

บทที่ 4 ผลการศึกษา

การศึกษาวินิจฉัยเรื่อง ตาลโตนด... พืชเศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดเพชรบุรี กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจในบทนี้จะแสดงรายละเอียดกิจกรรมการผลิตสินค้าและจำหน่ายสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับตาลโตนดเพื่อที่จะกำหนดแนวทางในการวิเคราะห์ศักยภาพของตาลโตนดในด้านต่างๆ ตลอดระยะเวลาที่ได้ศึกษา โดยแบ่งการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์พื้นฐานของกิจการและผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด
- ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด
- ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ศักยภาพและความเป็นไปได้ของตาลโตนดในแง่เศรษฐกิจสร้างสรรค์สร้างมูลค่าเพิ่ม

1. การวิเคราะห์พื้นฐานของกิจการและผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด สถานภาพของกิจการที่ศึกษา

การวิจัยได้ศึกษากิจการที่ทำหน้าที่ในการผลิตใช้ผลิตภัณฑ์จากโตนดเพื่อสร้างรายได้โดยมีประชากรทั้งหมดจำนวน 327 แหล่ง/คน ซึ่งได้แบ่งประชากรออกเป็น 3 กลุ่มคือ 1) กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดประเภทอาหารและกลุ่มผู้ผลิตอาหารหวานที่นำน้ำตาลโตนดไปเป็นส่วนประกอบ 2) กลุ่มผู้แปรรูปไม้ตาลเป็นผลิตภัณฑ์แบบต่างๆ และ 3) กลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ ในการศึกษาครั้งนี้ประชากรทั้งหมดได้ถูกคัดเลือกเพื่อนำมาวิเคราะห์เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 120 แหล่ง/คน ดังรายละเอียดที่ปรากฏในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างกิจการผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด

ลำดับ	อำเภอ	จำนวนกิจการ 3 กลุ่ม		
		จำนวนทั้งหมด	จำนวนที่เลือก	ร้อยละ
1	เมืองเพชรบุรี	5	4	80.00
2	บ้านลาด	307	101	32.89
3	เขาย้อย	15	15	100.00
รวม		327 (100.00)	120 (36.69)	

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบุรี, 2550

จากตารางที่ 1 พบว่า กลุ่มประชากรผู้ทำกิจการเกี่ยวกับน้ำตาลโตนดทั้งหมด 327 แห่งที่ดำเนินกิจการ กลุ่มกิจการในอำเภอบ้านลาดมีจำนวนมากที่สุด 307 แห่งรองลงมาคืออำเภอเขาย้อย และอำเภอเมือง ในการเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้วิจัยได้เลือกแบบเจาะจง จำนวน 120 คนหรือร้อยละ 36.69 ภายใต้หลักเกณฑ์การเลือกซึ่งได้ระบุไว้ในบทที่ 3 ข้อ 1 เพื่อนำไปใช้วิเคราะห์ต่อไป

ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจสังคมของผู้ประกอบการ

ในการศึกษานี้หลังจากได้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้วจึงนำกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดนั้นมาแบ่งประเภทกิจการตามลักษณะการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพื่อใช้ในการวิเคราะห์เชิงเศรษฐกิจ โดยแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มผลิตลูกตาลสด หรือเรียกว่าลอนตาล 2) กลุ่มผลิตน้ำตาลโตนดชั้น หรือเรียกว่าน้ำตาลปึก 3) กลุ่มผู้ผลิตทั้งลูกตาลสดและน้ำตาลปึก 4) กลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ตาล และ 5) ตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ ดังรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 2 ดังนี้

ตารางที่ 2 ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบอาชีพ

	ประเภทของการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด					รวม
	ลูกตาลสด	น้ำตาลชั้น	ลูกตาลสด/ น้ำตาลชั้น	ผลิตภัณฑ์ ไม้ตาล	ตาลโตนดเพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยวเชิง นิเวศน์(ลูกตาลสด /น้ำตาลสด/ จาว ตาลเชื่อมขมนม ตาล)	
เจ้าของกิจการ (คน)						
-ชาย	23	21	37	11	17	109(90.78)
-หญิง	6	-	1	4	-	11 (09.22)
รวม	29	21	38	15	17	120(100.00)
อายุเฉลี่ย(ปี)						
-ชาย	49.65	61.57	54.43	49.72	53.41	53.75
-หญิง	53.33	-	79.00	46.75	-	59.69
ระดับการศึกษา (คน)						
-ประถมศึกษา	25	21	35	14	15	110(91.66)
-มัธยมศึกษา	4	0	3	1	1	9 (07.50)
-อุดมศึกษา	0	0	0	0	1	1(00.83)
รวม	29	21	38	15	17	120(100.00)
ประสบการณ์ ประกอบอาชีพ (เฉลี่ย/ปี)						
-ชาย	26.17	37.28	31.26	15.09	31.64	28.28
-หญิง	23.33	-	35.00	17.5	-	25.27

ตารางที่ 2 ลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบอาชีพ(ต่อ)

	ประเภทของการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด					รวม
	ลูกตาลสด	น้ำตาลปึก	ลูกตาล สดและ น้ำตาล ปึก	ผลิตภัณฑ์ ไม้ตาล	ตาลโตนด เพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว เชิงนิเวศน์ (ลูกตาลสด / น้ำตาลสด/ จาวตาล เชื่อมขนม ตาล)	
แหล่งเงินทุน(แหล่ง)						
-ทุนส่วนตัว						
-สถาบันการเงิน	29	21	38	13	17	118(98.33)
รวม	0	0	0	2	0	2(01.66)
	29	21	38	15	17	120(100.00)
จำนวนวนต้นตาลที่ ประกอบอาชีพ(ต้น)						
-ตัวผู้						
-ตัวเมีย	24	319	916	0	597	1,856(32.93)
รวม	1,879	107	1,117	0	679	3,782(67.08)
	1,903	426	2,033	0	1,276	5,638(100.00)
สมาชิกครัวเรือนร่วม อาชีพ(คน)						
-ชาย	12	4	3	11	4	34(23.44)
-หญิง	29	19	43	3	17	111(76.55)
รวม	41	23	46	14	21	145(100.00)

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือร้อยละ

จากตารางที่ 2 พบว่า มีประเภทของกิจการผลิต 5 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ผลิตลอนตาลสด 29 คน ผลิตน้ำตาลชั้น 21 คน ผลิตทั้งลอนตาลสดและน้ำตาลชั้น 38 คน ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ตาล 15 คน และกลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ 17 คน จำนวนของผู้ประกอบกิจการทั้งหมดเป็นเพศชายถึงร้อยละ 90.78 ขณะที่เพศหญิงมีเพียงเล็กน้อย เป็นที่น่าสังเกตว่าการผลิตลอนตาลมีเพศหญิงประกอบอาชีพมากกว่าเพศชาย ส่วนอายุและประสบการณ์ในการประกอบอาชีพ เพศชายมีอายุเฉลี่ย 53.75 ปีตรงกันข้ามกับเพศหญิงที่มีอายุเฉลี่ยสูงกว่าที่ 59.69 ปี และเพศชายมีประสบการณ์ 28.28 ปี ขณะที่เพศหญิง 25.27 ปี ปัจจัยส่วนบุคคลที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือระดับการศึกษาซึ่งจะมีส่วนช่วยการเพิ่มผลผลิตต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์อันนำไปสู่การหาวิธีการสร้างมูลค่าเพิ่ม

จากตารางพบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากจะระดับการศึกษาขั้นต่ำ กล่าวคือประถมศึกษามากที่สุด คือร้อยละ 91.66 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษา และอุดมศึกษา ตามลำดับ ส่วนปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีผลต่อผู้ประกอบการในแง่ของการลงทุนและการส่งเสริมอาชีพ นั้นคือแหล่งเงินทุนและจำนวนต้นตาล ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์ที่สำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจในการศึกษาครั้ง พบว่าผู้ประกอบการส่วนมากจะใช้เงินทุนของตัวเองในการลงทุน หรือร้อยละ 98.33 มีเพียงร้อยละ 1.66 เท่านั้นที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน ส่วนต้นตาลพบว่ามีจำนวนตาลตัวผู้น้อยกว่าต้นตาลตัวเมีย ทั้งนี้เนื่องจากตาลตัวเมียให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า กล่าวคือตาลตัวเมีย ผู้ผลิตสามารถผลิตได้ทั้งน้ำตาลสดและผลตาลสด สำหรับแหล่งแรงงานที่ใช้ในการประกอบอาชีพตาลโตนนั้นส่วนมากเป็นแรงงานในครัวเรือนวันแต่ในบางรายที่มีกิจการหลายอย่างรวมกัน มีการจ้างแรงงานภายนอกครัวเรือนมาใช้ จากตารางพบว่าแรงงานที่ประกอบอาชีพนี้ได้จากสมาชิกในครัวเรือนโดยมีจำนวนแรงงานเพศหญิงมากกว่าเพศชาย กล่าวคือร้อยละ 76.55 ต่อร้อยละ 23.44

2. การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตน

1) การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการตลาด

ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการประกอบกิจการจะนำเสนอจากขั้นตอนการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์สินค้าจากต้นตาลโตนที่ได้แบ่งไว้ 5 กลุ่มตามลำดับ ดังนี้

ก. กลุ่มกิจการการผลิตลูกตาลสด หรือลอนตาล

การผลิตลอนตาลจะทำได้เมื่อปลูกต้นตาลโตนมีอายุประมาณ 10 ปีขึ้นไป (ดูภาพที่ 2) เนื่องจากต้นตาลจะให้ผลผลิตตาลอ่อน ต้นตาลที่จะให้ผลผลิตได้มีเฉพาะตาลตัวเมียเท่านั้น ผู้ประกอบการจะใช้พะองปีนขึ้นไปใช้เชือกมัดทะลายตาลแล้วใช้มีดเฉือนขั้วทะลายแล้วค่อยๆ หย่อนเชือกลงมายังพื้นดิน หลังจากนั้นจึงนำมีดมาเฉาะผลตาลสด ได้ลอนตาลสด ผลตาล 1 ผลจะได้ลอนประมาณ 1-4 ลอน หลังจากนั้นจึงนำไปบริโภค หรือใส่ถุงขายต่อไป ในการศึกษาพบว่าการผลิตลอนตาล ผู้ประกอบการศึกษาจำนวน 29 ราย จะอาศัยตาลตัวเมียที่มีอายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป โดยมีอุปกรณ์ที่ใช้คือ ไม้พะองสำหรับปีน เชือกไนลอนสำหรับ โยงทะลายตาล และมีดสำหรับใช้เฉาะทะลาย และผลตาลเพื่อนำลอนตาลออกมา (ดูภาพที่ 3 และ 4) ค่าใช้จ่ายในการผลิตลอนตาล ประกอบด้วยค่าเช่าต้นตาล ค่าเสื่อมอุปกรณ์ ค่าแรงงาน และค่าสาธารณูปโภค รายละเอียดปรากฏตารางที่ 3 ส่วนลอนตาลจะออกสู่ตลาดมากในช่วงเดือน มีนาคม ถึง พฤษภาคม ของปีที่ศึกษา และมีผลผลิตสู่ตลาดน้อยในช่วงเดือนมิถุนายนถึงกุมภาพันธ์ ด้านราคาพบว่าช่วงที่ลอนตาลออกสู่ตลาดมากที่สุด ราคาขาย ณ สถานที่ประกอบการก็โลกรัมละ 25-30 บาท ขณะที่นอกฤดูกาลก็โลกรัมละ 30 -60 บาท สำหรับรายได้จากการผลิตของผู้ประกอบการในขณะที่ศึกษามีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 4

ข. กลุ่มกิจการการผลิตน้ำตาลขี้ หรือน้ำตาลปีก

การผลิตน้ำตาลปีกจะกระทำได้เมื่อต้นตาลโตได้ประมาณ 10 ปีขึ้นไปเช่นเดียวกับอายุต้นตาลโตนแบบที่ใช้ผลิตลอนตาลสด ผู้ประกอบการสามารถทำได้ทั้งต้นตัวผู้และต้นตัวเมีย ขั้นตอนการทำงานมีดังนี้

เริ่มตั้งแต่การปาดตาล คนปาดตาลจะใช้ไม้งวตงวงตาลตัวผู้/ตัวเมียประมาณ 15 วันแล้วปาดตาล (ปาดทุกวัน) ตาลบางต้นอาจต้องใช้น้ำแช่เพื่อช่วยกระตุ้นให้น้ำตาลออกด้วย เมื่อเริ่มมีน้ำตาลไหลดี นำกระบอกรับน้ำตาลไว้ที่ปลายงวตงตาลหลังจากที่รวบรวมน้ำตาลที่คนปาด

ตาลขึ้นไปเอากระบอกตาลที่รองน้ำตาลจากต้นตาลมาได้ในปริมาณที่ต้องการแล้วก็จะนำไปทำน้ำตาลสดหรือน้ำตาลขั้นต่อไป

ขั้นตอนที่หนึ่ง เทน้ำตาลที่ได้จากกระบอกตาลใส่รวมกันในปิบหรือภาชนะที่เตรียมไว้จากนั้นวางกระทะเปล่าที่ได้จัดเตรียมไว้แล้วบนเตากระทะที่ใช้สำหรับอุ่นหรือเคี่ยวน้ำตาลเป็นกระทะขนาดใหญ่ชาวบ้านเรียกว่า “กระทะใบบัว” วางเรียงกันประมาณ 3 ใบเพื่อใช้ถ่ายเทน้ำตาล

ขั้นที่สอง เทน้ำตาลสดทั้งหมดลงในกระทะใบบัวโดยผ่านกระชอนที่มีผ้าขาวบางซ้อนอยู่สำหรับกรองเอาฟองน้ำตาลและเศษไม้พะยอมออกพร้อม ๆ กับการก่อไฟในเตาที่ทำด้วยดินก่อสูง มีความยาวขนาด 3 เตาสามารถวางกระทะได้ทั้งหมด 3 ใบความร้อนของไฟจะทำให้กระทะใบแรกร้อนที่สุด และลดหลั่นกันไปตามลำดับ

ขั้นที่สามเมื่อน้ำตาลใส่กระทะและติดไฟในเตาแล้วต้องคอยเติมฟืนในเตาให้ไฟลุกอยู่ตลอดเวลาครู่ใหญ่ น้ำตาลที่อยู่ในกระทะจะเริ่มเดือดขณะน้ำตาลเริ่มผุด (ยังไม่เดือดจัด) จะเป็นขั้นตอนที่เรียกว่าการอุ่นน้ำตาลถ้าต้องการทำน้ำตาลสดให้ใสใบเตยหอมเพื่อดับกลิ่นไม้พะยอม คอยตักฟองให้สะอาดประมาณ 30 นาทีชิมรสตามที่ต้องการ ยกขึ้นบรรจุร้อนในขวด หนึ่งโล่อากาศ และหนึ่งฆ่าเชื้อเป็นอันเสร็จ แต่ถ้าต้องการเคี่ยวน้ำตาลให้เป็นน้ำตาลปึกให้เติมไฟต่อไปโดยพยายามรักษาความร้อนให้คงระดับเดิม หลังจากเวลาผ่านไปประมาณ 1 ชั่วโมงครึ่งน้ำที่อยู่ในน้ำตาลจะระเหยออกไป เรียกว่าน้ำตาลงวดลักษณะที่สังเกตเห็นคือน้ำเดือดจัด มีฟองผุดขึ้นคลุมผิวหน้าในกระทะ เรียกระยะนี้ว่า “น้ำตาลบัว”

ขั้นที่สี่ใช้กระบวยที่เตรียมไว้ตักฟองออกทิ้ง (หรือเก็บไว้เคี้ยวทำขนมที่เรียกว่า “ตังเม”) ที่ต้องตักฟองออกทิ้งก็เพื่อให้น้ำตาลมีสีสวยถ้าไม่ตักฟองออกจะทำให้น้ำตาลมีสีคล้ำเกือบดำ เห็นแล้วไม่น่ากินหลังจากผ่านระยะ “น้ำตาลบัว” ครู่หนึ่งน้ำจะงวดยิ่งขึ้นเริ่มมีอาการเหนียวหนึบหนับ ระยะนี้เรียกว่า ระยะ “บูบับ” เป็นช่วงที่น้ำตาลเริ่มมีความข้นเหนียวจนฟองที่ผุดขึ้นเริ่มซาลงๆ จนแห้งหมดมวก (หมดฟอง)

ขั้นที่ห้า เมื่อแรงผุดของน้ำตาลอ่อนเต็มที่แล้วยกกระทะลงจากเตาไฟ ใช้ไม้กวานที่เรียกว่า “ไม้กระหนวน” กวนน้ำตาลที่นำลงมาจากเตาโดยจะกวนติดต่อกันนานครึ่งชั่วโมงเพื่อให้ น้ำตาลเย็นลงโดยไม่ไหม้ติดกระทะเสียก่อนที่จะเป็นน้ำตาลสำเร็จรูปหลังจากนั้นใช้ไม้ตีดเหล็กสปริงที่เรียกว่า “ไม้กระแทก” กวนต่ออีกราว 10 นาทีจึงเสร็จสิ้นกระบวนการเคี่ยวน้ำตาล

ขั้นตอนสุดท้าย เป็นการเก็บน้ำตาลถ้าเก็บไว้ในปิบเรียกน้ำตาลปิบหรือบางครั้งจะค่อย ๆ เทลงในเข่าดินที่ขุดไว้สำหรับเทหรือหยอดน้ำตาลเพื่อทำเป็นน้ำตาลปึกก่อนเทน้ำตาลลงไป ต้องใช้ผ้าขาวบางหรือผ้าดิบชุบน้ำพอหมาดวางรองเสียก่อนเพื่อกันการแห้งติดของน้ำตาลหรือจะเทใส่ภาชนะต่าง ๆ ได้ตามต้องการ น้ำตาลที่ได้จะมีสีน้ำตาลเข้ม (ดูภาพที่ 5) กลิ่นหอมน่ากิน ส่วนกระบอกตาลที่เทแล้ว นำน้ำเดือดล้างกระบอกให้สะอาดเอากระบอกลมคว้นไฟโดยคว่ำกระบอกที่หัวเตาเพื่อเป็นการฆ่าเชื้อโรคอันเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านพอแห้งแล้วใส่ไม้พะยอมไว้เพื่อรองเย็นโดยใส่ในกระบอก

แล้วนำกระบอกไปรองน้ำตาลบนต้นตาลในตอนเย็นต่อไปเพื่อเก็บน้ำตาลในตอนเช้ากลับมาทำน้ำตาลใหม่อีกครั้ง โดยผู้ผลิตขึ้นปาดตาลและรองน้ำตาลทุกวันในฤดูการผลิต (กรมการพัฒนาชุมชน: 2554)

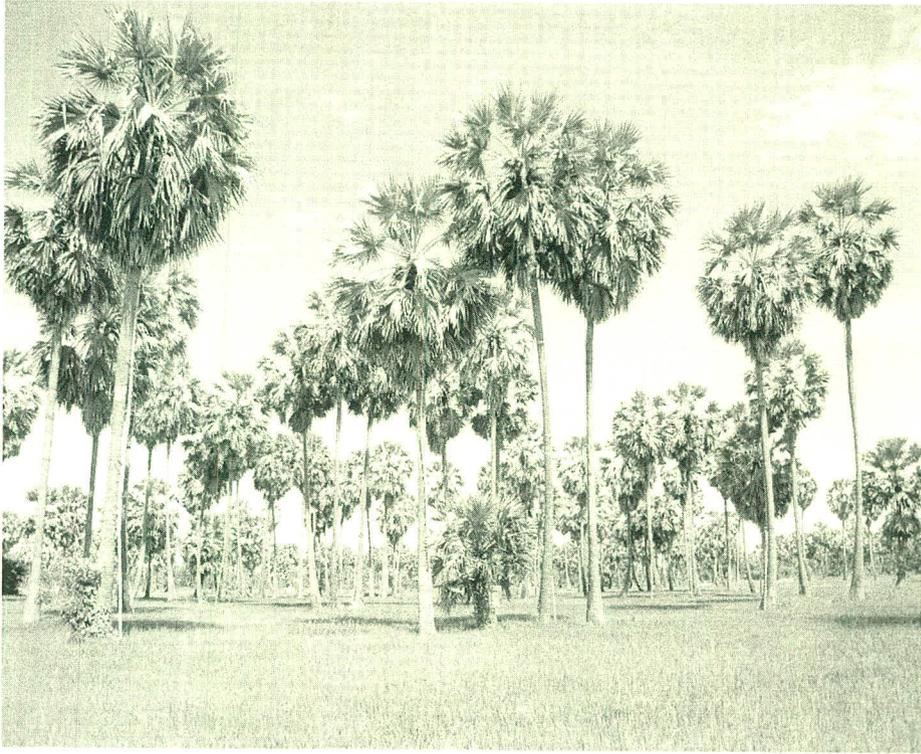
จากการศึกษาพบว่า มีผู้ประกอบการจำนวน 21 ราย โดยผู้ประกอบการประกอบอาชีพในช่วงเดือนมกราคม ถึง พฤษภาคม จำนวนมากที่สุดและมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากที่สุดเช่นกัน แต่มี 5 รายที่ประกอบการตลอดปี สำหรับต้นทุนที่ใช้ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาเตา ค่าเสื่อมอาคารโรงเตา ค่าเช่าต้นตาล ค่าเสื่อมอุปกรณ์ ค่าไม้พินก่อไฟเคี่ยวน้ำตาล ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค และค่าอื่นๆ รายละเอียดปรากฏในตารางที่ 3 สำหรับผลผลิตเมื่อสิ้นสุดการผลิตแล้วจะนำออกขายให้กับผู้บริโภคและผู้ทำธุรกิจขนมหวานในจังหวัดเพชรบุรี โดยมีรายได้จากการประกอบการดังรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 4

ค. กลุ่มกิจการผลิตลอนตาลและน้ำตาลปึก

การผลิตลอนตาลสดและน้ำตาลปึกมีวิธีการดำเนินเช่นเดียวกับ กลุ่ม ก และ ข ข้างต้นแต่โครงสร้างการประกอบกิจการค่อนข้างใหญ่กว่า จากการศึกษามีผู้ประกอบการจำนวน 38 รายโดยมีต้นทุนการผลิตและการตลาดดังรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 3 และ 4

ง. กลุ่มผู้ใช้ตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

ในกลุ่มผู้ใช้ตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว จะทำกิจการเกี่ยวกับตาลโตนดหลายอย่างด้วยกัน จากการศึกษามีกลุ่มนี้มีส่วนตาล (ดูภาพที่ 6 และ 7) การผลิตลูกตาลสดหรือลอนตาลจาวตาลเชื่อม (ดูภาพที่ 8) ขนมตาล (ดูภาพที่ 9) น้ำตาลสดหรือน้ำตาลใส (ดูภาพที่ 10) และแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์โดยมีการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ โดยมีการบริหารจัดการให้นักท่องเที่ยวไปเข้าเยี่ยมชมสวนตาลเพื่อศึกษาวิถีธรรมชาติและกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด ข้อมูลในพื้นที่พบว่า มีจำนวนพื้นที่ซึ่งมีลักษณะที่มีการปลูกต้นตาลขึ้นจำนวนมากแล้วเปิดให้นักท่องเที่ยวเข้า (ดูภาพที่ 11 และ 12) เยี่ยมชมวิถีชีวิตการทำตาลโตนด โดยในระยะเวลาที่ทำการศึกษาพบเพียง 2 แห่งที่เน้น ตาลโตนดเพื่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ แบบครบวงจร หนึ่งบรรดาสวน 2 แห่งนั้นมีเพียงแห่งเดียวเท่านั้นที่ยังมีการจัดการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ อยู่ในเวลาที่ทำการศึกษานี้ ส่วนอีก 15 แห่ง ไม่มีสวนตาล เน้นเฉพาะการผลิตผลิตภัณฑ์จากต้นตาล คือลอนตาลสด จาวตาลเชื่อม ขนมตาล และน้ำตาลสด ออกจำหน่ายอย่างเดียวเท่านั้นสำหรับต้นทุนการผลิตและรายได้จากการประกอบกิจการ มีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 5 และ 6



ภาพที่ 2 ต้นตาลโตนดที่ใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด



ภาพที่ 3 ผลตาลโตนด



ภาพที่ 4 ลอนตาลสดจากผลตาลโตन्द



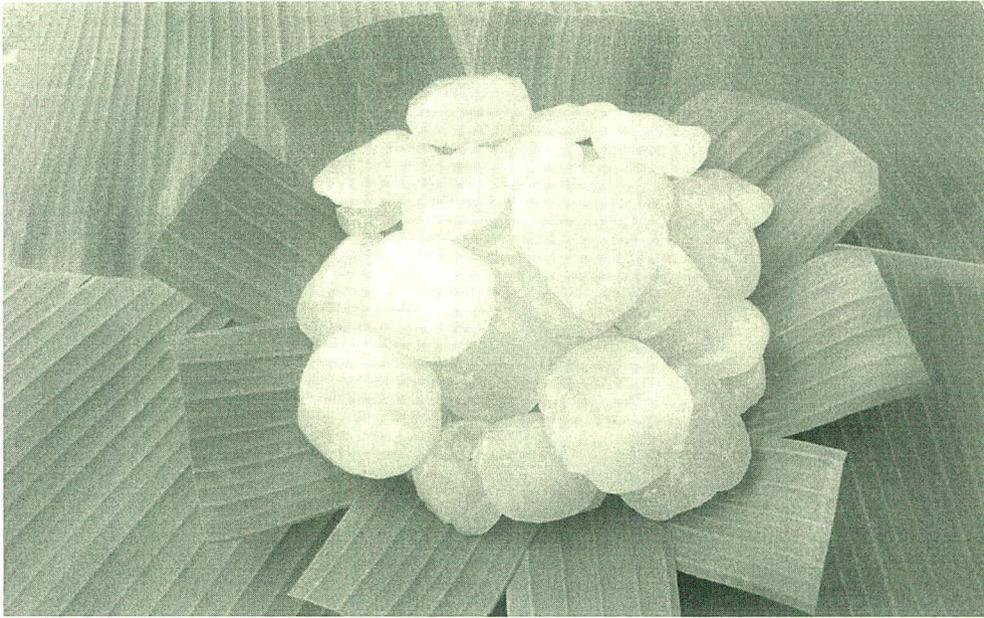
ภาพที่ 5 น้ำตาลชั้นหรือน้ำตาลปึก



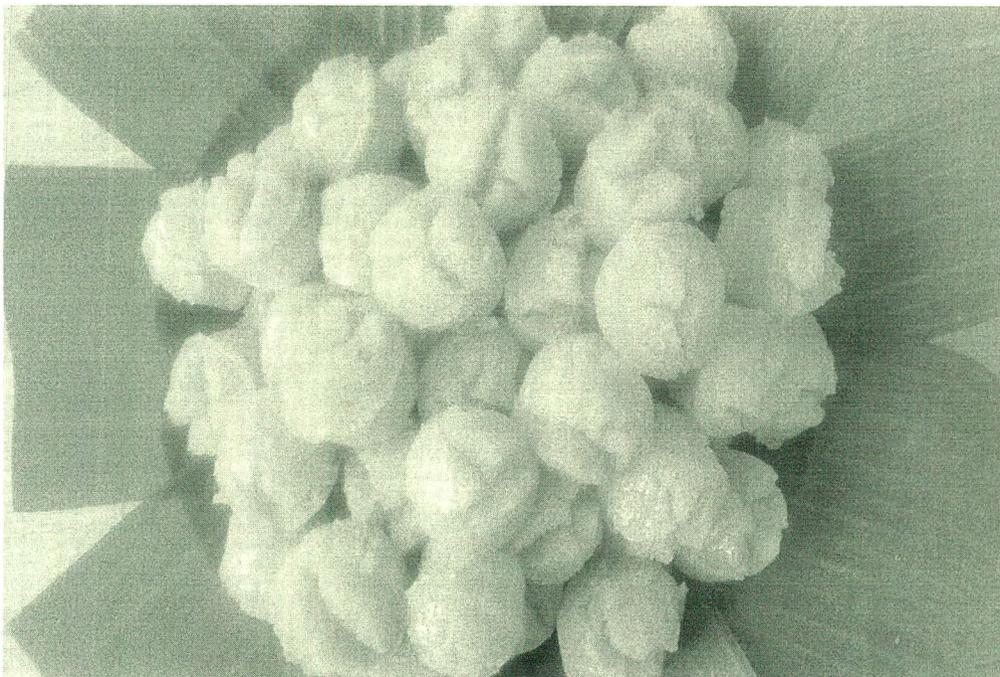
ภาพที่ 6 สวนตาล กำนันถนอม ภูเงิน



ภาพที่ 7 สวนตาลนายสง่า ศิรินันท์



ภาพที่ 8 จาวตาลโตนดเชื่อม



ภาพที่ 9 ขนมหาลโตนด



ภาพที่ 10 น้ำตาลสด หรือน้ำตาลใส



ภาพที่ 11 สวนตาลที่เปิดการค้าดำเนินการ

ตารางที่ 3 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด

กลุ่มการผลิต	ต้นทุนคงที่(บาท)			ต้นทุนแปรผัน(บาท)					รวม(บาท)
	ค่าเสื่อมอาคาร และเตาตาล	ค่าเช่าต้นตาล	ค่าเสื่อม อุปกรณ์	ไม้พินก่อไฟ	ไม้พะยอม	ค่าแรงงาน	ค่าสาธารณูปโภค	ค่าอื่นๆ	
ลอนตาลสด	-	220,215	50,514	-	-	1,582,320	114,790	41,451	2,009,290
น้ำตาลชั้นหรือ น้ำตาลปึก	12,444	37,260	95,224	44,550	20,085	13,200	28,890	2,560	254,213
น้ำตาลชั้น/ลอน ตาลสด	13,225	250,070	233,086	108,020	33,084	49,200	136,330	17,230	840,245
รวม(บาท)	25,669	507,545	378,824	152,570	53,169	1,644,720	280,010	61,241	3,103,748

ตารางที่ 4 รายได้จากการผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด

	ช่องทางการตลาด				รายได้อื่นๆ (บาท)	รวม (บาท)
	ขายด้วยตนเอง		ขายผ่านพ่อค้าคนกลาง			
	จำนวน (กก.)	มูลค่า (บาท)	จำนวน (กก.)	มูลค่า (บาท)		
ลอนตาลสด	62,980	2,000,900	105,420	3,338,300	252,000	5,759,600
น้ำตาลชั้นหรือน้ำตาลปึก	6,420	243,900	49,290	2,727,900	3,100	3,030,610
น้ำตาลชั้น/ลอนตาลสด	86,766	3,869,760	103,709	4,722,950	-	8,783,185
รวม(บาท)		61,145,560		10,789,150	255,100	17,573,895

ตารางที่ 5 ต้นทุนกิจการตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

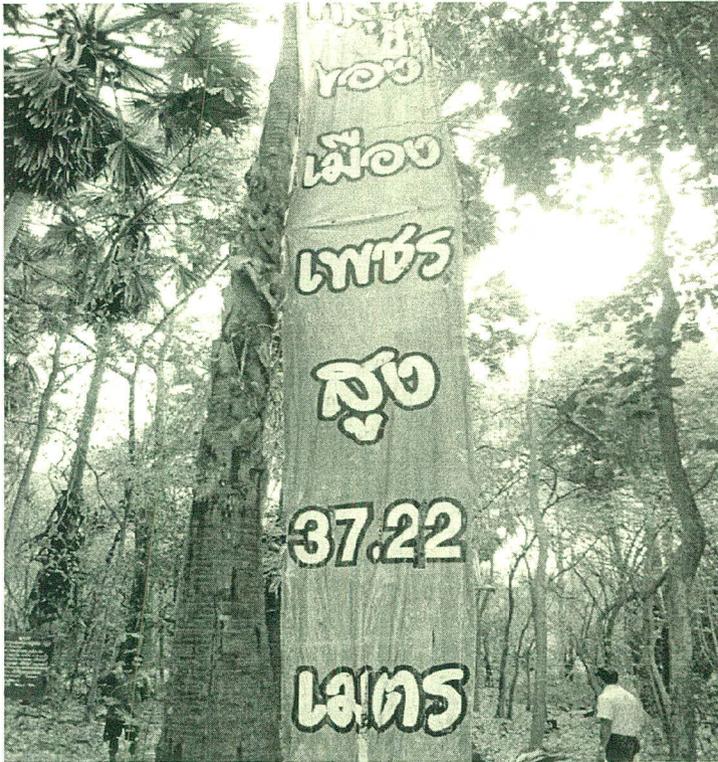
กลุ่มการผลิต	ต้นทุนคงที่(บาท)			ต้นทุนแปรผัน(บาท)					รวม(บาท)
	ค่าเสื่อมอาคาร และเตาตาล	ค่าเช่าต้น ตาล	ค่าเสื่อม อุปกรณ์	ไม้ฟืนก่อ ไฟ	ไม้ พะยอม	ค่าแรงงาน	ค่า สาธารณูปโภค	ค่าอื่นๆ	
กลุ่มผู้ใช้ ตาลโตนดเพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว เชิงนิเวศน์ (ลูกตาลสด / น้ำตาลสด/ จาวตาล เชื่อม/ขนม ตาล)	39,522	198,800	91,776	66,200	16,370	376,400	26,120	821,930	1,637,118
รวม(บาท)	39,522	198,800	91,776	66,200	16,370	376,400	26,120	821,930	1,637,118

ตารางที่ 6 รายได้กิจการตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

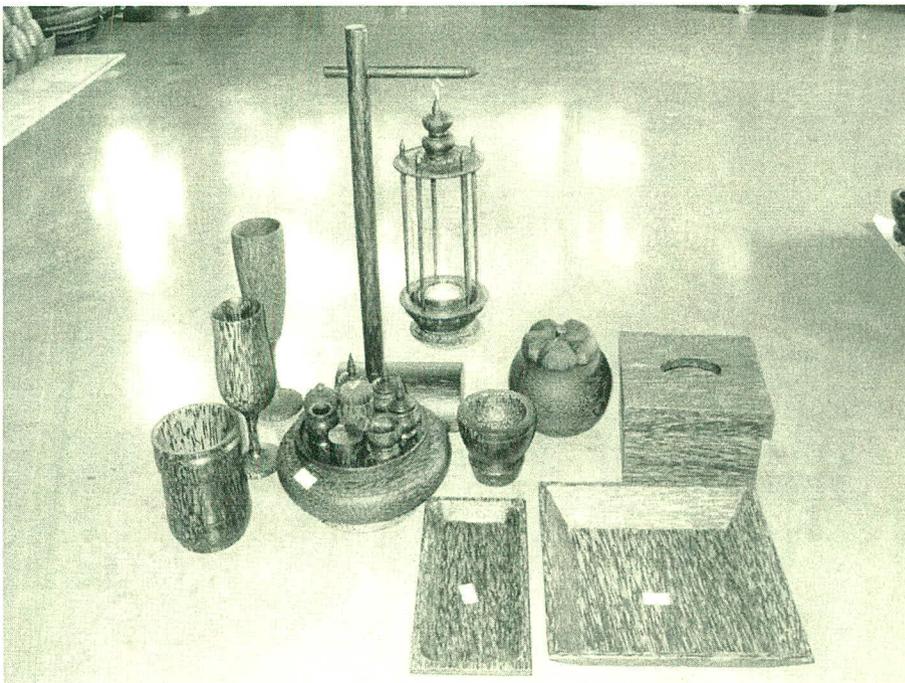
รายการ	ช่องทางการขาย			
	ขายด้วยตนเอง		ผ่านพ่อค้าคนกลาง	
	จำนวน	มูลค่า(บาท)	จำนวน	มูลค่า (บาท)
น้ำตาลชั้น(กก)	19,456	1,167,050	18,000	936,000
ลอนตาลสด(กก.)	3,600	118,000	19,150	519,250
น้ำตาลใส (กก)	74,650	628,500	227,340	173,700
น้ำตาลยี (กก)		-	39,600	792,005
จาวตาลเชื่อม(กก)		-	1,530	183,600
รายได้อื่นๆ		324,000		
รวม(บาท)		2,237,550		2,604,555

จ. กลุ่มกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ตาล

กลุ่มผู้กลุ่มผู้แปรรูปไม้ตาลเป็นผลิตภัณฑ์แบบต่างๆคือ ผู้ประกอบแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ตาลโดยนำส่วนประกอบต่างๆของต้นตาลมาทำผลิตภัณฑ์โดยผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่น (ประยุทธ์ แก่นทรัพย์, 2551) ในการศึกษาของประยุทธ์ได้แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มใบตาล กลุ่มลูกตาล และกลุ่มไม้ตาลโดยกลุ่มผู้ทำใบตาลนั้นนำใบตาลไปจักสานในรูปแบบต่างๆได้มากมาย อาทิ เช่น ตะกร้าหมวกเสื่อกระเปาะรวมทั้งจักสานเป็นรูปสัตว์ต่างๆเพื่อขายเป็นของที่ระลึกแก่นักท่องเที่ยวสำหรับลูกตาลนั้นคือกลุ่มผู้ทำได้นำ ผลตาลสดอ่อนไปขายเพื่อการบริโภคสดขายผลแก่สุกเพื่อนำไปคั้นน้ำใช้ปรุงแต่งกลิ่นรสของขนมทำขนมตาลและใช้เมล็ดตาลส่วนที่เรียกว่าจาวตาลบริโภคสดและแปรรูปขายเป็นจาวตาลเชื่อม สร้างรายได้ สูดท้ายกลุ่มไม้ตาล ซึ่งก็ได้แก่การนำต้นตาลโตนดแก่ ไปสร้างเก้าอี้โต๊ะผ้าบ้านเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ จำหน่าย ในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกเฉพาะผู้ประกอบการอาชีพไม้ตาลซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพทางการผลิตและตลาดมากที่สุด การศึกษาพบว่า มีเจ้าของกิจการผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลจำนวน 15 รายแบ่งเป็นเจ้าของเอง 12 ราย และรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลจำนวน 3 ราย ในการผลิตมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตลอดเวลา การผลิตสามารถทำได้ตลอดปี โดยต้นตาลที่จะใช้ทำเป็นผลิตภัณฑ์ได้ต้องมีอายุระหว่าง 80 ถึง 100 ปี โดยกิ่งไม้ตาลเป็นผลิตภัณฑ์รูปต่างๆ เช่น ครก กำไร ข้อมือ จาน แก้วน้ำ แจกัน จานรองแก้ว เป็นต้น (ดูภาพที่ 13) ในปีการศึกษา การผลิตมีต้นทุนประกอบด้วยดอกเบี้ยจ่าย ค่าวัตถุดิบคือไม้ตาล ค่าอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต ค่าสาธารณูปโภค ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด รายละเอียดปรากฏในตารางที่ 7 ส่วนรายได้จากการประกอบกิจการปรากฏในตารางที่ 8



ภาพที่ 12 สวนตาลที่ขาดการดำเนินการต่อเนื่อง



ภาพที่ 13 ผลิตภัณฑ์ไม้ตาลกลึง

ตารางที่ 7 ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ตาล

รายการ	ต้นทุนคงที่(บาท)	ต้นทุนแปรผัน(บาท)	รวม(บาท)
		-	
ดอกเบี้ยยง่าย	7,500		7,500
ค่าเสื่อมอุปกรณ์	194,705	-	194,705
ค่าวัสดุดิบ	-	185,000	185,000
ค่าขนส่ง	-	20,000	20,000
ค่าสาธารณูปโภค	-	41,000	41,000
ค่าแรงงาน	-	18,700	18,700
ค่าเบ็ดเตล็ด	-	5,000	5,000
รวม(บาท)	202,205	269,700	471,905

ตารางที่ 8 รายได้การผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาล

รายการ	ช่องทางการขาย				รวม(บาท)
	ขายด้วยตนเอง		ผ่านพ่อค้าคนกลาง		
	จำนวน(ชิ้น)	มูลค่า (บาท)	จำนวน(ชิ้น)	มูลค่า (บาท)	
งานไม้ตาล กลึง	2,900	114,000	49,900	1,081,666	
รวม(บาท)	2,900	114,000	49,900	1,081,666	1,195,666

3. การวิเคราะห์ผลตอบแทนและกำไรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงผลตอบแทนและกำไรทางการเงินจากข้อมูลที่ได้รับจากการบันทึกของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดในพื้นที่ศึกษา โดยสัมภาษณ์ประกอบเพื่อให้มาซึ่งข้อมูลที่เป็นปัจจุบันที่สุด โดยนำข้อมูลที่เป็นผลตอบแทนและต้นทุนการผลิตเพื่อหารกำไรของกิจการผลิตมี ดังนี้

1) ต้นทุนการผลิต ในการหาคำนวณต้นทุนการผลิตกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดจะหาจากต้นทุนที่ผู้ประกอบการดำเนินการในปีที่ศึกษา โดยวัดจากต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผันรวมกัน

2) รายได้จากการขายตาลโตนด ประกอบด้วยน้ำตาลโตนดชั้น ผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด และผลตอบแทนอื่นที่เกี่ยวข้องตาลโตนด เป็นการคำนวณรายได้ราคาต่อหน่วยที่ผู้ประกอบการขาย

ซึ่งการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการขายผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดผ่านช่องทางการตลาดที่ 2 ทางคือขายด้วยตนเอง กล่าวคือมีผู้ซื้อมาซื้อที่บ้านหรือสถานประกอบการของผู้ผลิต ส่วนอีกทางหนึ่งคือขายผ่านพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน จำนวนผลิตภัณฑ์และมูลค่าของสินค้าที่ขายผ่านพ่อค้าคนกลางมีมากกว่าที่ผู้ประกอบการขายด้วยตนเอง รายละเอียดปรากฏในตารางที่ 9

3) กำไรที่เกิดจากกิจการ คำนวณจากผลต่างของต้นทุนและรายได้ในปีที่ศึกษา กล่าวคือ 2555 ทั้งยังมีรายได้อื่นที่เป็นผลพลอยได้จากต้นตาล เช่น ใบตาล ทางตาล เป็นต้น ขึ้นจำนวนไม่มากนักและไม่บ่อยแต่ก็คำนวณได้ ผลตอบแทนจากต้นตาลโตนด มีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 9 ดังนี้

ตารางที่ 9 ต้นทุน รายได้และกำไร จากการผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด

ลักษณะกิจการ	ต้นทุนรวม(บาท)	รายรับรวม(บาท)	กำไรรวม(บาท)	กำไร (ร้อยละ)
ลอนตาลสด	2,009,290	5,759,600	3,750,310	20.38
น้ำตาลชั้นหรือน้ำตาล ปึก	254,213	3,030,610	2,776,397	15.10
น้ำตาลชั้นและลอน ตาลสด	840,245	8,783,185	7,942,940	43.17
ตาลโตนดเพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว	1,637,118	4,842,105	3,204,987	17.42
ผลิตภัณฑ์จากไม้ ตาลโตนด	471,905	1,195,666	723,761	03.93
รวม	5,212,771	23,611,166	18,398,395	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่า ต้นทุนการผลิตของกลุ่มผลิตลอนตาลสด สูงสุดที่ 2,009,290 บาท รองมาคือกิจการที่ใช้ตาลโตนดเป็นอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ และการผลิตน้ำตาลชั้นและลอนตาลสด ขณะที่รายได้จากกิจการที่เกี่ยวกับตาลโตนด พบว่ารายได้ของการผลิตน้ำตาลชั้น และลอนตาลสูงสุดที่ 8,783,185 บาท รองลงมาคือ การผลิตลอนตาลสด ในส่วนของกำไรนั้นพบว่า กิจการผลิตน้ำตาลชั้นและลอนตาลสดได้รับกำไรสูงสุดร้อยละ 43.17 อันดับต่อมาคือการผลิตลอนตาลตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว น้ำตาลชั้นหรือน้ำตาลปึกและผลิตภัณฑ์จากไม้ตาล ที่ร้อยละ 20.38, 17.41, 15.09 และ 3.93 ตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่า กิจการที่ผลิตทั้งลอนตาลสดและน้ำตาลโตนดชั้นหรือปึก มีผลตอบแทนสูงสุดเนื่องจากได้กิจการมีการใช้ต้นทุนรวมกัน แต่ผลิตผลผลิตได้หลายอย่าง จึงสร้างกำไรให้กับผู้ประกอบการสูงสุด

3) การวิเคราะห์ความคุ้มค่าเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน

เนื่องจากกิจการผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนดส่วนมากเป็นกิจการขนาดเล็ก ระดับชุมชน ดังนั้นในการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนกำหนดให้อัตราส่วนลดร้อยละ 8 ต่อปี เปรียบเทียบกับการคำนวณอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินในตลาดการเงินเฉลี่ยระหว่างปี การศึกษา เพื่อใช้วิเคราะห์ความคุ้มค่าต่อการลงทุนและเป็นแนวทางให้เกษตรกรสามารถวางแผนการผลิต และการตลาด การวิเคราะห์ความคุ้มค่าประกอบด้วย วิธีการหามูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value) และ วิธีการหาอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นการวิเคราะห์หาค่าของกระแสเงินสดรับในอนาคต ณ วันปัจจุบันที่ประมาณการรับ โดยวัดผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการประมาณการมูลค่าของเงินในอนาคตได้อย่างชัดเจนเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในระยะยาวต่อไป มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการการผลิตน้ำตาลโตนด กำหนดอัตราส่วนลดที่ร้อยละ 8 เทียบเท่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของลูกค้ารายย่อยเฉลี่ยในตลาดเงิน ปี 2555 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2555) โดยใช้ปีที่ 10 มาคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิรายรับ เนื่องจากต้นตาลเป็นพืชที่ให้ผลผลิตระยะเวลา 10 ขึ้นไปจากการปลูกเพื่อการผลิต ส่วนในงานที่ศึกษานี้จึงได้เลือกศึกษาจากผู้ประกอบการที่มีต้นตาลอยู่ก่อนแล้วโดยคำนวณมูลค่าปัจจุบันในปีที่ 10 ขึ้นไป เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้แนวทางในการหาค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิที่มีใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกิจการจากการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดมีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 10 ดังนี้

ตารางที่ 10 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการปี 2554-2555

กิจการ ที่ศึกษา	ต้นทุนการผลิต (ค่าใช้จ่ายใน การลงทุนและ ดำเนินการ) (บาท)	รายรับ(บาท)	อัตรา ส่วนลดที่ ร้อยละ 8 ปี ที่ 10 ของ เงิน 1 บาท	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิรายรับ (บาท)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ของกิจการ(บาท)
	1	2	3	4 (2*3)	5 (4-1)
การผลิตลอน ตาลสด	2,009,290	5,759,600	.463	2,666,694.80	657,404.8
การผลิต น้ำตาลชั้น หรือน้ำตาล ปึก	254,213	3,030,610	.463	1,403,172.43	1,148,959.43
การผลิต น้ำตาลชั้น และลอนตาล สด	840,245	8,783,185	.463	4,066,614.65	3,226,369.65
ตาลโตนดเพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว	1,637,118	4,842,105	.463	2,241,894.61	604,776.6
การผลิต ผลิตภัณฑ์จาก ไม้ตาลโตนด	471,905	1,195,666	.463	553,593.35	81,688.35

ตารางที่ 10 แสดงมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับด้วยเงินลงทุนสุทธิ การศึกษาพบว่า ทุกรายการผลิตมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกทั้งสิ้น ซึ่งหมายความว่ากิจการทั้งหมดให้ผลตอบแทนเป็นบวกแก่ผู้ประกอบการแสดงถึงผลตอบแทนจากการลงทุนที่มีค่าสูงกว่าอัตราคิดลด โดยเฉพาะการผลิตน้ำตาลชั้นและลอนตาลสด มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิสูงสุดของกิจการเท่ากับ 3,226,369.65 บาท รองลงมาคือการผลิตน้ำตาลชั้นหรือน้ำตาลปึก การผลิตลอนตาลสด ตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวและการผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลโตนด 1,148,959.43 บาท, 657,404.8 บาท, 604,776.6 บาท และ 81,688.35 บาทตามลำดับ

การวิเคราะห์ผลตอบแทนภายในโครงการ

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการหรือผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return, IRR) เป็นการวัดอัตราผลตอบแทนในรูปร้อยละเพื่อทดสอบความคุ้มค่าของเงินที่นำมาใช้ลงทุนในโครงการที่ต้องการลงทุนในที่นี่ก็การผลิตผลิตภัณฑ์ตาลโตนด เปรียบเทียบกับนำต้นทุนไปใช้ในโครงการอื่นที่มีค่าใช้จ่ายเท่ากัน ส่วนมากจะนำค่าที่ได้ไปเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ ถ้าวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากหรือเงินกู้แล้วเงินที่นำมาใช้ลงทุนในโครงการนั้นย่อมรับได้ หรือยอมรับว่าโครงการนั้นสามารถลงทุนได้ ดังนั้น การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการจึงวัดได้จาก อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการกิจการ จากการศึกษาพบว่าอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 28.5, 25.12, 11.46, 11.10 และ 9.75 ในกิจการการผลิตน้ำตาลชั้นหรือน้ำตาลปึก การผลิตน้ำตาลชั้นและลอนตาลสด ตาลโตนดเพื่อการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การผลิตลอนตาลสด และในการผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลตามลำดับ ซึ่งมีค่าสูงกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 8 และดอกเบี้ยเงินฝากร้อยละ 2.5 จึงสมควรลงทุนได้ รายละเอียดดังปรากฏในตารางที่ 11

ตารางที่ 11 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการของกิจการ

กิจการ ที่ศึกษา	รายรับ	อัตราคิด ลดที่ร้อยละ	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	อัตราคิด ลดที่ร้อยละ	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิของกิจการ (บาท)	IRR
		11=		12=		11.10
การผลิตลอน ตาลสด	5,759,600	.352	2,027,379=18,089	.322	1,935,225.6 = -154,698.8	
การผลิต น้ำตาลชั้น หรือน้ำตาล ปีก	3,030,610	28=.085	257,601.85=3,388	29 =.078	236,387.58= 17,825.42	28.15
การผลิต น้ำตาลชั้น และลอนตาล สด	8,783,185	25=.107	939,800.75=99,555.75	26 =.099	83,184.25= 757,060.74	25.12
ตาลโตนด เพื่อ อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว	4,842,105	11=.352	1,704,420.96=67,302	12=.322	1,559,157.81= 77,960.19	11.46
การผลิต ผลิตภัณฑ์ จากไม้ ตาลโตนด	1,195,666	9=.422	504,571.05=32,666	10=.386	461,527.02= 10,377.92	9.75

3. การวิเคราะห์ศักยภาพและความเป็นไปได้ของตาลโตนดเพื่อเป็นพืชเศรษฐกิจสร้างสรรค์ สร้าง มูลค่าเพิ่ม

ในการกำหนดศักยภาพและความเป็นไปได้ของตาลโตนดสำหรับการศึกษาครั้งนี้เป็นการวัด
ธุรกิจแต่ละประเภทว่ามีโอกาสที่สร้างมูลค่าเพิ่มได้อย่างไร และจัดลำดับกลุ่มศักยภาพและมีความ
พร้อมเพื่อกำหนดแนวทางของธุรกิจต่อไป โดยใช้ตัวชี้วัด 6 ด้าน ในการประเมินศักยภาพนั้นจะ
กำหนดแนวทางเพื่อการพัฒนาต่อไป การประเมินศักยภาพตาลโตนด ในการศึกษาครั้งนี้แบ่งออกเป็น
2 ระยะดังนี้

1. ศักยภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

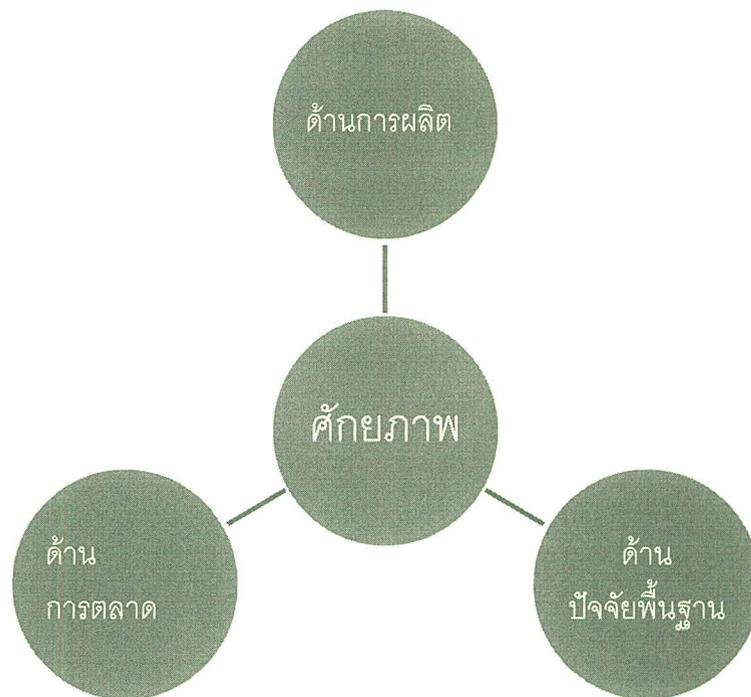
เป็นการวัดศักยภาพที่ผู้ประกอบการอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนดได้ดำเนินการอยู่ในปีที่ทำการศึกษา
ซึ่งประกอบด้วยศักยภาพใน 3 ด้านคือ

ก ด้านปัจจัยพื้นฐาน ซึ่งได้แก่ปัจจัยด้านพื้นฐานด้านความลงทุนและอุปกรณ์ที่ใช้
ประกอบในกิจการ รวมทั้งทางด้านการเงินด้วย

ข ด้านการผลิต ซึ่งได้แก่ด้านที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตสินค้าประเภทต่างๆจาก
ตาลโตนดอันประกอบด้วย ต้นตาล และบุคลากร

ค. ด้านการตลาด ซึ่งได้แก่กระบวนการที่ผลิตภัณฑ์จากต้นตาลออกจากแหล่งผลิตไปสู่บริโภค ที่ประกอบด้วยการขายตรง ผ่านผู้ผลิตและขายผ่านพ่อค้าคนกลางไปสู่ผู้บริโภคทั้งในจังหวัดเพชรบุรี และนอกจังหวัดเพชรบุรี

จากการศึกษาการกำหนดศักยภาพได้มีการสร้างตัวชี้วัดในแต่ละด้านโดยใช้ผังภาพดังนี้



ภาพที่ 14 การเชื่อมโยงตัวชี้วัดที่กำหนดศักยภาพ

ที่มา : ประยุกต์จากเฉลิมพร เหมสวัสดิ์ และคณะ

2. การกำหนดศักยภาพแนวโน้มของผลิตภัณฑ์ตาลโตนดในระยะยาว

ในส่วนนี้เพื่อที่ตรวจสอบอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดในอนาคต การศึกษาได้กำหนดแนวทางในการประเมินศักยภาพในการตรวจสอบไว้โดยใช้ประเด็นยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนเมืองต้นแบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ จังหวัดเพชรบุรี “เมืองเพชร เมืองตาลโตนด” ใน 4 ประเด็นยุทธศาสตร์ (พาณิชยจังหวัดเพชรบุรี, 2554) โดยเลือก 3 ประเด็นยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย

1. การส่งเสริมการปลูกตาลโตนด (การส่งเสริมการประกอบอาชีพ)
2. การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด
3. การวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด

จากประเด็นยุทธศาสตร์ ในการศึกษารังนี้จึงได้กำหนดตัวชี้วัดในแต่ละยุทธศาสตร์ไว้เพื่อกำหนดแนวการประเมินศักยภาพดังตารางที่ 12 ดังนี้

ตารางที่ 12 เป้าหมายและการประเมินศักยภาพเกี่ยวกับตาลโตนดระยะยาว

โอกาสและศักยภาพตาลโตนด	ตัวชี้วัดศักยภาพ	
	เชิงคุณภาพ	เชิงปริมาณ
การส่งเสริมการประกอบอาชีพและลงทุนตาลโตนด	มียุทธวิธี รณรงค์ให้ความรู้เกี่ยวกับตาลโตนดและส่งเสริมการปลูกตาลโตนดให้เป็นอาชีพ	-จำนวนผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนดเพิ่มขึ้น -จำนวนเกษตรกร/ประชาชน/ผู้ประกอบการ/ภาครัฐ ที่ได้รับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตาลโตนด -จำนวนต้นตาลโตนดเพิ่มขึ้น
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด	ยุทธวิธีในการส่งเสริมและพัฒนาผลผลิตจากตาลโตนดให้หลากหลายและเพิ่มมูลค่า รวมถึงการเชื่อมโยงตลาด ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ตาลโตนด	-จำนวนผลิตภัณฑ์แปรรูปจากตาลโตนดเพิ่มขึ้น -จำนวนรายได้ของเกษตรกร/ผู้ผลิต/ผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น - จำนวนช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น
วิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด	แนวทางการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากทุกส่วนจากตาลโตนด	มีจำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่หลากหลายจากตาลโตนดเพิ่มขึ้น

ในการกำหนดศักยภาพระยะยาวมีแนวทางศึกษาดังนี้

ก ด้านส่งเสริมการประกอบอาชีพและการลงทุน ซึ่งได้แก่การประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับผลิตผลผลิตจากตาลโตนด อันประกอบด้วยการผลิตระยะสั้นและระยะยาว

ข การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด เป็นการศึกษาวิธีการสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนดโดยวิธีการต่างๆ ของการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

ค การวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด ซึ่งเป็นการวัดจำนวนและมูลค่าที่เกิดขึ้นจากผลิตภัณฑ์ใหม่จากตาลโตนด

สำหรับวิธีการจัดกลุ่มที่มีศักยภาพและโอกาส แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีศักยภาพสูง (ดีมาก) มาก (ยอมรับได้) และกลุ่มที่มีศักยภาพต่ำ (ปรับปรุง) โดยกำหนดคะแนนดังนี้ กลุ่มที่มีศักยภาพสูง 3 มาก 2 และต่ำ 1 ทั้งนี้ ในการศึกษา โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์ตาลโตนด ที่มีการจัดการที่ดี ควรได้คะแนนประเมินในตัวชี้วัดแต่ละด้านไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 โดยได้กำหนดน้ำหนักของแต่ละปัจจัยในแต่ละหัวข้อที่ประเมินทั้ง 6 ด้าน ดังรายละเอียดในตารางที่ 13 ดังนี้

ตารางที่ 13 การกำหนดน้ำหนักให้คะแนนศักยภาพ

ศักยภาพตาลโตนดด้าน	ค่าคะแนน	ร้อยละของคะแนนเต็ม
ปัจจัยพื้นฐาน	3	100.00
การผลิต	3	100.00
การตลาด	3	100.00
การส่งเสริมการประกอบอาชีพ และลงทุน	3	100.00
การสร้างมูลค่าเพิ่มจาก ตาลโตนด	3	100.00
วิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์ จากตาลโตนด (นวัตกรรม)	3	100.00
เฉลี่ยรวม		100.00

ผลการประเมินศักยภาพตาลโตนด

ก. ข้อกำหนดการค้นหาศักยภาพ

จากการกำหนดศักยภาพแต่ละด้านแล้วหลังจากนั้นจึงวิเคราะห์ค่าศักยภาพและจัดอันดับโอกาสและความเป็นไปได้ในรายข้อค้นพบซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- 1) มีการสำรวจและศึกษาหาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจตาลโตนด จัดทำฐานข้อมูลที่ได้ โดยรวบรวมองค์ความรู้จากปราชญ์ชาวบ้าน จัดทำทะเบียนปราชญ์ชาวบ้าน พร้อมมอบโล่และใบประกาศเกียรติคุณ
- 2) มีการเสริมสร้างบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวข้องกับธุรกิจตาลโตนด การเก็บเกี่ยวผลผลิตอย่างปลอดภัย ด้านการพัฒนาแปรรูปตาลโตนด จัดกิจกรรมแข่งขันขึ้นตาล เฉากตาล โกงคอตาลหรือพับคอม้า แรลลีตาล เย็บตับตาล จัดอบรมด้านภาษาเพื่อรองรับประชาคมอาเซียน จัดประกวดผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากตาลโตนด ประกวดตาลผลใหญ่ ต้นตาลสูง และรวมกลุ่มชุมชนและผู้ประกอบการเกี่ยวกับธุรกิจตาลโตนด
- 3) มีการ ส่งเสริมการปลูกตาลโตนด โดยสร้างเครื่องมือทุ่นแรงในการเก็บเกี่ยวผลผลิตจากตาลโตนด เพื่อทดแทนการใช้ทรัพยากรมนุษย์ ส่งเสริมให้เกษตรกรใช้ตาลโตนดพันธุ์ดีในการปลูก ส่งเสริมการปลูกไม้แฝง เพื่อใช้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตจากตาลโตนด ส่งเสริมการปลูกต้นพะยอมและไม้เคี่ยม เพื่อใช้ในการรักษาผลผลิตที่ได้ ส่งเสริมการปลูกตาลโตนดให้เป็นสัญลักษณ์ของเมืองเพชรบุรีและให้เป็นอาชีพของประชาชนเพชรบุรี
- 4) มีการสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด โดยส่งเสริมให้มีการจัดตั้งเครือข่าย Cluster ตาลโตนดส่งเสริมและการพัฒนาการแปรรูปตาลโตนดให้หลากหลาย นำผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ จัดเจรจาการค้าให้แก่ผู้ผลิต/ผู้ค้า ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากทุกส่วนของตาลโตนด สู่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว สร้างมูลค่าให้ผู้บริโภคได้ทราบถึงประโยชน์จากการบริโภคผลิตภัณฑ์ตาลโตนด เช่น สารต้านอนุมูลอิสระ เป็นต้น
- 5) วิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด โดยส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์ทุกส่วนจากตาลโตนดตรงerciให้ความรู้ และประชาสัมพันธ์โครงการเมืองต้นแบบเศรษฐกิจสร้างสรรค์ “เมืองเพชร เมืองตาลโตนด” ที่เกี่ยวข้องกับตาลโตนดทุกโครงการ ให้กับประชาชนทั่วไป ได้เห็นความสำคัญ และประโยชน์ของตาลโตนดและสนใจประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับตาลโตนด ซึ่งเกี่ยวกับเมืองเพชรบุรี และวิถีชีวิตของคนเพชรบุรีอย่างแยกกันไม่ออก
- 6) ส่งเสริมการพัฒนาสวนตาลโตนดให้เป็นแหล่งเรียนรู้แบบครบวงจร โดยปรับปรุงและพัฒนาสวนตาลโตนดตัวอย่างเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของลุงณอม ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรและจัดทำ Home Stay รองรับนักท่องเที่ยวที่สนใจในเรื่องของตาลโตนดเช่น (1) จัดงาน “วันตาลโตนด เมืองเพชร” ระดับประเทศ (2) เชื่อมโยงเส้นทางการท่องเที่ยวในเพชรบุรี โดยเริ่มต้นจากสวนตาล ไปสู่แหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ในจังหวัดถนนสายวัฒนธรรมต่างๆ (3) สอดแทรกวิถีชีวิตชุมชนเมืองเพชรเข้ากับการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวัฒนธรรม (4) พื้นฟูวิถีชีวิตเกี่ยวกับตาลโตนด เช่น การกวนน้ำตาลใส ทำน้ำตาลงุ่น กระแซ่

(น้ำตาลเมา) (5) พื้นฟูวัฒนธรรมประเพณีการแสดงที่เกี่ยวข้องกับตาลโตนดเข้าไปยังสถานศึกษาในพื้นที่ เช่น การเดินรำทำตาล เป็นต้น

ข ผลการประเมินศักยภาพ

จากที่อธิบายมา สามารถกำหนดศักยภาพของตาลโตนดจากคะแนนเฉลี่ยของข้อมูลหรือตัวชี้วัดต่างๆในแต่ละปัจจัยเพื่อหาค่าเฉลี่ยในแต่ละด้านในภาพรวม โดยแบ่งวิเคราะห์ในแต่ละประเภทที่ได้สำรวจจากกลุ่มตัวอย่าง 5 กลุ่มที่ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนดซึ่งวัดการประเมินผลศักยภาพจากตัวชี้วัด 6 ด้าน

ผลการประเมินศักยภาพของผู้ประกอบอาชีพตาลโตนดเกี่ยวกับการผลิตลอนตาลสด น้ำตาลชั้น ลอนตาลสดและน้ำตาลชั้น ตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ และผลิตภัณฑ์ไม้ตาลกลึง โดยได้มีการประเมินตัวชี้วัดและวัดค่าคะแนนที่ได้รับของแต่ละกลุ่มมีผลดังรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 14, 15, 16, 17 และ 18 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตลอนตาลสด จำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวม ที่ได้รับ	คะแนน เฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านปัจจัยพื้นฐาน					
1. ความพร้อมด้านการลงทุน(เงินทุน)	17(58.62)	10(34.48)	2(6.89)	73	2.5
2. ความพร้อมด้านความรู้ ความสามารถ ของผู้ประกอบการ	14(48.27)	13(44.82)	2(6.89)	70	2.41
3. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ วัตถุดิบที่ใช้ใน การผลิต / ประกอบธุรกิจ	29(100.00)	0	0	87	3
4. ความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมจากหน่วยงาน ภายนอก	2(6.89)	3(10.34)	24(82.75)	36	1.24
ปัจจัยด้านการผลิต					
1. จำนวน/ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้	19(65.51)	7(24.13)	3(10.34)	74	2.55
2. ความพร้อมและสามารถในการผลิต(ทุก วัน)ตามความต้องการของผู้ซื้อ	23(79.31)	5(17.24)	1(3.44)	80	2.75
3. จำนวนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับ ตาลโตนด	2(6.89)	1(3.48)	26(89.66)	34	1.17
4. ศักยภาพตาลโตนดในการสร้างรายได้	29(87)	0	0	87	5
5. จำนวนต้นตาลและผลผลิตที่มีพอต่อการ ประกอบอาชีพ	2(6.89)	0	27(93.10)	33	1.13
ปัจจัยด้านการตลาด					
1. การหาแหล่งระบายสินค้า	14(48.27)	15(51.74)	0	72	2.48
2. มีวิธีการขายผลผลิตที่หลากหลาย	3(10.34)	22(75.86)	4(13.79)	57	1.96
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ให้ผู้บริโภคทราบ	8(27.58)	10(34.48)	11(37.93)	55	1.86
4. มีการจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	4(13.79)	11(37.93)	14(48.27)	48	1.65
5. มีการสร้างเครือข่ายการขายผลิตภัณฑ์ กับหน่วยงานหรือผู้ซื้อ	9(31.03)	5(17.24)	15(51.72)	52	1.73
6. มีลูกค้าประจำและมีวิธีส่งเสริมการขาย	27(93.10)	2(6.89)	0	85	2.93
7. มีการรวมกลุ่มกันขายผลิตภัณฑ์	6(20.68)	0	23(79.31)	41	1.41
8. ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้	9(31.03)	20(68.96)	0	47	1.62
9. มีการเก็บผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพ	28(96.55)	1(3.48)	0	86	2.96
10. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย	3(10.34)	21(72.41)	5(17.24)	56	1.93

ตารางที่ 14 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตลอนตาลสด จำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด(ต่อ)

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวมที่ได้รับ	คะแนนเฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านการส่งเสริมการประกอบอาชีพและลงทุน					
1. มีจำนวนคนประกอบอาชีพตาลโตนดเพิ่มขึ้น	1(3.48)	2(6.89)	26(89.65)	33	1.13
2. มีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้เพื่อประกอบอาชีพ	1(3.48)	2(6.89)	26(89.65)	33	1.13
3. มีต้นตาลจำนวนมากขึ้นและใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย	20(68.96)	9(31.03)	0	78	2.68
4. มีการอนุรักษ์พันธุ์ตาลโตนดและปลูกขึ้นใหม่	7(24.13)	8(17.24)	14(48.27)	51	1.75
5. มีการส่งเสริมให้บุคคลในครัวเรือนประกอบอาชีพ	14(48.27)	6(20.68)	9(31.03)	63	2.17
6. การรับรู้การส่งเสริมและการลงทุนในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	1(3.48)	2(6.89)	26(89.65)	33	1.13
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด					
1. ความก้าวหน้าในอาชีพ	27(93.10)	2(6.89)	0	85	2.93
2. จำนวนผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพิ่มขึ้นและมีจำนวนคนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น	2(6.89)	2(6.89)	25(86.20)	35	1.20
3. มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและเพิ่มมากขึ้น	1(3.48)	23(79.31)	5(17.24)	54	1.86
4. มีรายได้มากขึ้นจากการประกอบอาชีพนี้ตลอดไป	29(100.00)	0	0	87	3
ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด					
1. มีวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	4(13.79)	9(31.03)	16(55.17)	46	1.58
2. มีการขายตรงเปิดตลาดเองไม่พึ่งพ่อค้าคนกลาง	13(44.82)	8(27.58)	8(27.58)	63	2.17
3. มีช่องทางใหม่ๆในการนำเสนอการขายผลิตภัณฑ์	1(3.48)	16(55.17)	12(41.37)	47	1.60
4. มีการรวมตัวเปิดตลาดกลางขายผลิตภัณฑ์	6(20.68)	0	23(79.31)	41	1.41
5. มีการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้เดิมเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์	0	6(20.68)	23(79.31)	35	1.20

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ตารางที่ 15 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลชั้นจำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวมที่ได้รับ	คะแนนเฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านปัจจัยพื้นฐาน					
1. ความพร้อมด้านการลงทุน(เงินทุน)	14(66.66)	7(3.33)	0	56	2.66
2. ความพร้อมด้านความรู้ ความสามารถของผู้ประกอบการ	11(52.38)	8(38.09)	0	49	2.33
3. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต / ประกอบธุรกิจ	21(100.00)	0	0	63	3
4. ความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมจากหน่วยงานภายนอก	0	5(23.80)	16(76.19)	26	1.23
ปัจจัยด้านการผลิต					
1. จำนวน/ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้	15(71.42)	6(28.57)	0	57	2.71
2. ความพร้อมและสามารถในการผลิต (ทุกวัน)ตามความต้องการของผู้ซื้อ	12(57.14)	9(42.85)	0	54	2.57
3. จำนวนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	0	1(4.76)	20(95.24)	22	1.04
4. ศักยภาพตาลโตนดในการสร้างรายได้	21(100.00)	0	0	63	3
5. จำนวนต้นตาลและผลผลิตที่มีพอต่อการประกอบอาชีพ	15(71.42)	5(23.80)	1(4.76)	56	2.66
ปัจจัยด้านการตลาด					
1. การหาแหล่งระบายสินค้า	21(100.00)	0	0	63	3
2. มีวิธีการขายผลผลิตที่หลากหลาย	11(52.38)	10(47.61)	0	53	2.52
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคทราบ	7(33.33)	12(57.14)	2(9.52)	47	2.23
4. มีการจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์หลากหลายเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	8(38.09)	7(33.33)	6(28.57)	40	1.90
5. มีการสร้างเครือข่ายการขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานหรือผู้ซื้อ	8(38.09)	3(14.28)	10(47.61)	40	1.90
6. มีลูกค้าประจำและมีวิธีส่งเสริมการขาย	13(61.90)	5(23.80)	3(14.28)	52	2.47
7. มีการรวมกลุ่มกันขายผลิตภัณฑ์	0	0	21(100.00)	21	1
8. ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้	3(14.28)	17(80.95)	0	43	2.04
9. มีการเก็บผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพ	20(95.23)	1(4.76)	0	62	2.95
10. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย	3(14.28)	14(66.66)	4(19.04)	41	1.95

ตารางที่ 15 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลชั้นจำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด(ต่อ)

ตัวชี้วัด	จำนวนประเมินศักยภาพและความ เป็นไปได้			คะแนนรวม ที่ได้รับ	คะแนน เฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านการส่งเสริมการประกอบอาชีพและ ลงทุน					
1. มีจำนวนคนประกอบอาชีพตาลโตนด เพิ่มขึ้น	0	1(4.76)	20(95.23)	22	1.04
2. มีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้เพื่อ ประกอบอาชีพ	0	12(57.14)	9(42.85)	33	1.57
3. มีต้นตาลจำนวนมากขึ้นและใช้ ประโยชน์ได้หลากหลาย	21(100.00)	0	0	63	3
4. มีการอนุรักษ์พันธุ์ตาลโตนดและปลูก ขึ้นใหม่	4(19.04)	7(33.33)	10(47.61)	36	1.71
5. มีการส่งเสริมให้บุคคลในครัวเรือน ประกอบอาชีพ	7(33.33)	7(33.33)	7(33.33)	42	2
6. การรับรู้การส่งเสริมและการลงทุนใน การประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	3(14.28)	18(85.71)	0	45	2.14
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด					
1. ความก้าวหน้าในอาชีพ	20(95.23)	1(4.76)	0	62	2.95
2. จำนวนผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพิ่มขึ้น และมีจำนวนคนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น	1(4.76)	4(19.04)	16(79.15)	27	1.28
3. มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและ เพิ่มมากขึ้น	9(42.85)	10(47.61)	1(4.76)	48	2.28
4. มีรายได้มากขึ้นจากการประกอบอาชีพ นี้ตลอดไป	20(95.23)	1(4.77)	0	62	2.95
ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์ จากตาลโตนด					
1. มีวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	5(23.80)	19(85.71)	2(9.52)	55	2.61
2. มีการขายตรงเปิดตลาดเองไม่พึ่งพ่อค้า คนกลาง	11(52.38)	6(28.57)	4(19.04)	49	2.33
3. มีช่องทางใหม่ๆในการขายผลิตภัณฑ์	5(23.80)	12(57.14)	4(19.04)	43	2.04
4. มีการรวมตัวเปิดตลาดกลางขาย ผลิตภัณฑ์	0	0	21(100.00)	21	1
5. มีการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้เดิมเพื่อ สร้างผลิตภัณฑ์	0	1(4.76)	20(95.24)	22	1.04

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ตารางที่ 16 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตลอนตาลสดและน้ำตาลชั้นจําแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวม ที่ได้รับ	คะแนน เฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านปัจจัยพื้นฐาน					
1. ความพร้อมด้านการลงทุน(เงินทุน)	34(81.57)	4(19.04)	0	110	2.89
2. ความพร้อมด้านความรู้ ความสามารถ ของผู้ประกอบการ	25(65.78)	9(23.68)	3(7.89)	96	2.52
3. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ วัสดุคิบที่ใช้ใน การผลิต / ประกอบธุรกิจ	37(97.36)	1(2.63)	0	113	2.97
4. ความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมจากหน่วยงาน ภายนอก	5(13.15)	8(21.05)	25(2.63)	56	1.47
ปัจจัยด้านการผลิต					
1. จำนวน/ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้	35(51.47)	3(7.89)	0	111	2.92
2. ความพร้อมและสามารถในการผลิต(ทุก วัน)ตามความต้องการของผู้ซื้อ	35(51.47)	3(7.89)	0	111	2.92
3. จำนวนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับ ตาลโตนด	4(10.52)	3(7.89)	31(2.63)	49	1.28
4. ศักยภาพตาลโตนดในการสร้างรายได้	35(51.47)	2(5.26)	1(2.63)	110	2.89
5. จำนวนต้นตาลและผลผลิตที่มีพอต่อการ ประกอบอาชีพ	33(86.84)	4(10.52)	1(2.63)	108	2.84
ปัจจัยด้านการตลาด					
1. การหาแหล่งระบายสินค้า	37(97.36)	0	1(2.64)	112	2.94
2. มีวิธีการขายผลผลิตที่หลากหลาย	15(39.47)	15(39.47)	8(21.05)	83	2.18
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ให้ผู้บริโภคทราบ	14(36.84)	20(52.63)	3(7.89)	85	2.2
4. มีการจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	23(60.52)	8(21.05)	6(15.78)	91	2.39
5. มีการสร้างเครือข่ายการขายผลิตภัณฑ์ กับหน่วยงานหรือผู้ซื้อ	15(39.47)	15(39.47)	8(21.05)	83	2.18
6. มีลูกค้าประจำและมีวิธีส่งเสริมการขาย	25(65.78)	11(28.94)	2(5.26)	99	2.60
7. มีการรวมกลุ่มกันขายผลิตภัณฑ์	5(13.15)	2(5.26)	31(81.57)	50	1.31
8. ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้	10(26.31)	27(71.05)	0	84	2.21
9. มีการเก็บผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพ	34(89.47)	4(10.52)	0	110	2.89
10. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย	15(39.47)	15(39.47)	8(21.05)	83	2.18

ตารางที่ 16 ระดับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตลอนตาลสดและน้ำตาลชั้นจําแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด (ต่อ)

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวมที่ได้รับ	คะแนนเฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านการส่งเสริมการประกอบอาชีพและลงทุน					
1. มีจำนวนคนประกอบอาชีพตาลโตนดเพิ่มขึ้น	4(10.52)	3(7.89)	31(81.57)	49	1.28
2. มีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้เพื่อประกอบอาชีพ	3(7.89)	8(21.05)	27(71.05)	52	1.36
3. มีต้นตาลจำนวนมากขึ้นและใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย	30(78.94)	8(21.05)	0	106	2.78
4. มีการอนุรักษ์พันธุ์ตาลโตนดและปลูกขึ้นใหม่	16(42.10)	15(39.47)	6(15.78)	(84)	2.21
5. มีการส่งเสริมให้บุคคลในครัวเรือนประกอบอาชีพ	16(42.10)	11(28.94)	11(28.94)	81	2.13
6. การรับรู้การส่งเสริมและการลงทุนในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	3(7.89)	6(15.78)	29(76.31)	60	1.57
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด					
1. ความก้าวหน้าในอาชีพ	34(89.47)	4(10.52)	0	110	2.89
2. จำนวนผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพิ่มขึ้นและมีจำนวนคนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น	4(10.52)	2(5.26)	32(84.21)	48	1.26
3. มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและเพิ่มมากขึ้น	14(36.84)	17(44.73)	7(18.42)	83	2.18
4. มีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการประกอบอาชีพนี้ตลอดไป	36(94.73)	2(5.26)	0	112	2.94
ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด					
1. มีวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	20(52.63)	11(28.94)	12(31.57)	64	1.68
2. มีการขายตรงเปิดตลาดเองไม่พึ่งพ่อค้าคนกลาง	20(52.63)	9(23.68)	9(23.68)	87	2.28
3. มีช่องทางใหม่ๆในการขายผลิตภัณฑ์	15(39.47)	15(39.47)	8(21.05)	83	2.18
4. มีการรวมตัวเปิดตลาดกลางขายผลิตภัณฑ์	5(13.15)	2(5.26)	31(81.57)	50	1.31
5. มีการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้เดิมเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์	0	6(15.78)	32(84.21)	44	1.15

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ตารางที่ 17 ระดับศักยภาพของกลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์จำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวมที่ได้รับ	คะแนนเฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านปัจจัยพื้นฐาน					
1. ความพร้อมด้านการลงทุน(เงินทุน)	16(94.11)	1(2.63)	0	50	2.94
2. ความพร้อมด้านความรู้ ความสามารถของผู้ประกอบการ	14(82.35)	3(17.64)	0	48	2.82
3. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ วัสดุที่ใช้ในการผลิต / ประกอบธุรกิจ	17(100.00)	0	0	51	3
4. ความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมจากหน่วยงานภายนอก	0	6(15.78)	11(64.70)	23	1.35
ปัจจัยด้านการผลิต					
1. จำนวน/ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้	15(88.23)	2(5.26)	0	49	1.28
2. ความพร้อมและสามารถในการผลิต(ทุกวัน)ตามความต้องการของผู้ซื้อ	14(82.35)	3(17.65)	0	51	1.34
3. จำนวนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	1(2.63)	2(11.76)	14(82.35)	21	1.23
4. ศักยภาพตาลโตนดในการสร้างรายได้	17(100.00)	0	0	51	3
5. จำนวนต้นตาลและผลผลิตที่มีพอต่อการประกอบอาชีพ	15(88.23)	2(11.76)	0	49	1.28
ปัจจัยด้านการตลาด					
1. การหาแหล่งระบายสินค้า	17(100.00)	0	0	51	3
2. มีวิธีการขายผลผลิตที่หลากหลาย	10(58.82)	5(29.41)	2(11.76)	42	2.47
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคทราบ	11(5.88)	6(35.29)	0	45	2.64
4. มีการจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์หลากหลายเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	13(76.47)	3(17.64)	1(5.88)	46	2.70
5. มีการสร้างเครือข่ายการขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานหรือผู้ซื้อ	10(58.82)	4(5.53)	3(17.64)	41	2.41
6. มีลูกค้าประจำและมีวิธีส่งเสริมการขาย	14(82.35)	3(17.64)	0	48	2.82
7. มีการรวมกลุ่มกันขายผลิตภัณฑ์	9(52.94)	0	8(47.05)	50	2.94
8. ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้	5(29.41)	12(70.58)	0	39	2.29
9. มีการเก็บผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพ	17(100.00)	0	0	51	3
10. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย	10(58.82)	5(5.88)	2(11.76)	42	2.47

ตารางที่ 17 ระดับศักยภาพของกลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์จำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด(ต่อ)

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวมที่ได้รับ	คะแนนเฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านการส่งเสริมการประกอบอาชีพและลงทุน					
1. มีจำนวนคนประกอบอาชีพตาลโตนดเพิ่มขึ้น	1(5.88)	2(11.76)	14(82.35)	21	1.23
2. มีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้เพื่อประกอบอาชีพ	1(5.88)	5(29.41)	11(64.70)	24	1.41
3. มีต้นตาลจำนวนมากขึ้นและใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย	16(94.11)	1(5.88)	0	50	2.94
4. มีการอนุรักษ์พันธุ์ตาลโตนดและปลูกขึ้นใหม่	3(17.64)	8(47.05)	6(35.29)	31	1.82
5. มีการส่งเสริมให้บุคคลในครัวเรือนประกอบอาชีพ	10(58.82)	6(35.29)	1(5.88)	43	2.52
6. การรับรู้การส่งเสริมและการลงทุนในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	0	5(29.41)	12(70.58)	22	1.29
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด					
1. ความก้าวหน้าในอาชีพ	14(82.35)	3(17.64)	0	48	2.82
2. จำนวนผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพิ่มขึ้นและมีจำนวนคนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น	1(5.88)	1(5.88)	15(88.23)	20	1.17
3. มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและเพิ่มมากขึ้น	8(47.05)	5(29.41)	4(23.52)	38	2.23
4. มีรายได้มากขึ้นจากการประกอบอาชีพนี้ตลอดไป	17(100.00)	0	0	51	3
ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด					
1. มีวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	10(58.82)	4(23.52)	3(17.64)	41	2.41
2. มีการขายตรงเปิดตลาดเองไม่พึ่งพ่อค้าคนกลาง	8(47.05)	3(17.64)	6(35.29)	36	2.11
3. มีช่องทางใหม่ๆในการขายผลิตภัณฑ์	9(52.94)	7(41.71)	6(35.29)	47	2.76
4. มีการรวมตัวเปิดตลาดกลางขายผลิตภัณฑ์	9(52.94)	0	8(47.05)	35	2.05
5. มีการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้เดิมเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์	0	7(41.76)	10(58.82)	24	1.41

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ตารางที่ 18 ระดับศักยภาพของกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ตาลจำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด

ตัวชี้วัด	ระดับศักยภาพและความเป็นไปได้			คะแนนรวม ที่ได้รับ	คะแนน เฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านปัจจัยพื้นฐาน					
1. ความพร้อมด้านการลงทุน(เงินทุน)	5(33.33)	9(60.00)	1(6.67)	33	2.2
2. ความพร้อมด้านความรู้ ความสามารถ ของผู้ประกอบการ	5(33.33)	10(66.67)	0	35	2.33
3. ความพร้อมด้านอุปกรณ์ วัสดุุดิบที่ใช้ใน การผลิต / ประกอบธุรกิจ	3(20.00)	11(73.33)	1(6.67)	32	2.13
4. ความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมจากหน่วยงาน ภายนอก	0	1(6.67)	14(93.33)	16	1.06
ปัจจัยด้านการผลิต					
1. จำนวน/ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้	1(6.67)	14(93.33)	0	17	1.13
2. ความพร้อมและสามารถในการผลิต(ทุก วัน)ตามความต้องการของผู้ซื้อ	2(13.33)	12(80.00)	1(6.67)	31	2.06
3. จำนวนของผู้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ไม้ตาล	0	2(13.33)	13(86.67)	17	1.13
4. ศักยภาพตลาดโหนดในการสร้างรายได้	1(6.67)	13(86.67)	1(6.67)	30	2
5. จำนวนต้นตาลและผลผลิตที่มีพอต่อการ ประกอบอาชีพ	0	1(6.67)	14(93.33)	17	1.13
ปัจจัยด้านการตลาด					
1. การหาแหล่งระบายสินค้า	1(6.67)	14(93.33)	0	31	2.06
2. มีวิธีการขายผลผลิตที่หลากหลาย	1(6.67)	8(53.33)	6(40.00)	25	1.66
3. มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ให้ผู้บริโภคทราบ	1(6.67)	5(33.34)	9(60.00)	22	1.46
4. มีการจัดรูปแบบผลิตภัณฑ์หลากหลาย เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า	2(13.34)	12(80.00)	1(6.67)	29	1.93
5. มีการสร้างเครือข่ายการขายผลิตภัณฑ์ กับหน่วยงานหรือผู้ซื้อ	1(6.67)	5(33.34)	9(60.00)	22	1.46
6. มีลูกค้าประจำและมีวิธีส่งเสริมการขาย	2(13.34)	6(40.00)	7(46.67)	25	1.66
7. มีการรวมกลุ่มกันขายผลิตภัณฑ์	2(13.34)	5(33.34)	8(53.33)	24	1.60
8. ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับของลูกค้าได้	2(13.34)	11(73.34)	2(13.34)	30	2
9. มีการเก็บผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพ	5(33.34)	10(66.67)	0	35	2.33
10. มีช่องทางการขายที่หลากหลาย	2(13.34)	9(60.00)	4(26.66)	28	1.86

ตารางที่ 18 ระดับศักยภาพของกลุ่มผลิตมันสำปะหลังไม่ตาลจำแนกตามรายด้านและตัวชี้วัด(ต่อ)

ตัวชี้วัด	จำนวนประเมินศักยภาพและความ เป็นไปได้			คะแนนรวม ที่ได้รับ	คะแนน เฉลี่ย
	ระดับ 3	ระดับ 2	ระดับ 1		
ด้านการส่งเสริมการประกอบอาชีพและ ลงทุน					
1. มีจำนวนคนประกอบอาชีพเกี่ยวกับ ผลิตมันสำปะหลังไม่ตาลโตนดเพิ่มขึ้น	0	1(6.67)	14(93.33)	16	1.06
2. มีการส่งเสริมและพัฒนาความรู้เพื่อ ประกอบอาชีพ	0	3(20.00)	12(80.00)	18	1.20
3. มีต้นตาลจำนวนมากขึ้นและใช้ ประโยชน์ได้หลากหลาย	0	2(13.33)	13(86.67)	17	1.13
4. มีการอนุรักษ์พันธุ์ตาลโตนดและปลูก ทดแทน	0	2(13.33)	13(86.67)	17	1.13
5. มีการส่งเสริมให้บุคคลในครัวเรือน ประกอบอาชีพ	0	2(13.34)	13(86.66)	19	1.26
6. การรับรู้การส่งเสริมและการลงทุนใน การประกอบอาชีพเกี่ยวกับตาลโตนด	0	2(13.34)	13(86.66)	19	1.26
การสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนด					
1. ความก้าวหน้าในอาชีพ	1(6.67)	13(86.66)	1(6.67)	28	1.86
2. จำนวนผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดเพิ่มขึ้น และมีจำนวนคนประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น	0	10(66.67)	5(33.33)	25	1.66
3. มีช่องทางการตลาดที่หลากหลายและ เพิ่มมากขึ้น	2(13.34)	8(53.34)	5(33.34)	27	1.8
4. มีรายได้มากขึ้นพอที่ประกอบอาชีพนี้ ตลอดไป	1(6.67)	12(780.00)	2(13.34)	29	1.93
ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์ จากตาลโตนด					
1. มีวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ	2(13.34)	7(46.67)	6(40.00)	26	1.73
2. มีการขายตรงเปิดตลาดเองไม่พึ่งพ่อค้า คนกลาง	2(13.34)	5(33.34)	7(46.67)	23	1.53
3. มีการเพิ่มช่องทางใหม่ๆในการขาย ผลิตภัณฑ์	2(13.34)	6(40.00)	7(46.67)	22	1.46
4. มีการรวมตัวเปิดตลาดกลางขาย ผลิตภัณฑ์	0	5(34.34)	10(66.67)	20	1.33
5. มีการพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้เดิมเพื่อ สร้างผลิตภัณฑ์	1(6.67)	5(34.34)	9(60.00)	22	1.46

หมายเหตุ ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละ

ค สรุปผลการประเมินศักยภาพรายด้านและตัวชี้วัด

จากการศึกษาที่ผ่านมา สามารถกำหนดศักยภาพของตาลโตนดจากคะแนนเฉลี่ยของข้อมูลหรือตัวชี้วัดต่างๆในแต่ละปัจจัยเพื่อหาค่าเฉลี่ยในแต่ละด้านในภาพรวม โดยแบ่งวิเคราะห์ในแต่ละประเภทที่ได้สำรวจจากกลุ่มตัวอย่าง 5 กลุ่มที่ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด โดยพบว่าศักยภาพตาลโตนดภาพรวม 6 ด้าน มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 67.13 ซึ่งหมายถึงว่ามีศักยภาพมาก มีความเป็นไปได้ที่จะมีการพัฒนาในการสร้างมูลค่าเพิ่มได้ตั้ง มีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 18 และ 19 ดังนี้

ตารางที่ 19 สรุปผลการวัดศักยภาพและความเป็นไปได้จำแนกตามกลุ่มของกิจการผลิต

เกณฑ์การวัด	กิจกรรมการผลิต 5 กลุ่ม/ระดับคะแนนที่ได้					คะแนนเฉลี่ย
	1	2	3	4	5	
คะแนนรวม 6 ด้าน	1,957	1,538	2,857	1,359	827	1,707.6
คะแนนรวม เฉลี่ย	57	45.23	75.18	79.94	55.13	62.49
คะแนนเฉลี่ย แต่ละราย ด้าน	1.97	2.12	2.20	2.17	1.61	2.01
ร้อยละ	65.66	70.66	73.33	72.33	53.66	67.13
การแปลผล และประเมิน ศักยภาพ	มาก	มาก	มาก	มาก	ต่ำ	มาก

จากตารางที่ 19 เมื่อจำแนกและค้นหาผลจากการดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนด 5 กลุ่มโดยใช้ตัวชี้วัด 6 ด้าน พบว่า ศักยภาพโดยรวมของกิจการ 5 กลุ่มเท่ากับ 2.01 จากคะแนนเต็ม 3 หรือร้อยละ 67.13 และเมื่อจำแนกแต่ละกลุ่มแล้วพบว่า ศักยภาพด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มผลิตลอนตาลสดและน้ำตาลชั้นมีความโดดเด่นที่สุดได้คะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.20 หรือร้อยละ 67.33 รองลงมาคือกลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์, กลุ่มน้ำตาลชั้น และกลุ่มลอนตาลสด ที่ร้อยละ 72.33, 70.66 และ 65.66 ตามลำดับ ขณะที่กลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลกลิ้งมีค่าระดับที่ต่ำที่สุด 1.61 หรือร้อยละ 53.66

ตารางที่ 20 สรุปผลการประเมินศักยภาพและความเป็นไปได้จำแนกตามตัวชี้วัด 6 ด้าน

เกณฑ์การวัด	ตัวชี้วัด 6 ด้าน /ระดับคะแนนที่ได้						คะแนนเฉลี่ย
	1	2	3	4	5	6	
คะแนนรวม 5 กลุ่ม	1,123	1,382	2,667	1,261	1,079	1,049	1,426.83
คะแนนเฉลี่ย	46.79	55.28	53.34	42.03	53.95	41.84	48.87
ค่าเฉลี่ย (X)	2.29	2.03	2.15	1.70	2.20	1.72	2.01
ร้อยละ	76.33	67.66	71.66	56.66	73.33	57.33	67.13
การแปลผล	มาก	มาก	มาก	ต่ำ	มาก	มาก	มาก
ประเมินศักยภาพ							

จากตารางที่ 20 พบว่าตัวชี้วัด 6 ด้านของกลุ่มการผลิตทั้ง 5 กลุ่ม มีผลการประเมินศักยภาพโดยตัวชี้วัดที่มีคะแนนสูงคือด้านที่ 1 ซึ่งได้แก่ปัจจัยพื้นฐานของผู้ประกอบการ ร้อยละ 76.33 ถัดลงมาคือตัวชี้วัดที่ 5 ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มจากตาลโตนดร้อยละ 73.33 ตัวชี้วัดที่ 3 ด้านการตลาด ร้อยละ 71.66 ตัวชี้วัดที่ 2 ด้านการผลิต ร้อยละ 67.66 และตัวชี้วัดที่ 6 ด้านการวิจัยและพัฒนาการใช้ประโยชน์จากตาลโตนด (นวัตกรรม) ร้อยละ 57.33 ส่วนตัวชี้วัดที่ 4 ด้านส่งเสริมการประกอบอาชีพและลงทุน ร้อยละ 56.66 ซึ่งมีค่าต่ำที่สุด

สรุป

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในศักยภาพตาลโตนดเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบกิจการในการผลิตผลิตภัณฑ์จากตาลโตนดที่มีศักยภาพควรส่งเสริมการลงทุนเพราะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกทุกกิจการ ซึ่งหมายความว่าผลตอบแทนสูงกว่าเงินลงทุน สิ่งสำคัญคือ ผลอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return) มีอัตราสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝากโดยเฉลี่ยในตลาดการเงิน โดยกลุ่มการผลิตแต่ละกลุ่มมีค่าอัตราผลตอบแทนภายในโครงการตามลำดับ คือ กลุ่มผลิตน้ำตาลชั้นร้อยละ 28.15 รองลงมาคือ กลุ่มผลิตน้ำตาลชั้นและลอนตาลสด กลุ่มตาลโตนดเพื่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การผลิตลอนตาลสด และกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์ไม้ตาลกลึง ที่ร้อยละ 25.12, 11.46, 11.10 และ 9.5 ตามลำดับ สำหรับการประเมินศักยภาพรวมนั้นได้ค่าเท่ากับ 2.01 จากคะแนนเต็ม 3 โดยเฉพาะกลุ่มการผลิตลอนตาลสดและน้ำตาลชั้นวัดค่าระดับได้ 2.20 อยู่ในเกณฑ์มากหรือยอมรับได้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าอาชีพนี้มีความพร้อมในตัวของตัวเองสูง เพราะ เป็นอาชีพที่มีความเป็นอิสระ เป็นวัฒนธรรมสืบทอดจากคนรุ่นเก่าสู่รุ่นใหม่ แต่ตาลโตนดยังไม่ก้าวไปสู่การเป็นเศรษฐกิจสร้างสรรค์ที่ครบถ้วนเพราะขาดความต่อเนื่องในการพัฒนา วิจัยและประสบปัญหาด้าน ศักยภาพของต้นตาล และคนทำตาลส่วนมากอายุมากกว่า 50 ปี คือทั้งต้นตาลและผู้ผลิตตาลโตนดมีจำนวนน้อยและลดลงอย่างต่อเนื่อง

แท้จริงตาลโตนดจะมีศักยภาพและความเป็นไปได้สูงในปัจจุบันอันเนื่องเกิดจากอุปสงค์ตลาดตาลโตนดมีมากกว่าอุปทานตลาดตาลโตนด แต่ในระยะยาวถ้าไม่ได้รับการแก้ไขให้รวดเร็ว น่าจะประสบปัญหาในการผลิตทั้งจากจำนวนต้นตาลและผู้ประกอบอาชีพที่ลดลง