที่ใช้ในการทำสี ขัด ตกแต่งสินค้า ขนาดกว้าง 5 เมตร ยาว 20 เมตร สูง 3 เมตร ใช้เงินในการก่อสร้าง 25,000 บาท ปลูกสร้างในปี 2541

9) โรงเรือนเก็บสินค้า จำนวน 2 โรง โดยทั้ง 2 โรงเรือนมีขนาด กว้าง 2 เมตร ยาว 4 เมตร สูง 2 เมตร ใช้เงินในการก่อสร้างโรงเรือนละ 20,000 บาท ปลูกสร้างในปี 2541

10) โรงเรือนสำหรับเก็บเตาอบ กว้าง 10 เมตร ยาว 10 เมตร สูง 3 เมตร ใช้เงินในการก่อสร้าง 20,000 บาท ปลูกสร้างในปี 2543

11)ร้านจำหน่ายสินค้า ขนาดกว้าง 20 เมตร ยาว 25 เมตร สูง 3 เมตร ใช้เงินในการก่อสร้าง 30,000 บาท ปลูกสร้างในปี 2543

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ต้นทุนผันแปรประกอบด้วย

1) วัตถุดิบ ได้แก่ ไม้ขนาดต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต ถาดขนาด 14 นิ้ว ช้างที่ใช้ในการทำฐานโตกช้างนั่งและโตกช้างยืน แผ่นเงิน

2) วัสดุ ได้แก่ สี น้ำมันขัดเงา และแก๊ส

3) ค่าจ้างการผลิตในขั้นตอน การขุด แกะ กลึง ขัด และทำสี

ตารางที่ 5.1 ต้นทุนและผลตอบแทนของโตกช้างยืน

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนคงที่	11.77	4.97
1) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทำสี	0.19	0.09
2) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บสินค้า	0.31	0.13
3) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บเตาอบ	0.15	0.07
4) ค่าเสื่อมราคาเตาอบ	1.85	0.78
5) ค่าเสื่อมราคารถยนต์	7.85	3.31
6) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน	0.88	0.37
7) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดเงา	0.07	0.03
8)ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย	0.34	0.14
9) ค่าเสื่อมราคาเครื่องวัดความชื้น	0.05	0.02
10) ค่าเสื่อมราคาแม็กซ์ยิง	0.08	0.03
ต้นทุนผันแปร	225.11	95.03
11) วัตถุดิบ		
- ไม้	60.00	25.33
- ถาดไม้	40.00	16.89
- แผ่นเงิน	15.00	6.33
12) วัสดุ		
- น้ำมันขัดเงา	9.00	3.80
- แก๊ส	3.78	1.59
- สี	17.33	7.32
13) ค่าแรง		
- ค่าจ้างกลึง	10.00	4.22
- ค่าจ้างทำสี	50.00	21.11
ต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด	236.85	100.00
ราคาขายส่งผลิตภัณฑ์	400.00	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ ต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	174.89	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	163.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	43.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	40.78	
ราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์	450.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	224.89	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	213.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	49.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	47.36	

หมายเหตุ : ไม่คิดค่าที่ดิน

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายส่ง 400 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายส่งแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นผันทุนแปร 174.89 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 163.12 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 43.72 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 40.78

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายปลีก 450 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายปลีกแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 224.89 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 213.12 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 49.97 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 47.36

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 5.2 ต้นทุนและผลตอบแทนของโตกช้างนั่ง

รายการ	ราคา	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนคงที่	11.77	6.29
1) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนทำสี	0.19	0.10
2) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บสินค้า	0.31	0.17
3) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บเตาอบ	0.15	0.08
4) ค่าเสื่อมราคาเตาอบ	1.85	0.99
5) ค่าเสื่อมราคารถยนต์	7.85	4.20
6) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน	0.88	0.47
7) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดเงา	0.07	0.04
8)ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย	0.34	0.18
9) ค่าเสื่อมราคาเครื่องวัดความชื้น	0.05	0.03
10) ค่าเสื่อมราคาแม็กซ์ยิง	0.08	0.30
ต้นทุนผันแปร	175.33	93.71
11) วัตถุดิบ		
- ไม้	15.00	8.02
- ถาดไม้	40.00	21.38
- แผ่นเงิน	15.00	8.02
12) วัสดุ		
- สี	13.00	6.95
- น้ำมันขัดเงา	4.5.00	2.40
- แก๊ส	2.83	1.52
13) ค่าแรง		
- ค่าจ้างขุด	15.00	8.02
- ค่าจ้างแกะ	10.00	5.34
- ค่าจ้างขัด	10.00	5.34
- ค่าจ้างกลึง	10.00	5.34

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการ	ราคา	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
- ค่าจ้างทำสี	40.00	21.38
ต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด	187.10	100.00
ราคาขายส่งผลิตภัณฑ์	300.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	124.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	112.90	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	41.56	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	37.63	
ราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์	350.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	174.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	162.90	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	49.90	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	46.54	

หมายเหตุ : ไม่คิดค่าที่ดิน

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายส่ง 300 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายส่งแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 124.67 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 112.90 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 41.56 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 37.63

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายปลีก 350 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายปลีกแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 174.67 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 162.90 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 49.90 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 46.54

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

5.2 กรณีศึกษา : ผู้ประกอบการรายที่ 2

นางพัชรินทร์ เมื่อจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จึงเริ่มรับจ้างแกะสลักเป็นชิ้น โดยรับงานมาทำที่บ้าน เป็นเวลา 7 ปี หลังจากนั้นจึงออกมาเปิดร้านแกะสลักตั้งแต่ปี พ.ศ.2540 โดยกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 200,000 บาท และมีเงินลงทุนของผู้ประกอบการเองจำนวนหนึ่ง ส่วนเงินกู้ยืมจากกลุ่มไม้แกะสลัก จำนวน 50,000 บาท เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินงาน

5.2.1 ด้านการจัดการ

เนื่องจากธุรกิจไม้แกะสลักเป็นธุรกิจแบบครอบครัว ดังนั้น การบริหารจัดการในด้านการผลิต การตลาด การเงิน และอำนาจในการตัดสินใจขึ้นอยู่กับนายสาคร และนางพัชรินทร์

ด้านโครงสร้างองค์กร มีการแบ่งงานตามหน้าที่ โดยแบ่งออกเป็น ช่างแกะ 7 คน ช่างขุด 1 คน ช่างตัดไม้ 2 คน และช่างทำสี 2 คน ซึ่งเป็นแรงงานในท้องถิ่น 10 คน และเป็นแรงงานภายนอกท้องถิ่นที่มาจากอำเภอป่าซาง 2 คน โดยจ่ายค่าตอบแทนให้ลูกจ้างเป็นรายชิ้น ส่วนสวัสดิการที่ให้กับลูกจ้าง คือการทำประกันสังคมให้กับลูกจ้างทุกคนตามที่กฎหมายกำหนด และทำประกันอุบัติเหตุกับบริษัทเอไอเอให้กับช่างขุดและช่างตัดไม้ เพราะเป็นบุคคลที่เสี่ยงกับการเกิดอุบัติเหตุโดยทำกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมไม้แกะสลัก โดยผู้ประกอบการเป็นผู้จ่ายค่าเบี้ยประกันให้ครึ่งหนึ่ง

ด้านการสั่งการ นายสาคร เป็นผู้สั่งการในลักษณะบอกกล่าว ตักเตือน และแนะนำ เนื่องจากมีความใกล้ชิดกัน เพราะเป็นคนในหมู่บ้านเดียวกัน และทำงานร่วมกันมาหลายปี จึงรู้ใจกัน และเป็นผู้แบ่งงานให้กับช่างแกะแต่ละคนตามความถนัด โดยงานแต่ละงานมีความยากง่ายต่างกัน ซึ่งช่างแกะจะมีความชำนาญต่างกัน เช่น ช่างแกะบางคนถนัดแกะช้างบางคนถนัดแกะเป็ด ไก่ เป็นต้น ส่วนช่างขุดและช่างตัดไม้มีหน้าที่ประจำ หากงานในหน้าที่เสร็จจะมาช่วยงานแกะ หรือทำงานตามที่นายสาครสั่ง หรือหากมีคำสั่งซื้อเข้ามาจำนวนมากทุกคนจะช่วยกันทำงาน โดยช่างขุด ตัดไม้ และทำสีจะมาช่วยในการแกะ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่างานที่แต่ละคนรับผิดชอบเสร็จหรือยัง ส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ที่คิดค้นขึ้นมา หรือมีตัวอย่างรูปภาพมาให้นายสาครจะเป็นผู้แกะและนำไปเป็นตัวอย่างให้กับช่างแกะ

การควบคุมและติดตามการทำงาน นางพัชรินทร์เป็นผู้ดูแลว่างานที่มอบหมายให้ลูกจ้างแต่ละคนทำดำเนินการไปถึงขั้นตอนใด โดยพิจารณาจากปริมาณและคุณภาพของงาน

ปัญหาที่พบ คือขาดแคลนแรงงาน ในช่วงฤดูเก็บลำไยและเกี่ยวข้าว จึงต้องทำการผลิตสินค้าไว้ในสต๊อกจำนวนหนึ่ง โดยสินค้าชิ้นใหญ่จะทำการผลิต 20 – 30 ชิ้น ส่วนสินค้าชิ้นเล็กจะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลิตไว้ประมาณ 100 ชิ้น หรือถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาในช่วงฤดูเก็บลำไยจะต้องปฏิเสธคำสั่งซื้อ เนื่องจากผู้ประกอบการรับซื้อลำไยมาอบแห้ง และลูกจ้างไปเก็บลำไยในสวนของตนเองและรับจ้างเก็บลำไย เพราะได้เงินมากกว่าการแกะสลัก

5.2.2 ด้านการตลาด

ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง แต่ผู้ประกอบการมีสินค้าใหม่ ๆ ให้ลูกค้าเลือก และมีสินค้าหลายแบบ โดยเน้นสินค้าขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยผลิตภัณฑ์แต่ละแบบทำตลาดได้ 2-3 ปี ซึ่งสินค้าที่ออกใหม่ ใน 1 ปีมีการสั่งซื้อ 8-10 ครั้ง หลังจากนั้นตลาดจะเริ่มอิ่มตัว จึงต้องออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเพื่อดึงดูดลูกค้า การจัดการด้านการตลาดนางพัชรินทร์เป็นผู้รับผิดชอบ โดยนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างไปเสนอขายตามร้านขายไม้แกะสลักที่บ้านถวาย

1) ด้านราคา

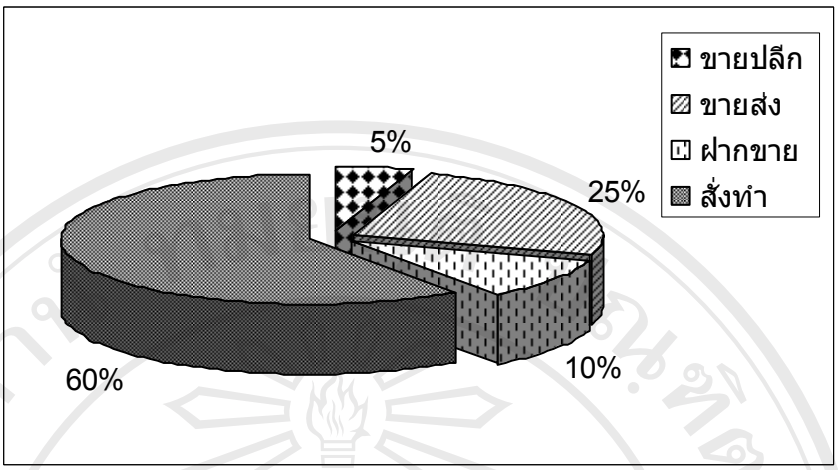
ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า โดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต และราคาของคู่แข่ง ซึ่งราคาที่กำหนดนี้ไม่ได้รวมค่าขนส่ง เมื่อมีการซื้อขายผู้ประกอบการจะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าโดยไม่คิดค่าขนส่ง ทำให้ต้นทุนของผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น โดยเฉลี่ยแล้วสินค้าชิ้นเล็กได้กำไร ชิ้นละ 20 – 30 บาท และชิ้นใหญ่ได้กำไร ชิ้นละ 100 บาท โดยราคาขายปลีกกรอบกระจกเดือนราคา 320 บาท และราคาขายส่ง 280 บาท ส่วนราคาขายปลีกกรอบกระจกดาว 300 บาท และราคาขายส่ง 270 บาท ถ้าลูกค้าต้องการให้ใส่กระจกต้องเพิ่มเงินค่ากระจก 40 บาท ผู้ประกอบการบริการใส่ให้ฟรี แต่ส่วนมากลูกค้าจะนำไปใส่กระจกเอง

เงื่อนไขในการซื้อขายนั้น ถ้าเป็นการขายปลีก จะลดยอดเงินรวมให้ได้ไม่เกิน 50 บาท ถ้าเป็นการขายส่ง มีบริการส่งสินค้าให้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และให้เครดิตกับลูกค้า 15 – 30 วัน ส่วนการฝากขายมีการแบ่งเปอร์เซ็นต์จากยอดขายให้กับผู้รับฝากขาย 5 – 10 % ขึ้นอยู่กับมูลค่าของสินค้าที่ขายได้ โดยเงินที่จะได้จากการฝากขายต้องใช้ระยะเวลานาน ตั้งแต่ 3 เดือน – 1 ปี

2) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สามารถแบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 4 ช่องทาง คือ สั่งทำ 60 % ขายส่ง 25 % ฝากขาย 10 % และขายปลีก 5 % ดังแผนภาพที่ 5.6

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



รูปที่ 5.5 สัดส่วนการจำหน่ายของผู้ประกอบการรายที่ 2

ช่องทางที่ 1 สั่งทำ คือ การที่ลูกค้ามาจ้างให้ผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ต้องการ โดยลูกค้าที่สำคัญ คือ บริษัท ART ASIA เป็นบริษัทส่งออก ที่มียอดการสั่งซื้อเป็นอันดับหนึ่ง และรองลงมาเป็นบริษัทส่งออกที่บ้านถวาย ซึ่งราคาในการสั่งทำนั้นผู้ประกอบการกับลูกค้าจะเป็นผู้ตกลงกันเอง แต่โดยมากแล้ว ลูกค้าจะมีอิทธิพลในการกำหนดราคามากกว่า เนื่องจากมีผู้ผลิตจำนวนมาก

ช่องทางที่ 2 ขายส่ง คือ การที่ผู้ผลิตจำหน่ายให้แก่ผู้ขายส่ง และผู้ขายส่งจะจำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคต่อไป ผู้ขายส่งส่วนใหญ่เป็นร้านขายสินค้าที่ระลึกในหมู่บ้านถวาย และอำเภอสันกำแพง ในการขายส่งนั้นผู้ค้าส่งต้องซื้อสินค้ามากกว่า 20 ชิ้น

ช่องทางที่ 3 ฝากขาย คือ การที่ผู้ผลิตนำสินค้าไปฝากให้ผู้ค้าปลีกจำหน่ายแก่ผู้บริโภคแทน หากมีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด โดยผู้ค้าปลีกประจำที่ผู้ประกอบการฝากขายได้แก่

1) ร้านขายของที่ระลึกของเทศบาลตำบลทากาศ ริมทางสายเชียงใหม่ – ลำปาง ซึ่งจัดตั้งเป็นศูนย์รวมสินค้า OTOP ของจังหวัดลำพูน

2) ร้านขายสินค้าที่ระลึกที่บ้านถวาย

3) ร้านขายสินค้าที่ระลึกที่กาดขัวมุง ตรงข้ามวัดพระธาตุหริภุญชัย

ช่องทางที่ 4 ขายปลีก คือการจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ในลักษณะที่ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่บ้าน ซึ่งปริมาณและความถี่ของการจำหน่ายแต่ละครั้งไม่แน่นอน โดยลูกค้าส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่เดินทางเข้าสู่กรุงเทพ ฯ โดยใช้เส้นทางสาย แม่ทา – ท่าจักร และอ่านจากหนังสือแนะนำการท่องเที่ยว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

3) ด้านการส่งเสริมการตลาด

ได้รับความช่วยเหลือจากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำพูน และสำนักพานิชจังหวัดลำพูน โดยการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก จากการประชาสัมพันธ์ส่งผลให้รายได้ของผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น โดยพิจารณาจากคำสั่งซื้อที่มีเข้ามาเมื่อเทียบกับปี 2546 โดยมีคำสั่งซื้อเพิ่ม ขึ้นประมาณร้อยละ 25

4) ด้านบรรจุภัณฑ์

ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้า แต่มีการห่อกระดาษหนังสือพิมพ์ และใส่ถุงพลาสติกให้ลูกค้า ในกรณีที่เป็นลูกค้าปลีก ส่วนผู้ค้าส่งที่เป็นบริษัทส่งออก ไม่จำเป็นต้องใช้บรรจุภัณฑ์ เพราะทางบริษัทจะทำการบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ ส่งผลให้ไม่มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และผู้ประกอบการเชื่อว่าสินค้าที่เป็นไม้ไม่จำเป็นต้องมีบรรจุภัณฑ์ เพราะเป็นสินค้าที่มีความแข็งแรง

ปัญหาด้านการตลาดที่พบ คือการส่งสินค้าไม่ตรงตามกำหนดเวลา โดยล่าช้ากว่ากำหนด 5 – 10 วัน เนื่องจากแรงงานในการแกะสลักไม่เพียงพอ ต้องไปว่าจ้างชาวบ้านที่รับจ้างแกะสลักทำให้งานเสร็จช้า เพราะชาวบ้านที่รับจ้างแกะสลักจะแกะให้ลูกค้าประจำก่อน และปัญหาการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มักถูกลอกเลียนแบบทำให้ราคาสินค้าของผลิตภัณฑ์นั้นราคาต่ำลง

5.2.3 ด้านการเงิน

ไม่มีการทำบัญชีที่เป็นระบบ แต่มีหลักฐานทางบัญชีเพื่อนำไปเก็บเงินกับลูกค้า โดยนางพัชรินทร์เป็นผู้รับผิดชอบด้านการเงิน แหล่งเงินทุนที่สำคัญ ได้จาก กลุ่มไม้แกะสลักและธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์

ปัญหาที่พบ คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากต้องจ่ายเงินซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสด แต่เมื่อขายสินค้านั้นขายเป็นเงินเชื่อ และให้เครดิตลูกค้า 1 เดือน ส่วนการจ่ายเงินให้กับลูกจ้างนั้นจะจ่ายเงินค่าแรงให้ลูกจ้างทุกวันตามชิ้นงานที่ลูกจ้างผลิตได้ ซึ่งหากลูกจ้างมีความจำเป็นต้องใช้เงินด่วนสามารถเบิกล่วงหน้าได้ ทำให้ผู้ประกอบการรายที่ 2 มีภาระหนี้สินมาก

5.2.4 ด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการมีการผลิตได้แก่

1) กรอบกระจกเดือน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

2) กรอกระจกดาว
3) พระอาทิตย์ ขนาด 8 นิ้ว 12 นิ้ว และ 15 นิ้ว
4) พระจันทร์ ขนาด 8 นิ้ว 12 นิ้ว และ 15 นิ้ว
5) ช้างนั่ง
6) เก้าอี้โยกหมีพูห์
7) เก้าอี้โยกพิกเล็ด
8) เก้าอีโยกมิกกี้เมาส์
9) เก้าอี้โยกทิเกอร์
10) เก้าอี้หมีพูห์
11) โต๊ะเด็กหมีพูห์
12) นางไหว้
13) แมวหมอบ ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 12 นิ้ว 18 นิ้ว 20 นิ้ว และ 30 นิ้ว
14) เป็ด ขนาด 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
15) แมวก้ม ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 12 นิ้ว 18 นิ้ว 20 นิ้ว
16) แมวคอยาวเอียง ขนาด 8 นิ้ว 10 นิ้ว 12 นิ้ว 15 นิ้ว 20 นิ้ว และ 30 นิ้ว
17) แมวคอยาว
18) แมวนั่ง ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว 12 นิ้ว 18 นิ้ว 20 นิ้ว และ 30 นิ้ว
19) แมวผูกโบว์ ขนาด 10 นิ้ว 12 นิ้ว 14 นิ้ว 25 นิ้ว 30 นิ้ว และ 40 นิ้ว
20) แมวหางชี้ ขนาด 5 นิ้ว และ 7 นิ้ว
21) แมวหางม้วน 6 นิ้ว 8 นิ้ว และ 12 นิ้ว
22) กรอบรูปสี่เหลี่ยมโค้ง
23) กรอบรูปลายดอกไม้
24) ช้างติดฝาผนัง
25) ชั้นวางของ 3 ชั้น รูปหมีพูห์
26) ลังใส่ของ ขนาด 20 นิ้ว
27) มือคน
28) กิ้งก่า ขนาด 8 นิ้ว 12 นิ้ว และ 16 นิ้ว
29) เก้าอี้กลมไม่มีพนักพิงรูปหมีพูห์และผองเพื่อน
30) เก้าอี้เด็กมีพนักพิงรูปหมีพูห์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ทางผู้ประกอบการยังทำการผลิตสินค้าตามคำสั่ง โดยไม่สามารถนำแบบที่ลูกค้าสั่งมาวางจำหน่ายได้ ไม่เช่นนั้นแล้วลูกค้าจะไม่สั่งผลิตอีก

ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งเข้าโครงการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ กรอบกระจกดาวและกรอบกระจกเดือน ซึ่งในปี 2547 ได้ทำการผลิตกรอบกระจกเดือนและกรอบกระจกดาวแบบละ 200 ชิ้น

1) ทำเลที่ตั้ง

ที่ตั้งของโรงงานนั้นอยู่ในแหล่งชุมชน ก่อให้เกิดความเดือดร้อนทางด้านเสียงและฝุ่นละอองให้กับคนในชุมชน และทำให้เกิดปัญหาทะเลาะวิวาทกับเพื่อนบ้าน ซึ่งขณะนี้นางพัชรินทร์และนายสาครกำลังหาทำเลที่ตั้งของโรงงานใหม่อยู่

ลักษณะการวางผังโรงงานนั้นจัดให้ช่างแกะทำงานอยู่ในโรงเรือนเดียวกัน ส่วนช่างขุดและช่างตัดทำงานอยู่อีกโรงเรือนหนึ่ง ซึ่งไม่ห่างกันมาก สำหรับโรงเรือนขุดและตัดไม้มีผนังเพื่อป้องกันฝุ่นละอองไปรบกวนเพื่อนบ้าน

2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ผู้ที่ออกแบบ คือนางพัชรินทร์ ได้แนวคิดมาจากจากนิตยสารเกี่ยวกับบ้าน และการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ เหตุผลที่ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือเพื่อให้ราคาผลิตภัณฑ์สูงขึ้น และสร้างความแตกต่าง แต่อุปสรรคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ คือขาดแคลนเงินทุน และผลิตภัณฑ์ใหม่มีโอกาสในการแสวงหาผลประโยชน์ ในช่วงเวลาสั้น

3) วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิต คือไม้จามจุรี โดยปริมาณการซื้อและความถี่ในการซื้อสม่ำเสมอ คือซื้อไม้ประมาณอาทิตย์ละครั้ง ครั้งละ 5-6 ลูกบาศก์เมตร เป็นเงิน 40,000 – 50,000 บาท การซื้อไม้แต่ละครั้งต้องชำระเป็นเงินสด ไม้ที่เป็นวัตถุดิบเป็นไม้ที่ถูกกฎหมายที่มาจากจังหวัดแพร่ โดยมีผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตที่สำคัญ 2 ราย เกณฑ์ที่ใช้คัดเลือกผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต คือ คุณภาพวัตถุดิบ การส่งตรงเวลา และทำธุรกิจกันมาเป็นเวลานาน โดยผู้ประกอบการเป็นผู้คัดเลือกไม้ลงจากรถเอง ไม้ที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นไม้สำเร็จรูปขนาด 10x10 นิ้ว ดังนั้นใน 1 ปีใช้ไม้ในการผลิต 200 – 250 ลูกบาศก์เมตร และทำการผลิตสินค้าทั้งหมด 8,000 – 9,000 ชิ้น

การจัดเก็บวัตถุดิบที่รอการผลิต โดยวางตากแดดไว้เพื่อไม่ให้เกิดความชื้น สถานที่เก็บวัตถุดิบ คือ ใต้ต้นลำไยในบริเวณบ้าน และในโรงเลื่อยไม้และตัดไม้ ซึ่งสถานที่ที่จัดเก็บไม้ไม่มีเครื่องมือในการป้องกันอัคคีภัย แต่ในฤดูร้อนต้องรีบนำไม้ไปขุดและแกะ เพราะหากทิ้งไว้นานทำให้ไม้แตกไม่สามารถนำไปใช้งานได้ ถ้าไม้ที่เก็บไว้มีรอยแตกสามารถทำการซ่อมแซมรอยแตก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

โดยใช้ตะปูยึดหรือใช้แมกซ์ยิง ขึ้นอยู่กับขนาดของรอยแตก หากไม้มีรอยแตกขนาดใหญ่ไม่สามารถซ่อมแซมได้จะนำไปซ่อมแซมชิ้นงานที่มีรอยตำหนิ หรือชำรุด

วัสดุในการผลิต ประกอบด้วย สี น้ำมันขัดเงาและแผ่นเงิน โดยสีราคากระป๋องละ 280-300 บาท และน้ำมันขัดเงาราคากระป๋องละ 200 – 250 บาท โดยซื้อจากร้านค้าในท้องถิ่น ซื้อคราวละไม่มากและไม่บ่อยครั้ง การจัดเก็บสี น้ำมันขัดเงา และอุปกรณ์ต่างๆ เก็บไว้บนชั้นวางในโรงเก็บของ ส่วนแผ่นเงินที่ใช้ในการประดับตกแต่งกรอบกระจกดาวราคาชิ้นละ 10 บาท ใช้จำนวน 5 ชิ้นต่อกรอบกระจกดาวหนึ่งชิ้น และแผ่นเงินที่ใช้ประดับตกแต่งกรอบกระจกเดือนราคาชิ้นละ 3 บาท ใช้จำนวน 20 ชิ้นต่อกรอบกระจกเดือนหนึ่งชิ้น ส่วนแผ่นเงินที่ใช้ติดพระจันทร์ราคาชิ้นละ 5 บาท ใช้จำนวน 2 ชิ้น และที่แก้มพระจันทร์ราคาชิ้นละ 1 บาท ใช้จำนวน 1 ชิ้น ผู้ประกอบการได้ว่าจ้างกลุ่มเชียงใหม่ศิลป์แกะแผ่นเงินให้ โดยโทรไปสั่ง ซึ่งกลุ่มเชียงใหม่ศิลป์เป็นผู้ออกแบบลวดลายบนแผ่นเงิน

4) การวางแผนการผลิต

นางพัชรินทร์และสามีเป็นผู้วางแผนการผลิต โดยพิจารณาจากยอดขายปีที่ผ่านมา และคำ สั่งซื้อที่มีเข้ามา หากผลิตภัณฑ์มีคำสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก จะผลิตไว้ในสต๊อกเพิ่มจากจำนวนที่มีคำสั่งซื้อเข้ามา 50-100 ชิ้น แต่การประมาณการผลิตยังไม่ถูกต้อง เนื่องจากไม่มีการทำบัญชี และการจัดเก็บข้อมูลของสินค้าแต่ละชนิด ส่งผลให้มีสินค้าไม่พอต่อการจำหน่าย และบางครั้งมีสินค้าเหลือค้างสต๊อกจำนวนมาก ต้องทิ้งไป เพราะไม้ถูกมอดและแมลงกิน

ขั้นตอนการผลิตกรอบกระจกเดือนและกรอบกระจกดาว 1 ชิ้น มีการจ้างงานประมาณ 6 คน ประกอบด้วย ช่างตัด ช่างขุด ช่างแกะ ช่างขัด และช่างทำสี รวมทั้งการว่าจ้างโรงงานอบไม้แกะสลัก ส่วนในขั้นตอนการตกแต่งรอยตำหนิ รอยแตกของไม้ นางพัชรินทร์ เป็นผู้รับผิดชอบ

5) การจัดเก็บสินค้าคงคลัง

สินค้าคงคลังจะวางซ้อนกันไว้ในโกดัง แต่มักมีปัญหาเรื่องมอด แมลงกินไม้ สถานที่จัดเก็บสินค้าคงคลัง เป็นโรงเรือนที่ใช้จอดรถ แต่ถ้าเป็นสินค้าที่ยังไม่ได้ทำสีหรือผ่านการอบ จะวางไว้บริเวณรอบโรงเรือนแกะสลัก

6) กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตเป็นกระบวนการผลิตแบบตามสั่ง ซึ่งเป็นการผลิตสินค้าในช่วงสั้น ๆ ตามชนิดของสินค้าที่เปลี่ยนไป ในการผลิตมักใช้เครื่องจักรง่าย ๆ ใช้เทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน

การจัดลำดับการผลิตนั้นขึ้นอยู่กับคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยพิจารณาจากวันกำหนดส่งสินค้า หากคำสั่งซื้อใดมีกำหนดส่งสินค้าก่อนจะจัดลำดับการผลิตมาก่อน หากไม่มีคำสั่งซื้อในการผลิตนั้น การผลิตจะขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของนางพัชรินทร์และนายสาคร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ขั้นตอนการผลิตกรอบกระจกเดือน และกรอบกระจกดาว มีขั้นตอนการผลิตไม่แตกต่างกัน เพียงขนาดและรูปร่าง แตกต่างกัน โดยกรอบกระจกเดือนต้องตัดไม้ให้มีขนาด 20x15x1.5 นิ้ว ส่วนกรอบกระจกดาวต้องตัดไม้ให้มีขนาด 19x15x1.5 นิ้ว เจาะตรงกลางให้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 7 นิ้ว หลังจากนั้นนำไปฉลุ และแกะสลักลวดลาย แล้วนำไปขัดกระดาษทราย ตกแต่งรอยตำหนิ รอยแตก แล้วส่งไปให้ร้านที่รับจ้างอบไม้ เสร็จแล้วนำไปขัดละเอียดและลงสี ทิ้งไว้ให้แห้ง และเคลือบผิว ขัดมัน แล้วจึงนำแผ่นเงินมาติดให้สวยงาม ดังแผนภาพที่ 5.6

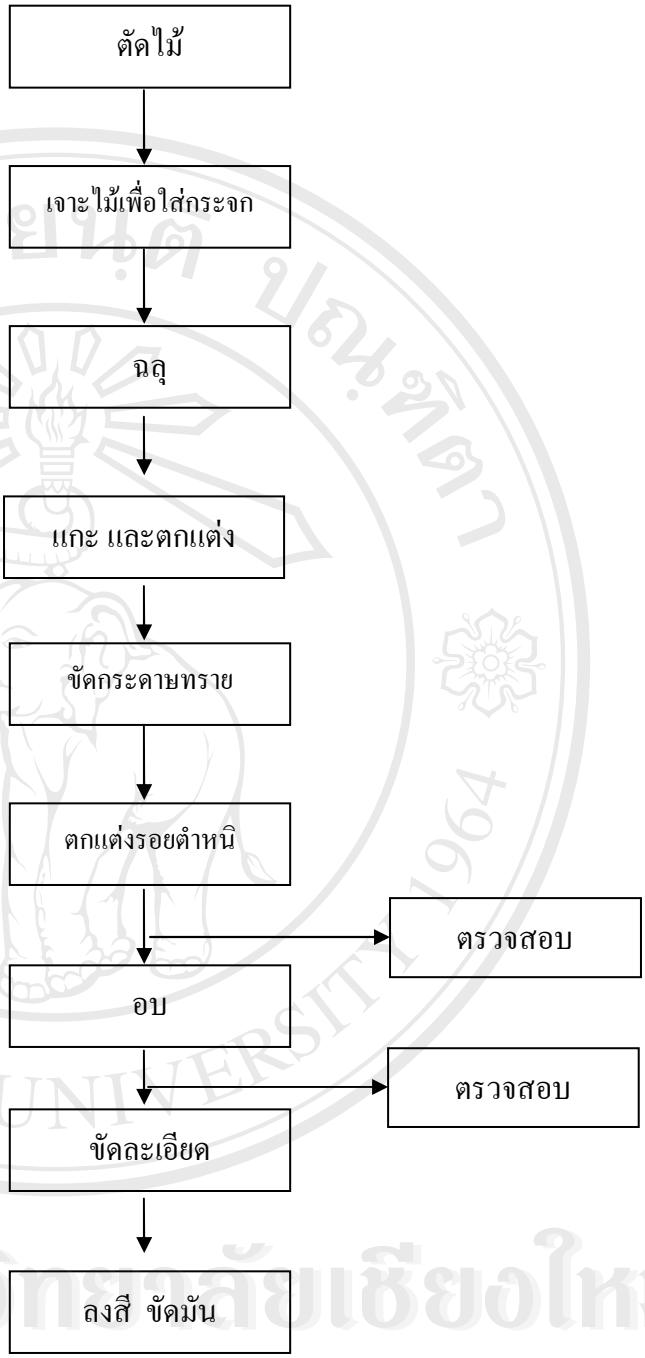
ขั้นตอนการอบ ทางผู้ประกอบการจะทำการว่าจ้างร้านรับจ้างอบไม้แกะสลักที่มีอยู่ทั่วไปโดยเลือกร้านที่ใช้ฟืนเป็นเชื้อเพลิงในการอบ เนื่องจากคุณภาพของการอบไม้ดีกว่าการอบโดยใช้แก๊ส แต่มีข้อเสียในเรื่องระยะเวลา ซึ่งการอบกรอบกระจกใช้เวลาในการอบ 2-3 วัน และค่าอบชิ้นละ 3 บาท

ของเสียจากกระบวนการผลิต คือเศษไม้ที่เหลือจากการแกะแล้วนำไปขายให้กับร้านทำเส้นขนมจีนในหมู่บ้าน เพื่อทำเป็นเชื้อเพลิง ครั้งละ 3.5-4 ลูกบาศก์เมตร ราคาประมาณ 500 บาท และถ้าไม้ที่เหลือมีขนาดใหญ่พอที่จะทำผลิตภัณฑ์ชิ้นเล็กๆได้ จะเก็บไว้ทำผลิตภัณฑ์ขนาดเล็ก เก็บไว้ในสต๊อกและนำไปฝากขายตามร้านขายของที่ระลึก ซึ่งสินค้าชิ้นเล็กจะขายได้ดีกว่าสินค้าชิ้นใหญ่ และไม่ต้องเสียค่าขนส่ง

7) การควบคุมคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพ เป็นการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้ตามแบบ คือลูกค้าจะออกแบบผลิตภัณฑ์มาให้เรียบร้อยแล้ว หรือผู้ประกอบการออกแบบผลิตภัณฑ์เอง และทำการผลิตให้ได้ตามแบบที่กำหนด ซึ่งขึ้นอยู่กับคุณภาพของไม้ และกรรมวิธีในการผลิต โดยสุ่มตรวจงานชิ้นแรกๆ ในการผลิตเท่านั้น ส่วนคุณภาพของวัตถุดิบนั้น สามารถควบคุมได้ โดยการคัดไม้ลงจากรถ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



รูปที่ 5.6 ขั้นตอนการผลิตกรอบกระจกเดือนและกรอบกระจกดาว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รูปที่ 5.7 กรอบกระจกเดือน

รูปที่ 5.8 กรอบกระจกดาว

5.2.5 การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

ต้นทุนคงที่ประกอบด้วย

1) เลื่อยวงเดือน จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 30,000 บาท ใช้ในการผ่าไม้เป็นท่อน มีอายุการใช้งาน 10 ปี การบำรุงรักษาทำได้โดย ใช้น้ำมันเช็ดทำความสะอาดหลังการใช้งานทุกครั้ง

2) เลื่อยฉลุ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 35,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

3) เครื่องขุด จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 25,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

4) เลื่อยยนต์ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 40,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

5) สว่าน จำนวน 3 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,500 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

6) แม็กซ์ยิงอัดลม จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

7) เครื่องขัดเงา จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 1,500 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

8) เครื่องขัดกระดาษทราย จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 6,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

9) โรงเรือนแกะสลัก ขนาดกว้าง 22 เมตร ยาว 24 เมตร สูง 3 เมตร ใช้เงินในการก่อสร้าง 12,000 บาท การก่อสร้างใช้ไม้เก่าในการทำเสาและมุงกระเบื้องเก่า

10) โรงเลื่อยไม้และตัดไม้ มีขนาดกว้าง 4 เมตร ยาว 15 เมตร สูง 2.5 เมตร เสาโรงเรือนเป็นเสาคอนกรีต ส่วนโครงหลังคาทำจากไม้มะพร้าว ใช้เงินในการก่อสร้าง 18,000 บาท

11) โรงเรือนเก็บของขนาดกว้าง 7 เมตร ยาว 9 เมตร สูง 3.5 เมตร มีความสามารถในการเก็บของ 110 ลูกบาศก์เมตร เป็นโรงเรือนเปิด ใช้เงินลงทุน 25,000 บาท

12) โรงเรือนเก็บของ ขนาดกว้าง 8 เมตร ยาว 5 เมตร สูง 3 เมตร เทพื้นซีเมนต์ใช้เป็นโรงเก็บรถและเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วเตรียมส่งให้ลูกค้า ใช้เงินในการก่อสร้าง 27,000 บาท

13) รถยนต์จำนวน 2 คัน เป็นรถกระบะยี่ห้อISUZU ราคา 650,000 บาท ใช้งานมาแล้วเป็นเวลา 2 ปีและรถบรรทุกหกล้อยี่ห้อ ISUZU ราคา 290,000 บาท ใช้งานมาแล้ว 5 ปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ต้นทุนผันแปรประกอบด้วย

1) วัตถุดิบ ได้แก่ ไม้ขนาดต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตกรอบกระจก และ แผ่นเงิน
2) วัสดุ ได้แก่ สี น้ำมันขัดเงา
3) ค่าจ้างการผลิตในขั้นตอน การขุด แกะ กลึง ขัด อบ และทำสี

ตารางที่ 5.3 ต้นทุนและผลตอบแทนของกรอบกระจกเดือน

รายการ	**ราคา (บาท/หน่วย)**	**อัตราส่วนของต้นทุน/ ต้นทุนทั้งหมด**
ต้นทุนคงที่	13.77	4.77
1) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนแกะสลัก	0.07	0.02
2) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บสินค้า	0.31	0.11
3) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยไม้และตัดไม้	0.11	0.04
4) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขุด	0.29	0.10
5) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยยนต์	0.47	0.16
6) ค่าเสื่อมราคาสว่าน	0.12	0.04
7) ค่าเสื่อมราคารถยนต์	11.06	3.83
8) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน	0.71	0.25
9) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดเงา	0.04	0.02
10)ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย	0.14	0.05
11) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยฉลุ	0.41	0.14
12) ค่าเสื่อมราคาแม็กซ์ยิง	0.04	0.01
ต้นทุนผันแปร	274.75	95.23
13) วัตถุดิบ		
- ไม้	80.00	27.73
- แผ่นเงิน	71.00	24.61
14) วัสดุ		
- สี	7.00	2.43
- น้ำมันขัดเงา	3.75	1.30

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
15) ค่าแรง		
- ค่าจ้างฉลุ	15.00	5.20
- ค่าจ้างแกะ	25.00	8.65
- ค่าจ้างขัด	10.00	3.47
- ค่าจ้างอบ	3.00	1.04
- ค่าจ้างทำสี	60.00	20.80
ต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด	288.52	100.00
ราคาขายส่งผลิตภัณฑ์	280.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	5.25	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-8.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	1.88	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	-3.04	
ราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์	320.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	45.25	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	31.48	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	14.14	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	9.84	

หมายเหตุ : ไม่คิดค่าที่ดิน

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายส่ง 280 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายส่งแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 5.25 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด -8.52 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 1.88 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -3.04

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายปลีก 320 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายปลีกแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 45.25 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 31.48 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 14.14 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 9.84

ตารางที่ 5.4 ต้นทุนและผลตอบแทนของกรอบกระจกดาว

รายการ	**ราคา (บาท/หน่วย)**	**อัตราส่วนของต้นทุน/ ต้นทุนทั้งหมด**
ต้นทุนคงที่	13.77	4.93
1) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนแกะสลัก	0.07	0.03
2) ค่าเสื่อมราคาโรงเก็บสินค้า	0.31	0.11
3) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยไม้และตัดไม้	0.11	0.05
4) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขุด	0.29	0.11
5) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยยนต์	0.47	0.17
6) ค่าเสื่อมราคาสว่าน	0.12	0.04
7) ค่าเสื่อมราคารถยนต์	11.06	3.97
8) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน	0.71	0.26
9) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดเงา	0.04	0.01
10)ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย	0.14	0.02
11) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยฉลุ	0.41	0.15
12) ค่าเสื่อมราคาแม็กซ์ยิง	0.04	0.01
ต้นทุนผันแปร	264.75	95.07
13) วัตถุดิบ		
- ไม้	80.00	28.72
- แผ่นเงิน	71.00	21.91
14) วัสดุ		
- สี	7.00	2.51
- น้ำมันขัดเงา	3.75	1.35

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
15) ค่าแรง		
- ค่าจ้างฉลุ	15.00	5.39
- ค่าจ้างแกะ	25.00	8.98
- ค่าจ้างขัด	10.00	3.59
- ค่าจ้างอบ	3.00	1.08
- ค่าจ้างทำสี	60.00	21.54
ต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด	278.52	100.00
ราคาขายส่งผลิตภัณฑ์	270.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	5.25	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	-8.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	1.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	-3.16	
ราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์	300.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	35.25	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	21.48	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก	11.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก	7.16	

หมายเหตุ : ไม่คิดค่าที่ดิน

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายส่ง 270 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายส่งแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 5.25 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด -8.52 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 1.94 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ -3.16

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายปลีก 300 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายปลีกแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 35.25 .บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 21.48 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 11.75 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายปลีก ร้อยละ 7.16

5.3 กรณีศึกษา : ผู้ประกอบการรายที่ 3

นายมนัส เริ่มทำธุรกิจเกี่ยวกับไม้แกะสลักตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 โดยก่อนที่จะมาทำธุรกิจเกี่ยวกับไม้แกะสลัก เป็นคนขับรถรับจ้างสองแถวสายทากาศ-ลำพูน และมีเงินเหลือเดือนละ 1,000 บาท ดังนั้นจึงเริ่มทำธุรกิจเกี่ยวกับไม้แกะสลักโดยไปดูรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่บ้านถวาย แล้วกลับมาให้ลูกจ้างทำ จากนั้นนำไปเสนอตามร้านต่างๆ พอมีคำสั่งซื้อจึงไปจ้างช่าง แกะมาทำ

เงินลงทุนเริ่มแรกมาจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 300,000 บาท ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 โดยส่งดอกเบี้ยและเงินต้นให้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ปีละประมาณ 30,000 บาท ส่วนเงินที่ใช้ในการหมุนเวียนในแต่ละเดือนเป็นจำนวน 200,000-300,000 บาท

5.3.1 ด้านการจัดการ

เนื่องจากเป็นธุรกิจแบบครอบครัว ดังนั้นการบริหารจัดการด้านการผลิต การตลาด และด้านการเงิน และอำนาจในการตัดสินใจขึ้นอยู่กับนายมนัส โดยมีบุตรสาวเป็นผู้ช่วยในด้านต่าง ๆ เนื่องจาก บุตรสาวจบการศึกษาระดับปริญญาตรี และกำลังรองานจึงมาช่วยงานนายมนัส และหัดเรียนรู้งานในธุรกิจไม้แกะสลัก

โครงสร้างองค์กร แบ่งตามหน้าที่ตามความถนัดของลูกจ้างแต่ละคน และมีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน โดยแบ่งเป็น ช่างขัด 3 คน ช่างขุด 2 คน ช่างกลึง 1 คน ช่างตัดเลื่อยวงเดือน 1 คน และช่างแกะ 6 คน ซึ่งเป็นแรงงานในท้องถิ่นจำนวน 8 คน เป็นคนตำบลเหมืองจี้ 3 คนและเป็นคนอำเภอป่าซาง 2 คน โดยแรงงานมีอายุเฉลี่ย 35-40 ปี

ลูกจ้างทั้งหมด 13 คน เป็นลูกจ้างประจำ 7 คน ต้องมาทำงานเวลา 8.00-17.00 น.ให้ค่าตอบแทนเป็นรายวัน วันละ 130 บาท ส่วนช่างแกะให้ค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น ส่วนหน้าที่การทำสีจะให้ลูกจ้างมาช่วยกัน แต่ถ้าลูกค้าสั่งให้ทำสีเลียนแบบของเก่าหรือเป็นสีที่เป็นรอยแตกต้องไปจ้างทำสี

เนื่องจากการปกครองลูกจ้างนั้นเป็นการปกครองแบบครอบครัว มีความเอื้ออาทรต่อกัน จึงไม่ได้มีสวัสดิการตามที่กฎหมายกำหนด แต่เป็นการช่วยเหลือกัน เช่น เลี้ยงอาหารกลางวัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

หรือ หากเกิดอุบัติเหตุจากการทำงานทางผู้ประกอบการเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาพยาบาลทั้งหมด เพราะไม่เช่นนั้นลูกจ้างจะไปทำงานที่อื่นที่มีสวัสดิการและรายได้ดีกว่า

การควบคุมติดตามการดำเนินงาน ภรรยาของนายมนัสเป็นผู้ดูแลการทำงานของลูกจ้างว่าทำงานได้มากน้อยเพียงใด โดยพิจารณาจากปริมาณงานและความยากง่ายในการผลิต ซึ่งต้องควบคุมการทำงานของลูกจ้างประจำที่ให้ค่าตอบแทนเป็นรายวันมากกว่าลูกจ้างที่ให้ค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น

การติดต่อสั่งการกับลูกจ้างนั้นนายมนัสเป็นคนไปสั่งการ ในลักษณะค่อนข้างเป็นทางการทำให้ลูกจ้างเกิดความยำเกรง แต่หากมีปัญหาสามารถปรึกษาได้ เพราะลูกจ้างแต่ละคนมีประสบการณ์ในการทำงานมานาน

ในฤดูเก็บลำไยไม่มีปัญหาขาดแคลนแรงงานเพราะลูกจ้างไม่ไปรับจ้างเก็บลำไยจะเก็บเฉพาะลำไยที่ตนเองมีอยู่และขายสด ซึ่งในการเก็บลำไยลูกจ้างจะขาดงาน 2- 3 วัน ไม่กระทบต่อการผลิต

การพัฒนาฝีมือแรงงานไม่ได้รับความช่วยเหลือจากส่วนราชการในการพัฒนาฝีมือการแกะสลักและและออกแบบพัฒนาสินค้า ซึ่งกลุ่มฯมีการอบรมในเรื่องการทำสีไม้เป็นส่วนใหญ่

5.3.2 ด้านการตลาด

ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง แต่ผู้ประกอบการมีสินค้าในสต็อกจำนวนมาก หลากหลายรูปแบบ และหลายขนาด ถึงแม้ว่าสินค้าไม่มีความแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่น ลูกค้ารายสำคัญได้แก่

ก) บริษัทเชียงใหม่แรม เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการส่งออกสินค้าหัตถกรรม ไปในอเมริกา สหภาพยุโรป ญี่ปุ่น และฮ่องกง โดยมีความถี่ในการสั่งซื้อสม่ำเสมอ และมูลค่าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งประมาณ 200,000 – 300,000 บาท

ข) ร้านหางดง แอนทิคส์ เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการส่งออก โดยมีความถี่ในการสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ และมีมูลค่าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งประมาณ 20,000 – 30,000 บาท

ค) ร้านบัวไร เป็นร้านขายของที่ระลึก และส่งออก โดยมีความถี่ในการสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ และมูลค่าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งไม่แน่นอน

1) ด้านราคาสินค้า

ถ้าเป็นสินค้าที่ผู้ประกอบการออกแบบเอง สามารถกำหนดราคาสินค้าได้ โดยได้กำไรชิ้นละ 30 – 40 % ขึ้นอยู่กับขนาดของสินค้า แต่ถ้าเป็นสินค้าที่ลูกค้าออกแบบและสั่งผลิต ราคา

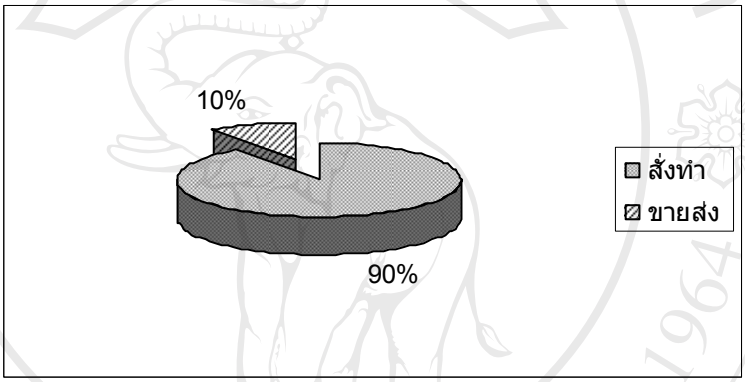
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

สินค้าขึ้นอยู่กับการต่อรองระหว่างผู้ประกอบการและลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะมีอิทธิพลในการกำหนดราคา เนื่องจากมีผู้ผลิตให้เลือกจำนวนมากราย ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจรับคำสั่งซื้อ คือ ต้นทุนการผลิตและราคาสินค้าของคู่แข่ง

เงื่อนไขทางการค้าที่ให้กับลูกค้า คือ ให้เครดิตลูกค้า 10-15 วัน ส่วนลูกค้าที่สั่งทำสินค้าให้เครดิต 1.5-2 เดือน โดยผู้ประกอบการไม่มีส่วนลดทางการค้าให้กับลูกค้าทั้งสองประเภท

2) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สามารถแบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 2 ช่องทาง คือ สั่งทำ 90% และขายส่ง 10 % ดังแผนภาพที่ 5.10



รูปที่ 5.9 สัดส่วนการจำหน่ายของผู้ประกอบการรายที่ 3

ช่องทางที่ 1 สั่งทำ คือ การที่ลูกค้าจ้างให้ผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ต้องการ โดยลูกค้ารายสำคัญ ได้แก่ บริษัทเชียงใหม่แรม ร้านหางดง แอนทิคส์ และร้านบัวไร

ช่องทางที่ 2 ขายส่ง คือ การที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าส่งจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทส่งออกรายเล็ก และร้านขายสินค้าที่ระลึก มีความถี่ในการสั่งซื้อไม่สม่ำเสมอ และมูลค่าในการสั่งซื้อไม่มาก

3) ด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาด โดยลูกค้าส่วนมากที่มาสั่งซื้อสินค้ามาจากการบอกปากต่อปาก ส่วนความช่วยเหลือที่ได้รับจากภาครัฐ คือ การประชาสัมพันธ์ใน

www.thaitambon.com

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

เนื่องจากรายได้ของผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับการส่งออกเป็นหลัก ดังนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2546 นั้น รายได้ของผู้ประกอบการจึงมากขึ้น และมีลูกค้ารายใหม่เข้ามาสั่งสินค้าแต่ไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

4) ด้านบรรจุภัณฑ์

ผู้ประกอบการไม่มีบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากเป็นการขายส่ง และสั่งทำ จึงไม่จำเป็นต้องมีบรรจุภัณฑ์ ส่วนการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าส่งและลูกค้าที่สั่งทำนั้น ผู้ประกอบการมีบริการส่งสินค้าให้ฟรี แต่หากซื้อสินค้าในปริมาณ 20 – 30 ชิ้น ลูกค้าต้องมารับสินค้าเอง

ปัญหาด้านการตลาดที่พบ คือ ไม่มีร้านจำหน่ายสินค้าเป็นของตนเอง และปัญหาการทะเลาะวิวาทกับผู้ผลิตรายอื่นในเรื่องราคาสินค้าที่ผู้ประกอบการผลิตเป็นรายแรก เช่น ลูกบอลเชิงเทียน

5.3.3 ด้านการเงิน

ผู้ประกอบการมีการลงบัญชีอย่างง่ายโดยทำเป็นสมุดรับเงิน และจ่ายเงินโดยผู้รับผิดชอบด้านการเงินคือนายมนัส และบุตรสาว แหล่งเงินทุนที่สำคัญมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ กลุ่มไม้แกะสลัก และเงินทุนส่วนตัว ซึ่งเงินทุนหมุนเวียนในแต่ละเดือนอยู่ระหว่าง 200,000 - 300,000 บาท

ปัญหาที่พบ คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในช่วงเดือนมีนาคมและเมษายน เนื่องจากต้องนำไปซื้อไม้เก็บไว้ เพราะถ้าเข้าหน้าฝนไม้จะขาดแคลน

5.3.4 ด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตมีหลายรูปแบบ และหลายขนาดดังต่อไปนี้

1) ตุ๊กตาดนตรี
2) เด็กใส่หมวกขนาด 14 นิ้ว และ 20 นิ้ว
3) เด็กหนุนแตง ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 9 นิ้ว 14 นิ้ว และ 20 นิ้ว
4) ตาแป๊ะ ขนาด 12 นิ้ว 16 นิ้ว และ 25 นิ้ว
5) ตาแป๊ะชูทอง ขนาด 12 นิ้ว 14 นิ้ว และ 16 นิ้ว
6) พระจีน
7) เจ้าแม่กวนอิม ขนาด 20 นิ้ว และ 24 นิ้ว
8) เป็ด ขนาด 5 นิ้ว 7 นิ้ว และ 9นิ้ว
9) แมวก้ม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

10) แมวนอนขด

11) แมวคอยาว ขนาด 8 นิ้ว 10 นิ้ว 10 นิ้ว 15 นิ้ว 20 นิ้ว และ 25 นิ้ว

12) แมวเอียงคอ ขนาด 8 นิ้ว 10 นิ้ว 12 นิ้ว 15 นิ้ว 20 นิ้ว และ 30 นิ้ว

13) แมวนั่ง ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 10 นิ้ว และ 12 นิ้ว

14) แมวบาหลี ขนาด 16 นิ้ว 18 นิ้ว และ 20 นิ้ว

15) แมวผูกโบว์ ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 12 นิ้ว 14 นิ้ว และ 25 นิ้ว

16) แมวหางม้วน 6 นิ้ว 8 นิ้ว และ 12 นิ้ว

17) เศียรพระ

18) ช่อฟ้าใบระกา

19) มือคน

20) สุนัขหน้าย่น

21) สุนัขบูลด็อก

22) ม้าโยก รูปสุนัข ม้า และรถชอปเปอร์

23) ผู้หญิงไหว้สวัสดี

24) กระเหรี่ยงคอยาว

25) คนพิงถุงกอล์ฟ ขนาด 20 นิ้ว และ 30นิ้ว

26) คาวบอย ขนาด 20 นิ้ว 30 นิ้ว 40 นิ้ว และ 70 นิ้ว

27) เด็กหนุนหนังสือ ขนาด 6 นิ้ว 8 นิ้ว 9 นิ้ว และ 14 นิ้ว

28) ช้างชูงวง ขนาด 14 นิ้ว 16 นิ้ว และ 18 นิ้ว

29) กระต่ายหมอบ 6 นิ้ว และ 8 นิ้ว

นอกจากผลิตภัณฑ์ที่กล่าวมาข้างต้นแล้วยังมีผลิตภัณฑ์อีกหลายชนิดที่ผู้ประกอบการสามารถผลิตได้ตามคำสั่งลูกค้า

ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งเข้าโครงการโครงการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ คือชุดตุ๊กตาดนตรี ประกอบด้วย ตุ๊กตาตีกลอง 1 ตัว ตุ๊กตาเป่าขลุ่ย 1 ตัวและตุ๊กตาดีดพิณ 1 ตัว ซึ่งตุ๊กตาแต่ละตัวมีสีหน้าท่าทางแตกต่างกัน และในการส่งเข้าคัดสรรนั้น ผลิตภัณฑ์ไม่มีเรื่องราวความเป็นมา และวิธีการใช้งานของผลิตภัณฑ์

1) ทำเลที่ตั้ง

ที่ตั้งในการผลิตอยู่ภายในสวนลำไยของนายมนัส ไกลจากแหล่งชุมชน จึงไม่ก่อให้เกิด ความรำคาญกับคนในชุมชนในเรื่องเสียงและฝุ่นละออง ลักษณะการวางผัง เป็นการวางผังตามกระบวนการผลิต คือ จัดหน่วยงานที่มีหน้าที่เดียวกันให้อยู่ในพื้นที่เดียวกัน ดังนั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

โรงเรือนทั้งสองหลังจึงอยู่ใกล้กัน และ มีการจัดแบ่งพื้นที่การทำงานของแต่ละคนอย่างชัดเจน โดย ช่างแกะและช่างขัด จะอยู่ในโรงเรือนหลังใหญ่ ส่วน ช่างขุด ช่างกลึง และช่างตัด อยู่ในโรงเรือนหลังเล็ก

การจัดการผลิตนั้นจะจัดลำดับการผลิตตามที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาจะผลิตตามคำสั่งซื้อที่เข้ามาก่อนหรืออาจจะปรับการผลิตตามคำสั่งซื้อที่เข้ามาก่อนหรืออาจจะปรับการผลิตตามกำหนดเวลาของสินค้าที่ต้องส่งมอบก่อน

2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

นายมนัสเป็นผู้ออกแบบ โดยลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ที่วางขายในท้องตลาดแล้วนำมาปรับปรุง และในระยะหลังนี้ไม่ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่เนื่องจากไม่มีเวลา เพราะมีคำสั่ง ซื้อเข้ามาจำนวนมาก

3) วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิต คือไม้จามจุรี มีการจัดซื้อไม้ท่อนและนำมาตัดเอง โดยมีผู้ส่งไม้ประจำจากจังหวัดแพร่ แต่นำไม้มาจากกำแพงเพชร สุโขทัย อุทัยธานี และนครสวรรค์ โดยสั่งไม้เดือนละครั้ง ครั้งละ 1 คันรถบรรทุกสิบล้อหรือประมาณ 15-16 ลูกบาศก์เมตร ผู้ประกอบการต้องโทรไปสั่งล่วงหน้า หากเป็นไม้ขนาดใหญ่ต้องรอ 2-3 เดือน แต่ถ้าไม้ขนาดเล็กต้องรอประมาณ 1 เดือน การตัดไม้จะต้องคำนวณโดยวัดจากปริมาตรของแต่ละท่อน และแบ่งว่าไม้ท่อนใดจะใช้ผลิตสินค้าแบบใด หากตัดไม้ผิดขนาดจะทำให้ไม้เสียไป และทำให้ต้นทุนของไม้แพงขึ้น ซึ่งนายมนัสจะเข้าไปควบคุมการตัดไม้ทุกขั้นตอน ในการซื้อไม้แต่ละครั้งต้องชำระเป็นเงินสด 50,000 - 60,000 บาท

ดังนั้นใน 1 ปี ซื้อไม้ 180 -190 ลูกบาศก์เมตร และทำการผลิตสินค้าทุกชนิดได้ 13,000 – 14,000 ชิ้น

การจัดเก็บไม้ที่ได้มาจะนำไปเก็บไว้ในบริเวณโกดัง และเก็บไว้ในบริเวณบ้าน ซึ่งไม่มีเครื่องมือในการป้องกันอัคคีภัย การจัดเก็บไม้นั้น จะแยกตามขนาดของไม้ และไม้ที่ผ่านการเลื่อยและตัดแล้ว จะวางซ้อนกันเป็นระเบียบ ซึ่งพื้นที่ในการจัดเก็บไม้ท่อนและไม้สำเร็จรูปจะแยกกันอย่างชัดเจน

4) การวางแผนการผลิต

นายมนัสพิจารณาจากคำสั่งซื้อเป็นสำคัญ โดยหากมีคำสั่งซื้อเข้ามาจะผลิตเพิ่มจากคำสั่งซื้อประมาณ 50-60 ชิ้น โดยจำนวนที่เกินมานี้จะเก็บไว้ในโรงเก็บของเพื่อนำไปขายส่งให้ลูกค้าในปี พ.ศ. 2547 ที่ผ่านมานั้นผู้ประกอบการได้ผลิตชุดตุ๊กตาดนตรีตามคำสั่งซื้อ 500 ชุด และผลิตไว้ในโรงเก็บของอีก 50 ชุด และมีสินค้าจำนวนหนึ่งที่ไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามาก็ทำการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ผลิตตลอด เช่น ตุ๊กตาแมว รูปหน้าพระ และช้าง เป็นต้น เพื่อไม่ให้ลูกจ้างว่างงานและมีงานทำ ทำให้เกิดปัญหาสินค้าค้างสต๊อกจำนวนมาก และปัญหาทุนจม ซึ่งสินค้าเหล่านี้ต้องใช้ระยะเวลานานจึงจะได้ขาย ในการผลิตตุ๊กตา 1 ชุดมีการว่าจ้างแรงงาน ประกอบด้วย ช่างตัด ช่างแกะ ช่างขัด จ้างอบ และ จ้างทำสี

5) การจัดเก็บสินค้าคงคลัง

การจัดเก็บสินค้าคงคลัง เก็บไว้ตามใต้ต้นไม้ ไม่มีพื้นที่ในการเก็บสินค้าที่แน่นอน โดยสินค้าที่แกะเสร็จจะวางไว้ตั้งแต่ประตูโรงงาน จนถึงโรงเรือนแกะสลัก การเก็บสินค้าไม่ได้แบ่งตามประเภทหรือชนิดของสินค้า แต่ถ้าเป็นสินค้าชิ้นเล็ก ๆ จะกองรวมกัน

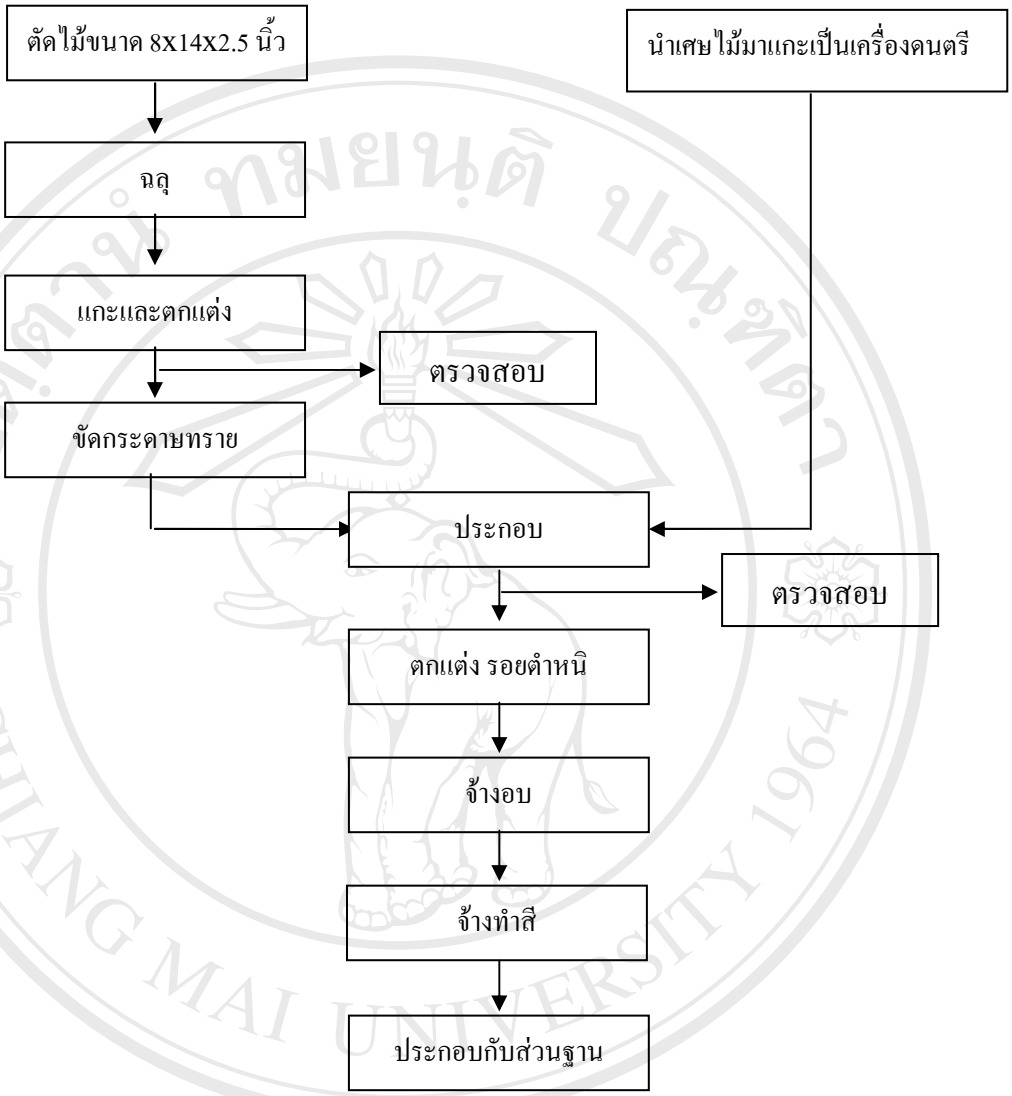
6) กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตเป็นกระบวนการผลิตแบบตามสั่ง ซึ่งเป็นการผลิตสินค้าในช่วงสั้น ๆ ตามชนิดของสินค้าที่เปลี่ยนไป ในการผลิตมักใช้เครื่องจักรง่าย ๆ ใช้เทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน และมีการว่าจ้างงานภายนอก ในขั้นตอนการอบไม้ และการทำสี

ขั้นตอนในการผลิตตุ๊กตาดนตรี เริ่มจากนำแบบตุ๊กตาแต่ละแบบไปวาดลงในแผ่นไม้ขนาดกว้าง 8 นิ้ว ยาว 14 นิ้ว หนา 2.5 นิ้ว แล้วนำแผ่นไม้ไปฉลุตามแบบที่วาดไว้ แล้วนำไปแกะสลักเป็นรูปตุ๊กตา และตกแต่งรายละเอียดให้สวยงาม หลังจากนั้นจึงนำไปขัด ส่วน กลอง ขลุ่ย และพิณทำมาจากเศษไม้ แล้วนำมาประกอบกัน นอกจากนี้ต้องเจาะที่ฐานตุ๊กตาแต่ละตัว เพื่อใส่แท่งเหล็กสำหรับติดกับส่วนฐาน โดยแท่นไม้ที่ใช้ทำฐานมีขนาดกว้าง 7 นิ้ว ยาว 2 นิ้ว หนา 1 นิ้ว ราคาชิ้นละ 3 บาท การประกอบตุ๊กตาดนตรีต้องจ่ายค่าจ้างประกอบตัวละ 10 บาท โดยก่อนที่จะประกอบต้องนำไม้ตุ๊กตาไปอบก่อน เมื่อประกอบแล้วจึงตกแต่งรอยตำหนิ และรอยแตกของไม้ หลังจากนั้นจึงไปจ้างร้านทำสีให้ทำสีเลียนแบบของเก่าเสียค่าใช้จ่ายตัวละประมาณ 50 บาท ดังแผนภาพที่ 5.11

การอบว่าจ้างร้านรับจ้างอบไม้แกะสลักที่มีอยู่ทั่วไป ในการอบตุ๊กตามีค่าอบชิ้นละ 1.50 บาท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



รูปที่ 5.10 ขั้นตอนการผลิตตุ๊กตาเล่นดนตรี

ของเสียจากกระบวนการผลิต คือ เศษไม้ และขี้เลื่อย ผู้ประกอบการขายเป็นฟืนให้กับชาวบ้าน โดยขายในราคา รถกระบะละ 400 – 500 บาท ก่อนนำไม้ไปขายให้กับชาวบ้าน ภรรยาของนายมนัสจะตรวจสอบอีกครั้งว่าไม้นั้นไม่สามารถนำไปทำอย่างอื่นได้

7) การควบคุมคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพนั้นเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการตัดไม้ให้ออกมามีเศษไม้ที่เหลือน้อยที่สุด ขั้นตอนนี้นายมนัสจะทำการควบคุมอย่างใกล้ชิด ส่วนในขั้นตอนการผลิตจะตรวจสอบชิ้นงานหลังจากเสร็จขั้นตอนการแกะ โดยการผลิตแต่ละครั้งจะสุ่มตรวจ 20 – 30 ชิ้น และมีการตรวจสอบ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

หลังการประกอบ โดยดูว่าเมื่อประกอบเครื่องดนตรีกับตัวตุ๊กตา ติดกันสนิท ส่วนการตรวจสอบขั้นสุดท้ายเป็นการตรวจความเรียบร้อยของสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า

ปัญหาในการผลิตที่พบคือ เรื่องฝีมือการแกะสลักที่ไม่ละเอียด ประณีต และการแกะสลักรูปแบบเดียวกันไม่เหมือนกัน ซึ่งมีวิธีแก้ปัญหา คือถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาจำนวนน้อยจะให้ลูกจ้างคนใดคนหนึ่งเป็นคนรับผิดชอบไป โดยในหนึ่งคำสั่งซื้อจะไม่แบ่งให้คนแกะหลายคน เพราะยิ่งคนแกะหลายคนจะทำให้ชิ้นงานมีความแตกต่างกันมาก

5.3.5 การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิตประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

ต้นทุนคงที่ประกอบด้วย

1) เลื่อยวงเดือน จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 14,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

2) เลื่อยยนต์ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 35,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

3) เครื่องขัดกระดาษทราย จำนวน 3 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,500 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

4) แม๊กซ์ยิงอัดลม จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 3,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

5) เลื่อยฉลุ จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 40,000 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

6) สว่านแท่น จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 4,800 บาท มีอายุการใช้งาน 10 ปี

7) รถยนต์ จำนวน 2 คัน เป็นรถกระบะยี่ห้อ TOYOTA ราคาคันละ 260,000 บาท และรถกระบะยี่ห้อ ISUZU ราคาคันละ 420,000 บาท

8) โรงเรือนแกะสลักและใช้เก็บสินค้า ขนาดกว้าง 10 เมตร ยาว 40 เมตร สูง 3 เมตร โครงหลังคาเป็นโครงเหล็ก มุงกระเบื้อง พื้นเป็นพื้นดิน ใช้เงินในการก่อสร้างประมาณ 150,000 บาท

9) โรงเรือนใช้ในการกลึง เลื่อยไม้ และผ่าไม้ ขนาดกว้าง 8 เมตร ยาว 40 เมตร สูง 2.5 เมตร โครงหลังคาเป็นไม้มะพร้าว ใช้เงินในการก่อสร้างประมาณ 40,000 บาท

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ต้นทุนผันแปรประกอบด้วย

1) วัตถุดิบ ได้แก่ ไม้ขนาดกว้าง 8 นิ้ว ยาว 14 นิ้ว หนา 2.5 นิ้ว

2) ค่าจ้างผลิตในขั้นตอนการขุด ฉลุ แกะ ขัด อบ และทำสี

ตารางที่ 5.5 ต้นทุนและผลตอบแทนของตุ๊กตาดนตรี

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนคงที่	6.66	3.82
1) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนแกะสลักและเก็บของ	0.56	0.32
2) ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน เลื่อยไม้ ผ่าไม้	0.15	0.09
3) ค่าเสื่อมราคารถยนต์	5.04	2.89
4) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยวงเดือน	0.21	0.12
5) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยยนต์	0.26	0.15
6) ค่าเสื่อมราคาเครื่องขัดกระดาษทราย	0.08	0.05
7) ค่าเสื่อมราคาเลื่อยฉลุ	0.30	0.17
8) ค่าเสื่อมราคาแม็กซ์ยิงอัดลม	0.02	0.01
9) ค่าเสื่อมราคาสว่านแท่น	0.04	0.02
ต้นทุนผันแปร	167.50	96.18
10) วัตถุดิบ		
- ไม้	33.00	18.95
- เหล็ก	3.00	1.73
11) ค่าแรง		
- ค่าจ้างขุด	5.00	2.87
- ค่าจ้างฉลุ	5.00	2.87
- ค่าจ้างแกะ	50.00	28.71
- ค่าจ้างขัด	10.00	5.74
- ค่าจ้างอบ	1.50	0.86
- ค่าจ้างทำสี	50.00	28.71
- ค่าประกอบ	10.00	5.74
ต้นทุนต่อหน่วยทั้งหมด	174.16	100.00
ราคาขายส่งผลิตภัณฑ์	250	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	82.5	

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

รายการ	ราคา (บาท/หน่วย)	อัตราส่วนของต้นทุน/ต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	75.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	33.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	30.33	

หมายเหตุ : ไม่คิดค่าที่ดิน

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ผลิตภัณฑ์มีราคาขายส่ง 250 บาท/ชิ้น เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากราคาขายส่งแล้ว ผลิตภัณฑ์มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร 82.5 บาท/ชิ้น และผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด 75.84 บาท/ชิ้น โดยมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 33.00 และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ 30.33

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved