

บทที่ 4

การเงิน

บทที่ 4 นำเสนอข้อมูลทางการเงินของกลุ่มกระดาษสา กลุ่มผลิตภัณฑ์ และกลุ่มกระดาษสาครบวงจร เพื่อเปรียบเทียบตามหัวข้อหลักดังนี้ การบริหารการเงิน การระดมทุน ผลการดำเนินงาน สถานภาพทางการเงิน การรับชำระเงินจากลูกค้า การเสียภาษีอากร รวมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

4.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มกระดาษสา การดำเนินงานทางการเงินจะเป็นหน้าที่ของนางอารีย์ นิลมณี ซึ่งจะมีการบันทึกบัญชีทุกครั้งเมื่อได้รับเงินจากการจำหน่ายกระดาษสา เริ่มมีการบันทึกบัญชีตั้งแต่มีการก่อตั้งกิจการเมื่อปี พ.ศ. 2538 โดยการจัดทำบัญชี นางอารีย์ให้ข้อมูลว่า ได้แยกสมุดบัญชีออกเป็น 2 เล่ม ได้แก่ สมุดรายการส่งสินค้า โดยจะมีการบันทึกปริมาณการสั่งซื้อของสินค้าแต่ละรายการ ทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ สมุดบัญชีเล่มที่สองจะบันทึกรายรับ - รายจ่าย โดยจะบันทึกข้อมูลการขายกระดาษสาในแต่ละเดือน และบันทึกรายจ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในกิจการ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ การดำเนินงานทางการเงิน ในช่วงเริ่มก่อตั้งกิจการปี พ.ศ. 2538 นางรัตนา สุวรรณ จะเป็นผู้บันทึกบัญชี โดยจะทำเฉพาะบัญชีรายรับ - รายจ่าย เพียงอย่างเดียว ต่อมาปี พ.ศ. 2542 นายวิรัตน์ได้รับหน้าที่เป็นผู้บันทึกบัญชีแทนนางรัตนา โดยมีการจัดทำบัญชี 3 เล่ม ได้แก่ บัญชีเกี่ยวกับรายการส่งสินค้า บัญชีรายรับ - รายจ่าย ในแต่ละเดือน บัญชีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

กลุ่มกระดาษสาครบวงจร การดำเนินงานทางการเงินจะเป็นหน้าที่ของนาง เพียร เพียรพิริยะ เมื่อเริ่มก่อตั้งกิจการในปี พ.ศ. 2531 มีการบันทึกบัญชีแบบง่ายๆ เพียงเล่มเดียว โดยจะบันทึกรายการส่งสินค้า รายรับ - รายจ่าย รวมกันในเล่มเดียว จนกระทั่งปี พ.ศ. 2540 กิจการเริ่มมีการขยายตัวจึงได้เริ่มมีการบันทึกบัญชีละเอียดมากขึ้น มีการแยกสมุดบัญชีออกเป็น 3 เล่ม ได้แก่ บัญชีเกี่ยวกับรายการส่งสินค้า บัญชีรายรับ - รายจ่าย ในแต่ละเดือน บัญชีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต

4.2 การระดมทุน

ตารางที่ 4.1 แสดงทุนเริ่มแรกของแต่ละกลุ่ม

	กลุ่มกระดาษสา	กลุ่มผลิตภัณฑ์	กลุ่มกระดาษสา ครบวงจร
ทุนเริ่มแรก (เงินสด/บาท)			
- ทุนส่วนตัว	500,000.00	50,000.00	100,000.00
- ทุนจากการกู้ยืม		30,000.00	30,000.00
รวม (บาท)	500,000.00	80,000.00	130,000.00

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.1 กลุ่มกระดาษสาเป็นกลุ่มที่ระดมทุนเริ่มแรกก่อตั้งกิจการจำนวนมากที่สุดเท่ากับ 500,000 บาท แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างโรงเรือน 150,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการจัดซื้ออุปกรณ์การผลิตประมาณ 200,000 บาท โดยเป็นทุนส่วนตัวของนางอารีย์ทั้งหมด ไม่มีการกู้ยืมจากแหล่งใด ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ระดมทุนเริ่มแรก 80,000 บาท เป็นเงินส่วนตัว 50,000 บาท และกู้ยืมจากอุตสาหกรรมจังหวัดแพร่ 30,000 บาท ระยะเวลาส่งคืน 6 เดือน โดยปราศจากดอกเบี้ย เงินทุนทั้งหมดนางรัตนานำไปจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต ส่วนโรงเรือนและที่ดินนั้นใช้บ้านที่นางรัตนาศัยอยู่เป็นสถานประกอบการ ดังนั้นจึงลดค่าใช้จ่ายในส่วน of สถานประกอบการลง ในส่วนของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร เริ่มแรกจะผลิตแต่กระดาษสาขาวเพียงอย่างเดียว โดยระดมทุนจากทุนส่วนตัว 100,000 บาท ทุนจากการกู้ยืมกองทุนส่งเสริมอุตสาหกรรม 30,000 บาท ระยะเวลาในการชำระเงิน 2 ปี โดยปราศจากดอกเบี้ย เงินทุนทั้งหมดนำไปจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต ส่วนโรงเรือนใช้สถานที่บ้านของนางเพียร

4.3 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของทั้ง 3 กลุ่ม ผู้ประกอบการมีความพอใจในรายได้ที่ได้รับ แม้ว่ากำไรต่อหน่วยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันจะอยู่ในระดับคงที่ แต่รายได้ที่ได้รับจากการขายผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด ก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ ทำให้สามารถขยายกิจการได้เรื่อยๆ ผู้ศึกษาอาศัยข้อมูลจากการสอบถามผู้ประกอบการเกี่ยวกับปริมาณการผลิตในแต่ละปี ราคาวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต ราคาขายสินค้าย้อนหลังตั้งแต่เริ่มกิจการ ผลปรากฏว่า

ปริมาณการผลิตจะมีขึ้นลง ตามช่วงเทศกาลสำคัญ และฤดูกาล ส่วนราคาวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตมีการขึ้นลงบ้างตามราคาตลาดในขณะนั้น แต่เป็นราคาที่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก จึงไม่มีผลต่อต้นทุนการผลิต ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาจะใช้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยในอัตราราคาที่ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เช่นเดียวกับราคาขายส่งสินค้าแต่ละชนิดที่ผู้ประกอบการทั้ง 3 กลุ่มให้ข้อมูลว่า ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลยตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนถึงปัจจุบัน (การอธิบายผลการดำเนินงานเกี่ยวกับอัตรารายขายตัวของปริมาณการผลิตรวม อัตรารายขายตัวของกำไร จะพิจารณาร่วมกับตารางต่างๆในหัวข้อ 4.4 สถานภาพทางการเงิน และตารางในภาคผนวก ก)

4.3.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่มกระดาศสา

กลุ่มกระดาศสา เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ได้แก่ กระดาศสา ลายดอก No 1.5 ประกอบด้วย กระดาศสาลายดอกเฟื่องฟ้า กระดาศสาลายดอกเข็ม กระดาศสา ลายดอกดาวเรือง กระดาศสาลายดอกดาวกระจาย กระดาศสาลายดอกอัญชัน และ กระดาศสา ลายดอก No 2.5 ประกอบด้วย กระดาศสาลายดอกเฟื่องฟ้า กระดาศสาลายดอกเข็ม กระดาศสา ลายดอกดาวเรือง กระดาศสาลายดอกดาวกระจาย กระดาศสาลายดอกอัญชัน รวมทั้งหมด 10 รายการ โดยตั้งแต่เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2538 จนถึงปัจจุบันก็ยังคงมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียง 10 รายการเท่านั้น การจัดจำหน่ายมีทั้งขายส่งและขายปลีก แต่การนำเสนอในที่นี้จะอ้างอิงเฉพาะราคาขายส่ง เพราะการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะจำหน่ายในราคาขายส่ง สัดส่วนการขาย 99.87% ในขณะที่จัดจำหน่ายในราคาขายปลีก สัดส่วนการขายเพียง 0.13% เท่านั้น (ตารางที่ 3.1 รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มกระดาศสา) โดยราคาขายส่งกระดาศสาลายดอก No 1.5 ราคาแผ่นละ 8.00 บาท จะจัดส่งให้กับบริษัทรับซื้อกระดาศสาที่กรุงเทพฯ ส่วนราคาขายส่งกระดาศสาลายดอก No 2.5 ราคาแผ่นละ 10.00 บาท จะจัดส่งให้กับบริษัทรับซื้อกระดาศสาจากเชียงใหม่เท่านั้น ซึ่งผู้ผลิตใช้ราคานี้ขายตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

ในปี พ.ศ. 2538 ผู้ผลิตได้ผลิตกระดาศสาลายดอก No 1.5 ส่งให้กับบริษัทรับซื้อกระดาศสาที่กรุงเทพฯ จำนวนทั้งหมด 100,000 แผ่น ในราคาขายส่งแผ่นละ 8.00 บาท รายได้จากการขาย 800,000 บาท เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 147,000 บาท ในขณะที่ผลิตกระดาศสาลายดอก No 2.5 ให้กับบริษัทรับซื้อที่เชียงใหม่ จำนวนทั้งหมด 100,000 แผ่น ในราคาขายส่งแผ่นละ 10.00 บาท รายได้จากการขาย 1,000,000 บาท เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 97,000 บาท รวมกำไรจากการขายกระดาศสาลายดอก No 1.5 และ No 2.5 ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2538 เท่ากับ 244,000 บาท

ในปี พ.ศ. 2539 มีการผลิตกระดาศสาลายดอกทั้งหมดในปริมาณเท่ากับปี พ.ศ. 2538 ทำให้รายได้และกำไรจากการขายยังคงเท่าเดิม

ในปี พ.ศ. 2540 มีการผลิตกระดาษสาลายดอก No 1.5 เพิ่มขึ้น 150,000 แผ่น รายได้จากการขาย 1,200,000 บาท เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 220,500 บาท ในขณะที่ผลิตกระดาษสาลายดอก No 2.5 จำนวนทั้งหมด 150,000 แผ่น รายได้จากการขาย 1,500,000 บาท เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 145,500 บาท รวมกำไรจากการขายกระดาษสาลายดอก No 1.5 และ No 2.5 ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2540 เท่ากับ 366,000 บาท ส่งผลให้อัตรากำไรสุทธิของปริมาณการผลิตรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 และอัตรากำไรสุทธิของยอดขายรวม (รายได้) ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิของกำไรยังคงที่ เนื่องจาก ราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยของกระดาษสายังคงเดิมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ดังนั้นไม่ว่า ปริมาณการขายหรือยอดขายจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง กำไรต่อหน่วยจากการขายก็ยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง

ในปี พ.ศ. 2541 และปี พ.ศ. 2542 ปริมาณการผลิต รายได้ และกำไรของกระดาษสาลายดอกทั้งหมด ยังคงมีจำนวนเท่ากับปี พ.ศ. 2540 ดังนั้น อัตรากำไรสุทธิของกำไร ก็ยังคงที่

ในปี พ.ศ. 2543 ถึงปี พ.ศ. 2545 มีการผลิตกระดาษสาลายดอก No 1.5 และ No 2.5 จำนวนเท่ากันในแต่ละปี โดยผลิตกระดาษสาลายดอก No 1.5 จำนวนทั้งหมด 290,000 แผ่น / ปี คิดเป็นรายได้ 2,320,000 บาท / ปี เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 426,420 บาท / ปี และผลิตกระดาษสาลายดอก No 2.5 จำนวนทั้งหมด 290,000 แผ่น / ปี คิดเป็นรายได้ 2,900,000 บาท / ปี เมื่อหักต้นทุนแล้วจะเหลือกำไร 281,420 บาท / ปี รวมกำไรจากการขายกระดาษสาลายดอก No 1.5 และ No 2.5 ทั้งหมดเท่ากับ 707,840 บาท / ปี

4.3.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์

กลุ่มผลิตภัณฑ์ เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 11 รายการ ได้แก่ สมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือก สมุดโน้ตขนาดเล็กใส่เชือก สมุดโน้ตขนาดกลาง สมุดโน้ตขนาดใหญ่ ดอกกุหลาบ ดอกกลีบลี ดอกมะลิ ดอกมินิโรส กล่องขนาดเล็ก กล่องขนาดกลาง และกล่องขนาดใหญ่ โดยผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะมีราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยที่แตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 2.48 การจัดทำหน่วยมีทั้งขายส่งและขายปลีก แต่การนำเสนอในที่นี้จะอ้างอิงเฉพาะราคาขายส่งเพราะการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่จะจำหน่ายในราคาขายส่ง สัดส่วนการขายสูงถึง 98.90% ในขณะที่จัดทำหน่วยในราคาขายปลีก สัดส่วนการขายเพียง 1.10% เท่านั้น (ตารางที่ 3.3 รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มผลิตภัณฑ์) โดยในการจัดทำหน่วยนั้นจะจำหน่ายในราคาขายส่งและแบบเงินเชื่อ ให้แก่บริษัทรับซื้อผลิตภัณฑ์จากกรุงเทพ 3 แห่ง ซึ่งราคาขายส่งผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะคงที่ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

ในปี พ.ศ. 2538 มีการผลิตเฉพาะสมุดโน้ตขนาดต่างๆ เท่านั้น ได้แก่ สมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือกจำนวน 15,000 เล่ม ราคาเล่มละ 10.00 บาท ผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือกจำนวน 15,000 เล่ม ราคาเล่มละ 15.00 บาท ผลิตสมุดโน้ตขนาดกลางจำนวน 15,000 เล่ม ราคาเล่มละ 30.00 บาท และผลิตสมุดโน้ตขนาดใหญ่จำนวน 5,000 เล่ม ราคาเล่มละ 120.00 บาท รวมรายได้ทั้งหมด 1,425,000 บาท หักต้นทุนการผลิตทั้งหมด 934,450 บาท เหลือกำไรทั้งหมด 490,550 บาท

ในปี พ.ศ. 2539 มีการผลิตกล่องขนาดต่างๆ อีก 3 รายการ ได้แก่ ผลิตกล่องขนาดเล็ก จำนวน 5,000 กล่อง ราคากล่องละ 30.00 บาท ผลิตกล่องขนาดกลางจำนวน 3,000 กล่อง ราคากล่องละ 50.00 บาท และผลิตกล่องขนาดใหญ่จำนวน 3,000 กล่อง ราคากล่องละ 80.00 บาท ส่วนการผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือก สมุดโน้ตขนาดเล็กใส่เชือก และสมุดโน้ตขนาดใหญ่ ยังมีปริมาณการผลิตเท่าเดิม แต่เพิ่มการผลิตสมุดโน้ตขนาดกลางจากเดิมเป็น 20,000 เล่ม รวมรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเท่ากับ 1,452,810 บาท ดังนั้นเหลือกำไรทั้งหมด 662,190 บาท ถ้ามองในภาพรวมจะเห็นว่ามีการผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นจากเดิม ส่งผลให้อัตรการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 32 และถ้ามองอัตรการขยายตัวของกำไรคงที่ เนื่องจากราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดเป็นอัตราคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง ตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนกระทั่งปัจจุบัน ดังนั้นไม่ว่าปริมาณการผลิตและรายได้จากการขายจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง อัตรการขยายตัวของกำไรก็จะคงที่ไม่เปลี่ยนแปลง

ในปี พ.ศ. 2540 ผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือก สมุดโน้ตขนาดเล็กใส่เชือก และกล่องขนาดกลางเพิ่มขึ้น แต่ผลิตสมุดโน้ตขนาดกลางในจำนวนที่ลดลง ในขณะที่ปริมาณที่ปริมาณการผลิตสมุดโน้ตขนาดใหญ่ กล่องขนาดเล็กและกล่องขนาดใหญ่มีจำนวนคงที่ มองภาพรวมแล้วผลปรากฏว่าอัตรการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมลดลง ร้อยละ 0.30 และอัตรการขยายตัวของรายได้รวมลดลงร้อยละ 6.67 ในขณะที่อัตรการขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2541 มีการผลิตดอกไม้อีก 2 รายการ ได้แก่ ดอกกุหลาบ และดอกกลีบลี ในส่วนของผลิตภัณฑ์เดิมนั้น ปรากฏว่า มีการผลิต สมุดโน้ตขนาดใหญ่ และกล่องขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น แต่ผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กไม่ใส่เชือก สมุดโน้ตขนาดเล็กใส่เชือก และสมุดโน้ตขนาดกลางในจำนวนที่ลดลง ในขณะที่การผลิตกล่องขนาดเล็กและกล่องขนาดกลางคงที่ มองในภาพรวมแล้วปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น จากปี พ.ศ. 2540 ค่อนข้างมากเนื่องจากมีการผลิตดอกไม้อีก 2 รายการ ส่งผลให้อัตรการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวม และอัตรการขยายตัวของยอดขายรวมเพิ่มขึ้น ร้อยละ 28.27 และร้อยละ 34.50 ตามลำดับ ในขณะที่อัตรการขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2542 รายการผลิตภัณฑ์ยังคงมี 9 รายการ เหมือนปี พ.ศ. 2541 แต่แตกต่างกันตรงปริมาณการผลิต กล่าวคือ มีการผลิตสมุนไพรชนิดขนาดเล็กไม่ใส่เชื้อเพิ่มขึ้น แต่ผลิตสมุนไพรชนิดขนาดกลางและสมุนไพรชนิดขนาดใหญ่ลดลง รายการผลิตนอกเหนือจากนี้ปริมาณคงที่จากตารางที่ 4 ถ้ามองในภาพรวม ในปี พ.ศ. 2542 เทียบกับ ปี พ.ศ. 2541 ผลปรากฏว่าอัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 แต่อัตราการขยายตัวของรายได้รวมลดลงร้อยละ 6.40 ในขณะที่อัตราการขยายตัวของกำไรคงที่ เนื่องจากผู้ผลิตเพิ่มการผลิตในผลิตภัณฑ์ที่สร้างกำไรต่อหน่วยต่ำ เช่น สมุนไพรชนิดขนาดเล็กไม่ใส่เชื้อมีกำไรต่อหน่วย เท่ากับ 4.91 บาท ในขณะที่ผู้ผลิตลดการผลิตผลิตภัณฑ์ที่สร้างกำไรต่อหน่วยสูง เช่นสมุนไพรชนิดกลางและสมุนไพรชนิดใหญ่ มีกำไรต่อหน่วย เท่ากับ 9.42 บาท และ 28.39 บาท ตามลำดับ (ตารางที่ 2.48) ดังนั้นกำไรที่ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเพิ่มขึ้น จึงไม่สามารถมาชดเชย กำไรจากผลิตภัณฑ์ที่ผลิตลดลง จึงส่งผลให้อัตราการขยายตัวของรายได้รวมตรงกันข้ามอัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวม

ในปี พ.ศ. 2543 ปริมาณการผลิตสมุนไพรชนิดกลาง สมุนไพรชนิดใหญ่ และดอกกุหลาบเพิ่มขึ้น แต่ปริมาณการผลิตสมุนไพรชนิดขนาดเล็กไม่ใส่เชื้อลดลง ในขณะที่ ปริมาณการผลิตสมุนไพรชนิดเล็กใส่เชื้อ ดอกลิ้นี่ กล่องขนาดเล็ก กล่องขนาดกลาง และกล่องขนาดใหญ่ คงที่ ถ้ามองในภาพรวมแล้วจะเห็นว่าอัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 และอัตราการขยายตัวของรายได้รวมก็เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน ในอัตราร้อยละ 17.71 ในขณะที่อัตราการขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2544 มีการผลิตดอกไม้อีก 2 รายการ ได้แก่ ดอกมะลิ และดอกมินิโรส ในส่วนของผลิตภัณฑ์เดิม นั้น ปรากฏว่า มีการผลิตสมุนไพรชนิดขนาดเล็กไม่ใส่เชื้อ ดอกกุหลาบ ดอกลิ้นี่ และกล่องขนาดเล็กเพิ่มขึ้น แต่ผลิตสมุนไพรชนิดขนาดเล็กใส่เชื้อ สมุนไพรชนิดกลาง สมุนไพรชนิดใหญ่ กล่องขนาดกลางและกล่องขนาดใหญ่ลดลง ถ้ามองในภาพรวมจะเห็นว่าอัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมในปี พ.ศ. 2544 เพิ่มขึ้นจำนวนมากถึงร้อยละ 539.69 เมื่อเทียบกับ ปี พ.ศ. 2543 ในขณะที่อัตราการขยายตัวของรายได้เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 13.74 สาเหตุเนื่องจาก มีปริมาณการผลิตดอกมินิโรสสูงมากจำนวน 480,000 ดอก ทำให้ตัวเลขที่ได้ไปเพิ่มยอดปริมาณการผลิตรวมให้สูงขึ้น ในขณะที่กำไรต่อหน่วยดอกมินิโรสเท่ากับ 0.05 บาท/ดอก จึงมีผลให้รายได้และกำไรของปี พ.ศ. 2544 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2543 ไม่ต่างกันมากนัก

ในปี พ.ศ. 2545 ข้อมูลตัวเลขของปี พ.ศ. 2545 จะจำกัดเฉพาะช่วงเดือน มกราคม – สิงหาคม สาเหตุเพราะรายการสินค้าของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากการสัมภาษณ์ มีรายการสินค้าถึงเดือนสิงหาคมเท่านั้น ส่วนเดือน กันยายน – ธันวาคม ในช่วงเวลาที่สัมภาษณ์ยังไม่มีรายการสินค้าที่แน่นอน ดังนั้นจึงไม่สามารถนำตัวเลขที่ได้มาเปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2544 อย่างแน่ชัดได้

4.3.3 ผลการดำเนินงานของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร

กลุ่มกระดาษสาครบวงจร เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 โดยผลิตภัณฑ์แรกที่ผลิตได้แก่ กระดาษสาขาวหน้าเรียบ และกระดาษสาขาวธรรมชาติ ต่อมาปี พ.ศ. 2533 ผลิตสมุดโน้ตอีก 2 รายการ ได้แก่ สมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกแต่ง และสมุดโน้ตขนาดกลางแบบตกแต่ง จนกระทั่งปี พ.ศ. 2539 มีการผลิตถุงกระดาษอีก 1 รายการ ปัจจุบันมีการผลิตผลิตภัณฑ์รวมทั้งหมด 5 รายการ โดยผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยที่แตกต่างกัน ดังแสดงในตารางที่ 5.49 การจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ จะจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยมีสัดส่วนการขาย 99.04% ในขณะที่จัดจำหน่ายในราคาปลีกสัดส่วนการขายเพียง 0.96% (ตารางที่ 3.35 รายละเอียดช่องทางการตลาดของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร) โดยในการจัดจำหน่ายนั้นจะจำหน่ายในราคาขายส่งแบบเงินเชื่อ ให้แก่บริษัทจากกรุงเทพ 2 รายซึ่งจะรับซื้อเฉพาะผลิตภัณฑ์ ส่วนบริษัทจากเชียงใหม่ 1 รายจะรับซื้อเฉพาะกระดาษสาเท่านั้น ซึ่งราคาขายส่งของกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ แต่ละชนิดจะคงที่ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

ในปี พ.ศ. 2531 มีการผลิตเฉพาะกระดาษสาเท่านั้น ได้แก่ กระดาษสาขาวหน้าเรียบ และกระดาษสาขาวธรรมชาติ โดยผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบ จำนวน 120,000 แผ่น ราคาแผ่นละ 7.00 บาท และผลิตกระดาษสาขาวธรรมชาติ จำนวน 120,000 แผ่น ราคาแผ่นละ 4.00 บาท คิดเป็นรายได้รวมทั้งหมด เท่ากับ 1,320,000 บาท หักต้นทุนจากการผลิตรวม 1,207,200 บาท คงเหลือกำไรรวมทั้งหมด 112,800 บาท

ในปี พ.ศ. 2532 ผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบ และกระดาษสาขาวธรรมชาติ ในปริมาณเท่ากับ ปี พ.ศ. 2531 จึงทำให้อัตรากำไรสุทธิของปีรวมการผลิตรวม อัตรากำไรสุทธิของรายได้รวมและอัตรากำไรสุทธิของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2533 มีการผลิตสมุดโน้ตอีก 2 รายการ ได้แก่ สมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกแต่ง จำนวน 12,000 เล่ม ราคาเล่มละ 20.00 บาท และสมุดโน้ตขนาดกลางแบบตกแต่ง 12,000 เล่ม ราคาเล่มละ 40.00 บาท ในขณะที่ปริมาณการผลิตและรายได้จากการผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบ และกระดาษสาขาวธรรมชาตินี้ยังมีจำนวนเท่ากับปี พ.ศ. 2532 เมื่อมองภาพรวมแล้วปรากฏว่าอัตรากำไรสุทธิของปีรวมการผลิตรวม เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และ อัตรากำไรสุทธิของรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.55 ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิของกำไรคงที่ สาเหตุเนื่องจากราคาขายต่อหน่วยและต้นทุนต่อหน่วยของกระดาษสาและผลิตภัณฑ์ทุกชนิดไม่มีการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ดังนั้นไม่ว่าปริมาณการผลิตจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง อัตรากำไรต่อหน่วยก็ยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง

ในปี พ.ศ. 2534 ผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบ สมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกแต่ง และสมุดโน้ตขนาดกลางแบบตกแต่งเพิ่มขึ้น ในขณะที่ปริมาณการผลิตกระดาษสาขาวธรรมชาติยังมีปริมาณคงเดิม มองในภาพรวมปรากฏว่า อัตรากำไรสุทธิของปีรวมการผลิตรวมและอัตรากำไรสุทธิของกำไรคงที่

การขยายตัวของรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.45 และ 19.41 ตามลำดับ ในขณะที่อัตราการขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2535 – ปี พ.ศ. 2538 อัตราการขยายตัวคงที่ กล่าวคือ ปริมาณการผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบ จำนวน 156,000 แผ่น/ปี รายได้เท่ากับ 1,092,000 บาท/ปี ปริมาณการผลิตกระดาษสาขาวธรรมชาติ จำนวน 120,000 แผ่น/ปี รายได้เท่ากับ 480,000 บาท/ปี ปริมาณการผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกร่อง จำนวน 18,000 เล่ม/ปี หักต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด 2,229,060 บาท/ปี คงเหลือกำไร 422,940 บาท/ปี

ในปี พ.ศ. 2539 มีการผลิตกระดาษอีก 1 รายการ จำนวน 60,000 ฦง ราคาฦงละ 16.00 บาท ในขณะที่ปริมาณการผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบและกระดาษสาขาวธรรมชาติคงเดิม แต่ปริมาณการผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกร่อง และสมุดโน้ตขนาดกลางแบบตกร่องลดลง แต่มองในภาพรวม อัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมและอัตราการขยายตัวของรายได้รวมก็ยังเพิ่มขึ้น ร้อยละ 17.31 และร้อยละ 29.41 ตามลำดับ โดยอัตราขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2540 และ พ.ศ. 2541 ปริมาณการผลิตเท่ากัน ทำให้อัตราการขยายตัวในด้านต่างๆ คงที่

ในปี พ.ศ. 2542 อัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.24 เช่นเดียวกับอัตราการขยายตัวของรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.91 โดยในปี พ.ศ. 2543 มีปริมาณการผลิตกระดาษสาแลผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดเท่ากันกับปี พ.ศ. 2542 ทำให้อัตราการขยายตัวในด้านต่างๆ คงที่ ในปี พ.ศ. 2544 ผลิตกระดาษสาขาวหน้าเรียบในปริมาณคงที่ แต่ผลิตกระดาษสาขาวธรรมชาติและสมุดโน้ตขนาดกลางแบบตกร่องลดลง โดยผลิตสมุดโน้ตขนาดเล็กแบบตกร่องและฦงกระดาษในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของปริมาณการผลิตรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.72 เช่นเดียวกับอัตราการขยายตัวของรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.23 ในขณะที่อัตราการขยายตัวของกำไรคงที่

ในปี พ.ศ. 2545 ข้อมูลตัวเลขของปี พ.ศ. 2545 จะจำกัดเฉพาะช่วงเดือน มกราคม – สิงหาคม สาเหตุเพราะรายการสังสินค้าของกลุ่มกระดาษสาครบวงจรจากการสัมภาษณ์ มีรายการสังสินค้าถึงเดือน สิงหาคม เท่านั้นส่วนเดือน กันยายน – ธันวาคม ในช่วงเวลาที่สัมภาษณ์ยังไม่มีรายการสังสินค้าที่แน่นอน ดังนั้นจึงไม่สามารถนำตัวเลขที่ได้มาเปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2544 อย่างแน่ชัดได้

4.4 สถานภาพทางการเงิน

ในที่นี้จะนำเสนอข้อมูลในการผลิต รายได้ ต้นทุน และผลกำไร ย้อนหลังของกิจการทั้ง 3 กลุ่ม โดยกลุ่มกระดาษสา และกลุ่มผลิตภัณฑ์ เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538–2545 ส่วนกลุ่มกระดาษสาครบวงจร เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 – 2545 ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ผลการดำเนินงานแสดงยอดขายได้ ต้นทุน และผลกำไร ของกลุ่มกระดาษ โดยแจกแจงเป็นรายปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 - ปี พ.ศ. 2545

ปี	รายได้ (บาท)	ต้นทุน (บาท)	กำไร (บาท)	อัตราการขยายตัว ของยอดขายรวม		อัตราการขยายตัว ของกำไรรวม	
2538	1,800,000	1,556,000	244,000	-	-	-	-
2539	1,800,000	1,556,000	244,000	คงที่	0	คงที่	0
2540	2,700,000	2,334,000	366,000	เพิ่ม	50.00	คงที่	0
2541	2,700,000	2,334,000	366,000	คงที่	0	คงที่	0
2542	2,700,000	2,334,000	366,000	คงที่	0	คงที่	0
2543	5,220,000	4,512,160	707,840	เพิ่ม	93.33	คงที่	0
2544	5,220,000	4,512,160	707,840	คงที่	0	คงที่	0
2545	5,220,000	4,512,160	707,840	คงที่	0	คงที่	0

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

ตารางที่ 4.3 ผลการดำเนินงานแสดงยอดขายได้ ต้นทุน และผลกำไร ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยแจกแจงเป็นรายปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 - ปี พ.ศ. 2545

ปี	รายได้ (บาท)	ต้นทุน (บาท)	กำไร (บาท)	อัตราการขยายตัว ของยอดขายรวม		อัตราการขยายตัว ของกำไรรวม	
2538	1,425,000	934,450	490,550	-	-	-	-
2539	2,115,000	1,452,810	662,190	เพิ่ม	48.42	คงที่	0
2540	1,974,000	1,178,804	795,196	ลด	6.67	คงที่	0
2541	2,655,000	1,607,218	1,047,782	เพิ่ม	34.5	คงที่	0
2542	2,485,000	1,452,460	1,032,540	ลด	6.40	คงที่	0
2543	2,925,000	1,773,570	1,151,430	เพิ่ม	17.71	คงที่	0
2544	3,327,000	2,111,997	1,236,603	เพิ่ม	13.74	คงที่	0
2545	2,521,000	15,709,740	950,026	-	-	-	-

หมายเหตุ : ปี พ.ศ. 2545 ใช้ข้อมูลตัวเลขเฉพาะเดือนมกราคม – สิงหาคม

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

ตารางที่ 4.4 ผลการดำเนินงานแสดงยอดขายได้ ต้นทุน และผลกำไรของกลุ่มกระดาษสาครบวงจร โดยแจกแจงเป็นรายปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 - ปี พ.ศ. 2545

ปี	รายได้ (บาท)	ต้นทุน (บาท)	กำไร (บาท)	อัตราการขยายตัว ของยอดขายรวม		อัตราการขยายตัว ของกำไรรวม	
2531	1,320,000	1,207,200	112,800	-	-	-	-
2532	1,320,000	1,207,200	112,800	คงที่	0.00	คงที่	0
2533	2,040,000	1,729,320	310,680	เพิ่ม	10.00	คงที่	0
2534	2,436,000	2,072,424	363,576	เพิ่ม	15.45	คงที่	0
2535	2,652,000	2,229,060	422,940	เพิ่ม	2.36	คงที่	0
2536	2,652,000	2,229,060	422,940	คงที่	0	คงที่	0
2537	2,652,000	2,229,060	422,940	คงที่	0	คงที่	0
2538	2,652,000	2,229,060	422,940	คงที่	0	คงที่	0
2539	3,432,000	2,586,330	845,670	เพิ่ม	17.31	คงที่	0
2540	3,640,000	2,734,380	986,620	เพิ่ม	2.73	คงที่	0
2541	3,640,000	2,734,380	862,620	คงที่	0	คงที่	0
2542	4,110,000	3,047,590	1,062,410	เพิ่ม	8.24	คงที่	0
2543	4,110,000	3,047,590	1,062,410	เพิ่ม	0	คงที่	0
2544	4,284,000	3,092,915	1,191,085	คงที่	1.72	คงที่	0
2545	3,215,000	2,290,410	924,590	-	-	-	-

หมายเหตุ : ปี พ.ศ. 2545 ใช้ข้อมูลตัวเลขเฉพาะเดือนมกราคม - สิงหาคม

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

4.5 การรับชำระเงินจากลูกค้า

ตารางที่ 4.5 ลักษณะการรับชำระเงินจากลูกค้า

กลุ่มกระดาษสา	กลุ่มผลิตภัณฑ์	กลุ่มกระดาษสาครบวงจร
<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าประจำ -ให้เครดิต 15 – 30 วัน 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าประจำ -ให้เครดิต 15 วัน 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าประจำ -ให้เครดิต 15 วัน
<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าจร -รับเงินสด 70% - 100% 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าจร -รับเงินสด 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ลูกค้าจร -รับเงินสด

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

จากตารางที่ 4.5 กลุ่มกระดาษสาของนางอารีย์ จะให้เครดิตลูกค้าประจำ 15 – 30 วัน เมื่อครบกำหนดลูกค้าจะโอนเงินเข้าบัญชีของนางอารีย์ นิลมณี ส่วนลูกค้าจรจะต้องชำระเงินสด 70% - 100% ล่วงหน้าตามแต่จะตกลงกันระหว่าง 2 ฝ่าย ที่ผ่านมาไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน

กลุ่มผลิตภัณฑ์ นายวิรัตน์และนางรัตนา จะให้เครดิตลูกค้าประจำไม่เกิน 15 วัน หลังจากส่งมอบสินค้า โดยเมื่อครบ 15 วัน ลูกค้าจะโอนเงินเข้าบัญชีของนายวิรัตน์ สุวรรณ ซึ่งที่ผ่านมามีเคยประสบปัญหาด้านการรับชำระเงินแต่อย่างใด ส่วนลูกค้ารายใหม่ นายวิรัตน์จะให้ชำระเงินสดล่วงหน้าทั้งหมด แล้วจึงจัดส่งสินค้าให้ภายหลังเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดทุน

กลุ่มกระดาษสาครบวงจร นางเพียร เพียรพิริยะ จะให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำ 15 วัน หลังจากส่งมอบสินค้า โดยเมื่อครบ 15 วัน ลูกค้าจะโอนเงินเข้าบัญชีของนางเพียร เพียรพิริยะ ที่ผ่านมา ประสบปัญหาบ้าง เนื่องจากลูกค้าจ่ายเงินไม่ตรงตามเวลา ดังนั้นนางเพียรจึงแก้ปัญหาโดยการให้ลูกค้าชำระเงินสดในวันส่งมอบ 50% และอีก 50% หลังวันส่งมอบ 15 วัน ส่วนลูกค้ารายใหม่ นางเพียรจะให้ชำระเป็นเงินสดทั้งหมดในวันส่งมอบ

4.6 การเสียภาษีอากร

ตารางที่ 4.6 การเสียภาษีอากรของแต่ละกลุ่มต่อปี

รายการภาษี	กลุ่มกระดาษสา	กลุ่มผลิตภัณฑ์	กลุ่มกระดาษสาครบวงจร
◆ สรรพากร	3,000 บาท/ปี	-	-
◆ อ.บ.ค.	800 บาท/ปี	-	-
รวม	3,800 บาท/ปี	-	-

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 4.6 กลุ่มกระดาษสาถือเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน ดังนั้นต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาต่อสรรพากรปีละ 3,000 บาท และเสียภาษีให้แก่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านหนอง (อ.บ.ค. บ้านหนอง) ปีละ 800 บาท รวมทั้งสิ้นเสียภาษีปีละ 3,800 บาท

ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์และกลุ่มกระดาษสาครบวงจร เข้าร่วมโครงการหมู่บ้านหัตถกรรมและเป็นกลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างของอำเภอสอง จังหวัดแพร่ จึงได้รับการยกเว้นภาษีทุกกรณี

4.7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

ตารางที่ 4.7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคในด้านการเงิน

รายการวิเคราะห์	กลุ่มกระดาษสา				กลุ่มผลิตภัณฑ์				กลุ่มกระดาษสาครบวงจร			
	S	W	O	T	S	W	O	T	S	W	O	T
1. การบริหารด้านการเงิน	-	✓	-	-	-	✓	-	-	-	✓	-	-
2. เงินทุนหมุนเวียน	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	✓	-	-
3. การรับชำระเงิน	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	✓	-	-
4. การขอรับการสนับสนุนทางด้านการเงิน	-	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓	-
5. แผนนโยบายของรัฐ	-	-	✓	-	-	-	✓	-	-	-	✓	-
6. การเสียภาษีอากร	-	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓	-
7. แหล่งเงินกู้จากภายนอก	-	-	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

กลุ่มกระดาษสา

จุดแข็ง (Strength)

1. เงินทุนหมุนเวียน ผู้ผลิตไม่มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ไม่จำเป็นต้องกู้ยืมจากแหล่งอื่นๆ
2. การรับชำระเงินจากลูกค้า การดำเนินกิจการที่ผ่านมาไม่เคยมีปัญหาเรื่องการชำระเงินจากลูกค้า เพราะชำระเงินตรงตามเวลาที่กำหนด และไม่มีการบิดพลิ้วแต่อย่างใด

จุดอ่อน (Weakness)

การบริหารการเงิน ดำเนินการอย่างไม่เป็นระบบ การจดบันทึกบัญชีไม่มีความละเอียดทำให้ไม่สามารถทราบรายได้ ต้นทุน และกำไรที่แท้จริงได้

โอกาส (Opportunity)

แนวนโยบายของภาครัฐ การรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายขนาดใหญ่ ทำให้ภาครัฐมีนโยบายที่จะสนับสนุนในด้านการเงินเพื่อจัดซื้อเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต และสนับสนุนด้านการเงินเกี่ยวกับกองทุนจัดซื้อปอสา ทำให้ลดภาระทางด้านการเงินของกลุ่ม

อุปสรรค (Threat)

จากการสัมภาษณ์ไม่พบว่ามีปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบทางด้านการเงินแต่อย่างใด

กลุ่มผลิตภัณฑ์

จุดแข็ง (Strength)

1. เงินทุนหมุนเวียน ผู้ผลิตมีการจัดระบบการเงินเพื่อช่วยเหลือกันและกันภายในกลุ่ม โดยมีการจัดทำบัญชีกองทุนของกลุ่ม เพื่อนำมาใช้ในยามฉุกเฉิน ทำให้ไม่ค่อยประสบปัญหาในด้านเงินทุน
2. การรับชำระเงินจากลูกค้า มีลูกค้าที่มีคุณภาพ ไม่มีความล่าช้าในการชำระเงิน

จุดอ่อน (Weakness)

การบริหารด้านการเงิน ในด้านการจัดทำบัญชี ยังไม่มีความละเอียดเพียงพอ ทำให้ไม่ทราบถึงรายได้ ต้นทุน และกำไรที่แท้จริง

โอกาส (Opportunity)

1. การขอรับการสนับสนุนทางการเงิน ผู้ผลิตเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขอรับการสนับสนุนทางการเงิน โดยจะมีการเขียนโครงการเองเพื่อขอรับการสนับสนุน ที่ผ่านมามีเคยได้รับการช่วยเหลือจากโครงการธนาคารออมสิน

2. แนวนโยบายของภาครัฐ การรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ ทำให้ภาครัฐมีนโยบายที่จะสนับสนุนในด้านการเงินเพื่อจัดซื้อเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัย

3. การเสียภาษีอากร การเข้าร่วมโครงการหมู่บ้านหัตถกรรมและเป็นกลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างทางอำเภอสอง ทำให้ได้รับการยกเว้นภาษีทุกกรณี

อุปสรรค (Treat)

แหล่งเงินกู้จากภายนอก ผู้ผลิตเคยมีแนวคิดที่จะกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ทั้งภายในและภายนอกระบบ เพื่อขยายกิจการ แต่เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป ทำให้เป็นอุปสรรค

กลุ่มกระดาศาครบวงจร

จุดแข็ง (Strength)

การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ทำให้ทราบว่าผู้จัดการกับระบบการเงินของกลุ่มกระดาศาครบวงจร ยังไม่มีจุดใดที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม

จุดอ่อน (Weakness)

1. การบริหารการเงิน การจัดทำบัญชีไม่มีระบบ มีการลงบันทึกอย่างง่าย ๆ เพียงเล่มเดียว ไม่มีการแจกแจงรายละเอียดให้ชัดเจน ทำให้ไม่สามารถทราบ รายได้ ต้นทุน และกำไรที่แท้จริงได้

2. เงินทุนหมุนเวียน ผู้ผลิตไม่มีความมั่นคงทางด้านการเงิน และการจัดการไม่เป็นระบบ เนื่องจากมีภาระหนี้สินหลายด้าน ทำให้ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลต่อการจ่ายค่าจ้างแรงงานที่ไม่สม่ำเสมอ จึงทำให้กำลังการผลิตลดลง ไม่เพียงพอต่อความต้องการ

3. การรับชำระเงินจากลูกค้า ลูกค้าบางกลุ่มไม่มีศักยภาพ บางครั้งมีการชำระเงินล่าช้า ทำให้การเงินของกลุ่มมีปัญหา

โอกาส (Opportunity)

1. การขอรับการสนับสนุนทางการเงิน ผู้ผลิตเป็นผู้มีความรู้ความสามารถในการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่ผ่านมาได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากกองทุนสิ่งแวดล้อมโลก GEF และกองทุนจากไทย - ออสเตรเลีย

2. แผนนโยบายภาครัฐ การรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ ทำให้ภาครัฐมีนโยบายที่จะสนับสนุนในด้านการเงินเพื่อจัดซื้อเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต และสนับสนุนด้านการเงินเกี่ยวกับกองทุนจัดซื้อปอสา ทำให้ลดภาระทางการเงินของกลุ่ม

3. การเสียภาษีอากร การเข้าร่วมโครงการหมู่บ้านหัตถกรรมและเป็นกลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างอำเภอสอง ทำให้ได้รับการยกเว้นภาษีทุกกรณี

อุปสรรค (Treat)

แหล่งเงินกู้จากภายนอก ผู้ผลิตเคยมีแนวคิดที่จะกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ทั้งในและนอกระบบเพื่อขยายกิจการ แต่เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไปทำให้เป็นอุปสรรค

แนวทางแก้ไข

ทั้ง 3 กลุ่ม ควรปรับปรุงดังนี้

1. ควรมีการจัดทำบัญชี รายรับ - รายจ่าย ให้มีความชัดเจน โดยการแยกรายรับ - รายจ่ายของสินค้าแต่ละประเภท ลงบัญชีเป็นรายเดือนหรือรายงวด โดยควรจะมีรายละเอียดของรายการสั่งซื้อสินค้าแต่ละประเภท จำนวนที่สั่ง ต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ราคาขายในขณะนั้นให้ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการคำนวณกำไรของสินค้าแต่ละประเภท ว่ากิจการได้กำไรหรือขาดทุน ผู้ประกอบการจะได้พิจารณาว่าควรลงทุนในสินค้านั้นๆหรือไม่

2. ควรมีการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อขอความช่วยเหลือทางการเงินและอุปกรณ์การผลิต เพื่อประโยชน์ในการขยายกิจการ