

## บทที่ 4

### การประเมินผลกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

การศึกษาการประเมินผลกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ผ่านการคัดสรรระดับ 5 ดาว โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ เจ้าของกิจการ จำนวน 5 กิจการ ได้แก่ กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญ สันกำแพง กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด บริษัท เอส.พี ฟาสฟูตส์ จำกัด และกลุ่มร่มหลวงลุงวงศ์ สามารถนำเสนอเป็นรายกลุ่มและจำแนกผลการศึกษา ออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

**ด้านที่ 1** ภาพรวมการดำเนินงานของกิจการที่ได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว

ประวัติความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการตลอดทั้งแหล่งเงินทุน แหล่งที่มาของ วัตถุดิบ แรงงาน และช่องทางการจำหน่าย กระบวนการผลิต ปัญหาและอุปสรรคด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านสินค้า ราคา สถานที่ การประชาสัมพันธ์ แรงงาน เทคโนโลยี เงินส่งเสริมและ สนับสนุน เป็นต้น และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

**ด้านที่ 2** การประเมินผลกระทบกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ด้านเศรษฐกิจ และ สังคม

- ด้านเศรษฐกิจ พิจารณาด้าน รายได้ รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม และการจ้างงาน

- ด้านสังคม พิจารณาด้าน ความเข้มแข็งของชุมชน แหล่งที่มาของเงินทุน และที่อยู่อาศัยของแรงงาน

**ด้านที่ 3** ความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์และปรัชญาการ ดำเนินงาน

การนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับใน ระดับสากล และการนำเอาทรัพยากรในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า

**ด้านที่ 4** สรุปแนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ได้รับการคัดสรร ระดับ 5 ดาว

ซึ่งผลการศึกษา มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

#### 4.1 กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง

##### 4.1.1 ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงที่ได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว

###### 1) ความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ลักษณะธุรกิจเป็นผู้ผลิตชุมชน ตั้งอยู่เลขที่ 3 หมู่ที่ 1 ซอย 1 บ้านมอญ ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งทำผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับงานปักและงานถักชุดของใช้บนโต๊ะอาหาร ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง สินค้าที่ได้ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว ในปีพ.ศ. 2547 คือชุดผ้ารองจานสำหรับ 6 ที่ ประธานกลุ่มคือ คุณนริศ บุญสถิตย์ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จากวิทยาลัยครูลำปาง สาขาการจัดการทั่วไป ประสบการณ์ทำงานเคยประกอบอาชีพเป็นตัวแทนประกันชีวิตของบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง

สมาชิกกลุ่มเดิมเป็นกลุ่มชาวบ้านที่มีอาชีพทำไร่ ทำนาและทำสวน หลังจากเสร็จสิ้นภารกิจประจำวันแล้ว ส่วนใหญ่กลุ่มแม่บ้านที่มีเวลาว่างจะรับจ้างทำงานปักและถัก เช่น ถักเสื้อ ถักชายลูกไม้ ซึ่งถือว่าเป็นอาชีพที่สืบทอดกันมาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน โดยในชุมชนท้องถิ่นจะมีทักษะการถักและปักได้อย่างประณีตและสามารถสร้างสรรค์รูปแบบงานได้อย่างหลากหลายจนกลายเป็นอาชีพเสริมที่สามารถสร้างงานและรายได้ให้แก่คนในท้องถิ่นอีกทางหนึ่งด้วย แต่ในช่วงฤดูฝนจะหยุดรับงานปักและถัก เพราะเป็นช่วงฤดูกาลทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของชาวบ้าน ดังนั้นจึงได้มีแนวคิดโดยการรวมตัวทำธุรกิจงานปักและงานถักออกจำหน่ายในตลาดภายในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ไม่ประสบผลสำเร็จเพราะไม่มีตลาดรองรับสินค้าอย่างสม่ำเสมอ จนสามารถยึดเป็นอาชีพหลักได้

ต่อมา คุณนริศ บุญสถิตย์และคุณสวิง ราชอุ้น ได้เข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของการตลาดและการจัดจำหน่ายตลอดจนพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าให้เป็นที่ต้องการของตลาด เพราะสินค้าแสดงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นและความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงได้เริ่มทำการค้าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมาโดยได้จัดตั้งกลุ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2541 และมีการกระจายงานปักงานถักให้กับกลุ่มสมาชิกอย่างทั่วถึง โดยพยายามหาตลาดเพื่อที่จะนำสินค้าไปวางจำหน่ายตามแหล่งท่องเที่ยวภายในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น ไนท์บาซาร์และในจังหวัดใกล้เคียง จนสามารถสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับของตลาดและบุคคลทั่วไป โดยได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในปีพ.ศ. 2544 จนได้รับการคัดเลือกเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ 5 ดาว ในปี พ.ศ. 2546 และปีพ.ศ. 2547 ติดต่อกัน 2 ปี

ปัจจุบันกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ได้ผลิตสินค้าประเภทงานปักและงานถัก ได้แก่ ผ้ามาง ของใช้ในโต๊ะอาหาร ปลอกหมอน ผ้าเช็ดมือ ของใช้ตกแต่งบ้าน ผ้าถุงประยุกต์

เสื้อผ้าสำเร็จรูป ภายใต้ชื่อการค้า “ต้นฝ้าย” และมีสโลแกนว่า “สานฝันจากเส้นฝ้าย สื่อความหมายจากมือถึงใจ”

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีการดำเนินธุรกิจแบบประเภทผู้ผลิตชุมชน โดยคุณนริศ บุญสถิตย์ และคุณสวิง ราชอุ้น ได้กระจายงานตามกลุ่มสมาชิกต่าง ๆ ตามความถนัดของแต่ละบุคคล โดยจ่ายค่าแรงงานเป็นรายชิ้นงาน การลงทุนเริ่มแรกประมาณ 100,000 บาท ซึ่งมาจากเงินลงทุนส่วนตัว แหล่งวัตถุดิบ เช่น ฝ้ายฝ้าย เส้นด้าย สารเคมีสำหรับการซักฟอกเส้นด้าย เพื่อป้องกันสติก มาจากร้านค้าในตลาดควโรรส อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีลูกจ้างเป็นสมาชิกกลุ่มประมาณ 70 คน ผู้หญิง 60 คน ผู้ชาย 10 คน ทำหน้าที่การทำงานแยกเป็นกลุ่มงานตัดเย็บประมาณ 10 คน กลุ่มงานปักประมาณ 30 คน และกลุ่มงานถักประมาณ 30 คน ผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเสื้อผ้าสำเร็จรูป และกลุ่มของใช้ภายในบ้าน กำลังการผลิตสามารถผลิตได้ประมาณ 200 - 300 ชุด ต่อเดือน ยอดการจำหน่ายสินค้าในช่วงเดือน พฤศจิกายน - มีนาคม มีรายได้ประมาณเดือนละ 80,000 - 100,000 บาท หลังจากนั้นรายได้ลดลงเหลือ 20,000 - 30,000 บาท/เดือน ช่องทางการจำหน่ายสินค้ามีทั้งจำหน่ายด้วยตนเองและผ่านตัวแทนการค้า ซึ่งจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง โดยแบ่งเป็นนักท่องเที่ยวยุโรปประมาณร้อยละ 70 นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศร้อยละ 30 สถานที่จัดจำหน่ายได้แก่ เชียงใหม่ไนท์บาซาร์ ศูนย์เศรษฐกิจชุมชนร้านค้าที่รับสินค้าไปจำหน่าย และงานแสดงสินค้าทั่วไปทั้งภายในจังหวัดเชียงใหม่และต่างจังหวัด แหล่งเงินทุนหลักมาจากประชาชนกลุ่มและจากสมาชิกภายในครอบครัว โดยมีระยะเวลาการดำเนินงาน 10 ปี ในการสร้างความมั่นคงให้มีความอยู่รอดจนสามารถสร้างงานสร้างรายได้ให้กับสมาชิกทั้งในท้องถิ่นและต่างถิ่นได้อย่างต่อเนื่อง

## 2) กระบวนการผลิต

ในการผลิตชุดผ้ารองงานสำหรับ 6 ที่ มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. คัดเลือกฝ้ายและเส้นฝ้ายที่มีคุณภาพดี เหมาะสำหรับเป็นของขวัญของฝากและของใช้ตกแต่งภายในบ้าน
2. นำเส้นฝ้ายมาซักฟอกหลาย ๆ ครั้ง แล้วทำการแช่สารเคมี และน้ำยาปรับผ้านุ่มเพื่อป้องกันสติกใส่ฝ้าย เพราะหากสีของเส้นฝ้ายตกจะทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพ
3. ออกแบบลวดลายและเขียนลายดอกไม้ที่เป็นเอกลักษณ์แบบไทย หรือลวดลายอื่นที่คาดว่าเป็นที่ต้องการของตลาด
4. ตัดเย็บผ้าโดยใช้จักรเย็บผ้าให้ได้ตามขนาดที่ต้องการ

5. ปักลวดลายบนผืนผ้า ด้วยการใช้สตีลในการช่วยปักผ้าให้สะดวกยิ่งขึ้น โดยใช้  
ทักษะและฝีมือแรงงานที่ประณีตตามแบบที่เขียนไว้บนผ้า
6. ตรวจสอบคุณภาพของการปักลวดลาย หากไม่ได้มาตรฐานจะต้องทำการแก้ไขใหม่  
เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพก่อนจะนำไปซักรีด
7. นำผ้าที่ปักเรียบร้อยแล้วไปซักรีด ให้เรียบเพื่อความสวยงามและเรียบร้อย
8. ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยอีกครั้งหนึ่งก่อนนำไปบรรจุหีบห่อ
9. นำผลิตภัณฑ์ที่บรรจุไปจำหน่ายยังตลาดต่อไป

แผนภาพที่ 4.1 : แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุดผ้ารองจาน 6 ที่



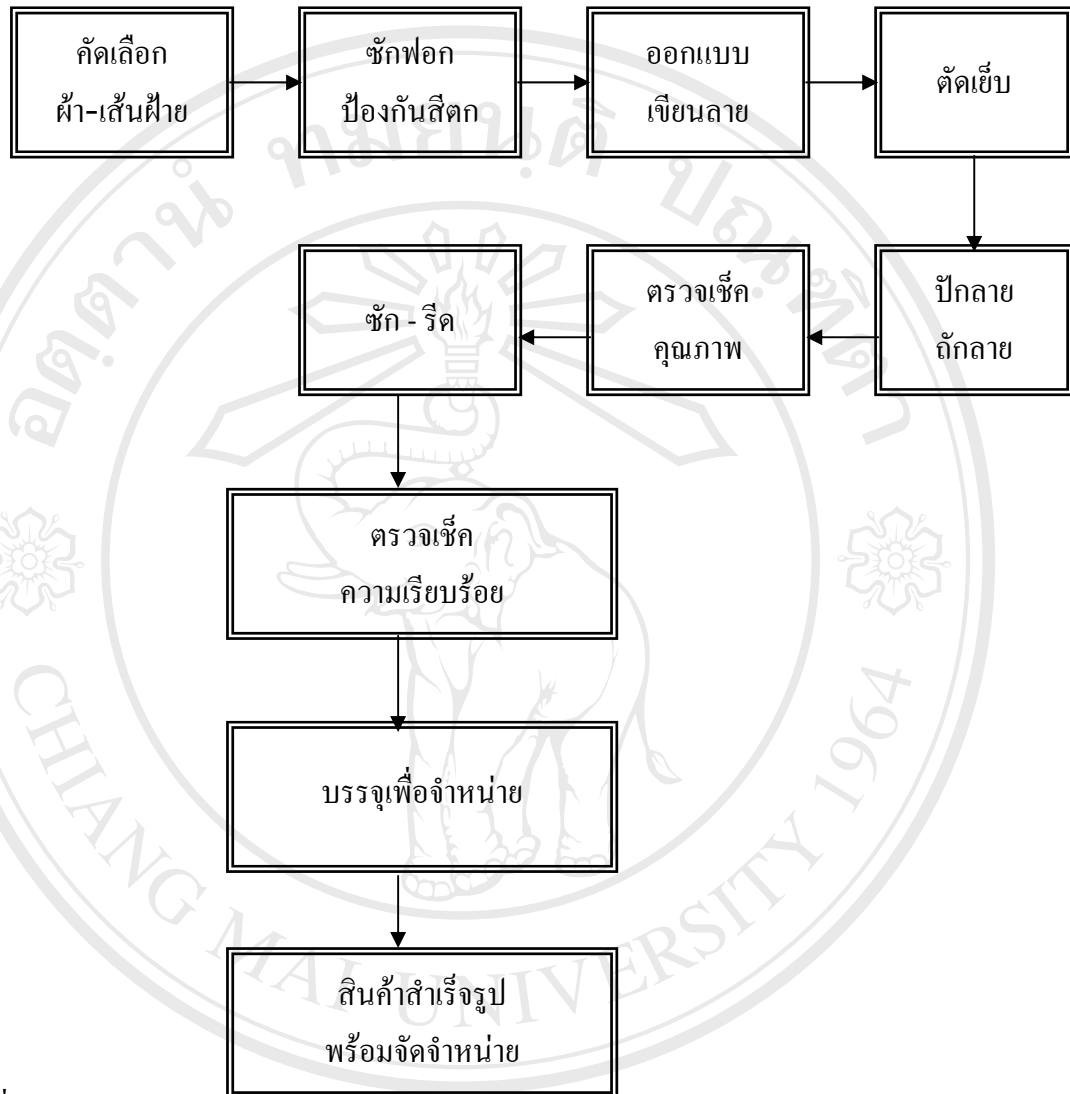
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



แผนภาพที่ 4.2 : แสดงขั้นตอนการผลิตผ้ารองจาน



ที่มา: จากการสำรวจ

### 3) จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion)

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการโดยสามารถสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ชุดผ้ารองจานสำหรับ 6 ที่ จนได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง คะแนนที่ได้คือ 90 คะแนน ระดับดาวที่ได้คือ 5 ดาว ลักษณะที่โดดเด่นเฉพาะคือ มีความสวยงาม ประณีต ดังแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ลดกรรมงานปีก-งานลักษณะของใช้บนโต๊ะอาหาร ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2547

ประเด็นพิจารณา	จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
ด้านการผลิต	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด</li> <li>2. ใช้ทักษะของกลุ่มชาวบ้านในชุมชน และมีการขยายแรงงานมากกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป</li> <li>3. กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</li> <li>4. มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นจำนวนมาก และสามารถผลิตซ้ำได้ปริมาณและคุณภาพ</li> <li>5. เทคนิคในการชักฟอกเส้นด้ายสามารถป้องกันสีตก สีซีดทำให้ผลิตภัณฑ์ มีความคงทน และใช้งานได้นาน</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า เป็นตลาดภายในจังหวัดเชียงใหม่ ร้อยละ 50 เป็นตลาดระหว่างจังหวัด ร้อยละ 50</li> <li>2. รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 60</li> <li>3. มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ</li> <li>4. จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ</li> <li>5. ใช้เว็บไซต์ของไทยค้าปลีกดีทอกอม เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ol>
ด้านความเข้มแข็งของชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มทำธุรกิจ / จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 10 ปี</li> <li>2. แหล่งเงินทุนหลักมาจากหัวหน้ากลุ่มอย่างเดียว (ไม่มีการกู้ยืม)</li> <li>3. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำ มีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> <li>4. มีระเบียบปฏิบัติและ โครงสร้างการบริหารกลุ่ม</li> <li>5. มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี</li> </ol>
ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างแท้จริง มีรูปแบบแปลกตา คุณภาพดี ใช้งานได้จริง มีความประณีต สวยงาม ทนสมัย</li> <li>2. มีพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> <li>3. มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ</li> </ol>
ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีตำนานพิมพ์เป็นคำบรรยายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์</li> <li>2. มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น (บ้านมอญ สันกำแพง) และ มีการพัฒนาเพิ่มเติม</li> </ol>
ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน (มพข.)</li> <li>2. สวยงาม ประณีต ทนสมัย</li> <li>3. ปลอดภัยต่อผู้ใช้</li> </ol>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ

#### 4) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

4.1) **ปัญหาด้านการบริหารจัดการ** กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญเป็นการรวมกลุ่มทำธุรกิจแบบไม่เป็นทางการ และการบริหารงานภายในกลุ่มขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มหรือประธานกลุ่ม สิ่งที่พบในด้านการบริหารงานจัดการคือ การวางแผนการทำงานในรูปกลุ่มและความรู้ความเข้าใจการบริหารจัดการเชิงธุรกิจ อาทิ การจัดทำบัญชี การเงิน และการตลาดต่างประเทศ

4.2) **ปัญหาด้านแรงงาน** ขาดแคลนแรงงานฝีมือในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เนื่องจากมีการขยายตัวในภาคอุตสาหกรรม ทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานไปสู่ภาคอุตสาหกรรมซึ่งได้ผลตอบแทนสูงกว่าและแรงงานในการปักและถักเป็นแรงงานชาวบ้านหากเป็นช่วงฤดูการเกษตรหรือมีการเก็บเกี่ยว ชาวบ้านมักจะหันไปทำอาชีพหลักของตนเอง

4.3) **ปัญหาด้านตลาด** ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังขาดทักษะและประสิทธิภาพด้านการตลาดต่างประเทศ เช่น การหาตลาด การเจรจาต่อรองของการติดต่อประสานงานและทางด้านภาษา เป็นต้น รวมทั้งมีลोकเลียนแบบการแข่งขันและขายตัดราคากันเอง อีกทั้งไม่สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศได้ เนื่องจากต้องใช้ฝีมือแรงงานที่มีทักษะและความชำนาญสูง ประกอบด้วยเงื่อนไขทางด้านเวลาในการจัดส่งผลิตภัณฑ์

4.4) **ปัญหาด้านเงินส่งเสริมและสนับสนุน** มักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน เพื่อขยายการลงทุนหรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อวัตถุดิบครั้งละมาก ๆ ได้ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนดอกเบี้ย ทำให้กลุ่มต้องหยุดหรือชะลอการผลิตในบางช่วงเวลา

##### 4.1.2 การประเมินผลกระทบกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

###### 1) ด้านเศรษฐกิจ

ดัชนีชี้วัดการประเมินผลกระทบกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ได้พิจารณาเรื่องรายได้ รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม การจ้างงาน โดยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงจากก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังเข้าร่วมโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.2

จากตารางที่ 4.2 ประเมินผลกระทบการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง ที่มีต่อชุมชนในด้านเศรษฐกิจ โดยใช้ดัชนี รายได้ รายจ่ายในการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน การออม ภาระหนี้สิน และ การจ้างงาน พบว่า

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีรายได้ก่อนเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เฉลี่ยปีละ 480,000 บาท และหลังจากเข้าร่วมโครงการกลุ่มมีรายได้โดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็นปีละ 720,000 บาท มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 240,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50.00 จากข้อมูลรายได้ข้างต้น

สามารถวิเคราะห์ได้ว่า หลังจากได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพราะแต่เดิมผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับการเผยแพร่ไปสู่ชุมชนหรือบุคคลภายนอกมากนัก แต่เมื่อได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว รัฐบาลได้เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนในการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ โดยการจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ อาทิเช่นเมืองทองธานี และตลาดต่างประเทศรวมทั้งเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต [www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com) ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งใน และต่างประเทศ ทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จัก และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านคุณภาพจากลูกค้า ทำให้ผู้ผลิตได้รับรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 4.2 : แสดงการเปลี่ยนแปลงของดัชนีด้านเศรษฐกิจของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญต้นกำเนิด

ดัชนีด้านเศรษฐกิจ	ก่อนเข้าร่วมโครงการ <sup>1</sup>	หลังเข้าร่วมโครงการ <sup>2</sup>	มูลค่าการเปลี่ยนแปลง	อัตราร้อยละ
รายได้ (บาท/ปี)	480,000	720,000	240,000	50.00
รายจ่ายเพื่อการลงทุน (บาท/ปี)	360,000	550,000	190,000	52.78
- วัสดุคืบ	192,000	302,000	110,000	57.29
- ค่าแรงงาน	96,000	148,500	52,500	54.69
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	48,000	62,000	14,000	29.17
- ค่าขนส่ง	24,000	37,500	13,500	56.25
กำไรจากการดำเนินงาน (บาท/ปี)	120,000	170,000	50,000	41.67
เงินทุนหมุนเวียน (บาท/ปี)	95,000	135,000	40,000	42.11
เงินออม (บาท/ปี)	25,000	35,000	10,000	40.00
อัตราแรงงานในท้องถิ่น <sup>3</sup> (ร้อยละ)	70	80	10	14.29

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ (ประธานกลุ่ม ณ วันที่ 28-31 พฤษภาคม 2548)

หมายเหตุ :

<sup>1</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดก่อนเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>2</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดหลังเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>3</sup> หมายถึง แรงงานที่อาศัยอยู่ในอำเภอต้นกำเนิด



ด้านรายจ่ายการลงทุน ในการสำรวจรายจ่ายทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ สามารถสรุปได้ว่า ก่อนเข้าร่วมโครงการกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงมีรายจ่ายเฉลี่ยปีละ 360,000 บาท โดยรายจ่ายส่วนใหญ่ใช้ไปเพื่อการลงทุน สำหรับหลังจากเข้าร่วมโครงการมีรายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นเป็น 550,000 บาท มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 190,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 52.78 จำแนกเป็นค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด และค่าขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 57.29 54.69 29.17 และร้อยละ 56.25 ตามลำดับ สาเหตุเนื่องมาจากกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้น

เงินทุนหมุนเวียน จากการสำรวจทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนมูลค่าเพิ่มขึ้น 40,000 บาท จากเดิมก่อนเข้าร่วมโครงการมีเงินทุนหมุนเวียน 95,000 บาท หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินทุนหมุนเวียน 135,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.11 แสดงว่าการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มทำกำไรจากการจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 41.67 โดยนำกำไรที่ได้มาไปลงทุนเพิ่มเติม ส่วนที่เหลือจะนำไปออมเพื่อเก็บไว้สำหรับการขยายกิจการต่อไป

ด้านเงินออม พิจารณาทางด้านเงินออมของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง เฉลี่ยต่อปีทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ พบว่าก่อนเข้าร่วมโครงการมีเงินออมโดยเฉลี่ยปีละ 25,000 บาท ส่วนหลังเข้าร่วมโครงการมีเงินเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นจากเดิม 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 40.00 ทั้งนี้เพราะเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นทำให้มีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น จึงส่งผลให้สามารถนำไปใช้จ่ายเพื่อการลงทุนและมีเงินออมเพิ่มมากขึ้น

ด้านการจ้างงาน จากการสำรวจการจ้างแรงงานพบว่าก่อนเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานในท้องถิ่นอำเภอสันกำแพงร้อยละ 70 ภายหลังเข้าร่วมโครงการมีการจ้างแรงงานภายในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 80 ของแรงงานทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 14.29 ส่วนที่เหลือเป็นแรงงานจากท้องถิ่นใกล้เคียง อาทิ อำเภอสารภี อำเภอฝาง อำเภอจอมทอง โดยได้จ่ายค่าจ้างตามผลงานคิดเป็นจำนวนชิ้นงานที่ทำเสร็จและความยากง่ายในการปักหรือถัก ทั้งนี้เมื่อรายได้เพิ่มขึ้นทำให้มีการจ้างแรงงานในการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นเพื่อให้ทันกับตามความต้องการของตลาด จึงทำให้รายได้ของครอบครัวเพิ่มสูงขึ้นและฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้นจนสามารถพึ่งพาตนเองได้ อนึ่งกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง จำเป็นต้องอาศัยแรงงานที่มีความประณีต สวยงาม สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพใกล้เคียงของเดิมมากที่สุด เพราะมิเช่นนั้นจะทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานหากมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก และในอนาคตอาจต้องผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกต่างประเทศ

## 2) ด้านสังคม

ในช่วงเวลาที่ว่างเว้นจากการทำการเกษตร โดยปกติแล้วชาวบ้านก็จะออกไปรับจ้างตามที่ต่าง ๆ ทั้งในภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ดังนั้นเมื่อมีการรวมกลุ่มของชาวบ้านเป็นกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงขึ้น ก่อให้เกิดผลดีแก่ชุมชนในหลาย ๆ ด้าน คือ

1. สมาชิกของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงได้มีงานทำอย่างต่อเนื่อง ทำให้ลดปัญหาการอพยพแรงงานเพื่อหางานที่ในเขตอำเภอใกล้เคียง อาทิอำเภอเมืองเชียงใหม่และการอพยพแรงงานเข้าสู่กรุงเทพมหานคร

2. ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มผ้าฝ้าย ก่อให้เกิดความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันและมีความเอื้ออาทรต่อกันภายในชุมชน คือมีเวลาหยุดพักเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในหมู่บ้านหรือกลุ่มชาวบ้านด้วยกันมีงานบุญ งานกุศลต่าง ๆ เช่น งานทอดกฐิน ผ้าป่า งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน เป็นต้น

3. การรวมกลุ่มสมาชิกดังกล่าว มีส่วนช่วยสร้างเสริมรายได้อย่างมากให้กับชุมชนในการแก้ปัญหาความยากจนของคนในชุมชนได้ ทำให้ครอบครัวมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น รวมทั้งมีผลต่อเนื่องไปจนถึงการเสริมสร้างสุขภาพอนามัยที่ดีขึ้นและมีเงินค่ารักษาพยาบาลยามเจ็บป่วย และที่สำคัญเด็กในวัยเรียนมีโอกาสที่จะเรียนต่อมากขึ้นจนจบถึงระดับปริญญา ซึ่งต่างจากสมัยก่อนเด็กส่วนใหญ่ที่จบชั้นประถมจะต้องออกมาช่วยทำงานเพื่อหาเลี้ยงครอบครัว

### 4.1.3 ความสอดคล้องของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์กับปรัชญาการดำเนินงาน

ปรัชญาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีหลักการพื้นฐาน 3 ข้อ คือ

1. ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local yet global) เป็นการนำกระบวนการทางความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าหรือการบริการให้มีคุณภาพ เป็นที่น่าเชื่อถือและมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยที่สินค้าหรือบริการนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

1.1 การนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา

1.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

1.3 การจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

2. การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self – reliance – creativity) เป็นการสร้างศักยภาพของท้องถิ่นอย่างหนึ่งโดยการนำวัตถุดิบจากท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือบริการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สามารถหารายได้เข้าสู่ท้องถิ่น ทำให้ท้องถิ่นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

- 2.1 วัตถุประสงค์ในการผลิตของท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50
- 2.2 แรงงานในท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50
- 2.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
- 2.4 รายได้เพิ่มขึ้น
- 2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

3. การสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) โดยเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีความหวังในการที่จะสร้างรายได้เป็นของตนเองได้ด้วยความท้าทาย และจิตวิญญาณแห่งการสร้างสรรค โดยการกลั่นกรองออกมาจากการเป็นสินค้าหรือบริการจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นคน ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

- 3.1 การพัฒนาฝีมือแรงงาน
- 3.2 การเข้าร่วมกิจกรรมของประชาชนในท้องถิ่น

กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง มีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากลของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือการนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา และความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยการนำผลิตภัณฑ์ที่ทำจากผ้าฝ้ายของจังหวัดเชียงใหม่ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมมาพัฒนาสร้างสรรค์ รูปแบบ ลวดลาย สี สัน ขนาด และองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ ตามข้อเสนอแนะของลูกค้ามาพัฒนาอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ด้วยการปักตัวหนอนหลาย ๆ ตัวเข้าด้วยกันให้เป็นลายดอกไม้ มีสีสันสวยงามประณีตเรียบร้อย มีมาตรฐานรองรับจาก มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน (มผช.) โดยการปักแต่ละดอกลงบนชุดผ้ารองงานจะมีความสม่ำเสมอเท่ากัน รวมทั้งเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นซึ่งมีแต่เดิมและได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม สำหรับการจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศนั้น ทางกลุ่มไม่สามารถดำเนินการเป็นไปตามปรัชญาการดำเนินงาน เนื่องจากกลุ่มยังไม่มีศักยภาพเพียงพอในการจำหน่ายสินค้าไปต่างประเทศ เพราะต้องใช้เวลาในการผลิตโดยเฉพาะในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวสมาชิกในกลุ่มมีภารกิจหลักด้านเกษตรกรรมของครอบครัว อีกทั้งเป็นงานเสริมในเวลาว่างทำให้การผลิตไม่สามารถทำได้ตามปริมาณและเวลาที่กำหนด ประกอบกับสินค้าประเภทของใช้และของประดับตกแต่งเป็นแรงงานทางด้านฝีมือ ดังนั้นจึงเป็นการยากต่อการนำสินค้าออกสู่ตลาดต่างประเทศ

การพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานด้านการพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือมีแรงงานในท้องถิ่นร้อยละ 80 ที่เหลือมาจาก อำเภอสารภี อำเภอฝาง และอำเภอจอมทอง ซึ่งเป็นแรงงานในท้องถิ่นที่จังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมด รวมถึงรูปแบบผลิตภัณฑ์มีการออกแบบผสมผสานกลมกลืน

กับวัฒนธรรมในท้องถิ่น อย่างเห็นได้ชัดด้วยการปกคลุมลายการดำเนินของชาวชนบทภาคเหนือ ลงบนผ้าถุงที่เป็นผ้าฝ้ายไว้สำหรับสวมใส่ หรือนำไปใส่กรอบประดับฝาผนังบ้านได้อย่างสวยงาม ทำให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นหลังจากเข้าร่วมโครงการถึงร้อยละ 50.00 ซึ่งบ่งบอกได้ว่ากลุ่มประสบความสำเร็จ ในการทำกิจการเกี่ยวกับของใช้และของประดับตกแต่งบ้าน เช่น ชุดผ้ารองจาน ผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ ปลอกหมอนอิง ที่หุ้มกล่องกระดาษชำระ ผ้าเช็ดมือ ได้เป็นอย่างดี กอปรกับระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่ม ได้ดำเนินงานมาเป็นเวลา 10 ปี ซึ่งจากการสำรวจแต่ละกิจการที่มีความมั่นคง และมีโอกาสอยู่รอดได้ จะมีระยะเวลาการดำเนินงานมากกว่า 5 ปี ขึ้นไป สำหรับวัตถุประสงค์ในการผลิตของท้องถิ่นทางกลุ่มไม่สามารถดำเนินการเป็นไปตามปรัชญาการดำเนินงาน เพราะวัตถุประสงค์ในการผลิตทั้งหมดกลุ่มไม่ได้นำมาจากในท้องถิ่นอำเภอสันกำแพง แต่ทั้งนี้วัตถุประสงค์ได้นำมาจากตลาดวโรรสอำเภอเมืองเชียงใหม่ซึ่งเป็นแหล่งรวมของสินค้าและวัตถุดิบนาาชนิด และอำเภอสันกำแพงยังเป็นเขตพื้นที่ติดต่อกับอำเภอเมืองเชียงใหม่ ดังนั้นวัตถุประสงค์จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการผลิตสินค้า

การสร้างทรัพยากรมนุษย์ กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานการสร้างชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้เป็นของตนเอง คือ เดิมแรงงานไม่มีความชำนาญหรือทักษะการปักหรือถัก หลังจากกลุ่มได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น ทำให้แรงงานได้มีการเรียนรู้และเสริมทักษะไปในตัว ทำให้มีการกระจายงานไปสู่ท้องถิ่นได้อย่างกว้างขวางและมีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาบุคลากรด้วยการให้เข้ารับการฝึกอบรมตามโครงการที่รัฐบาลจัดให้

สรุปได้ว่า กลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพงมีการดำเนินงานตามปรัชญาหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในระดับปานกลาง โดยการทำงานของกลุ่มได้มีการพัฒนาภูมิปัญญาดั้งเดิมคืองานปักและถักผ้า เน้นการเสริมสร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มเป็นหลัก ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดการพัฒนาศูนย์ทรัพยากรมนุษย์ที่สำคัญ มีการปรับปรุงและสร้างสรรค์รูปแบบรวมทั้งลวดลายต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งมีการใช้ผ้าฝ้ายมาผลิตเป็นของใช้และของประดับตกแต่งบ้าน เช่น ชุดผ้ารองจาน ผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ ปลอกหมอนอิง ที่หุ้มกล่องกระดาษชำระ ผ้าเช็ดมือ เป็นต้น ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ และเป็นที่น่าเชื่อถือมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น นำไปสู่การยอมรับในระดับสากลมากขึ้น รวมทั้งมีการนำวัตถุดิบภายในท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและหลากหลายขึ้นด้วย โดยเฉพาะได้มีแนวคิดการรวมกลุ่มในการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมบ้านมอญสันกำแพง แต่อย่างไรก็ตามยังคงมีการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มอย่างต่อเนื่องเพื่อปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ทัดเทียมกับสินค้าต่างประเทศ รวมทั้งขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นด้วย

#### 4.1.4 แนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้นำกลุ่ม

1. หาแหล่งวัตถุดิบหลาย ๆ แหล่ง เพื่อป้องกันการขาดแคลนวัตถุดิบ โดยมีกรเปรียบเทียบราคาวัตถุดิบเพื่อให้ได้มาซึ่งต้นทุนที่ต่ำสุด
2. ภาครัฐควรจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้าให้ได้จุดคุ้มทุนเพราะว่ากลุ่มไม่มีความรู้ทางด้านเศรษฐศาสตร์ในการคำนวณหาต้นทุนที่แท้จริง
3. ต้องมีการวางแผนการตลาดล่วงหน้า เพื่อลดปัญหาการขาดแคลนสินค้าในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวเพราะแรงงานส่วนใหญ่จะหยุดพักเพื่อทำอาชีพหลักของตนเองและศึกษาข้อมูลข่าวสารสำหรับตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งปรึกษาผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ
4. ควรมีการจัดสถานที่แสดงสินค้าโดยแบ่งกลุ่มดาวออกจากกันให้ชัดเจน เช่น 3 ดาว 4 ดาวและ 5 ดาว เพื่อป้องกันการสับสนของผู้บริโภคสินค้า รวมทั้ง ภาครัฐควรเอาใจจริงเอาใจเกี่ยวกับการคัดสรรโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในปีต่อไป เพราะมีผู้ขายโอกาสนำสินค้าโดยไม่ได้เป็นผู้ผลิตโดยตรงเข้ารับการค้าสรร

#### 4.2 กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม

##### 4.2.1 ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมร่มสนามที่ได้รับการคัดสรร ระดับ 5 ดาว

###### 1) ความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ

กลุ่มหัตถกรรมร่มสนามบ่อสร้าง เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2542 โดยคุณสุรเดช กันทะทรง ได้รับคำแนะนำจาก ดร.ถวิล บัวจัน เจ้าของศูนย์หัตถกรรมร่มบ่อสร้าง เพราะเห็นว่าคุณสุรเดชเป็นผู้มีทักษะในการทำร่มในระดับดี ประกอบกับขณะนั้นการทำร่มบ่อสร้างเป็นอาชีพหัตถกรรมหลักของชาวบ้านบ่อสร้างในตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง ซึ่งมีลักษณะเด่นไม่เหมือนที่อื่น คือตัวร่มทำด้วยกระดาษสาและผ้าแพร สีสันสดใส มีลวดลายดอกไม้สวยงามซึ่งถือว่าเป็นหัตถกรรมพื้นบ้านที่น่าสนใจ โดยร่มบ่อสร้างมีประวัติอันยาวนานกว่า 100 ปี เป็นแหล่งกำเนิดการทำร่มศิลปหัตถกรรมพื้นเมืองซึ่งมีเอกลักษณ์โดดเด่นของชาวเชียงใหม่ แต่อย่างไรก็ตามการทำร่มเป็นหัตถกรรมในครอบครัวของชาวบ้านบ่อสร้าง ที่ควบคู่ไปกับการทำสิกรรมมาตั้งแต่โบราณกาล เป็นอาชีพที่ทำชื่อเสียงให้กับหมู่บ้านบ่อสร้างที่ไม่ค่อยมีใครรู้จักและสนใจ และร่มบ่อสร้างยังได้รับรางวัลชนะเลิศสินค้าของที่ระลึกจากการประกวด ในงานสัมมนาการท่องเที่ยวนานาชาติ ลอสแอนเจลิส ในประเทศสหรัฐอเมริกาปีพ.ศ. 2520 และได้รับการขนานนามจากชาวต่างประเทศว่าเป็นหมู่บ้านทำร่ม และแต่ละวันจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางไปเที่ยวเป็นประจำ โดยเฉพาะในช่วงเทศกาล ร่มบ่อสร้างจะมีการจัดงานเป็นประจำทุกปีในช่วงเดือนมกราคม ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าร่มบ่อสร้างเป็นที่ชื่นชมของชาวเชียงใหม่หรือชาวไทยตลอดไปถึงชาวต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะมีการพัฒนา

รูปแบบจากวัตถุดิบหลายชนิด เช่น ร่มกระดาษสา ร่มผ้า หรือร่มโบราณ เป็นต้น ร่มบ่อสร้างจะมีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว โดยวัตถุดิบในการผลิตทำมาจากไม้ไผ่ และไม้เนื้อแข็ง ในท้องถิ่นนั้น ประโยชน์ใช้สอยอย่างคุ้มค่าและสื่อความหมายร่มบ่อสร้างได้เป็นอย่างดี ดังนั้นบ้านบ่อสร้างจึงเป็นที่ยอมรับว่าเป็นชุมชนที่มีการผลิต และจำหน่ายร่มที่มีชื่อเสียงที่สุดของจังหวัดเชียงใหม่

คุณสุรเดช กันทะทรง เจ้าของกิจการจบการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านการบริหาร จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ มีประสบการณ์การทำงานจากประเทศญี่ปุ่น และได้หัน โดยใช้เงินลงทุนส่วนตัวทุนเริ่มแรกประมาณ 50,000 บาท ในการทำร่มระยะแรกนั้นมีการจัดเตรียมและประดิษฐ์ส่วนประกอบในการทำร่มเองทั้งหมดตั้งแต่ ค้ำร่ม หัวค้ำร่ม สลักร่ม และโครงร่ม แต่เนื่องจากต้องใช้วัสดุอุปกรณ์และส่วนประกอบหลายส่วน และผ่านกระบวนการผลิตหลายขั้นตอน จึงทำให้มีการกระจายงานในหลายหมู่บ้าน โดยเฉพาะในเขตอำเภอสันกำแพง และอำเภอดอยสะเก็ดจังหวัดเชียงใหม่ และแต่ละหมู่บ้านจะทำส่วนประกอบแต่ละส่วนแยกกันออกไป ดังนั้นเพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาในการทำ ร่ม จึงได้ทำการพัฒนาคุณภาพของร่มโดยเน้นความคงทนแข็งแรง วัสดุผ่านการป้องกันเชื้อรา และนำผ้าแคนวาสต์ 600 D คุณภาพที่ดีกว่าเดิมมาทดแทนการใช้ผ้าดิบ เพื่อป้องกันแดดและฝนได้เป็นอย่างดี จนเป็นที่ต้องการของลูกค้าทั่วไปทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การจัดตั้งกลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม มีลักษณะการจัดตั้งเป็นกลุ่มธุรกิจส่วนบุคคลหรือกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีลักษณะเป็นเจ้าของธุรกิจคนเดียว มีการกระจายงานให้กับแรงงานในชุมชน โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มผู้ผลิตชุมชนในท้องถิ่นเดียวกัน และท้องถิ่นใกล้เคียง ในการผลิตร่มสนามใช้แรงงานกลุ่มผู้ผลิตชุมชนประมาณ 54 คน เป็นแรงงานในท้องถิ่นจำนวน 40 คน และเป็นแรงงานในท้องถิ่นใกล้เคียงอีกจำนวน 14 คน ส่วนใหญ่ทำหน้าที่ในการส่งชิ้นส่วนประกอบร่มให้กับกลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม ซึ่งมีแรงงานประกอบชิ้นส่วนสำเร็จเพียง 2 คน กำลังการผลิตต่อเดือนประมาณ 250 - 300 คัน การจัดจำหน่ายมีทั้งขายหน้าร้าน การฝากขาย และผ่านตัวแทนการขาย สินค้าได้นำไปจำหน่ายยังต่างประเทศ อาทิ อิตาลี ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา โคลัมเบีย บราซิล และซาอุดีอาระเบีย ประมาณร้อยละ 60 จำหน่ายภายในประเทศประมาณร้อยละ 40 ได้แก่ เชียงใหม่ ภูเก็ต กรุงเทพฯ และชลบุรี เป็นต้น การจำหน่ายสินค้าขึ้นอยู่กับฤดูกาลการท่องเที่ยว เฉลี่ยรายได้จากการขายสินค้าประมาณ 100,000 บาท/เดือน ในแต่ละปี จะมีการลดราคาประจำปีร้อยละ 10 - 30 และในช่วงเทศกาลท่องเที่ยวจะลดราคาให้กับลูกค้าตั้งแต่ร้อยละ 10 ถึงร้อยละ 40

วัตถุดิบในการผลิต เช่น ค้ำร่ม โครงร่ม หัวร่ม ค้ำร่ม ซี่ร่ม สลักร่ม และผ้า สำหรับบ่ม ส่วนใหญ่นำมาจากอำเภอเมืองเชียงใหม่ อำเภอดอยสะเก็ด และอำเภอหางดง ถึง

ร้อยละ 60 อีกร้อยละ 40 มาจาก บ้านต้นเปา บ้านบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากภายในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งสิ้น ที่มาของเงินลงทุนมาจากเงินลงทุนส่วนตัว สำหรับระยะเวลาการดำเนินงานเริ่มกิจการมาเป็นเวลา 7 ปี ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวสามารถสร้างความมั่นคง และสร้างงานให้ในชุมชนท้องถิ่นและต่างท้องถิ่นอย่างต่อเนื่อง

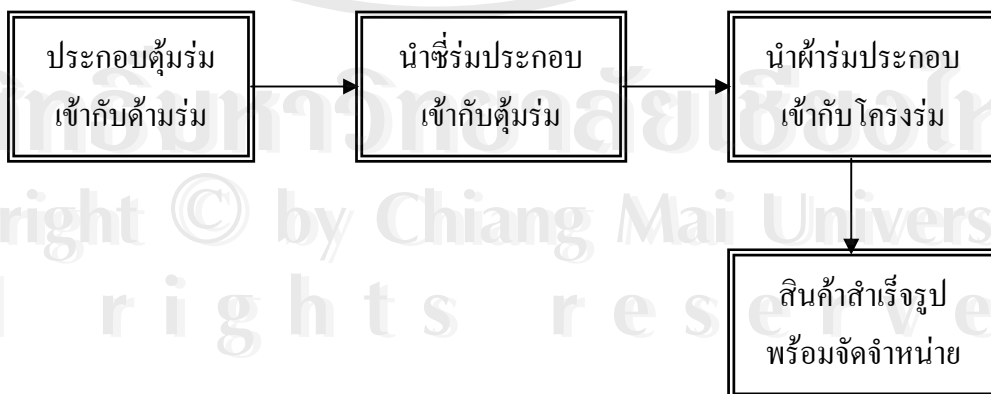
ปัจจุบันกลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม ตั้งอยู่เลขที่ 107/20 หมู่ 3 ถนนบ่อสร้าง- คอยสะแก็ด ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย ได้แก่ ร่มไม้เนื้อแข็ง ร่มไม้ไผ่ ร่มไม้สัก สินค้าที่ได้ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว ในปี พ.ศ. 2547 คือ ร่มสนาม (ร่มไม้เนื้อแข็ง)

## 2) กระบวนการผลิต

ในการผลิตร่มสนามมีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

1. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตให้พร้อม เช่น ด้ามร่ม โครงร่ม หัวร่ม ตั้ร่ม ชั้ร่ม สลักร่ม ผ้าสำหรับบุร่มซึ่งได้ทำการจ้างเย็บตามขนาดที่ต้องการโดยใช้ผ้าแคนวาสต์ 600 D ในการป้องกันแดดและฝนได้เป็นอย่างดี
2. นำวัสดุที่จัดเตรียมไว้ประกอบเข้ากับโครงร่ม เสร็จแล้วทำการตรวจเช็คความเรียบร้อยอีกครั้ง
3. สินค้าสำเร็จรูปพร้อมจัดจำหน่าย หรือนำไปบรรจุหีบห่อเพื่อส่งให้กับลูกค้าต่อไป

แผนภาพที่ 4.3 : แสดงขั้นตอนการผลิตร่มสนาม



ที่มา : จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 4.4 : แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ร่วมสนาม



3) จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion)

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการโดยสามารถสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ร่วมสนามจนได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง คะแนนที่ได้คือ 90 คะแนน ระดับดาวที่ได้คือ 5 ดาว ลักษณะที่โดดเด่นเฉพาะคือ มีความแข็งแรง

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ร่วมสนามในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านความเข้มแข็งของชุมชน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ และด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.3



ตารางที่ 4.3 : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ร่วมสนามที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์  
ไทย ปี พ.ศ. 2547

ประเด็นพิจารณา	จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
ด้านการผลิต	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด</li> <li>2. ใช้ทักษะแรงงานในชุมชน และมีการขยายแรงงานมากกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป</li> <li>3. กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</li> <li>4. มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นจำนวนมาก และสามารถผลิตซ้ำได้ปริมาณและคุณภาพ</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า ร้อยละ 60 เป็นตลาดต่างประเทศ</li> <li>2. รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 60</li> <li>3. มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ</li> <li>4. จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ</li> <li>5. ใช้เว็บไซต์ของไทยตำบลคือทคอม เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ol>
ด้านความเข้มแข็งของชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มทำธุรกิจ / จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 7 ปี</li> <li>2. แหล่งเงินทุนหลักมาจากเจ้าของ (ไม่มีการกู้ยืม)</li> <li>3. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำ มีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> <li>4. มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม</li> <li>5. มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี</li> </ol>
ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างแท้จริง รูปแบบแปลกตา คุณภาพดี ใช้งานได้จริง มีความแข็งแรง ทนทานต่อแดดและฝน ป้องกันเชื้อราได้ สร้างความโดดเด่นในด้านกระบวนการ ผลิตและเทคนิคในการประกอบที่นำเทคนิคดั้งเดิมมาดัดแปลงให้เข้ากับสินค้าใหม่อยู่เสมอ</li> <li>2. มีการพัฒนารูปแบบ สีสีนของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องด้วยตนเอง โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น</li> <li>3. มีพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> <li>4. มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ</li> <li>5. มีกรรมวิธีการประกอบการใช้ร่วมสนาม โดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านมาพัฒนาทำให้เกิดความน่าสนใจ</li> </ol>
ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีเอกสารหรือคำอธิบายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์ร่วมสนาม</li> <li>2. มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น (บ่อสร้าง) และมีการพัฒนาเพิ่มเติม</li> </ol>
ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน (มพช.)</li> <li>2. มีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน</li> <li>3. ดูแลรักษาง่าย</li> </ol>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ

#### 4) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

4.1) **ปัญหาด้านวัตถุดิบและค่าแรงงาน** วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ ได้แก่ คัมร่ม หัวคัมร่ม สลักร่ม และโครงร่ม มีราคาแพงประกอบกับต้องอาศัยแรงงานที่มีประสบการณ์ทางด้านฝีมือและทักษะความชำนาญสูง ซึ่งปัจจุบันเริ่มมีน้อยและต้องจ่ายค่าแรงงานสูง เมื่อเทียบกับแรงงานของประเทศจีน และประเทศอินโดนีเซียแล้ว ประเทศไทยประสบปัญหาค่าแรงงานที่สูงกว่าดังนั้นจึงส่งผลกระทบต่อให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

4.2) **ปัญหาด้านราคา** กลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม ประสบปัญหาจากการถูกคู่แข่งชั้นหรือผู้ประกอบการรายอื่นลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ และมีการขายตัดราคาสินค้า ที่ต่ำกว่าราคาท้องตลาด ดังนั้นจึงทำให้ธุรกิจต้องคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ อยู่เสมอ

4.3) **ปัญหาด้านแรงงาน** ในด้านแรงงาน กิจการประสบปัญหาแรงงานขาดระเบียบวินัย มีการเข้า - ออกงานบ่อยทำให้งานเสร็จไม่ทันตามกำหนดเวลา และขาดเทคโนโลยีที่ช่วยในการตัดและกลึงไม้เนื่องจากงานบางส่วนยังต้องพึ่งแรงงาน

#### 4.2.2 การประเมินผลกระทบต่อกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

##### 1) ด้านเศรษฐกิจ

ดัชนีชี้วัดการประเมินผลกระทบต่อกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ พิจารณาเรื่องรายได้ รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม และการจ้างงาน โดยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงจากก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังเข้าร่วมโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.4

จากตารางที่ 4.4 ประเมินผลกระทบการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมร่มสนาม ที่มีต่อชุมชนในด้านเศรษฐกิจโดยใช้ดัชนีรายได้ รายจ่ายในการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน การออม ภาระหนี้สิน และการจ้างงาน พบว่า

รายได้ของกิจการมีเพิ่มขึ้นจำนวน 480,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 66.6 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการ มีรายได้ 720,000 บาท/ปี และหลังจากเข้าร่วมโครงการแล้วกลุ่มมีรายได้ 1,200,000 บาท/ปี วิเคราะห์ได้ว่า หลังจากได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว กลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นจากการช่วยเหลือและสนับสนุนให้มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สู่กลุ่มลูกค้ามากขึ้น มีการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์โดยการจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ อาทิเช่น เมืองทองธานี และตลาดต่างประเทศ รวมทั้งเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต [www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com) จนเป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งใน และต่างประเทศ ทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพจากลูกค้า ส่งผลให้กลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นนั่นเอง

รายจ่ายเพื่อการลงทุนธุรกิจเพิ่มขึ้น 396,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 78.57 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกลุ่ม มีรายจ่ายธุรกิจ 504,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการแล้ว มีรายจ่ายธุรกิจ 900,000 บาท/ปี แสดงว่า หลังจากเข้าร่วมโครงการกิจการมีค่าใช้จ่ายในส่วนของวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการบริหาร และการตลาด และค่าขนส่งเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 85.19 79.52 70.07 และร้อยละ 53.06 ตามลำดับ สาเหตุเนื่องมาจากกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะวัตถุดิบจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นมากที่สุด รองลงมาคือค่าแรงงาน

ตารางที่ 4.4 : แสดงการเปลี่ยนแปลงดัชนีด้านเศรษฐกิจของกลุ่มหัตถกรรมรมสนาม

ดัชนีด้านเศรษฐกิจ	ก่อนเข้าร่วมโครงการ <sup>1</sup>	หลังเข้าร่วมโครงการ <sup>2</sup>	มูลค่าการเปลี่ยนแปลง	อัตราร้อยละ
รายได้ (บาท/ปี)	720,000	1,200,000	480,000	66.67
รายจ่ายเพื่อการลงทุน (บาท/ปี)	504,000	900,000	396,000	78.57
- วัตถุดิบ	257,040	476,000	218,960	85.19
- ค่าแรงงาน	105,840	190,000	84,160	79.52
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	105,840	180,000	74,160	70.07
- ค่าขนส่ง	35,280	54,000	18,720	53.06
กำไรจากการดำเนินงาน (บาท/ปี)	216,000	300,000	84,000	38.89
เงินทุนหมุนเวียน (บาท/ปี)	162,000	240,000	78,000	48.15
เงินออม (บาท/ปี)	54,000	60,000	6,000	11.11
อัตราแรงงานในท้องถิ่น <sup>3</sup> (ร้อยละ)	70	80	10	14.29

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ (เจ้าของกิจการ ณ วันที่ 1 – 6 มิถุนายน 2548)

หมายเหตุ :

<sup>1</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดก่อนเข้าร่วมรับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>2</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดหลังเข้าร่วมรับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>3</sup> หมายถึง แรงงานที่อาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพง

เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเพิ่มขึ้น 78,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 48.15 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน 162,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการ มีเงินทุนหมุนเวียน 240,000 บาท/ปี แสดงว่า การเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มทำกำไรจากการจำหน่ายสินค้าเพิ่มมากขึ้นเป็นร้อยละ 38.89 จนสามารถนำกำไรที่ได้มาลงทุนเพิ่มขึ้นส่วนที่เหลือจะนำไปออมเพื่อเก็บไว้สำหรับการขยายกิจการและกรณีฉุกเฉินต่อไป

เงินออมของกลุ่มเพิ่มขึ้น 6,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 11.11 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกลุ่มมีเงินออม 54,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินออม 60,000 บาท/ปี ซึ่งส่วนใหญ่กิจการจะนำเงินกำไรไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนมากกว่า และการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มสามารถออมเงินได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากขอดการจำหน่ายเพิ่มขึ้นส่งผลให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นสามารถนำกำไรบางส่วนไปใช้ในการลงทุน ส่วนที่เหลือจึงนำมาออมซึ่งเงินออมของกิจการจะนำไปลงทุนเพื่อขยายกิจการในอนาคต

ด้านการจ้างงาน จะกระจายงานให้กับแรงงานในท้องถิ่นและต่างท้องถิ่น โดยพิจารณาจากค่าจ้างแรงงานของกิจการในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 14.29 ก่อนเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานร้อยละ 70 หลังเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 80 สาเหตุเนื่องมาจากมีการผลิตเพิ่มขึ้นทำให้มีการจ้างเพิ่มมากขึ้นแต่การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบเป็นอัตราร้อยละของการจ้างงานแล้วเป็นไปได้ว่าอัตราการจ้างงานในท้องถิ่นเป็นแรงงานมาจากตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง และอำเภอใกล้เคียงคือ อำเภอดอยสะเก็ด จากการเปลี่ยนแปลงของการจ้างงานดังกล่าวส่งผลให้แรงงานในท้องถิ่นและต่างถิ่นมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าโครงการ

## 2) ด้านสังคม

ในการดำเนินกิจการของกลุ่มร่มสนาม มีส่วนช่วยเหลือชุมชนในท้องถิ่นเป็นอย่างมาก โดยจำแนกรายละเอียด ดังนี้

1. ช่วยลดปัญหาการว่างงานในช่วงหลังจากการทำเกษตรของชาวบ้าน ถือได้ว่าเป็นการสนับสนุนให้คนในท้องถิ่นมีงานทำ ทั้งนี้เนื่องจากแรงงานในชุมชนยังคงมีการรับผิดชอบในกิจกรรมของครัวเรือน โดยเฉพาะกิจการก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่จำนวนมาก โดยแรงงานท้องถิ่นใกล้เคียงประมาณร้อยละ 20 เข้ามารับจ้างเป็นแรงงานรายวันหรือรายขึ้น ซึ่งลักษณะการจ้างงานในชุมชนท้องถิ่น ทำให้ลดปัญหาการอพยพย้ายถิ่นฐานไปทำงานต่างถิ่นหรือต่างจังหวัด

2. ด้านคุณภาพชีวิตในชุมชนท้องถิ่นดีขึ้น กิจการมีส่วนช่วยเหลือเสริมสร้างรายได้ให้กับครอบครัวเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่ออย่างชัดเจนต่อสังคมโดยรวมในการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนท้องถิ่น และการถือฤกษ์ต่อผู้ค้าโอกาสที่อาศัยอยู่ในชุมชน เนื่องจากสมัยก่อนที่ไม่มี

โครงการหรือกิจการดังกล่าว คนในท้องถิ่นบางกลุ่มเช่น กลุ่มผู้สูงอายุหรือคนพิการที่ไม่สามารถเข้าไปทำงานทำในโรงงาน เป็นต้น ไม่มีงานทำและโอกาสในการหางานอื่นๆ ทำในท้องถิ่นแทบจะไม่มี ดังนั้นการจ้างแรงงานท้องถิ่นจึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง และมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

#### 4.2.3 ความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กับปรัชญาการดำเนินงาน

ปรัชญาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีหลักการพื้นฐาน 3 ข้อ คือ

1. ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local yet global) เป็นการนำกระบวนการทางความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าหรือการบริการให้มีคุณภาพ เป็นที่น่าเชื่อถือและมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยที่สินค้าหรือบริการนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

1.1 การนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา

1.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

1.3 การจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

2. การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self – reliance – creativity) เป็นการสร้างศักยภาพของท้องถิ่นอย่างหนึ่งโดยการนำวัตถุดิบจากท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือบริการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สามารถหารายได้เข้าสู่ท้องถิ่น ทำให้ท้องถิ่นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

2.1 วัตถุดิบในการผลิตของท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.2 แรงงานในท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2.4 รายได้เพิ่มขึ้น

2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

3. การสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) โดยเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีความหวังในการที่จะสร้างรายได้เป็นของตนเองได้ด้วยความทำทายน และจิตวิญญาณแห่งการสร้างสรรค์ โดยการกลั่นกรองออกมาจากการเป็นสินค้าหรือบริการจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นตน ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

3.1 การพัฒนาฝีมือแรงงาน

3.2 การเข้าร่วมกิจกรรมของประชาชนในท้องถิ่น

กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนาม ได้ดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานภูมิปัญญาท้องถิ่น คู่สากลของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ด้วยการนำเอาทรัพยากรในท้องถิ่น เช่น ไม้สัก ไม้เนื้อแข็ง ที่ผ่านการอบให้แห้งมาเพิ่มมูลค่า โดยพัฒนาจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ สามารถนำภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านศิลปะ หัตถกรรม ประดิษฐ์กรรม ของร่วมโบราณ มาพัฒนารูปแบบและโครงสร้างของร่วมให้เข้ากับเทคโนโลยีสมัยสากลนิยม มีแนวคิดริเริ่มทำร่วมสนาม ให้มีความทันสมัย แข็งแรง คงทนถาวร ทนแดด ทนฝน มีอายุการใช้งานที่ยาวนานสามารถใช้ได้ทั้งที่ร่มและกลางแจ้ง ใช้ประดับอาคารสถานที่ ที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับสปา และมีให้เห็นอยู่ทั่วไปตามบ้าน ร้านอาหาร โรงแรม รีสอร์ท หรือแถวบริเวณชายทะเลเป็นจำนวนมาก แม้กระทั่งงานประเพณี วัฒนธรรม และพิธีกรรมทางศาสนาในท้องถิ่น จะมีร่วมเป็นองค์ประกอบอยู่เสมอ และมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนท้องถิ่นบ้านบ่อสร้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งร่วมบ่อสร้างยังเป็นที่รู้จักของทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ตลอดจนได้นำสินค้าไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศทั้งทวีปยุโรปและอเมริกาถึงร้อยละ 60 และคาดว่าจะมีการขยายออกสู่ตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น

การพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือมีการจ้างแรงงานในท้องถิ่นอำเภอสันกำแพง ร้อยละ 80 ส่วนที่เหลือมาจากอำเภอดอยสะเก็ด ซึ่งเป็นอำเภอใกล้เคียงที่มีเขตติดต่อกับอำเภอสันกำแพง ซึ่งรูปแบบผลิตภัณฑ์ได้มีการออกแบบที่คงความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นโดยพัฒนาจากร่มกระดาษสาเป็นร่มผ้า จากน้ำมันยางที่ใช้สำหรับทำร่มได้ปรับเปลี่ยนเป็นน้ำมันมะพร้าว (น้ำมันดั่งอิว) ที่ใช้ผสมกับหาง (สีฝุ่น) ซึ่งมีความนุ่มและทนทานมากกว่าน้ำมันยาง ในเวลาต่อมาได้นำสีน้ำมันซึ่งเป็นสีต่าง ๆ เช่น สีแดง สีเหลือง สีน้ำเงิน และสีเขียว มาผสมกับน้ำมันมะพร้าวทากระดาษสาหรือผ้า และจากไม้ไผ่ที่ไม่ค่อยแข็งแรงมาเป็นไม้เนื้อแข็งให้มีความคงทนแข็งแรงจนสามารถได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 66.67 รวมถึงคนในชุมชนท้องถิ่นและต่างถิ่นมีงานทำมากยิ่งขึ้น ตลอดถึงระยะเวลา 7 ปี สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของท้องถิ่นมีเพียงร้อยละ 40 ซึ่งไม่เป็นไปตามปรัชญาการดำเนินงานการพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เพราะปัจจุบันไม้สัก และไม้เนื้อแข็งที่เป็นวัตถุดิบหลักในท้องถิ่นเริ่มหายาก โดยต้องสั่งซื้อไม้จากโรงเลื่อยซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบที่อยู่ในเขตท้องที่อำเภอเมืองเชียงใหม่

การสร้างทรัพยากรมนุษย์ กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนามมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือได้มีการพัฒนาฝีมือแรงงานจากผู้ที่ไม่มีความรู้ความชำนาญมาก่อน จนพัฒนามาเป็นฝีมือแรงงานที่มีทักษะความชำนาญสูงขึ้น ซึ่งคูได้จาก

แรงงานที่มีฝีมือมีออกงานไปทำอาชีพธุรกิจส่วนตัวหรือไปหางานทำที่อื่นที่ให้รายได้สูงกว่า และ ภายหลังการเข้าร่วมโครงการกลุ่มหัตถกรรมร่วมสนามได้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากร้อยละ 70 คิดเป็นอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.29 ดังนั้นกลุ่มมีส่วนช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชนให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้สมาชิกของกลุ่มสามารถพึ่งพาตนเองได้ และชุมชนในท้องถิ่นมีโอกาสสร้างครอบครัวและฐานะความเป็นอยู่ทางสังคมอย่างยั่งยืน

สรุปได้ว่า กลุ่มหัตถกรรมร่วมสนามมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงาน ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากลของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในระดับมาก เพราะการทำร่วมเป็นอาชีพหัตถกรรมหลักของชาวบ้านในตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง ที่มีประวัติอันยาวนานร่วม 100 ปี โดยมีการพัฒนารูปแบบจากวัตถุดิบหลายชนิด เช่น รมกระดาษสา รมผ้า หรือรมโบราณ ซึ่งถือได้ว่า มีความสำคัญอย่างมากในการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพเป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นจนเป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งมีการนำวัตถุดิบภายในท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ นอกจากนั้นกลุ่มหัตถกรรมร่วมสนามยังมีส่วนสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพแรงงานในชุมชนให้มีความเชี่ยวชาญมากขึ้น เพื่อผลิตภัณฑ์ร่วมมีคุณภาพได้มาตรฐานและเป็นการสร้างเสริมรายได้เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามยังต้องมีการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มให้เป็นที่ไปอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ เพื่อปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ทัดเทียมกับสินค้าต่างประเทศ รวมทั้งขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นด้วย

#### 4.2.4 แนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการ

1. หน่วยงานของรัฐควรศึกษาวิจัยตลาดเพื่อหาช่องทางขยายตลาดใหม่ ๆ ในตลาดต่างประเทศ รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้ทันต่อเวลา ในขณะเดียวกันภาคธุรกิจเอกชนควรร่วมกันศึกษาวิจัยข้อมูลทางวิชาการที่สามารถใช้ประโยชน์ร่วมกัน
2. ควรมีการรวมกลุ่มในการแข่งขันกับตลาดต่างประเทศ ทั้งนี้เพื่อให้มีอำนาจต่อการการค้ากับต่างประเทศมากขึ้น
3. ควรมีการศึกษาค้นคว้าวิจัย และการพัฒนาการใช้ไม้ชนิดอื่นมาทดแทน ทั้งนี้เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายรวมทั้งสนับสนุนให้มีการปลูกป่ามากขึ้น เพื่อลดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ

### 4.3 บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด

#### 4.3.1 ภาพรวมการดำเนินงานของบริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ที่ได้รับ

##### การคัดสรร ระดับ 5 ดาว

##### 1) ความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ

เดิมคุณเจษฎา จิรพรรณทวี และ คุณเบญจวรรณ สนั่นพานิช ได้ดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมในครอบครัวด้านหัตถกรรมดอกไม้ประดิษฐ์ และเครื่องประดับออกจำหน่าย โดยทำเทียนเป็นอาชีพเสริมซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีเนื่องจากเป็นงานที่ประณีต สวยงาม แปลกตา และเลียนแบบได้เหมือนของจริง จนสามารถขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ แต่เริ่มมีคู่แข่งเข้ามาสู่ตลาดมากขึ้น ซึ่งขณะนั้นการจัดการระบบการผลิตยังไม่มีรูปแบบ การทำงาน ยังขาดขั้นตอนที่ถูกต้อง ไม่มีการแบ่งแยกแผนก จึงทำให้สิ้นเปลืองเวลาในการผลิต ต่อมาจึงเข้าอบรมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ และได้นำความรู้ทางด้านการจัดการ การนำระบบบัญชี และการวางแผนการทำงานที่เป็นระบบมาใช้ จนสามารถเพิ่มผลผลิตร้อยละ 10 – 20

ในการผลิตเทียนหอม ได้มีแรงบันดาลใจจากการไปเที่ยวประเทศอิตาลี และได้เห็นถึงความสวยงามของเทียนต่างประเทศ ที่มีเทคนิคการทำเฉพาะตัว และมีราคาแพง หลังจากกลับจากต่างประเทศจึงได้ซื้อตำรามาศึกษาค้นคว้าการทำเทียนอย่างเป็นจริงเป็นจังประกอบกับ คุณเจษฎา จิรพรรณทวี มีความชอบและสนใจทางด้านศิลปะและมีพรสวรรค์ส่วนตัวอยู่ด้วย จึงไม่ใช่เรื่องยากที่จะศึกษาหาความรู้ อีกทั้งคุณเจษฎาไม่เคยหวงความรู้และยังถ่ายทอดโดยการเปิดสอนทำเทียนให้แก่ผู้ที่สนใจทำเป็นอาชีพเสริมได้อีกทางหนึ่ง จนเป็นต้นตำหรับของการทำเทียนหอม และได้รับสมญานามจากบุคคลทั่วไปว่า “ปู่เทียน”

เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ เป็นผลิตภัณฑ์ที่แสดงออกถึงความเป็นเอกลักษณ์และมีวัฒนธรรม ความสวยงามของผลงานที่ใช้แรงงานฝีมือทักษะ ภูมิปัญญาท้องถิ่น เหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะการนำมาเป็นของขวัญ ของขวัญในเทศกาลต่าง ๆ เพราะเทียนมีความน่ารัก สีสันสวยงาม หลากหลายรูปแบบ อาทิ เทียนดอกไม้ ผลไม้ไทย และรูปสัตว์ต่าง ๆ มีการออกแบบตรงตามความต้องการของตลาดจนเป็นที่นิยมทั่วไปของทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ทั้งนี้ยังมีลักษณะเด่น คือ เวลาจุดไม่มีควันและมีการเผาไหม้ช้า

ปัจจุบันบริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ผลิตสินค้าจำหน่ายให้แก่ เทียนไข สวยงาม ดอกไม้ประดิษฐ์ คุกกี้ เซ็มกลัด ที่คิดค้น เป็นต้น ภายใต้ชื่อการค้าว่า “เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ” ตั้งอยู่เลขที่ 70/8 หมู่ที่ 4 ตำบลสันกำแพง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ สินค้าที่ได้ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว ในปี พ.ศ. 2547 คือ เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ นอกจากนี้ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ระดับ 5 ดาว แล้วยังได้รับมาตรฐาน



ผลิตภัณฑ์ชุมชน มพช. จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และตราสัญลักษณ์ผลิตภัณฑ์เมือง เชียงใหม่ (Chiang Mai Brand) โดยคุณเจษฎา จิรพรรณทวี และคุณเบญจวรรณ สนั่นพานิช เป็น ผู้บริหาร ซึ่งมีลักษณะธุรกิจเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 300,000 บาท จำนวนคนงาน ทั้งหมด 24 คน ผู้หญิง 23 คน ผู้ชาย 1 คน เป็นแรงงานจากท้องถิ่นเกือบทั้งหมด ผลิตภัณฑ์จำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มงานหัตถกรรมดอกไม้ประดิษฐ์ และกลุ่มงานเทียนหอมประดิษฐ์ การจำหน่ายสินค้าในช่วงเดือน สิงหาคม – มีนาคม รายได้ต่อปี ประมาณ 1 – 3 ล้านบาท เงินทุนทั้งหมดมาจากผู้บริหาร การจำหน่ายส่วนใหญ่จำหน่ายต่างประเทศ ร้อยละ 80 ประเทศคู่ค้า เช่น ประเทศอเมริกา ญี่ปุ่น สหราชอาณาจักร อิตาลี สิงคโปร์ อิสราเอล มาเลเซีย อินเดีย เป็นต้น จำหน่ายภายในประเทศร้อยละ 20 จากการจัดงานแสดงสินค้า ที่ภาครัฐจัดให้ เช่น ทรูเทรดสวนแก้ว โรบินสัน และฝากขายตามโรงแรมชั้นนำทั่วไป ทั้งในจังหวัดเชียงใหม่ และต่างจังหวัด วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่สั่งซื้อจากต่างท้องถิ่นร้อยละ 95 อาทิ อำเภอเมืองเชียงใหม่ กรุงเทพฯ พาราฟินที่ใช้ประมาณ 100 ตันต่อปี กำลังการผลิต 300,000 ชิ้นต่อเดือน โดยสามารถจำแนกส่วนประกอบต้นทุนการผลิต ดังนี้ วัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วย Fully Paraffin P.E. Wax Stearin Essential Colorants Bee Wax ไขเทียน ลวด พิมพ์ แรงงานที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วยค่าจ้างแผนกหลอมเทียน กลึงเทียน ประดิษฐ์หรือขึ้นรูปตามความยากง่าย การบรรจุหีบห่อ ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ การออกร้านแสดงในงานแสดงสินค้า และค่าขนส่งประกอบด้วยค่าน้ำมัน ค่าจ้างขนส่งสินค้าให้ลูกค้า ซึ่งแหล่งที่มาของเงินลงทุนมาจากการระดมทุนจากผู้บริหาร

ระยะเวลาการดำเนินงานของกิจการมีระยะเวลา 15 ปี ดังนั้นกิจการสามารถสร้างงานให้กับชุมชนในท้องถิ่นอย่างสม่ำเสมอ แม้ว่ากิจการจะประสบปัญหาทางด้านรายได้ลดลงแต่อย่างไรก็ตามกิจการมีส่วนร่วมในเรื่องการสร้างงานในชุมชน โดยแรงงานไม่ต้องไปหางานทำในต่างถิ่น เพราะกิจการยังคงมีการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งกิจการมีความมั่นคงพอที่จะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้คนงานในท้องถิ่นมีงานทำ จนส่งผลให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีทางครอบครัวและภายใน ท้องถิ่นได้มีเวลาอยู่ร่วมกัน มีความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

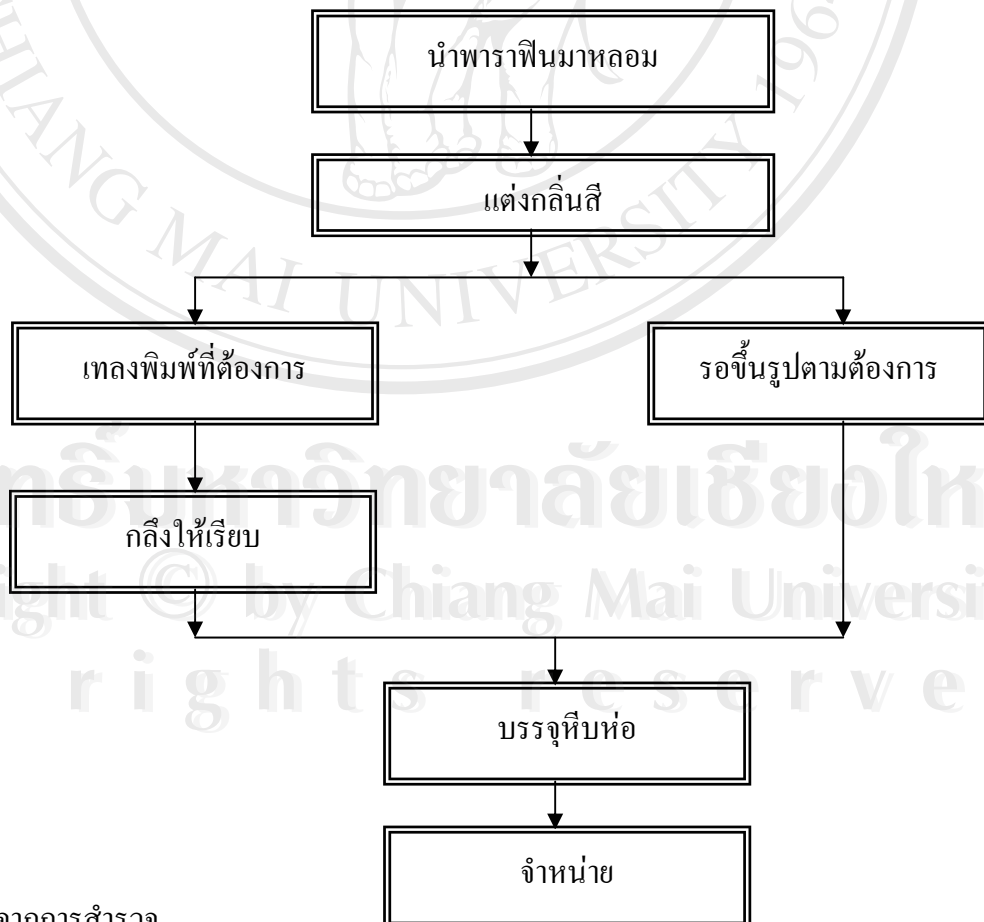
## 2) กระบวนการผลิต

ในการผลิตเทียนหอมบ้านเบญจวรรณ มีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

1. นำพาราฟินมาต้มพร้อมกับ P.E. จนละลายเป็นเนื้อเดียวกัน
2. ผสมสีตามความต้องการ และผสมน้ำมันหอมระเหยลงไปในน้ำเทียนที่ผสมแล้ว ยกทิ้งไว้รอจนกว่าน้ำเทียนมีลักษณะคล้ายน้ำข้าวข้าว

3. นำไส้เทียนจุ่มลงในน้ำเทียนแล้วเอาออกนำมาซึ่งให้ตั้งรอจนไส้เทียนแห้งแล้วตัดไส้เทียนตามขนาดที่ต้องการ
4. เตรียมแบบพิมพ์ให้สะอาดวางบนพื้นที่เรียบที่สุด แล้วหยอดน้ำเทียนลงไปแบบพิมพ์รอประมาณ 10 นาที แล้วนำไส้เทียนไปปักไว้ตรงกลางแบบพิมพ์ หรือนำไปปั้นเป็นรูปแบบต่าง ๆ หรือตกแต่งประดับด้วยกลีบดอกไม้ ใบหญ้าแห้งตามความสวยงาม
5. หยอดน้ำเทียนซ้ำอีกครั้งจนเต็มแบบพิมพ์ รอแห้งจนสนิท แล้วแกะออก วิธีการแกะเทียนออกจากแบบพิมพ์ ต้มน้ำเปล่า หรือนำเทียนให้พอร่อนจุ่มแบบพิมพ์ลงไป จะทำให้แกะได้ง่ายยิ่งขึ้น
6. ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยของชิ้นงาน โดยกลิ้งให้เรียบพร้อมบรรจุหีบห่อ เพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

แผนภาพที่ 4.5 : แสดงขั้นตอนการผลิตเทียนหอม



ที่มา: จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 4.6 : แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ



3) จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion)

บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการโดยสามารถสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ จนได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง คะแนนที่ได้คือ 99 คะแนน ระดับดาวที่ได้คือ 5 ดาว ลักษณะที่โดดเด่นเฉพาะคือ มีความสวยงาม

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านความเข้มแข็งของชุมชน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ และด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์เทียนหอมบ้านเบญจวรรณ ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่ง  
ตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2547

ประเด็นพิจารณา	จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
ด้านการผลิต	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด</li> <li>2. ใช้แรงงานในชุมชน</li> <li>3. กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</li> <li>4. มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นจำนวนมาก และสามารถ ผลิตซ้ำได้ปริมาณ และคุณภาพ</li> <li>5. มีทักษะของแรงงานในการปั้น และการขึ้นรูปมีความชำนาญสูง</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตลาดต่างประเทศเป็นแหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า</li> <li>2. มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ</li> <li>4. จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ</li> <li>5. มีเว็บไซต์ของตนเองเพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ol>
ด้านความเข้มแข็ง ของชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มทำธุรกิจ / จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 15 ปี</li> <li>2. แหล่งเงินทุนหลักมาจากเจ้าของกิจการ (ไม่มีการกู้ยืม)</li> <li>3. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำ มีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> <li>4. มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม</li> <li>5. มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี</li> </ol>
ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นที่พัฒนาเพิ่มเติมจาก รูปแบบ ที่สวยงาม แปลกตา คุณภาพดี ใช้งานได้จริง ผลิตโดยใช้เทคนิคในการดัดแปลงให้เข้ากับสินค้าใหม่อยู่เสมอ</li> <li>2. มีพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> <li>3. มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ</li> </ol>
ด้านเรื่องราวหรือตำนาน ของผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีตำนานพิมพ์เป็นคำบรรยายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์</li> <li>2. มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นและมีการพัฒนาเพิ่มเติม</li> </ol>
ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน (มผช.)</li> <li>2. แข็งแรง ทนทาน เหมาะสมกับการใช้งาน</li> <li>3. สวยงาม ประณีต ทันสมัย</li> <li>4. ปลอดภัยต่อผู้ใช้</li> <li>5. ดูแลรักษาง่าย</li> </ol>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ

#### 4) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

4.1) **ปัญหาด้านวัตถุดิบ** วัตถุดิบมีราคาแพง มีการปรับราคาสูงขึ้น เนื่องจากต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมัน ส่งผลกระทบให้ต้นทุนการผลิตเทียนหอมเพิ่มสูงขึ้น

4.2) **ปัญหาด้านราคา** มีการแข่งขันจากสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งอัตราค่าจ้างแรงงานต่ำกว่า จนสามารถขยายส่วนแบ่งตลาดในต่างประเทศได้มากขึ้น และมีราคาที่ถูกลงกว่า จึงไม่สามารถแข่งขันตลาดในบางประเทศได้

4.2) **ปัญหาด้านการตลาด** ตลาดส่งออกเทียนหอมในต่างประเทศมีแนวโน้มลดลงตามภาวะเศรษฐกิจถดถอย ขาดการประชาสัมพันธ์ในตลาดต่างประเทศที่เป็นกลุ่มเป้าหมายตามความต้องการสินค้าและขาดโอกาสในการนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงในต่างประเทศ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูง ในบางขณะไม่ค่อยคุ้มค่ากับการลงทุนที่เสียไป

#### 4.3.2 การประเมินผลกระทบต่อกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

##### 1) ด้านเศรษฐกิจ

ดัชนีชี้วัดการประเมินผลกระทบกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ พิจารณารายได้ที่รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม และการจ้างงาน พิจารณาการเปลี่ยนแปลงจากก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังเข้าร่วมโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.6

จากตารางที่ 4.6 ประเมินผลกระทบจากการดำเนินงานของบริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด ที่มีต่อชุมชนในด้านเศรษฐกิจโดยใช้ดัชนีรายได้ รายจ่ายในการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน การออม ภาระหนี้สิน และการจ้างงาน พบว่า

ด้านรายได้ กิจการมีรายได้ลดลงจำนวน 1,261,751 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 43.46 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการมีรายได้ 2,903,383 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีรายได้ 1,641,632 บาท/ปี วิเคราะห์ได้ว่า เมื่อกลุ่มเข้าร่วมโครงการแล้วกลุ่มสามารถสร้างรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ลดลง เนื่องจากมีปัจจัยภายนอกกระทบการดำเนินงานของกิจการอย่างมาก คือการเข้าสู่ตลาดของผลิตภัณฑ์เทียนหอมของผู้ผลิตจากประเทศจีนโดยรัฐบาลของประเทศจีน ได้มีการส่งเสริมสนับสนุนด้านการผลิตและเงินทุนจนมีการเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาดไปบางส่วน และมีข้อเสียเปรียบจากผู้ผลิตของประเทศจีนคือต้นทุนของราคาวัตถุดิบและค่าแรงงานของจีนถูกกว่าประเทศไทยมาก ทำให้ราคาจำหน่ายมีราคาถูกกว่า ประกอบกับในช่วงปี พ.ศ. 2546 โรคซาร์ และไข้หวัดนกระบาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่างหนักทำให้นักท่องเที่ยวไม่กล้าเดินทางออกนอกประเทศ อีกทั้งการจลาจลในต่างประเทศ ภัยธรรมชาติที่ไม่อาจควบคุมได้ และเหตุผลอีกประการหนึ่งก็คือน้ำมันราคาแพงขึ้นทำให้พาราฟิน ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักมีราคาแพงไปด้วย จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาแล้ว

ทำให้รายได้ของกิจการลดลง ถึงแม้ว่าภาครัฐให้การส่งเสริมและให้การสนับสนุนในการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ทั้งในและต่างประเทศก็ตาม

รายจ่ายในการลงทุนธุรกิจลดลง 864,500 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 39.70 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการ มีรายจ่ายในการลงทุน 2,177,500 บาท/ปี เมื่อเข้าร่วมโครงการมีรายจ่ายธุรกิจ 1,313,000 บาท/ปี เป็นการลดลงของค่าใช้จ่ายในส่วนของวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด และค่าขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 40.74 42.57 27.64 และร้อยละ 49.75 ตามลำดับ สาเหตุเนื่องมาจากกิจการรายได้ลดลงจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการลงทุนลดลง

ตารางที่ 4.6 : แสดงการเปลี่ยนแปลงดัชนีด้านเศรษฐกิจของบริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านบุญจรรยา จำกัด

ดัชนีด้านเศรษฐกิจ	ก่อนเข้าร่วมโครงการ <sup>1</sup>	หลังเข้าร่วมโครงการ <sup>2</sup>	มูลค่าการเปลี่ยนแปลง	อัตราร้อยละ
รายได้ (บาท/ปี)	2,903,383	1,641,632	-1,261,751	-43.46
รายจ่ายเพื่อการลงทุน (บาท/ปี)	2,177,500	1,313,000	-864,500	-39.70
- วัตถุดิบ	1,262,950	748,410	-514,540	-40.74
- ค่าแรงงาน	457,275	262,600	-194,675	-42.57
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	326,625	236,340	-90,285	-27.64
- ค่าขนส่ง	130,650	65,650	-65,000	-49.75
กำไรจากการดำเนินงาน (บาท/ปี)	725,883	328,632	-397,251	-54.73
เงินทุนหมุนเวียน (บาท/ปี)	217,700	130,000	-87,700	-40.28
เงินออม (บาท/ปี)	123,423	64,392	-59,031	-47.83
การชำระหนี้	384,760	134,240	-250,520	-65.11
อัตราแรงงานในท้องถิ่น <sup>3</sup> (ร้อยละ)	96	96	0	0.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ (เจ้าของกิจการ ณ วันที่ 11 – 17 มิถุนายน 2548)

หมายเหตุ :

<sup>1</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดก่อนเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>2</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดหลังเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

<sup>3</sup> หมายถึง แรงงานที่อาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพง

เงินทุนหมุนเวียนของกิจการลดลง 87,700 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 40.28 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน 217,700 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการ มีเงินทุนหมุนเวียน 130,000 บาท/ปี แสดงว่า รายได้ลดลงทำให้กำไรจากการดำเนินงานลดลงถึงร้อยละ 54.73 ดังนั้นจึงทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลงด้วย ส่วนหนึ่งกิจการได้เก็บไว้เป็นเงินออมเพื่อใช้สำหรับการขยายกิจการต่อไป

ด้านเงินออมของกลุ่มลดลง 59,031 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 47.83 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกิจการมีเงินออม 123,423 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินออม 64,392 บาท/ปี การลดลงของเงินออม เนื่องมาจากกิจการมีรายได้ที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัดดังสาเหตุที่ได้กล่าวไว้แล้ว จึงทำให้กำไรจากการดำเนินงานลดลงด้วยส่งผลให้เงินออมลดลงตามไปด้วย

ด้านการชำระหนี้ ก่อนเข้าร่วมโครงการกิจการมีการชำระหนี้ 384,760 บาท หลังเข้าร่วมโครงการมีการชำระหนี้ลดลงเหลือ 134,240 บาท คิดเป็นร้อยละ 65.11 ซึ่งเป็นการชำระหนี้ทางการค้าที่กิจการซื้อวัตถุดิบเป็นเงินเชื่อ

ด้านการจ้างงานท้องถิ่น ทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการไม่มีการเปลี่ยนแปลงของแรงงานในท้องถิ่นแม้ว่ารายได้จะลดลงจากการจำหน่ายสินค้า ซึ่งอัตราการจ้างงานของกิจการในท้องถิ่นร้อยละ 96 เป็นแรงงานรายเดือนและรายชิ้น สำหรับคนงานและพนักงานยังคงมีการจ้างงานอย่างต่อเนื่องเพียงแต่จะไม่มีค่าล่วงเวลาเหมือนแต่ก่อน และคนงานทั้งหมดจะเป็นคนงานที่เคยทำงานกับบริษัทฯ มาเป็นเวลานานหากสถานการณ์ดีขึ้นอาจทำให้รายได้และการจ้างงานเพิ่มขึ้นด้วย

## 2) ด้านสังคม

กิจการมีส่วนช่วยสนับสนุนความเป็นอยู่ของชุมชนอย่างเข้มแข็ง ได้ดังนี้ คือ

1. การสร้างงานให้กับชุมชนอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่กิจการกำลังประสบปัญหาทางด้านยอดจำหน่ายที่ลดลง เนื่องมาจากสาเหตุปัจจัยภายนอก คือ โรคระบาดและการจราจร แต่เพื่อเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจให้กับคนงาน กิจการยังคงรักษาการจ้างแรงงานไว้ ส่งผลให้แรงงานในท้องถิ่นซึ่งมีความรู้ น้อย ยังคงมีงานทำต่อไปทำให้สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้
2. การทำงานเสริมรายได้ในชุมชนท้องถิ่น มีส่วนช่วยรักษาความเป็นครอบครัวให้มีเวลาอยู่ร่วมกันและครอบครัวมีความอบอุ่น โดยไม่ต้องเดินทางไปทำงานต่างถิ่นอย่างเช่นอำเภอเมือง ซึ่งทำให้มีความเป็นอยู่แบบเกื้อกูลเอื้อเพื่อแบ่งปันซึ่งกันและกัน การช่วยเหลือกันระหว่างเพื่อนบ้าน ตลอดจนทำให้คนในหมู่บ้านกลับคืนสู่ท้องถิ่น และเป็นการช่วยลดปัญหาความแออัดของชุมชนในเมืองได้อีกทางหนึ่งด้วย

#### 4.3.3 ความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กับปรัชญาการดำเนินงาน

ปรัชญาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีหลักการพื้นฐาน 3 ข้อ คือ

1. ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local yet global) เป็นการนำกระบวนการทางความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าหรือการบริการให้มีคุณภาพ เป็นที่น่าเชื่อถือและมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยที่สินค้าหรือบริการนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

1.1 การนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา

1.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

1.3 การจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

2. การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self – reliance – creativity) เป็นการสร้างศักยภาพของท้องถิ่นอย่างหนึ่งโดยการนำวัตถุดิบจากท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือบริการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สามารถหารายได้เข้าสู่ท้องถิ่นทำให้ท้องถิ่นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

2.1 วัตถุดิบในการผลิตของท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.2 แรงงานในท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2.4 รายได้เพิ่มขึ้น

2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

3. การสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) โดยเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีความหวังในการที่จะสร้างรายได้เป็นของตนเองได้ด้วยความทำทหาย และจิตวิญญาณแห่งการสร้างสรรค์ โดยการกลั่นกรองออกมาจากการเป็นสินค้าหรือบริการจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นตน ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

3.1 การพัฒนาฝีมือแรงงาน

3.2 การเข้าร่วมกิจกรรมของประชาชนในท้องถิ่น

บริษัท ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากลของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ กิจการได้นำความคิดในการประดิษฐ์เทียนจากแท่งเทียนธรรมดาเป็นเทียนหอมที่ไม่ธรรมดา ด้วยการออกแบบสร้างสรรค์เพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์โดยปั้นเป็นรูปดอกไม้ ผลไม้ ด้วยรูปแบบและสีสันทึเน้นความสมจริง เลียนแบบธรรมชาติ เช่น ดอกกุหลาบ ดอกหน้าวัว หรือลวดลายอื่น ๆ อีกมากมาย โดยได้นำวัตถุดิบ คือพาราฟินมาทำเป็นเทียนได้หลายรูปแบบ หรือนำเอากลีบดอกไม้ใบไม้ธรรมชาติอบแห้งมาทำเป็นลวดลายลงบนเทียนให้มีรูปแบบสวยงาม แปลกตา มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่น



แตกต่างจากคู่แข่งชั้น ปฐมแต่งกลิ่น สี สมน ไพรธรรมชาติเป็นที่ต้องการของลูกค้า และเป็นที่ยอมรับในระดับสากลในด้านการส่งออกตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยสามารถส่งออกไปตลาดต่างประเทศได้ถึงร้อยละ 80

การพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ บริษัทมีการดำเนินกิจกรรมตามปรัชญาการดำเนินงานด้านการพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ แรงงานเกือบทั้งหมดมาจากท้องถิ่นอำเภอสันกำแพงถึงร้อยละ 96 แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีการสร้างงานให้กับชุมชนท้องถิ่นมาก โดยรูปแบบผลิตภัณฑ์เทียนหอมมีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์และมีวัฒนธรรมความสวยงาม มีดีไซน์ที่เก๋ไก๋ตามยุคสมัยยากที่จะหาผู้ใดเทียบได้ โดยใช้เทคนิคออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ แต่ไม่เคยละทิ้งแบบงานฝีมือที่มีความละเอียดและประณีตมีเทคนิคการตกแต่งผิวเทียน ด้วยการใช้เตารีดไฟฟ้า แต่งแต้มเพิ่มเติมรายละเอียดอย่างพิถีพิถัน เสริมคุณค่าและราคาให้กับสินค้าในรูปแบบที่ลูกค้าพึงพอใจในราคาที่เหมาะสม และเห็นคุณค่าของผลงาน โดยดำเนินงานมาเป็นเวลาถึง 15 ปี ซึ่งมีความเข้มแข็งและมั่นคงในการดำเนินธุรกิจต่อไปอย่างต่อเนื่องโดยไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ สำหรับวัตถุดิบร้อยละ 95 มาจากต่างท้องถิ่น คือพาราฟินมีแหล่งมาจากกรุงเทพมหานคร ไข์เทียน สี น้ำหอมระเหยกลิ่นต่าง ๆ ได้สั่งซื้อมาจากในตัวอำเภอเมืองเชียงใหม่ ซึ่งปัจจุบันวัตถุดิบมีราคาแพง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น รายได้จากที่เคยส่งออกเป็นจำนวนมากเริ่มลดลงอย่างเห็นได้ชัดถึงร้อยละ 43.46 สาเหตุเนื่องมาจากเกิดโรคระบาดซาส์ ไข้หวัดนก ภัยธรรมชาติต่าง ๆ ความไม่สงบของประเทศ และมีการแข่งขันจากประเทศจีน เป็นต้น

การสร้างทรัพยากรมนุษย์ มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามปรัชญาการดำเนินงานของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ แรงงานได้มีการพัฒนาฝีมือและทักษะการป้อนโดยอบรมเพิ่มพูนฝีมือ มีการทำกายบริหารและประชุมความปลอดภัยก่อนเข้าทำงาน เพื่อเสริมสร้างบรรยากาศการทำงานร่วมกัน โดยมุ่งพัฒนาสินค้าที่มีคุณภาพให้ดีกว่าที่เคยทำมาเพื่อรักษาลูกค้าไว้ อีกทั้งยังต้องมุ่งไปสู่จุดที่ดีกว่าเพื่อหลีกเลี่ยงการลอกเลียนแบบ และได้ทำการสอนทำเทียนหอมให้แก่บุคคลทั่วไปตามสถานที่ต่าง ๆ อีกทั้งยังมีการสอนทำเทียนที่บ้านทุกวันเสาร์สัปดาห์แรกของเดือน เพื่อให้มีอาชีพเสริมและมีรายได้พิเศษว่างจากงานประจำ ทำให้ชุมชนในท้องถิ่นและต่างถิ่นมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น และมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

สรุปได้ว่า บริษัทศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ จำกัด มีการดำเนินงานตามปรัชญาการดำเนินงานในระดับปานกลาง คือเน้นการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านหัตถกรรมดอกไม้ประดิษฐ์และเครื่องประดับ รวมทั้งมีการดัดแปลงรูปแบบเทียนหอมต่าง ๆ จนสามารถขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ และที่สำคัญคือการสร้างงานให้กับแรงงานในชุมชนอย่างมาก ถือได้ว่ากิจการมีส่วนช่วยเหลือคนในชุมชนให้สามารถเสริมรายได้เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม

ควรพัฒนาศักยภาพแรงงานอย่างต่อเนื่อง และเร่งการขยายตัวทางตลาดต่างประเทศให้มากยิ่งขึ้น เพื่อช่วยให้การผลิตเทียนหอมที่คุณภาพและทันสมัย ส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดต่างประเทศ เพิ่มมากขึ้น

#### 4.3.4 แนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการ

1. ภาครัฐควรส่งเสริมสนับสนุนจัดฝึกอบรมฝีมือแรงงานเพื่อเพิ่มทักษะ ความชำนาญ ในด้านการออกแบบและการตกแต่งผลิตภัณฑ์เทียนหอม เพื่อให้สามารถนำความรู้ไปใช้ในการ ประกอบอาชีพได้ตามความต้องการของอุตสาหกรรมที่กำลังขยายตัว
2. ผู้ผลิตควรศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของตลาดต่างประเทศแต่ละแห่งแล้วมา ปรับแผนการผลิตและการส่งออกให้สอดคล้องกับความต้องการ เพื่อขยายตลาดการส่งออกให้มากขึ้น และมีการส่งเสริมการขายด้วยการ ลด แลก แจก แถมสินค้า ฯลฯ เพื่อเป็นการดึงดูดความ สนใจของลูกค้า
3. ควรมีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนในการสั่งซื้อวัตถุดิบหรือจัดซื้อวัตถุดิบสำรองไว้สำหรับการผลิต เพราะแนวโน้มในอนาคตวัตถุดิบมีราคาแพงขึ้น

#### 4.4 บริษัท เอส.พี ฟาสฟูดส์ จำกัด

##### 4.4.1 ภาพรวมการดำเนินงานของบริษัท เอส.พี ฟาสฟูดส์ จำกัดที่ได้รับการคัดสรร ระดับ 5 ดาว

##### 1) ความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ

บริษัท เอส.พี. ฟาสฟูดส์ จำกัด มีจุดเริ่มต้นใน พ.ศ. 2525 จากธุรกิจครอบครัวผู้การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ขณะนั้นผู้บริหารยังเป็นตัวแทนจำหน่ายนมสดไทย - เดนมาร์ก โดยมีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักเรียนในโรงเรียนบริเวณฝั่งธนบุรี ซึ่งในขณะนั้น ได้มีผู้แนะนำให้ขายแซนวิชคู่กับนมสด ในเวลาต่อมายอดขายแซนวิชมีจำนวนมากขึ้นกระทั่งผู้ผลิตแซนวิชไม่สามารถผลิตได้ทันต่อความต้องการ จึงได้แนะนำแหล่งจำหน่ายขนมปังปอนด์ ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตแซนวิช จากโรงงาน S.T. เบเกอร์รี่ บริเวณปากเกร็ด ดังนั้นจึงได้เริ่มผลิตแซนวิชเพื่อขายเองจนมียอดขายเพิ่มขึ้น ทำให้โรงงานผู้ผลิตขนมปังปอนด์ไม่สามารถผลิตวัตถุดิบให้ทันต่อความต้องการได้อีก จึงทำให้มีแนวคิดผลิตขนมปังปอนด์ด้วยตนเอง ซึ่งในระยะแรกยังไม่มีความรู้และประสบการณ์ในการผลิตขนมปังปอนด์ดีพอ จึงใช้วิธีลองผิดลองถูกเป็นเวลานานพอสมควร จนกระทั่งได้มี นักวิชาการจากบริษัทได้เข้ามาให้คำแนะนำให้ความรู้เพิ่มขึ้น ทำให้การผลิตขนมปังปอนด์ดีขึ้นเป็นลำดับ จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2530 ได้ขยายการผลิตแซนวิชที่จังหวัดเชียงใหม่ ด้วยการเช่าบ้าน 1 หลัง โดยใช้ขนมปังปอนด์ส่งมาจากกรุงเทพมหานคร ระยะต่อมาไม่สามารถรองรับ

การเจริญเติบโตของกิจการ จึงได้เช่าบ้านเพิ่มอีก 2 หลัง เป็นระยะเวลา 4 ปี จึงได้ขยายกิจการซื้อโรงงานที่ใช้อยู่ปัจจุบันซึ่งเป็นโรงงานกระดาษสาขาของบริษัทญี่ปุ่น

การขยายตัวของธุรกิจด้านเบเกอรี่ ในจังหวัดเชียงใหม่มีโอกาสสูงกว่ากรุงเทพฯมาก เนื่องจากการแข่งขันยังมีน้อย จึงได้ย้ายฐานการผลิตขนมปังปอนด์มาอยู่จังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2534 จนถึงปัจจุบัน เป็นเวลา 14 ปี บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด จึงได้จดทะเบียนอย่างเป็นทางการในเดือนเมษายน 2545 เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ในช่วงต้นปี 2545 ได้มีประท้วงของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย เนื่องจากราคาลำไยตกต่ำ จึงทำให้ “แม่ต๋อย” หรือ คุณเสาวพันธ์ ชวนปัญญา มีแนวความคิดที่จะนำผลผลิตจากลำไยมาแปรรูปในการผลิตขนมเปียะไส้ลำไยขึ้น และเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกลำไยอีกทางหนึ่งด้วย ภายหลังได้มีการตัดแปลงเป็นเปียะผลไม้ไทย อาทิ เช่น ลิ้นจี่ กล้วย สับปะรด ทูเรียน และเปียะธัญพืชในรูปแบบต่างๆ ในนาม “ขนมบ้านแม่ต๋อย” จากนั้นได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้มีคุณภาพได้มาตรฐานจน “ขนมเปียะลำไย” ได้รับตราสัญลักษณ์เชียงใหม่แบนด์ เป็นสินค้าประจำท้องถิ่น อีกทั้ง “ขนมเปียะผลไม้ห่ามงคล” ได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้า “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” ระดับ 4 ดาว ในปี พ.ศ. 2546 จึงได้รับเกียรติให้นำสินค้าไปแสดงในงานการประชุมเอเปค และได้คัดเลือกให้เป็นส่วนหนึ่งของอาหารว่างบนสายการบินไทย ขนมเปียะสามมงคล ประกอบด้วยขนมเปียะผลไม้มงคลสามชนิดได้แก่ ขนมเปียะลำไย ขนมเปียะลิ้นจี่ และขนมเปียะทูเรียน ซึ่งได้รับการยอมรับในเรื่องคุณภาพ และรสชาติจึงได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาวในปีพ.ศ. 2547

ปัจจุบันบริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด จำหน่ายสินค้าภายใต้ชื่อการค้า “ขนมบ้านแม่ต๋อย” ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 58/3 หมู่ 4 บ้านสันกลาง ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ โดยผู้บริหารได้นำเงินส่วนตัวลงทุนพร้อมกับกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เพื่อส่งเสริมการลงทุน โดยมีคุณโสภณ ชวนปัญญา จบการศึกษาระดับมัธยมปลาย โรงเรียนสมบูรณวิทยา และคุณเสาวพันธ์ ชวนปัญญา จบการศึกษาระดับ ปกศ.สูง จากวิทยาลัยครูชนบุรี เป็นผู้บริหาร มีการดำเนินงานในลักษณะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ระยะเวลาในการดำเนินงาน 24 ปี เงินทุนเริ่มแรกประมาณ 200,000 บาท จำนวนแรงงานมีทั้งหมด 53 คน เป็นแรงงานในท้องถิ่น 37 คน และคนในต่างท้องถิ่น 15 คน โดยจำแนกผลิตภัณฑ์ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มขนมเปียะและกลุ่มเบเกอรี่ เดิมการจำหน่ายสินค้าขึ้นอยู่กับเทศกาลต่าง ๆ เพราะสินค้าเน้นสำหรับวันมงคล เช่น วันปีใหม่ ตรุษจีน สงกรานต์ หรือเป็นของฝาก ปัจจุบันเริ่มมีความคิดที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งก่อนการเข้าร่วมโครงการ บริษัทเอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด ผลิตเฉพาะเบเกอรี่ อาทิ ขนมปังปอนด์ ขนมไส้ต่าง ๆ เซนวิช และเค้กโรล เป็นต้น หลังจากเข้าร่วมโครงการ ได้ผลิตเบเกอรี่ และขนมเปียะไส้

ต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของเครื่องจักรไม่เพียงพอต่อปริมาณการผลิต จึงกู้เงินมาลงทุนเพื่อซื้อเครื่องจักรเพิ่ม ในการลงทุนครั้งนี้ส่งผลให้ปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น และมีรายได้จากการจำหน่ายเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งนี้รายได้บางส่วนมาจากการส่งเสริมสนับสนุนของทางภาครัฐและการได้รับคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในปีพ.ศ. 2546 และปีพ.ศ. 2547 ทำให้มีผู้รู้จักมากขึ้น และสามารถทำรายได้ต่อเดือนประมาณ 700,000 - 800,000 บาท ส่วนใหญ่จำหน่ายภายในประเทศทั้งปลีกและส่ง โดยจำหน่ายภายในประเทศร้อยละ 75 และต่างประเทศ ร้อยละ 25 วัตถุประสงค์ในการผลิตมาจากท้องถิ่นร้อยละ 30 และต่างท้องถิ่นร้อยละ 70 ซึ่งได้แก่อำเภอเมือง เชียงใหม่ จังหวัดลำพูน และจากจังหวัดชุมพร เป็นต้น โดยวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วย แป้งสาลี ไขมัน น้ำตาล และผลไม้แปรรูป

## 2) กระบวนการผลิต

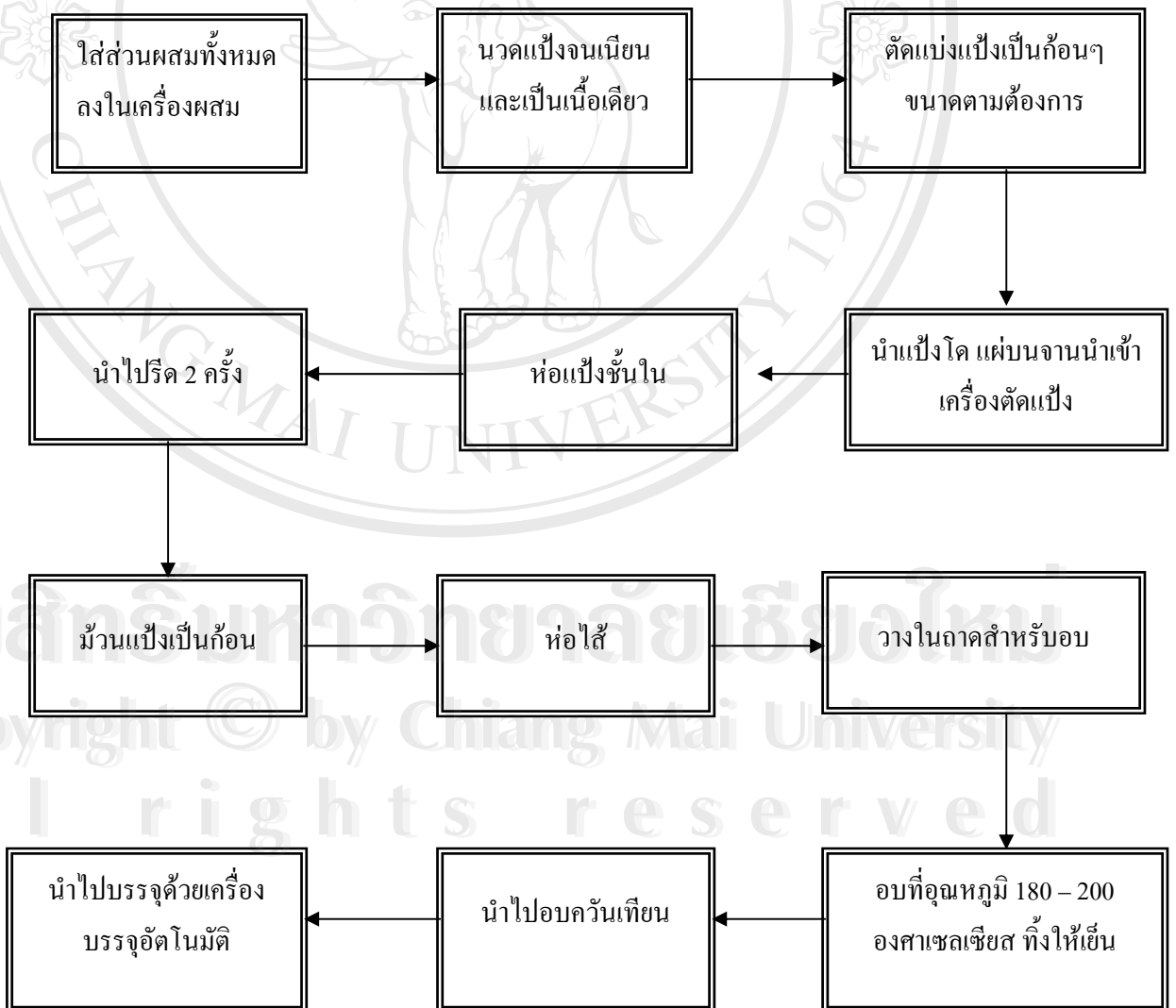
ในการผลิตขนมเปี๊ยะบ้านแม่ต๋อยมีขั้นตอนการผลิต ดังนี้

1. ใส่วุ้นผสมแป้ง ไขมัน น้ำ น้ำตาลและส่วนผสมอื่น ๆ ลงในเครื่องผสมจนส่วนผสมเข้ากัน
2. นวดแป้งจนเนียน นุ่ม และเป็นเนื้อเดียวกันหลังจากนั้นพักไว้ประมาณ 20-30 นาที
3. ตัดแบ่งแป้งเป็นก้อน ๆ ขนาดตามความต้องการที่จะให้ขนมมีขนาดใหญ่หรือเล็ก
4. นำแป้งโด (แป้งที่ผสมไว้แล้ว) แผ่บนจานนำเข้าเครื่องตัดแป้ง
5. ห่อแป้งชั้นใน
6. นำไปรีดให้แบน 2 ครั้ง การรีดแป้งมีความสำคัญมาก ถ้ารีดแป้งไม่ดี เปลือกของขนมเปี๊ยะจะฉีกขาด ทำให้น้ำไม่สวย
7. ม้วนแป้งเป็นก้อนแล้วตัดแบ่งครึ่ง
8. ห่อไส้ขนมซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญอีกขั้นตอนหนึ่ง ของการขนมเปี๊ยะเพราะขนมเปี๊ยะจะมีส่วนผสมของไส้มากกว่าส่วนของแป้ง ซึ่งทำให้น้ำขนมเปี๊ยะมีรสชาติอร่อย และการที่มีไส้มากก็เพื่อยืดอายุการเก็บให้นานวันขึ้น เพราะไส้ขนมมีรสหวานทำให้เกิดการเสียได้ช้า การห่อไส้ต้องใช้ความระมัดระวังไม่ให้แป้งแตกหรือฉีกขาด โดยใช้มือทั้งสองข้างโอบหุ้มแป้งกับไส้
9. นำไปวางในถาดอบที่ทาน้ำมันเพียงบาง ๆ เพื่อการนำความร้อนได้อย่างสม่ำเสมอ เปลือกขนมเปี๊ยะจะมีสีสวย
10. อบขนมที่มีอุณหภูมิ 180 – 200 องศาเซลเซียส ทิ้งให้เย็น
11. นำไปอบควันเทียนแล้วนำบรรจุภัณฑ์ด้วยเครื่อง

แผนภาพที่ 4.7 : แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนมเปี๊ยะสามมงคล “บ้านแม่ต๋อย”



แผนภาพที่ 4.8 แสดงขั้นตอนการผลิตขนมเปี๊ยะสามมงคล



ที่มา : จากการสำรวจ

### 3) จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP

#### Product Champion)

บริษัท เอส.พี. ฟาสฟู๊ด จำกัด ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการโดยสามารถสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์ขนมเปียะจนได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยประเภทอาหาร คะแนบที่ได้คือ 94 คะแนบ ระดับดาวที่ได้คือ 5 ดาว ลักษณะที่โดดเด่นเฉพาะคือเพิ่มตำนาน

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ขนมเปียะบ้านแม่ด้อยในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านความเข้มแข็งของชุมชน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ และด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ขนมเปียะสามมงคลที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2547

ประเด็นพิจารณา	จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
ด้านการผลิต	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด</li> <li>2. ใช้คนในชุมชน และมีการขยายแรงงานน้อยกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป</li> <li>3. กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</li> <li>4. มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นจำนวนมาก และสามารถผลิตซ้ำได้ปริมาณและคุณภาพ</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 51</li> <li>2. มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ</li> <li>3. จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ</li> </ol>
ด้านความเข้มแข็งของชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มทำธุรกิจ / จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 24 ปี</li> <li>2. แหล่งเงินทุนหลักมาจากเงินลงทุนส่วนตัวและจากการกู้ยืม</li> <li>3. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำ มีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> <li>4. มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม</li> <li>5. มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี</li> </ol>
ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ ด้วยการนำผลไม้ไทยอบแห้งที่มีอยู่มาดัดแปลงเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่</li> <li>2. มีพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> <li>3. มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ</li> </ol>
ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีเรื่องราวพร้อมทั้งวิธีการนำเสนอ เช่น มีเอกสารหรือคำอธิบายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์</li> <li>2. เป็นของท้องถิ่นและพัฒนาเพิ่มเติม</li> </ol>
ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์	ได้รับการรับรองมาตรฐานจากองค์การอาหารและยา (อย.) และมาตรฐานกระบวนการผลิต

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ

#### 4) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

4.1) **ปัญหาด้านการบริหารจัดการ** พบว่ากิจการยังมีการบริหารจัดการที่ไม่เข้มแข็ง การบริหารภายในไม่เป็นระบบ ขาดการวางแผนการดำเนินงานด้านการตลาด การผลิตและด้านบุคลากร ตลอดจนการกำหนดนโยบายและระเบียบวิธีต่าง ๆ เพื่อที่จะใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งนี้เพราะบุคลากรส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีความรับผิดชอบต่อน้ำที่ ต่างคนต่างทำ น้ำที่ของตนเอง ไม่มีการประสานงานของแต่ละฝ่าย อาทิ ฝ่ายผลิตและฝ่ายการตลาดมักเกิดปัญหาผลิตสินค้ามากเกินไป หรือผลิตสินค้าไม่ทันตามกำหนดเวลา การบริหารบุคคลจะใช้ระบบอุปถัมภ์ในการบริหาร เพราะกิจการเริ่มต้นมาจากธุรกิจแบบครอบครัว

4.2) **ปัญหาด้านแรงงาน** ขาดแคลนแรงงานฝีมือและแรงงานทั่วไป โดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวพืชผลทางการเกษตร เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่มาจากภาคการเกษตรและไม่ได้ยึดอาชีพการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมเป็นอาชีพหลัก ทำให้มีการเข้าออกจากงานค่อนข้างสูง

4.3) **ปัญหาด้านประชาสัมพันธ์** ขาดการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลิตภัณฑ์ทางสื่อต่างๆ แม้ผลิตภัณฑ์จะเป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบัน ทั้งนี้เนื่องจากจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอีกจึงไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก ส่วนใหญ่กิจการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของร้านค้าที่ฝากขายเท่านั้น

4.4) **ปัญหาเงินทุน** กิจการมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง ทำให้ต้องรับภาระเรื่องดอกเบี้ยที่ต้องการให้กับแหล่งเงินทุนซึ่งนับวันอัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีโอกาสูงขึ้นไป

#### 4.4.2 การประเมินผลกระทบต่อกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

##### 1) ด้านเศรษฐกิจ

ดัชนีชี้วัดการประเมินผลกระทบของกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ พิจารณารายได้ รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม และการจ้างงาน โดยพิจารณามีการเปลี่ยนแปลงจากก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังเข้าร่วมโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.8

จากตารางที่ 4.8 ประเมินผลกระทบการดำเนินงานของบริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด ที่มีต่อชุมชนในด้านเศรษฐกิจ โดยใช้ดัชนีรายได้ รายจ่ายในการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน การออม ภาระหนี้สิน และ การจ้างงาน พบว่า

ตารางที่ 4.8 : แสดงการเปลี่ยนแปลงของดัชนีด้านเศรษฐกิจของบริษัท เอส.พี ฟาสฟูตส์ จำกัด

ดัชนีด้านเศรษฐกิจ	ก่อนเข้าร่วม โครงการ <sup>1</sup>	หลังเข้าร่วม โครงการ <sup>2</sup>	มูลค่าการ เปลี่ยนแปลง	อัตรา ร้อยละ
รายได้ (บาท/ปี)	3,311,000	9,120,000	5,809,000	175.45
รายจ่ายเพื่อการลงทุน (บาท/ปี)	2,814,350	7,840,000	5,025,650	178.57
- วัสดุคืบ	1,688,610	4,865,200	3,176,590	188.12
- ค่าแรงงาน	450,200	1,250,000	799,800	177.65
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	450,290	1,176,000	725,710	161.17
- ค่าขนส่ง	225,250	548,800	323,550	143.64
กำไรจากการดำเนินงาน (บาท/ปี)	496,650	1,280,000	783,350	157.73
เงินทุนหมุนเวียน (บาท/ปี)	337,700	857,600	519,900	153.95
เงินออม (บาท/ปี)	84,500	204,800	120,300	142.37
การชำระหนี้	74,450	217,600	143,150	192.28
อัตราแรงงานในท้องถิ่น <sup>3</sup> (ร้อยละ)	65	70	5	7.69

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ (เจ้าของกิจการ ณ วันที่ 18 – 25 มิถุนายน 2548)

หมายเหตุ

- <sup>1</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดก่อนเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
- <sup>2</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดหลังเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
- <sup>3</sup> หมายถึง แรงงานที่อาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพง

ด้านรายได้ของกิจการมีเพิ่มขึ้นจำนวน 5,809,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 175.45 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการ มีรายได้ 3,311,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีรายได้ 9,120,000 บาท/ปี วิเคราะห์ได้ว่า หลังจากได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว กิจการมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นมาก แสดงว่าในการเข้าร่วมโครงการกิจการมีการเติบโตอย่างมาก ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากแต่เดิมกิจการทำธุรกิจแบบครอบครัวโดยมีลักษณะเป็นบุคคลธรรมดา ยังไม่มีเครื่องจักรในการผลิต หลังจากได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในปี พ.ศ. 2545 เริ่มมีการซื้อเครื่องจักรในการผลิตซึ่งมีมูลค่าเกือบ 2 ล้านบาท ทำขนมเบเกอรี่และผลิตขนมเปียะไส้ผลไม้ไทยออกมาจำหน่ายซึ่งเป็นขนมที่ซื้อเป็นของฝากและใช้ในพิธีมงคลต่าง ๆ ประกอบกับในปี พ.ศ. 2546 ได้ส่งขนมเปียะ 5 มงคลเข้ารับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์จนได้รับการคัดสรร



ระดับ 4 ดาว และในปี พ.ศ. 2547 ขนมีเยาะ 3 มงคลได้รับการคัดสรรในระดับ 5 ดาว อีกทั้งรัฐบาลได้เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนในการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์โดยการจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ อาทิเช่น เมืองทองธานี และตลาดต่างประเทศ รวมทั้งเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต ไทยตำบลคือทคอม จนเป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งใน และต่างประเทศ ทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพจากลูกค้า ส่งผลให้กลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น

รายจ่ายในการลงทุนของกิจการเพิ่มขึ้น 5,025,650 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 178.57 จากเดิมก่อนเข้าร่วมโครงการมีรายจ่ายในการลงทุน 2,814,350 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการกิจการมีรายจ่ายในการลงทุน 7,840,000 บาท/ปี แสดงว่า หลังจากเข้าร่วมโครงการกิจการมีค่าใช้จ่ายในส่วน of วัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการบริหาร และการตลาด และค่าขนส่ง เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 188.12 177.65 161.17 และร้อยละ 143.64 ตามลำดับ สาเหตุเนื่องมาจากกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้นซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเช่น แป้ง น้ำตาล เป็นต้น

เงินทุนหมุนเวียน เงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพิ่มขึ้น 519,900 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 153.95 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการกิจการมีเงินทุนหมุนเวียน 337,700 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินทุนหมุนเวียน 857,600 บาท/ปี แสดงว่า รายได้เพิ่มขึ้นทำให้กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงทำให้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ

ด้านเงินออมของกิจการเพิ่มขึ้น 120,300 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 142.37 จากเดิมก่อนเข้าร่วมโครงการมีเงินออม 84,500 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการ มีเงินออม 204,800บาท/ปี แสดงว่าการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มสามารถออมเงินได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากยอดการจำหน่ายเพิ่มขึ้นส่งผลให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 157.73 สามารถนำกำไรบางส่วนไปใช้ในการลงทุน ส่วนที่เหลือจึงนำมาออมซึ่งเงินออมของกิจการกลุ่มจะนำไปลงทุนเพื่อขยายกิจการต่อไปในอนาคต

ภาระหนี้สินของกิจการหลังเข้าร่วมโครงการมีจำนวนเพิ่มขึ้น 143,150 บาท คิดเป็นร้อยละ 192.28 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการมีจำนวน 74,450 บาท หลังเข้าร่วมโครงการมีจำนวน 217,600 บาท ซึ่งเป็นการชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย ทำให้กิจการต้องนำเงินจากกำไรบางส่วนมาชำระหนี้เงินกู้ยืมทำให้กิจการมีภาระเพิ่มขึ้น และหนี้สินที่เพิ่มขึ้นมาจากการกู้ยืมเพื่อลงทุนในการซื้อเครื่องจักรในการผลิต ซึ่งทำให้กิจการมีกำลังการผลิตมากตามความต้องการของตลาดและสามารถทำให้กิจการมีโอกาสขยายตัวมากขึ้น

ด้านการจ้างงาน พิจารณาจากอัตราการจ้างงานของแรงงานในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 คิดเป็นร้อยละ 7.69 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานร้อยละ 65 หลังเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานร้อยละ 70 สาเหตุเนื่องมาจากกิจการมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้า เพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงทำให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้นไม่มากนัก เพราะส่วนใหญ่ใช้เครื่องจักรในการทำงาน สำหรับการจ้างงานมีทั้งค่าจ้างรายเดือนและรายวัน โดยมีสัดส่วนของแรงงานในท้องถิ่นส่วนใหญ่คือ ตำบลสันกลาง อำเภอสันกำแพง และอำเภอใกล้เคียงคือ อำเภอสารภี อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอเมืองเชียงใหม่

## 2) ด้านสังคม

บริษัทมีส่วนช่วยสนับสนุนชุมชนให้มีความเข้มแข็ง ได้ดังนี้ คือ

1. การสร้างงานเสริมรายได้โดยเฉพาะในช่วงว่างจากการทำการเกษตรในชุมชน ซึ่งโดยปกติแล้วชาวบ้านมักมีการอพยพออกจากหมู่บ้านเพื่อหางานทำ ในเขตอำเภอเมืองหรือชุมชนใกล้เคียงและเพิ่มรายได้เสริมให้กับครอบครัว ดังนั้นเมื่อทำงานเป็นลูกจ้างในบริษัทดังกล่าวแล้วทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปทำงานในต่างถิ่น อีกทั้งยังช่วยลดปัญหาการจรจัดจัดและอุบัติเหตุบนท้องถนนได้ทางหนึ่งด้วย
2. มีส่วนช่วยการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางปัญญา และการเรียนรู้ของคนในชุมชน คือ ช่วยสนับสนุนด้านการศึกษาและการพัฒนาชุมชนในท้องถิ่น อำเภอสันกำแพงร่วมกับภาครัฐรวมทั้งก่อให้เกิดความร่วมมือร่วมใจซึ่งกันและกันในการแก้ไขปัญหาของชุมชนด้วย
3. การทำงานในบริษัทที่อยู่ภายในชุมชนท้องถิ่น ทำให้มีเวลาในการดูแลครอบครัวมากขึ้น ส่วนหนึ่งทำให้ช่วยลดปัญหาทางครอบครัว โดยพ่อแม่มีเวลาอบรมสั่งสอนลูกและมีความใกล้ชิดกันภายในครอบครัว รวมทั้งมีส่วนช่วยลดปัญหาครอบครัวแตกแยกและปัญหาสุขภาพจิตในชุมชนได้อย่างมาก

### 4.4.3 ความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กับปรัชญาการดำเนินงาน

ปรัชญาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีหลักการพื้นฐาน 3 ข้อ คือ

1. ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local yet global) เป็นการนำกระบวนการทางความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าหรือการบริการให้มีคุณภาพ เป็นที่น่าเชื่อถือและมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยที่สินค้าหรือบริการนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่
  - 1.1 การนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา
  - 1.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น
  - 1.3 การจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

2. การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self – reliance – creativity) เป็นการสร้างศักยภาพของท้องถิ่นอย่างหนึ่งโดยการนำวัตถุดิบจากท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือบริการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สามารถหารายได้เข้าสู่ท้องถิ่นทำให้ท้องถิ่นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

2.1 วัตถุดิบในการผลิตของท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.2 แรงงานในท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2.4 รายได้เพิ่มขึ้น

2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

3. การสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) โดยเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีความหวังในการที่จะสร้างรายได้เป็นของตนเองได้ด้วยความทำทหาย และจิตวิญญาณแห่งการสร้างสรรค์ โดยการกลั่นกรองออกมาจากการเป็นสินค้าหรือบริการจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นตน ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

3.1 การพัฒนาฝีมือแรงงาน

3.2 การเข้าร่วมกิจกรรมของประชาชนในท้องถิ่น

บริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากลตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือการนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นโดยการนำเอาผลไม้อบแห้ง อาทิเช่น ลำไย ลิ้นจี่ ทุเรียน มาทำเป็นไส้ขนมเปี๊ยะสามมงคล ด้วยการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น สามารถเก็บรักษาได้เป็นเวลานาน โดยไม่ใส่สารกันเสีย เพราะไส้ผลไม้ได้ผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อ และได้รับการประเมินผลตามมาตรฐานเบื้องต้นในระบบ GMP ของกระทรวงสาธารณสุข ได้รับการสนับสนุนจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถส่งออกได้ จนเป็นต้นตำหรับขนมเปี๊ยะลำไย ที่ได้รับเลือกให้ใช้ตราสัญลักษณ์เชิงใหม่แบรนด์ และเป็นอาหารว่างสำหรับเสรีพบนสายการบินภายในประเทศ สำหรับความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นและการส่งออกในตลาดต่างประเทศกิจการส่งออกประมาณร้อยละ 25 ผ่านวิธีการตลาดแบบบอกต่อ ซึ่งถือว่ายังมีสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับตลาดภายในประเทศ ในอนาคตภายในปีพ.ศ. 2554 จะเน้นตลาดต่างประเทศเป็นหลักโดยอาศัยการเจาะตลาดผ่านดีลเลอร์ และขณะนี้กำลังก่อสร้างโรงงานฮาลาล เพื่อมุ่งสู่ตลาดมุสลิมประเทศมาเลเซีย ทางด้านความเป็นเอกลักษณ์และตำนานของขนมเปี๊ยะเน้นความเชื่อของคนจีนเป็นหลัก โดยขนมเปี๊ยะลำไยเชื่อกันว่าเป็นสัญลักษณ์ของความรัก ความหวานชื่น ความมีอำนาจวาสนาเป็นที่เคารพนับถือจากบุคคลทั่วไป เพราะลำไยภาษาจีนแปลว่า ดวงตามังกรซึ่งมังกรเป็นสัญลักษณ์ของ

ฮ่องเต้ คือเป็นผู้มีอำนาจวาสนา และได้รับความเคารพนับถือ ลิ่นจี้ เป็นผลไม้ที่คนจีนนิยมนำไปใช้ในพิธีมงคลต่างๆ และสีแดงของลิ่นจี้คนจีนเชื่อว่าเป็นสีแห่งโชคกลางและความเป็นสิริมงคล สำหรับทุเรียนเป็นผลไม้ที่มีความอุดมสมบูรณ์ เนื้อในเป็นสีเหลืองดั่งทองคำและมีหนามแหลมคมรอบตัวเชื่อว่าเป็นตัวแทนของความฉลาดหลักแหลม แข็งแกร่งสามารถป้องกันตัวเองได้

การพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงาน คือ มีแรงงานร้อยละ 70 เป็นแรงงานในท้องถิ่น ที่เหลือมาจากอำเภอคอยสะเก็ด อำเภอสารภี และอำเภอเมืองเชียงใหม่ รูปแบบผลิตภัณฑ์มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์เน้นการมีสีสันลวดลายเป็นเอกลักษณ์ไทย โดยใช้ช่องในลอน ใส่วัตถุคุดอกซิเจน ซึ่งสามารถคงความสดใหม่ได้ตลอดระยะเวลา 3 เดือน - 1 ปี (ภายหลังเปิดช่อง ควรเก็บไว้ในตู้เย็น) และในปีพ.ศ. 2547 กิจการสามารถเพิ่มจำนวนการผลิตมากขึ้นทำให้มีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 175.45 ซึ่งเป็นสัดส่วนรายได้จากเบเกอรี่ร้อยละ 70 และขนมเบี๊ยะร้อยละ 30 และคาดว่าจะกระตุ้นให้เป็นร้อยละ 50 : 50 ภายในปีพ.ศ. 2548 พร้อมเน้นสร้างโปรดัคส์ใหม่ รสใหม่ ๆ อย่างเช่น แคนตาลูป ลูกพลับ ทรายดำ ผสมกับลำไย โดยมีระยะเวลาการดำเนินงานเป็นเวลา 24 ปี สำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตร้อยละ 30 มาจากท้องถิ่น เช่น ลำไย ส่วนใหญ่วัตถุดิบ อาทิ ลิ่นจี้ ทุเรียน แป้งสาลี ตังซื้อมาจากต่างถิ่นเพราะอำเภอสันกำแพงไม่มีวัตถุดิบ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องอาศัยวัตถุดิบจากแหล่งอื่นมาทำการผลิตซึ่งเป็นเกษตรกรผู้ปลูก

การสร้างทรัพยากรมนุษย์ มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงาน คือ ได้พัฒนาฝีมือแรงงานทางด้านงานปั้นขนมประเภทเบเกอรี่และขนมเบี๊ยะหลาย ๆ ชนิด ซึ่งมีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจากร้านขายของฝากในจังหวัดเชียงใหม่และต่างจังหวัด โดยได้วางขายสินค้าร้านขนมแม่ต๋อยสาขาท่าอากาศยานเชียงใหม่ Top ทุกสาขา The mall ในกรุงเทพมหานคร โดยมีการจ้างงานในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 แสดงว่าบริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด มีส่วนสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชนได้เป็นอย่างดี

สรุปว่าบริษัท เอส.พี ฟาสฟู๊ดส์ จำกัด มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานในระดับน้อย เพราะวัตถุดิบส่วนใหญ่ร้อยละ 70 ไม่ได้มาจากในท้องถิ่นอำเภอสันกำแพง ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และการส่งออกไปต่างประเทศยังคงต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายไปต่างประเทศให้มากขึ้น เนื่องจากลักษณะการผลิตเพื่อสนองความต้องการของภายในประเทศเป็นสำคัญ การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้น โดยมีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ ของท้องถิ่นมาทำเป็นขนม รวมทั้งมีการพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญความเป็นเอกลักษณ์ในท้องถิ่นของอำเภอสันกำแพง แต่อย่างไรก็ตามควรมีการพัฒนา

ศักยภาพของแรงงานในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อนำไปสู่การขยายของตลาดทั้งในและต่างประเทศ

#### 4.4.4 แนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการ

1. ควรส่งเสริมให้มีการนำเทคโนโลยีการผลิตวัตถุดิบที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อให้วัตถุดิบในประเทศมีคุณภาพดีและได้มาตรฐานอยู่เสมอ
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือเพิ่มรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นเพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคได้มากขึ้น
3. จัดหาแหล่งเงินกู้ระยะยาวในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน

#### 4.5 กลุ่มร่มหลวงวงค์

##### 4.5.1 ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มร่มหลวงวงค์ที่ได้รับการจัดสรร ระดับ 5 ดาว

##### 1) ความเป็นมาเกี่ยวกับการดำเนินกิจการ

การทำร่มกระดาษสาของตำบลต้นเปา สันนิษฐานว่ามีมานานกว่า 200 - 300 ปี มาแล้ว โดยได้มีการนำเอาต้นแบบร่มกระดาษมาจากเมืองเชียงตุงและเมืองมะละแหม่งประเทศพม่า และได้สืบทอดการทำร่มมาตั้งแต่บัดนั้น จากนั้นจึงนำมาดัดแปลงและส่งเสริมให้ชาวบ้านบ่อสร้างได้ทำขึ้นใช้จนกลายเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน จึงถือว่าการทำร่มกลายเป็นมรดกทางวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมของชาวตำบลต้นเปา นอกจากร่มแล้วยังผลิตพัดควบคู่กันไปด้วยเพราะใช้วัสดุอุปกรณ์การผลิตคล้ายคลึงกัน รวมทั้งร่มและพัดยังเป็นสินค้าที่นิยมใช้เป็นของที่ระลึกอีกชนิดหนึ่ง ปัจจุบันได้พัฒนาประยุกต์เป็นหลายรูปแบบ และหลายขนาด โดยได้จัดแบ่งการทำส่วนประกอบร่มตามความถนัดของคนในแต่ละพื้นที่ ดังนี้ บ้านบวกเปิดทำโครงร่มจากไม้ไผ่ บ้านสันพระเจ้างามทำโครงร่ม กลิ้งหัวร่ม บ้านต้นเปาทำกระดาษสา บ้านสันมะฮอกฟ้า และบ้านสันป่าคำทำโครงร่มและทำกระดาษสา ส่วนบ้านหนองโค้งและบ้านบ่อสร้าง ทำร่มสำเร็จรูปพร้อมขาย ซึ่งร่มกระดาษสามีหลายขนาดตั้งแต่ 12" 16" 18" และ 20" จนได้รับขนานนามว่า "ร่มบ่อสร้าง"

เมื่อประมาณ 60 ปีที่ผ่านมาฟองส์ กาวีอิน เป็นผู้ริเริ่มผลิตร่มที่สืบทอดมาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของบรรพบุรุษ ซึ่งฟองส์เป็นช่างทำร่มฝีมือดีของตำบลต้นเปา และได้คิดริเริ่มทำร่มหลวงขนาด 35" 40" และ 100" จากเดิมที่เป็นกระดาษสาพัฒนาให้เป็นผ้าชนิดต่าง ๆ โดยทำเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน และได้ถ่ายทอดภูมิปัญญาให้บุตรหลานซึ่งได้แก่ นางเดียมคำ คำฝั้น นายคำคำ กาวีอิน นางอัมพร สุขจินดา นายวัชรพล กาวีอิน นางสาวทอง กาวีอิน นายผล กาวีอิน และนางแรมใจ แสงคำ ตลอดจนถ่ายทอดการทำร่มให้ชุมชนในหมู่บ้านตำบลต้นเปา

และอีกหลาย ๆ หมู่บ้าน จนในหมู่บ้านหนองไค้สามารถทำร่วมได้ทุกครัวเรือนและส่งจำหน่ายไปทั่วประเทศและทั่วโลก โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่บ้านคุณวิฑูรย์และคุณแรมใจ แสงคำ ซึ่งผลิตพร้อมหลวง (จึ้งหลวง) ร่วมกับบิดาและญาติพี่น้อง

ปัจจุบันกลุ่มพร้อมหลวงลุงวงศ์ ตั้งอยู่ เลขที่ 109 หมู่ 2 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ สินค้าที่ได้ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว ในปี พ.ศ. 2547 คือ ร่มผ้าสีน้ำมัน คุณวิฑูรย์ และคุณแรมใจ แสงคำ เป็นหัวหน้ากลุ่ม ลักษณะธุรกิจเป็นผู้ผลิตชุมชน มีการกระจายงานตามกลุ่มสมาชิก และกลุ่มสมาชิกจะแบ่งหน้าที่ในการทำ ส่วนประกอบร่วม โดยคิดค่าแรงตามชิ้นงานและรายเดือน มีการดำเนินงานมาแล้ว 15 ปี เงินลงทุนเริ่มแรกมาจากสมาชิกกลุ่มประมาณ 50,000 บาท มีจำนวนแรงงานทั้งหมด 50 คน เป็นสมาชิกกลุ่ม 16 คน แรงงานในชุมชน 29 คน และแรงงานต่างท้องถิ่น คืออำเภอพานจังหวัดเชียงราย 5 คน ผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มร่มสีน้ำมัน และกลุ่มของตกแต่ง อาทิเช่น พัดกระดาษสา พัดแพร การจำหน่ายสินค้าในฤดูกาลท่องเที่ยวระหว่างเดือนตุลาคม - มีนาคม เป็นช่วงที่ทำรายได้ต่อเดือนประมาณ 100,000 บาท โดยมีลูกค้าในประเทศร้อยละ 40 ซึ่งได้แก่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต ชลบุรี และกระบี่ เป็นต้น และส่งออกต่างประเทศ ร้อยละ 60 ได้แก่ ประเทศแคนาดา สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส และออสเตรเลีย เป็นต้น วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมดสั่งซื้อจากภายในท้องถิ่นร้อยละ 40 และในต่างท้องถิ่นร้อยละ 60 โดยสามารถจำแนกส่วนประกอบต้นทุนการผลิตดังนี้ วัตถุดิบในการผลิตประกอบด้วย คันร่ม โครงร่ม หัวร่ม ด้ามร่ม ซี่ร่ม สลักร่ม ผ้าร่ม และสีน้ำมัน เป็นต้น ค่าแรงงานเป็นแรงงานที่ใช้ในการประกอบร่วมและทำร่วม ส่วนค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายอื่นๆ ภายในกลุ่ม ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการออกร้านแสดงในงานแสดงสินค้า

แหล่งที่มาของเงินลงทุนมาจากการระดมทุนจากสมาชิก และการกู้ยืมเงินจากกองทุนหมู่บ้านที่ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพราะเป็นโครงการที่ให้ความช่วยเหลือสำหรับภายในหมู่บ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกู้เพื่อการลงทุน ระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่มก่อตั้งมาเป็นเวลา 15 ปี ซึ่งคุณวิฑูรย์ และคุณแรมใจ แสงคำ ได้สืบทอดความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นมาจากบิดาของตนเองคือพ่อวงศ์ กาวีอิน และได้ตั้งชื่อกลุ่มว่า “กลุ่มพร้อมหลวงลุงวงศ์”

## 2) กระบวนการผลิต

ในการทำร่มสีน้ำมัน มีขั้นตอนการผลิตหลายขั้นตอน โดยแบ่งออกเป็นส่วนต่าง ๆ ได้แก่การทำหัวร่ม การทำซี่ร่ม การประกอบซี่ร่มเข้าหัวร่มและด้ามร่ม รายละเอียดของแต่ละขั้นตอนมี ดังนี้

1. การทำหัวร่มและตุ้มร่ม ตัดไม้กระท่อนออกเป็นท่อน ๆ ความยาวพอประมาณ เจาะรูตรงกลางสำหรับใส่คันร่มได้พอดี นำท่อนไม้ที่เจาะรูแล้วไปกลึงตามแบบที่กำหนด จากนั้นจึงฝาร่องตามจำนวนซี่ร่มที่ต้องการ
2. การทำซี่ร่ม นำไม้ไผ่ที่เตรียมไว้มาตัดออกเป็นท่อนหรือปล้อง จากนั้นจึงตัดตามความยาวของซี่ร่มตามต้องการ แล้วใช้มีดขูดผิวไม้ไผ่ ออกให้เป็นแนวเดียวกัน โดยตลอด ฝากระบอกไม้ไผ่ออกให้หมดทำเครื่องหมายสำหรับเจาะรู โดยใช้มีด ปาดบนลำไผ่ด้านบนไม้เป็นแนวเดียวกัน โดยตลอด ฝากระบอกไม้ไผ่ตามเครื่องหมายที่ทำไว้ออกเป็น 4 ส่วนเท่า ๆ กัน จากนั้นปาดเนื้อไม้ออกโดยปาดให้ปลายซี่มีลักษณะเรียกว่าด้านบน เหลาเนื้อไม้ให้เรียบเท่ากัน ใช้มีดจกหัวไม้ให้เป็นซี่ให้มีความหนาของแต่ละซี่ออกเป็นซี่ เหลาให้เรียบเสมอกันทุกซี่
3. ประกอบซี่ร่มเข้ากับหัวร่ม และตุ้มร่ม จากนั้นนำผ้าสาหลู ผ้าคอตตอน หรือผ้าโพลี อีท็อกพอร์ด ปิดโครงร่ม เพื่อรอการทาสีน้ำมัน
4. ทาสีน้ำมันเสร็จแล้วนำไปตากแดด เพื่อให้สีน้ำมันแห้งหากวันใดฝนตกจะหยุด ขึ้นตอนตรงนี้ไว้โดยหันไปทำขั้นตอนอื่น ๆ แทน
5. ร่มเสร็จพร้อมนำการจัดจำหน่าย ต่อไป

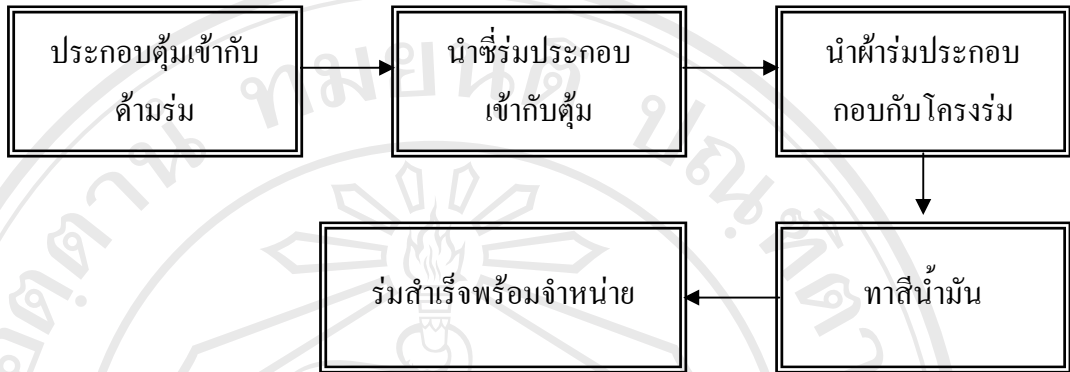
แผนภาพที่ 4.9 : แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ร่มสีน้ำมัน



ลิขสิทธิ์  
Copyright ©  
All right

ใหม่  
University  
ed

แผนภาพที่ 4.10 : แสดงขั้นตอนการผลิตรมสีน้ำมัน



ที่มา : จากการสำรวจ

3) จุดเด่นของผลิตภัณฑ์รุ่มสีน้ำมันที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion)

กลุ่มรุ่มหลวงลุงวงศ์ ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการ โดยสามารถสร้างจุดเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์รุ่มสีน้ำมันจนได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ประเภทของใช้และของประดับตกแต่ง คะแนนที่ได้คือ 90 คะแนน ระดับดาวที่ได้คือ 5 ดาว ลักษณะที่โดดเด่นเฉพาะคือ มีรูปแบบสวยงามดี

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์รุ่มสีน้ำมัน ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านความเข้มแข็งของชุมชน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์ และด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.9



ตารางที่ 4.9 : จุดเด่นของผลิตภัณฑ์นมฟ้าสีน้ำตาลที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2547

ประเด็นพิจารณา	จุดเด่นของผลิตภัณฑ์
ด้านการผลิต	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้วัตถุดิบภายในประเทศทั้งหมด</li> <li>2. ใช้คนในชุมชน และมีการขยายแรงงานมากกว่าร้อยละ 20 ขึ้นไป</li> <li>3. กระบวนการผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</li> <li>4. มีศักยภาพในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นจำนวนมาก และสามารถผลิตซ้ำได้ปริมาณและคุณภาพ</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ตลาดต่างประเทศเป็นแหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า</li> <li>2. รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 80</li> <li>3. มีทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ</li> <li>4. จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ</li> </ol>
ด้านความเข้มแข็งของชุมชน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มทำธุรกิจ / จัดตั้งกลุ่มเป็นระยะเวลา 15 ปี</li> <li>2. แหล่งเงินทุนหลักมาจากสมาชิกมากกว่าการกู้ยืม</li> <li>3. มีผู้นำกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำ มีความรอบรู้ในการบริหารจัดการ</li> <li>4. มีระเบียบปฏิบัติและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม</li> <li>5. มีการบันทึกบัญชีตามระบบบัญชี</li> </ol>
ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างแท้จริง รูปแบบแปลกตา คุณภาพดี ใช้งานได้ มีความแข็งแรง สวยงามทนทานต่อแดดและฝน สร้างความโดดเด่นในด้านกระบวนการผลิตและเทคโนโลยีในการประกอบที่นำเทคนิคดั้งเดิมมาดัดแปลง</li> <li>2. มีพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอแนะของลูกค้า</li> <li>3. มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ</li> </ol>
ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีตำนานพิมพ์เป็นคำบรรยายประกอบกับตัวผลิตภัณฑ์</li> <li>2. มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นและมีการพัฒนาเพิ่มเติม</li> </ol>
ด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมชุมชน (มพช.)</li> <li>2. สวยงาม ประณีต ทนสมัย</li> <li>3. ดูแลรักษาง่าย</li> </ol>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ

#### 4) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ

4.1) **ปัญหาด้านวัตถุดิบ** เนื่องจากในช่วงฤดูฝน ไม้ไผ่ที่ใช้ทำโครงรมมีปัญหาขึ้นรา แม้ว่าทางกลุ่มจะใช้น้ำยากำจัดมอดแมลงหรือน้ำยากันเชื้อราแล้วก็ตาม ซึ่งขณะนี้มียุทธศาสตร์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้นำไม้ไผ่ไปศึกษาวิจัย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเชื้อรา

**4.2) ปัญหาด้านการตลาด** ขาดแคลนบุคลากรด้านการตลาดและขาดข้อมูลข่าวสาร การตลาด โดยเฉพาะข้อมูลความต้องการของตลาดต่างประเทศ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการขยาย ตลาดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดกลุ่มเป้าหมาย

**4.3) ปัญหาด้านขาดเงินทุนหมุนเวียน** เนื่องจากกลุ่มมีข้อจำกัดด้านเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งในการขอกู้ยืมเงินทางกองทุนหมู่บ้านจะมีวงเงินจำกัดในการกู้ยืม ครั้งละ 10,000 – 20,000 บาท ไม่เพียงพอต่อการใช้หมุนเวียนภายในกลุ่ม หากกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินในวงเงินที่สูง ทางกลุ่มเกรงว่าในอนาคต ถ้าไม่มีการสั่งซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง จะทำให้ไม่สามารถชำระหนี้เงินกู้ได้

**4.4) ปัญหาขาดความเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจชุมชน** เนื่องจากกลุ่มไม่มีการพัฒนาทางด้านเครือข่ายของการดำเนินธุรกิจชุมชนร่วมกับกลุ่มธุรกิจชุมชนอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชน เพราะเป็นการประกอบธุรกิจเฉพาะกลุ่ม ทำให้ขาดแนวร่วมในการแก้ไขปัญหาาร่วมกันทั้งทางด้าน วัตถุดิบ การตลาด และการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น

#### 4.5.2 การประเมินผลกระทบต่อกิจการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

##### 1) ด้านเศรษฐกิจ

ดัชนีชี้วัดการประเมินผลกระทบกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้พิจารณาเรื่องรายได้ รายจ่ายเพื่อการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน ภาระหนี้สิน การออม และการจ้างงาน โดยพิจารณา การเปลี่ยนแปลงจากก่อนเข้าร่วมโครงการและหลังเข้าร่วมโครงการ ดังแสดงในตารางที่ 4.10

จากตารางที่ 4.10 ประเมินผลกระทบการดำเนินงานของกลุ่มร่มหลวงวงศ์ ที่มีต่อชุมชนในด้านเศรษฐกิจโดยใช้ดัชนีรายได้ รายจ่ายในการลงทุน เงินลงทุนหมุนเวียน การออม ภาระหนี้สิน และการจ้างงาน พบว่า

ด้านรายได้ กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น 300,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 83.33 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการ มีรายได้ 360,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการ มีรายได้ 660,000 บาท/ปี วิเคราะห์ได้ว่า หลังจากได้รับการคัดสรรหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว กลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น เนื่องจากเดิมกลุ่มไม่ได้ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สู่กลุ่มลูกค้าอย่างแพร่หลายจึงไม่เป็นที่รู้จักมากนัก แต่เมื่อผ่านการคัดสรรระดับ 5 ดาว รัฐบาลได้เข้ามาส่งเสริมและสนับสนุน ในการ เผยแพร่ผลิตภัณฑ์โดยการจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ อาทิเช่น เมืองทองธานี และ ตลาดต่างประเทศ รวมทั้งเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต [www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com) จนเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพ จากลูกค้า ส่งผลให้กลุ่มมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 4.10 : แสดงการเปลี่ยนแปลงของดัชนีด้านเศรษฐกิจของกลุ่มมหหลวงวงศ์

ดัชนีด้านเศรษฐกิจ	ก่อนเข้าร่วม โครงการ <sup>1</sup>	หลังเข้าร่วม โครงการ <sup>2</sup>	มูลค่าการ เปลี่ยนแปลง	อัตรา ร้อยละ
รายได้ (บาท/ปี)	360,000	660,000	300,000	83.33
รายจ่ายเพื่อการลงทุน (บาท/ปี)	270,000	528,000	258,000	95.56
- วัสดุคิ	144,000	287,000	143,000	99.31
- ค่าแรงงาน	54,000	107,300	53,300	98.70
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการตลาด	54,000	103,000	49,000	90.74
- ค่าขนส่ง	18,000	30,700	12,700	70.56
กำไรจากการดำเนินงาน (บาท/ปี)	90,000	132,000	42,000	46.67
เงินทุนหมุนเวียน (บาท/ปี)	54,000	88,000	34,000	62.96
เงินออม (บาท/ปี)	13,600	21,600	8,000	58.82
ชำระหนี้ (บาท/ปี)	22,400	22,400	0	0.00
อัตราแรงงานในท้องถิ่น <sup>3</sup> (ร้อยละ)	75	90	15	20.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการสำรวจ (ประธานกลุ่ม ณ วันที่ 26 – 30 มิถุนายน 2548)

หมายเหตุ :

- <sup>1</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดก่อนเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
- <sup>2</sup> รายได้และรายจ่ายของกิจการทั้งหมดหลังเข้ารับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
- <sup>3</sup> หมายถึง แรงงานที่อาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพง

รายจ่ายเพื่อการลงทุนธุรกิจเพิ่มขึ้น 258,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 95.56 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการมีรายจ่ายในการลงทุน 270,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีรายจ่ายในการลงทุน 528,000 บาท/ปี แสดงว่า หลังจากเข้าร่วมโครงการกิจการมีค่าใช้จ่ายในส่วน of วัสดุคิ ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายการบริหารและการตลาด และค่าขนส่งเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 99.31 98.70 90.74 และร้อยละ 70.56 ตามลำดับสาเหตุเนื่องมาจากกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้น

เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเพิ่มขึ้น 34,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 62.96 ซึ่งก่อนเข้าร่วมโครงการ กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน 54,000 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินทุนหมุนเวียน 88,000 บาท/ปี แสดงว่า การเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มทำกำไร จากการจำหน่ายสินค้า

เพิ่มมากขึ้นคิดเป็นร้อยละ 46.67 จนสามารถนำกำไรที่ได้มาปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่มทำให้สมาชิกของกลุ่มมีรายได้ จากผลตอบแทนจากการลงทุนเพิ่มขึ้นส่วนที่เหลือจากการปันผลจะนำไปออมเพื่อเก็บไว้สำหรับการขยายกิจการต่อไป

ด้านเงินออมของกลุ่มเพิ่มขึ้น 8,000 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละ 58.82 จากเดิมก่อนเข้าร่วมโครงการ OTOP มีเงินออมของกลุ่ม 13,600 บาท/ปี หลังเข้าร่วมโครงการมีเงินออม 21,600 แสดงว่าการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มสามารถทำให้กลุ่มมีเงินออมเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มยอดการจำหน่ายสินค้าส่งผลให้กิจการมีกำไรจากการดำเนินงาน โดยนำกำไรบางส่วนไปใช้ในการลงทุนส่วนที่เหลือจึงนำมาออมซึ่งเงินออมของกิจการกลุ่มจะนำไปลงทุนเพื่อขยายกิจการในอนาคต

การชำระหนี้ ก่อนเข้าโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มมีการกู้ยืมในระบบจากธนาคารพาณิชย์ เพราะเงินทุนจากสมาชิกมีไม่เพียงพอแต่พอหลังจากเข้าร่วมโครงการกลุ่มใช้สิทธิกู้ยืมจากโครงการกองทุนหมู่บ้าน โดยชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นรายปีซึ่งมีกำหนดการชำระหนี้ภายใน 1 ปี ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อเดือน เพื่อนำเงินไปลงทุนเพิ่มเติม

ด้านการจ้างงาน พิจารณาจากอัตราการจ้างแรงงานในท้องถิ่นของกลุ่มเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ก่อนเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานร้อยละ 75 หลังเข้าร่วมโครงการมีการจ้างงานร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 20 ในการเพิ่มแรงงานในท้องถิ่นสาเหตุเนื่องมาจากกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า ดังนั้นจึงทำให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้นสำหรับอัตราการจ้างงานก่อนและหลังเข้าโครงการมาจากตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง เป็นส่วนใหญ่และแรงงานต่างถิ่นจะมาจากกลุ่มชาวบ้านอำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย ซึ่งได้มีการนำเอาวัตถุดิบเช่นไม้ไผ่ ไม้เนื้อแข็งจากกลุ่มไปผลิตชิ้นส่วนประกอบแล้วนำมาส่งเป็นระยะ ๆ

## 2) ด้านสังคม

จากการดำเนินธุรกิจ ทำให้ชุมชนก่อให้เกิดชุมชนที่เข้มแข็งและมีศักยภาพ ดังนี้คือ

1. กลุ่มทำให้สมาชิกภายในท้องถิ่นและต่างถิ่นมีงานทำอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปีโดยไม่ต้องพึ่งพาเฉพาะอาชีพเกษตรกรเพียงอย่างเดียว ดังนั้นทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้
2. จากการมีรายได้เสริมของครอบครัวในธุรกิจชุมชน ส่งผลให้มีการพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของสมาชิกและครอบครัวภายในท้องถิ่นดีขึ้น ทั้งในด้านที่อยู่อาศัยและการศึกษาซึ่งในอดีตแม่บ้านหนองไถ้เป็นหมู่บ้านที่ยากจนมากภายหลังจากมีกลุ่มร่วมหลวง ความเป็นอยู่ของคนในชุมชนดีขึ้น เด็กในวัยเรียนมีโอกาสที่จะเรียนต่อระดับที่สูงขึ้น

3. กลุ่มมีส่วนในการสร้างศักยภาพในการประกอบอาชีพและหารายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่นและชุมชนใกล้เคียงเพื่อให้คนในชุมชนมีความกินดีอยู่ดี มีความสุขภาพอนามัยที่แข็งแรง ตลอดจนพัฒนาขีดความสามารถของชุมชน ให้สามารถพึ่งตนเองเพื่อทำให้เกิดความเข้มแข็งของชุมชนในที่สุด

#### 4.5.3 ความสอดคล้องของกิจการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กับปรัชญาการดำเนินงาน

ปรัชญาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์มีหลักการพื้นฐาน 3 ข้อ คือ

1. ภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local yet global) เป็นการนำกระบวนการทางความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าหรือการบริการให้มีคุณภาพ เป็นที่น่าเชื่อถือและมีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น โดยที่สินค้าหรือบริการนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

1.1 การนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนา

1.2 ความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น

1.3 การจำหน่ายสินค้าในตลาดต่างประเทศ

2. การพึ่งตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ (Self – reliance – creativity) เป็นการสร้างศักยภาพของท้องถิ่นอย่างหนึ่งโดยการนำวัตถุดิบจากท้องถิ่นมาพัฒนาให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป หรือบริการด้วยภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้นๆ สามารถหารายได้เข้าสู่ท้องถิ่นทำให้ท้องถิ่นมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

2.1 วัตถุดิบในการผลิตของท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.2 แรงงานในท้องถิ่นมีมากกว่าร้อยละ 50

2.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

2.4 รายได้เพิ่มขึ้น

2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงาน

3. การสร้างทรัพยากรมนุษย์ (Human resource development) โดยเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนในท้องถิ่น มีความหวังในการที่จะสร้างรายได้เป็นของตนเองได้ด้วยความทำทหาย และจิตวิญญาณแห่งการสร้างสรรค์ โดยการกลั่นกรองออกมาจากการเป็นสินค้าหรือบริการจากภูมิปัญญาของท้องถิ่นตน ดังนั้นดัชนีชี้วัดได้แก่

3.1 การพัฒนาฝีมือแรงงาน

3.2 การเข้าร่วมกิจกรรมของประชาชนในท้องถิ่น

กลุ่มร่วมหลวงลุงวงศ์ มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากลตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยการนำความคิดของภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาการดำเนินงานให้มีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับในระดับสากล และการนำเอาทรัพยากรในท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า โดยสามารถพัฒนาเทคนิคการผลิตที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ทั้งรูปแบบ วัสดุคืบ สี สัน ขนาด อย่างสร้างสรรค์และต่อเนื่องด้วยตนเอง จนเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ มีความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นภายใต้ชื่อร่วมบ่อสร้าง ซึ่งเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป อีกทั้งยังมีการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศมากกว่าตลาดภายในประเทศถึงร้อยละ 60 แนวโน้มในอนาคตคาดว่า การส่งออกจะมีปริมาณสูงขึ้นตามลำดับ

การพึ่งพาตนเองและคิดอย่างสร้างสรรค์ กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือมีส่วนช่วยแรงงานในท้องถิ่นมากกว่าถึงร้อยละ 90 โดยรูปแบบผลิตภัณฑ์มีการออกแบบที่สวยงาม ประณีต ทันสมัย แต่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นแบบดั้งเดิมไว้ ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิมก่อนเข้าโครงการร้อยละ 83.33 โดยแสดงให้เห็นถึงการประสบความสำเร็จของกลุ่มหลังจากได้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐในการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารลงในอินเทอร์เน็ต [www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com) และเปิดโอกาสให้กลุ่มที่ได้รับการคัดสรรระดับ 5 ดาว ไปแสดงสินค้าในต่างประเทศด้วยการช่วยออกค่าใช้จ่ายให้ส่วนหนึ่ง ประกอบกับกลุ่มมีระยะเวลาในการดำเนินงานมาเป็นเวลา 15 ปี จนสามารถสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าและยังได้รับการรับรองคุณภาพจากภาครัฐเป็นสินค้าระดับ 5 ดาว สำหรับวัสดุคืบที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ร้อยละ 60 มาจากต่างท้องถิ่น เนื่องจากส่วนประกอบของร่มที่ทำจากไม้เนื้อแข็งมาจากโรงเลื่อยไม้อบที่ตั้งอยู่อำเภอเมืองเชียงใหม่

การสร้างทรัพยากรมนุษย์ กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ คือ เดิมแรงงานไม่เคยมีความรู้ความสามารถในการทำร่มจนสามารถพัฒนาฝีมือแรงงานให้เกิดทักษะความชำนาญอย่างสูง และเป็นที่ยอมรับของชาวไทยและชาวต่างประเทศ นอกจากนี้กลุ่มได้มีส่วนช่วยให้ประชาชนในท้องถิ่นร้อยละ 90 มีงานทำเพิ่มขึ้นจากเดิมในอัตราร้อยละ 20 ทำให้ชุมชนท้องถิ่นและต่างท้องถิ่น มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการใช้วัสดุคืบและการจ้างงานของกลุ่มเป็นจำนวนมาก

สรุป กลุ่มร่วมหลวงลุงวงศ์มีการดำเนินกิจกรรมเป็นไปตามหลักปรัชญาการดำเนินงานของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในระดับมาก โดยเน้นที่การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาร่วมให้มีคุณภาพและเป็นที่ยอมรับกันทั่วไป รวมทั้งเป็นการนำเอาวัสดุคืบที่เป็นทรัพยากรในท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งรูปแบบและสีสันต่าง ๆ จนเป็นที่ยอมรับทั้งตลาดในประเทศและ

ต่างประเทศ และที่สำคัญคือการจ้างแรงงานที่มีส่วนสนับสนุน การเสริมสร้างรายได้แก่ชุมชน รวมถึงมีส่วนในการพัฒนาฝีมือแรงงานในการผลิตที่ สำคัญอย่างมากคือนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่องในอนาคต

#### 4.5.4 แนวทางและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการ

1. สนับสนุนให้มีการปลูกป่ามากขึ้น เพื่อลดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ และการขยายตลาดจำหน่ายที่มีอยู่เดิมให้กว้างขวางยิ่งขึ้น โดยการเจาะตลาดใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้สูงขึ้น
2. สนับสนุนให้มีการสำรวจแหล่งวัตถุดิบ โดยศึกษาวิจัยในการใช้ประโยชน์ รวมทั้งการควบคุมมาตรฐานของราคาวัตถุดิบให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนาอุตสาหกรรมร่วม
3. ภาครัฐควรส่งเสริมและสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้า และการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายในการทำตลาดสินค้าใหม่อย่างกว้างขวาง และสินค้าที่นำไปแสดงควรเลือกเฉพาะกลุ่มสินค้า OTOP เท่านั้น
4. การเสริมสร้างความรู้ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากบางกลุ่มยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจแบบสมัยใหม่ ดังนั้นจะต้องพัฒนาความรู้และเพิ่มทักษะเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ อาทิ การจัดทำบัญชี การตลาด และการจัดการภายในองค์กรให้มีความชัดเจนในด้านการบริหารจัดการธุรกิจ