

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ (1) วิเคราะห์ผลการดำเนินงานในด้านโครงสร้าง การจัดองค์กร การระดมทุน การผลิต การตลาด และการเงิน (2) วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ในด้านต่างๆ

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วยข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับผู้นำ กลุ่มฯ คณะกรรมการ สมาชิก รวมถึงผู้นำชุมชน ผลการศึกษา พบว่า สมาชิก 73 ราย ทำการ แยกกันผลิต โดยจัดหาปัจจัยการผลิตกันเอง และมีการจ้างงานสมาชิกในกลุ่มฯ ในการตีขึ้นรูป ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตคือ อุปกรณ์การเกษตร เช่น จอบ มีดพรวน เสียม เป็นต้น จากการ วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน พบว่า ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของค่าแรงที่ไม่เป็นตัว เงิน รองลงไปเป็นค่าจ้างในการผลิต และค่าวัตถุดิบรอง ตามลำดับ ผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ทุก ชนิดมีกำไร เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่เป็นตัวเงิน โดยมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนที่เป็นตัวเงิน อยู่ในช่วงร้อยละ 3.76 ถึงร้อยละ 70.26

โครงสร้างการตลาด พบว่า สมาชิกจะบริหารการตลาดกันเอง โดยร้อยละ 60 ของสินค้าที่ ผลิตได้ จะจำหน่ายบนแผงลอยที่สมาชิกสร้างขึ้น อีกร้อยละ 30 และร้อยละ 10 จะจำหน่ายให้กับ พ่อค้าคนกลางในกลุ่มฯ และจากต่างหมู่บ้าน ตามลำดับ ซึ่งตลาดรองรับสินค้าเกือบทั้งหมดเป็น กลุ่มผู้บริโภคในจังหวัดน่าน

โครงสร้างทางการเงินของกิจกรรมการตีเหล็กของกลุ่มฯ ไม่สามารถวิเคราะห์ได้ เนื่องจาก สมาชิกแยกกันผลิต แยกกันจำหน่าย ส่วนผลการดำเนินงานทางการเงินของกิจกรรมการ ปล่อยเงินกู้ กิจกรรมจำหน่ายถ่าน และกิจกรรมเก็บค่าบำรุงการใช้โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่ สามารถสรุปได้แน่ชัด เนื่องจากยังไม่ครบกำหนดสิ้นปีดำเนินงาน

เมื่อพิจารณาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของกลุ่มฯ พบว่า ในภาพรวมกลุ่มฯ มี จุดเด่นในด้านการจัดองค์กร ฝีมือการผลิตที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าระดับล่าง เป็นที่ต้องการของตลาด อีกทั้งกลุ่มฯ ยังเป็นผู้ผลิตรายใหญ่เพียงรายเดียวในพื้นที่ ทำให้คนใน พื้นที่เกือบทั้งหมดจะใช้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต ส่วนข้อจำกัดที่พบที่สำคัญ คือ ถ่านซึ่งเป็นวัตถุดิบ สำคัญเริ่มขาดแคลน อาจทำให้ต้นทุนการผลิตปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต

ด้านศักยภาพการพัฒนา กลุ่มฯ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตน ไปสู่รูปแบบอื่นๆ ที่ ต้องการได้ เนื่องจากมีทักษะฝีมือด้านการตีเหล็กที่ได้สั่งสมกันมาเป็นทุนเดิม อีกทั้งจุดเด่นในเรื่อง ของเชื้อชาติ วัฒนธรรม ภาษา ที่เป็นเอกลักษณ์ รวมถึงอุปนิสัยที่มีความสามัคคีในหมู่คณะ และ ความภูมิใจในวัฒนธรรมของตน จะเป็นตัวส่งเสริมให้กลุ่มฯ ที่ก่อตั้งขึ้นจากความตั้งใจของสมาชิก มีความยั่งยืนต่อไป

ข้อเสนอแนะการปรับปรุงที่สำคัญ คือ ควรมีการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่สามารถ เพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ได้ เนื่องจากทักษะฝีมือที่มีอยู่สามารถทำได้ อีกทั้งสามารถกำหนด ราคาให้สูงกว่าที่เป็นอยู่ได้ รวมถึงการควบคุมและตรวจสอบการบริหารการเงินในแต่ละกิจกรรม เพื่อให้มีการดำเนินงานที่สอดคล้องและโปร่งใส

The objectives of this study to analyze the business performance in terms of organizational structure, capital mobilization, production, marketing, and financial management; and identify the strength, weakness, opportunities, and treats prevailing in and around the business group under study.

Data were obtained from in-depth interview with the group leaders, group committee member, group member, as well as community leaders.

The study found 73 group members worked independently in their production activities by acquiring their own inputs and hiring other group members to shape such farming tools as hoe, jungle knife, and spade. Their major input cost was labor-in-kind, followed by paid labor cost, and then raw material expenses. All products yielded profit after accounting for cash costs with average rate of return to cash investment in the range of 3.76 – 70.26%

Group members did their own marketing. In general, about 60% of their products were sold at their raised-floor shop stands while the remaining 30% and 10% were sold to local middlemen and out-of-village middlemen, respectively, practically all products would be eventually sold to people in Nan Province.

The financial management by this group of ironsmiths was beyond the capability of the researcher to analyze at present because of the need to wait until year end to make financial summary. However, while group members independently managed their own production and marketing tasks; they had group activities such as loan, charcoal selling, contribution to the maintenance of the common production plant.

The group was found to have strengths in its organizational arrangement, the fine workmanship of the members, the feature of products suitable for lower market, and its being the only large producer in the local area supplying the products to local consumers. Its most critical threat was perhaps the growing shortage of charcoal for heating to soften iron raw material which might lead to an increase in the cost of production in the future.

The group has the potential to develop products in to other lines as needed as its members have inherited much blacksmith's skills. The community was also found to be distinguished in terms of ethnic, cultural, and linguistic identity as well as the sense of unity and cultural pride. Such qualifications can be supportive to sustainable functioning of the group.

The recommendations emerged from the study results include the development of product lines to increase price and value of the products which is possible with the existing craftsmanship, and the financial control and audit to assure a transparent and appropriate use of funds in different group activities.