

บทสรุป ปัญหาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาถึงการผลิตรัฐมอญระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือนในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และอ่างทองนั้นทำให้ทราบถึง สภาพการผลิต สภาพการตลาด ต้นทุนการผลิต การเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตอิฐมอญของโรงงานอิฐมอญทั้ง 3 ขนาดการผลิต รายได้และผลตอบแทนในการผลิตรัฐมอญซึ่งสรุปได้ดังต่อไปนี้

ก. สภาพการผลิต

1. ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตทั้งหมดเป็นเจ้าของโรงงานมีสมาชิกในครัวเรือน โดยเฉลี่ยประมาณครัวเรือนละ 6 คน แต่ละครัวเรือนมีผู้ช่วยผลิตรัฐมอญ 3 คน

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงสำเร็จการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพผลิตรัฐมอญเป็นอาชีพรอง ซึ่งเป็นอาชีพที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ ส่วนใหญ่เรียนรู้กรรมวิธีการผลิตมาจากคนในครัวเรือนและมีประสบการณ์ในการผลิตรัฐมอญไม่เกิน 5 ปี

2. วัสดุดิบ คือดินเหนียวและแกลบ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ซื้อจากท้องถิ่นหรือจากพ่อค้าคนกลางที่รับซื้ออิฐมอญการซื้อวัสดุดิบนี้ซื้อเป็นเงินสดและเงินเชื่อ สำหรับการซื้อเป็นเงินเชื่อนั้นระยะเวลาสินเชื่อประมาณ 7 - 180 วัน

วัสดุดิบที่ซื้ออาจมีคุณภาพที่ไม่เหมาะสมแก่การผลิต ต้องใช้วิธีการแก้ไขโดยใช้ผลิตรื้อไปจนกว่าจะหมดหรือใช้ถมที่ดินเพราะไม่สามารถส่งคืนผู้ขายได้ เนื่องจากการขนย้ายลำบาก ผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดความรู้เกี่ยวกับการวางแผนและควบคุมวัสดุดิบที่เหมาะสมในเชิงปริมาณ คุณภาพ และประหยัด

3. แรงงาน การใช้แรงงานมีทั้งแรงงานในครัวเรือนและการจ้างแรงงาน แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานในครัวเรือนและเป็นเพศหญิง สำหรับการจ้างแรงงานเป็นการจ้างแบบเหมาต่อก้อนตามขั้นตอนการผลิต ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถควบคุมการใช้ปัจจัยแรงงานได้

4. ลักษณะการผลิตและปริมาณผลผลิต ผู้ใช้แรงงานมีความเป็นอิสระในการทำงาน ผู้ผลิตไม่สามารถจัดระเบียบในการทำงานได้ กรรมวิธีการผลิตยังคงใช้แรงงานคนผลิต ด้วยกรรมวิธีแบบดั้งเดิมจึงทำให้ผลผลิตต่อวันมีปริมาณที่ไม่แน่นอนและแบบของวิธียังคงมีขนาดและรูปร่างเหมือนเดิมไม่เปลี่ยนแปลงเท่าใดนัก

5. ประสิทธิภาพการผลิต พบว่ามีประสิทธิภาพการผลิตต่ำเนื่องจากผู้ผลิตวิธียังคงมีขนาดประสิทธิภาพทางการจัดการในการวางแผนการควบคุมและประเมินผลในเรื่องของการใช้ปัจจัยแรงงาน การจัดการการผลิต ตลอดจนการใช้เงินทุนและยังมีความล้าหลังในการพัฒนาเทคโนโลยีในด้านการผลิตอีกด้วย

ข. สภาพการตลาด

1. ช่องทางการจำหน่ายวิธียังคง ผู้ผลิตขาดความรู้ด้านการตลาดไม่สามารถหาตลาดด้วยตนเองจึงจำหน่ายวิธียังคงโดยผ่านพ่อค้าคนกลางและพ่อค้าคนกลางมีจำนวนไม่มากนักที่รับซื้อ ณ สถานที่ผลิตเอง นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายปลีกซึ่งมีน้อยนัก

2. วิธีการจำหน่าย

ก. วิธีการจำหน่ายในแหล่งผลิต จำหน่าย ณ สถานที่ผลิตโดยผู้ซื้อจัดหาพาหนะไปบรรทุกวิธียังคงด้วยตนเองในราคาขายส่ง ถ้าผู้ผลิตต้องการขายวิธียังคงได้โดยเร็วต้องไปติดต่อโดยตรงกับพ่อค้ารับซื้อหรือติดต่อผ่านนายหน้าประจำตำบล

ข. วิธีการจำหน่ายในแหล่งอื่น ผู้ผลิตจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง

3. การกำหนดราคา ส่วนใหญ่ผู้กำหนดราคาคือพ่อค้าคนกลาง ราคาจำหน่ายไม่คงที่ขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตในตลาด ผู้ผลิตส่วนใหญ่มีความเห็นว่าราคาจำหน่ายไม่ได้รับความยุติธรรม

4. สภาพการตลาดและการแข่งขัน ผู้ผลิตไม่ได้นำสินค้าเข้าสู่ตลาดเองต้องรอให้ผู้รับซื้อมาซื้อเองซึ่งมีเพียงไม่กี่รายและรับซื้อไม่สม่ำเสมอ ผู้ผลิตส่วนใหญ่จึงใช้วิธีแข่งขันกันโดยเสนอขายตัดราคาตัวเองและได้ราคาต่ำ

ค. ต้นทุน รายได้ กำไรสุทธิ และผลตอบแทนจากการลงทุน

การคำนวณต้นทุนการผลิตค่าแฉกการคำนวณได้ 2 วิธีคือ ต้นทุนการผลิตแบบ ก. และต้นทุนการผลิตแบบ ข. สำหรับการสรุปต้นทุนการผลิตในบทนี้จะเป็นการสรุปต้นทุนการผลิตแบบ ข. ผลจากการศึกษาเรื่องต้นทุน และผลตอบแทนจากการลงทุนในการผลิตอีฐมอญระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือนในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและอ่างทองสรุปไว้ในตารางที่ 7 - 1 ดังนี้



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ตารางที่ 7 - 1 สรุปรายละเอียดเกี่ยวกับภาระผูกพัน ประมาณผลผลิต ทัศนชน รายได้และผลตอบแทนของโครงการงานวิจัย

(ค่าเฉลี่ย)

ลำดับที่	รายการ	หน่วย	โครงการขนาด การสมัครที่ 1	โครงการขนาด การสมัครที่ 2	โครงการขนาด การสมัครที่ 3	ตารางที่
รายละเอียดเกี่ยวกับภาระผูกพัน						
1	จำนวนโครงการ	โครงการ	16	16	16	4 - 1
2	จำนวนเอกสาร	เอกสาร/ปี	14	12	10	4 - 1
3	พื้นที่โครงการ	ตารางวา	316.25	416.88	735.00	4 - 1
4	ระยะเวลาในการสมัครต่อปี	วัน/ปี	20	23	26	4 - 1
5	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	บาท	5,984.02	10,975.63	26,099.88	4 - 4
6	จำนวนผู้ใช้แรงงาน	คน/โครงการ	3	4	9	4 - 8
ประมาณผลผลิตต่อปี						
7	ปริมาณการผลิต	กิโลกรัม/ปี	25,000 - 30,000	30,001 - 70,000	70,001 ขึ้นไป	4 - 1
8	ปริมาณผลผลิตต่อปี	กิโลกรัม/ปี	28,125	50,563	143,125	4 - 1
9	ปริมาณผลผลิตที่ผู้ดูแลรับผิดชอบ	กิโลกรัม/ปี	113	253	716	4 - 13
10	ปริมาณผลผลิตที่สหกรณ์แปรรูปอินทผลัมที่ผู้ดูแลรับผิดชอบ	กิโลกรัม/ปี	28,012	50,310	142,409	4 - 13
11	ปริมาณผลผลิตที่เกษตรกร	กิโลกรัม/ปี	277	498	1,410	4 - 16
12	ปริมาณขายผู้ทรงคุณวุฒิ	กิโลกรัม/ปี	27,735	49,812	140,999	4 - 16
ประมาณผลผลิตต่อปี						
13	ปริมาณผลผลิตต่อปี	กิโลกรัม/ปี	393,750	606,756	1,431,250	6 - 1
14	ปริมาณผลผลิตที่ผู้ดูแลรับผิดชอบ	กิโลกรัม/ปี	1,582	3,036	7,160	6 - 1
15	ปริมาณผลผลิตที่สหกรณ์แปรรูปอินทผลัมที่ผู้ดูแลรับผิดชอบ	กิโลกรัม/ปี	392,168	603,720	1,424,090	6 - 1
16	ปริมาณผลผลิตที่เกษตรกร	กิโลกรัม/ปี	3,878	5,976	14,100	6 - 1
17	ปริมาณขายผู้ทรงคุณวุฒิ	กิโลกรัม/ปี	388,290	597,744	1,409,990	6 - 1
ทัศนชน รายได้ และผลตอบแทน						
18	ราคาขายต่อกิโลกรัม	บาท/กิโลกรัม	.1366	.1388	.1394	6 - 2
19	ค่าขายต่อปี	บาท/ปี	53,040.41	82,966.87	196,552.60	6 - 3
20	ต้นทุนการผลิตต่อปี	บาท/ปี	45,425.24	65,986.08	145,199.70	5 - 16
21	ต้นทุนสินค้าขายต่อปี	บาท/ปี	44,975.98	65,332.76	143,761.87	6 - 8
22	กำไรจําหน่ายในการดำเนินงานต่อปี	บาท/ปี	4,928.-	7,239.75	17,745.08	6 - 5
23	ภาษีเงินได้ต่อปี	บาท/ปี	265.20	414.83	1,841.74	6 - 9
24	กำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้ต่อปี	บาท/ปี	2,871.23	9,979.53	33,203.91	6 - 8
อัตราการผลตอบแทน						
25	อัตราผลตอบแทนต่อค่าขาย	%	5.41 %	12.03 %	16.89 %	6 - 13
26	อัตราผลตอบแทนเงินลงทุน	%	47.98 %	90.92 %	127.22 %	6 - 15
27	ระยะเวลาคืนทุน	ปี	2 ปี 1 เดือน	1 ปี 1 เดือน	9 เดือน	6 - 15
การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน						
28	ต้นทุนผันแปรต่อปี	บาท/ปี	46,927.73	62,984.59	151,045.89	6 - 17
29	ต้นทุนคงที่	บาท/ปี	2,976.25	4,587.92	10,461.06	6 - 17
30	กำไรส่วนเกิน	บาท/ปี	6,112.68	14,982.28	45,506.71	6 - 17
31	อัตราต้นทุนผันแปรต่อค่าขาย	%	88.48 %	81.94 %	76.85 %	6 - 17
32	อัตรากำไรส่วนเกินต่อค่าขาย	%	11.52 %	18.06 %	23.15 %	6 - 17
33	ค่าขาย ณ จุดคุ้มทุน (บาท)	บาท	25,835.50	25,403.77	45,188.16	6 - 17
34	ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน (หน่วย)	กิโลกรัม	189,058	183,043	324,129	6 - 17

ง. การวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของโรงงานอิฐมอญทั้ง 3 ขนาดการผลิต

ผลการวิเคราะห์ พบว่า โรง 1 มีต้นทุนการผลิตสูงที่สุด รองลงมาได้แก่โรง 2 และลำดับสุดท้ายได้แก่โรง 3 ซึ่งตรงกับสัมมตฐานที่ตั้งไว้ว่าขนาดการผลิตที่ต่างกันจะมีผลทำให้ต้นทุนการผลิตแตกต่างกัน

จ. การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนเงินลงทุน พบว่า ในการผลิตอิฐมอญของโรงงานทั้ง 3 ขนาดการผลิต อัตราผลตอบแทนเงินลงทุนของโรง 3 สูงที่สุดเป็นร้อยละ 127.22 รองลงมาได้แก่โรง 2 เป็นร้อยละ 90.92 และลำดับสุดท้ายได้แก่โรง 1 เป็นร้อยละ 47.98 อัตราผลตอบแทนเงินลงทุนของโรงงานทั้ง 3 ขนาดการผลิตมีอัตราสูงกว่า 13 % ซึ่งตรงกับสัมมตฐานที่ตั้งไว้

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาต้นทุนผลตอบแทนจากการลงทุนผลิตอิฐมอญระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและอ่างทอง ได้สรุปปัญหาต่าง ๆ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะไว้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิต

1.1 ปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบได้แก่วัตถุดิบมีราคาสูงและขาดแคลนในบางฤดูกาล ผู้ผลิตไม่มีเงินทุนพอจะเก็บตุนวัตถุดิบไว้ในระยะยาวและไม่มีสถานที่เก็บเพียงพอ นอกจากนี้วัตถุดิบยังมีคุณภาพไม่เหมาะสมกับการผลิต เช่น ดินเหนียวเกินไป ดินมีเศษวัสดุปน

1.2 ปัญหาแรงงาน คือ ขาดแคลนแรงงานในบางฤดูกาลกับความไม่สม่ำเสมอในการทำงานของผู้รับจ้าง

1.3 ปัญหาระบบธาตุและปัญหาเกี่ยวกับฤดูกาล บางปีโรงงานจะประสบกับธรรมชาติน้ำท่วมทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักไปประมาณ 1 - 2 เดือน นอกจากนี้ในฤดูฝนบริเวณโรงงานส่วนใหญ่ที่อยู่ใกล้ริมฝั่งสภาพน้ำฝนยังทำให้ไม่มีสถานที่ฝั่งอิฐดิบ ทำให้อิฐละลายเสียรูปซึ่ง เป็นเหตุให้ต้นทุนการผลิตเพิ่ม

1.4 ปัญหากรรมวิธีการผลิต กรรมวิธีการผลิตทุกขั้นตอนส่วนใหญ่ไม่มีการแบ่งงานกันทำ ทำให้มีผู้ผลิตที่ไม่มีความชำนาญในบางขั้นตอนจึงทำให้ผลผลิตต่ำ

1.5 ปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่ผลิตอิฐมอญให้ได้มาตรฐานตามประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม รูปร่าง ขนาด และคุณสมบัติจึงไม่ได้มาตรฐาน

1.6 ปัญหาการขาดความรู้ด้านวิชาการ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดความรู้ด้านวิชาการเกี่ยวกับเทคนิคการผลิต การปรับปรุงการผลิต เช่น ขาดความรู้ในการนำความร้อนจากเตาเผาไปใช้ฝั่งอิฐดิบ ขาดความรู้ในการนำเครื่องนวดดินและเครื่องรัดดินมาใช้แทนแรงงานคน ขาดความรู้ในการตัดแปลงเตาเผาให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นเพื่อลดการแตกหักของอิฐมอญในการเผา จากการสำรวจพบว่าผู้ผลิตไม่เคยได้รับเอกสารเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการเพิ่มผลผลิตอิฐมอญและไม่เคยรับความช่วยเหลือจากทางหน่วยราชการด้านวิชาการ

1.7 ปัญหาเกี่ยวกับสถานที่ เตาเผาและอุปกรณ์ในการผลิต สถานที่การผลิตคับแคบขยายได้ยากและบางโรงงานอยู่ไกลจากถนนใหญ่ทำให้เสียโอกาสในการจำหน่าย สำหรับเตาเผาไม่เก็บความร้อนทำให้สิ้นเปลืองเวลาและแรงงานในการเผา ส่วนอุปกรณ์ในการผลิตอื่น ๆ เป็นอุปกรณ์ที่เก่า ผู้ผลิตบางรายขาดแคลนอุปกรณ์ในการผลิตต้องไปขอยืมหรือรอเพื่อใช้อุปกรณ์ต่อจากผู้ผลิตรายอื่นทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักในบางขั้นตอน

2. ปัญหาการตลาดและการแข่งขัน

2.1 ปัญหาเกี่ยวกับตลาดจำหน่าย ผู้ผลิตขาดความรู้ทางด้านการตลาดจึงไม่สามารถพยากรณ์แนวโน้มของตลาดอิฐมอญ นอกจากนี้ไม่มีความสามารถในการหาตลาดยังขาดความกระตือรือร้นในการหาตลาดจึงต้องอาศัยพ่อค้าคนกลางไปรับซื้อถึงโรงงาน

2.2 ปัญหาการแข่งขันกันในอุตสาหกรรมเดียวกัน เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตอิฐมอญไม่มีเทคนิคลิขสิทธิ์จึงมีผู้ผลิตรายย่อยเกิดขึ้นอยู่เลื่อม แต่ผู้ซื้อยังมีอยู่ไม่กี่รายและรับซื้อไม่สม่ำเสมอจึงมีการแข่งขันการขายโดยตัดราคาตัวเอง ทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้ออิฐที่มีคุณภาพดีราคาต่ำ

2.3 ปัญหาการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดแทนได้ แนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของอิฐมอญชนิดมีรูที่ผลิตด้วยเครื่องจักรในระยะเวลาประมาณ 5 - 6 ปี ทำให้ผู้

บริโภคเริ่มสนใจและเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการบริโภคหันไปใช้ธัญมอยชนิดมีรูแทนธัญมอย
อาจทำให้ตลาดธัญมอยต้องเผชิญกับปัญหาอื่น ๆ ตามมาได้ เช่นปัญหาการแบ่งส่วนแบ่งตลาด
ธัญมอยและปัญหารายได้

2.4 ปัญหาเกี่ยวกับด้านราคา ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดทำให้ผู้ผลิต
ถูกตรึงราคาต้องยอมขายธัญมอยในราคาต่ำทั้งนี้เพราะว่าผู้ผลิตบางรายเป็นลูกหนี้ของพ่อค้าคนกลาง
ต้องชำระหนี้ด้วยการขายธัญมอยในรูปของการ "ตกธัญ" หรือเนื่องจากไม่รู้สักราคาตลาดจำหน่ายจึง
ต้องยอมขายธัญมอยให้แก่พ่อค้าคนกลางในราคาต่ำ

3. ปัญหาด้านเงินทุนและปัญหาเกี่ยวกับรายได้อื่น ผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดแคลนเงินทุนจึงต้อง
ซื้อวัตถุดิบจากพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อธัญมอยทำให้จำเป็นต้องขายธัญมอยในราคาต่ำให้แก่พ่อค้า
คนกลางแม้ว่าจะไม่ได้รับความยุติธรรมในเรื่องราคาก็ตาม จึงทำให้มีรายได้น้อยต่อผลผลิตต่ำ ทั้งนี้
เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่สามารถกู้เงินจากภาครัฐบาลได้ เนื่องจากไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้

เนื่องจากผู้ผลิตมีรายได้น้อยจากการจำหน่ายธัญมอยต่ำ จึงทำให้รายได้อื่นที่ได้รับไม่พอใช้
จ่ายในการครองชีพทั้งยังมีหนี้สินที่เกิดจากการกู้ยืมที่จำเป็นจะต้องชำระเมื่อจำหน่ายธัญมอยได้แล้ว
เป็นเหตุให้ผู้ผลิตบางรายไม่ยอมเผาธัญมอยเพราะต้องการหลีกเลี่ยงการชำระหนี้สินซึ่งมีผลต่อปริมาณ
การผลิตและความไม่สม่ำเสมอในการผลิตที่จะนำไปสู่ปัญหารายได้อื่นต่ำ และผู้ผลิตมีความเดือดร้อน
ในเรื่องรายได้อื่นเนื่องจากการขายธัญมอยแล้วส่วนใหญ่จะไม่ได้รับเงินสดทันทีจะต้องรอจนกว่าพ่อค้า
คนกลางจะจำหน่ายธัญมอยได้แล้วประมาณ 7 - 90 วัน

ข้อเสนอแนะ

ก. ข้อเสนอแนะต่อปัญหาเพื่อการแก้ไข

1. เนื่องจากผู้ผลิตขาดความรู้ด้านการจัดการการผลิต ดังนั้นถ้าขาดแคลน
วัตถุดิบอาจใช้วัสดุอื่นผสมดิน เช่น ไข่ชื้อถ้าแก่ลบที่ได้จากการเผาธัญมอยซึ่งเป็นวัสดุที่มีอยู่แล้ว
จะช่วยลดต้นทุนการผลิตได้

ผู้ผลิตควรจัดตั้งเป็นกลุ่มในรูปของกลุ่มผู้ผลิตธัญมอย หรือสหกรณ์ โดยให้ผู้ผลิตธัญมอย
ในเขตนั้น ๆ เป็นสมาชิกของกลุ่ม ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกพร้อมกันทั้งในด้านการผลิตเพื่อซื้อ

วัตถุดิบที่มีคุณภาพไม่ให้มีเศษวัสดุเสียนมากเกินไป โดยซื้อในปริมาณมาก ๆ มาจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิต ในราคาพอส่มควรหรือให้สมาชิกกู้เงินไปซื้อวัตถุดิบ โดยคิดดอกเบี้ยในอัตราต่ำและผ่อนชำระในระยะเวลาดพอส่มควร

2. สำหรับปัญหาด้านแรงงานของผู้ผลิตขนาดย่อมที่ต้องการจ้างแรงงาน ถ้ามีกลุ่มหรือสมาชิกแล้วจะทำให้ผู้ผลิตมีรายได้จากการจำหน่ายในราคาที่พอใจและมีรายได้สม่ำเสมอตลอดปีแล้วก็จะสามารถมีเงินลดจ่ายเป็นค่าแรงงานแก่ผู้รับจ้างได้ ดังนั้นผู้รับจ้างก็จะไม่ผละจากงานออกไปรับจ้างเพื่อรับเงินลดจากที่อื่น

3. สำหรับปัญหาในเรื่องภัยธรรมชาติและการผลิตในฤดูฝน สามารถแก้ไขได้โดยการปรับปรุงสถานประกอบการคือถมดินให้สูงขึ้นกว่าระดับน้ำท่วมหรือสร้างโรงฝั้งอิฐและโรงเก็บอิฐดิบก็จะสามารถทำให้ผลิตอิฐได้ตลอดทั้งปี โดยไม่ต้องอาศัยธรรมชาติ: เพื่อช่วยเหลือผู้ผลิตที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการถมดินสร้างโรงฝั้งอิฐหรือโรงเก็บอิฐดิบ กลุ่มหรือสหกรณ์จะสามารถช่วยในเรื่องการเงินได้

4. สำหรับปัญหาในด้านประสิทธิภาพในการผลิตอันได้แก่ กรรมวิธี คุณภาพมาตรฐานการผลิตนั้น รัฐบาลและเจ้าหน้าที่ส่วนราชการที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมให้มีการศึกษาค้นคว้าอบรมแก่ผู้ผลิตโดยให้ความรู้ในเรื่องกรรมวิธีการผลิตแบบใหม่ การสร้างเตาเผาที่มีประสิทธิภาพ ความรู้ด้านการจัดการตลาด โดยเปิดอบรมเป็นระยะและมีการออกตรวจเยี่ยมอย่างสม่ำเสมอ

เมื่อผู้ผลิตมีความรู้ด้านกรรมวิธีการผลิตแบบใหม่ โดยใช้เครื่องทุ่นแรงมาใช้ในกรรมวิธีบางขั้นตอนก็จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนหรือปัญหาแรงงานไม่สม่ำเสมอได้

5. สำหรับเรื่องสถานที่ประกอบการคับแคบและอยู่ไกลคมนาคมนั้นขอเสนอให้รัฐบาลควรกำหนดเขตอุตสาหกรรมอิฐมอญ โดยให้บริการสร้างถนนและสาธารณูปการอื่น ๆ ปัญหาโรงงานอิฐมอญที่อยู่ไกลทางคมนาคมก็จะหมดไป

6. เนื่องจากผู้ผลิตขาดความรู้ด้านการตลาด นอกจากจะได้มีการตั้งกลุ่มผู้ผลิตอิฐมอญหรือสหกรณ์แล้ว ทางราชการควรมีการจัดการทำข่าวสารเกี่ยวกับการตลาด ราคา

และวิธีการดำเนินการขายอัฐมอญแก่ผู้ผลิต ข้าวสารนี้อาจจัดทำเป็นสิ่งพิมพ์หรือรายการวิทยุกระจายเสียง

7. สำหรับการแก้ปัญหาการแข่งขันกันในอุตสาหกรรมเดียวกันนั้น ถ้าผู้ผลิตอัฐมอญมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มหรือสหกรณ์แล้วก็จะสามารถกำหนดราคาอัฐมอญในระดับราคาที่เหมาะสมได้ การจำหน่ายไม่มีการผ่านพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นการลดขั้นตอนการจำหน่ายและมีอำนาจต่อรองในการกำหนดราคาขายต่อผู้รับซื้อ นอกจากนี้รัฐบาลควรช่วยเหลือในด้านการกำหนดราคา เช่นเดียวกับการกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างอื่น ๆ เช่น ปูนซีเมนต์ เป็นต้น ซึ่งมิผลไปถึงการแก้ปัญหาเกี่ยวกับราคาของอัฐมอญได้

8. สำหรับการแก้ปัญหาการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนได้นั้น ถ้าผู้ผลิตรวมตัวกันเป็นกลุ่มหรือสหกรณ์แล้วก็จะสามารถขยายตลาดได้อย่างกว้างขวาง เมื่อกลุ่มรวมพลังกันอย่างมั่นคงแล้วโอกาสในการเลือกยุทธวิธีทางการตลาดต่อสู้กับคู่แข่งย่อมมีอย่างมาก

9. สำหรับการแก้ปัญหาด้านเงินทุนและปัญหาเกี่ยวกับรายได้ เมื่อได้จัดตั้งเป็นกลุ่มหรือสหกรณ์ก็จะสามารถแก้ปัญหาด้านเงินทุนได้เหมือนกับกรณีปัญหาอื่น ๆ ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยกลุ่มหรือสหกรณ์อาจค้าประกันเงินกู้จากราชการหรือธนาคารหรือแหล่งเงินทุนอื่น ๆ แต่มีข้อควรระวังคือต้องป้องกันปัญหาล่มมาชิกนำเงินกู้ออกไปใช้จ่ายในการครองชีพใช้จ่ายไปลงทุน ได้แก่การให้กู้ในรูปของสิ่งของในการผลิต เช่น กู้ในรูปวัตถุดิบ เป็นต้น จะเป็นผลให้ผู้ผลิตสามารถผลิตอัฐมอญได้อย่างสม่ำเสมอและมีรายได้ที่จะนำมาใช้จ่ายในการครองชีพ และมีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต สามารถชำระหนี้สินได้โดยไม่ต้องหลีกเลี่ยงการผลิตหรือมีการจัดตั้งกลุ่มรับซื้อและจำหน่ายอัฐมอญให้แก่สมาชิก ปัญหาเรื่องการขายเป็นเงินเชื่อก็จะหมดไป

ข. ข้อเสนอแนะต่อรัฐบาลและหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้นโยบายการสร้างงานในชนบทของรัฐบาลบรรลุผลสัมฤทธิ์ความมุ่งหมาย รัฐบาลจึงควรส่งเสริมช่วยเหลืออุตสาหกรรมวิสาหกิจระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยมอบให้เป็นหน้าที่ของกองอุตสาหกรรมในครัวเรือน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมปฏิบัติงานประสานงานกับอุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาการจังหวัด หรือ พัฒนาการอำเภอ ของกรมการพัฒนาชุมชน โดยมอบให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นเจ้าของ โครงการรับผิดชอบในด้านวิชาการและให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. เปิดหน่วยอบรมขึ้นเป็นศูนย์กลางหรือส่งคนไปอบรมให้ความรู้ ให้ความแนะนำ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตวิสาหกิจ
2. ส่งเสริมให้ราษฎรสนใจอาชีพวิสาหกิจเป็นอาชีพหลักและอาชีพรอง เพื่อจะนำมาใช้ในการแก้ปัญหาการไม่มีงานทำในฤดูที่ว่างจากการทำไร่ ทำนา สามารถยึดเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวทั้งจะนำไปสู่การช่วยแก้ปัญหาสังคมของประเทศ เช่น ลดปัญหาการย้ายถิ่นของประชากรสู่เมืองหลวงหรือเมืองหลัก ลดปัญหาอาชญากรรมของผู้ไม่มีงานทำ สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่ประชาชนจนสามารถได้หลักเป็นการเพิ่มการกินดีอยู่ดี และช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพให้สูงขึ้นซึ่งจะเป็นการบรรลุเป้าหมายในการพัฒนาชนบท ที่สำคัญอย่างยิ่งคือการช่วยให้ประชาชนในชนบทมีอาชีพและมีรายได้เพิ่มขึ้น

3. ให้ความแนะนำตลอดจนส่งเสริมการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิตวิสาหกิจรวมทั้งการให้ความรู้ในด้าน การตลาดจำหน่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน การติดตั้งสหกรณ์การประกอบการผลิตวิสาหกิจรวมทั้งการเผยแพร่และโฆษณาแหล่งผลิตและผลิตผล ฯลฯ

การส่งเสริมอุตสาหกรรมการผลิตวิสาหกิจในครัวเรือนนี้ นอกจากจะมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนา เศรษฐกิจของประเทศแล้วยังมีบทบาทต่อการพัฒนาสังคมด้วย คือ ช่วยให้เกิดการอนุรักษ์วิสาหกิจ ซึ่งเป็นเหตุการณ์พื้นฐานที่แสดงถึง วัฒนธรรมอันดีของชาติให้ดำรงความเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนเพื่อเป็นเอกลักษณ์ในผลิตภัณฑ์ประจำชาติ ทั้งเป็นการใช้แรงงานในท้องถิ่นเพื่อเป็นการกระจายรายได้และเพิ่มรายได้ให้แก่ประชาชนในท้องถิ่นซึ่งสอดคล้องกับนโยบายสำคัญในการพัฒนาชนบทของประเทศได้

อนึ่งในการที่จะแก้ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ให้ได้ผลดีจำเป็นต้องร่วมมือกันทุกฝ่ายอย่างจริงจัง คือ ทั้งฝ่ายรัฐบาล ฝ่ายผู้ผลิต ฝ่ายพ่อค้าคนกลาง และฝ่ายประชาชนผู้บริโภค

สำหรับทางฝ่ายรัฐบาลนั้นความจริงในขณะนี้ได้มีมาตรการหลายอย่างที่จะให้ความช่วยเหลือส่งเสริมอยู่แล้ว เช่น การยกเว้นภาษีการค้า แต่บางอย่างก็จำเป็นต้องกำหนดให้มีเพิ่มขึ้น (ตามข้อเสนอแนะ) ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มอัตราผลตอบแทนแก่ผู้ผลิต นอกจากนี้หน่วยราชการที่เกี่ยวข้องควรจะต้องประสานงานกันเป็นอย่างดีด้วย

ทางด้านผู้ผลิตก็ต้องให้ความร่วมมือ โดยจะต้องพยายามผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงและอยู่ในมาตรฐาน ทั้งจะต้องพยายามปรับปรุงกรรมวิธีการผลิตให้ดีขึ้น เพื่อพยายามลดต้นทุนการผลิต และอย่าแข่งขันโดยการตัดราคาระหว่างผู้ผลิตด้วยกัน อันจะทำให้ราคาของสินค้าต่ำลง ปริมาณผู้ผลิตก็จะมีแนวโน้มลดลงจนในที่สุดไม่ล้ามาจะยึดเป็นอาชีพได้ต้องหันไปประกอบอาชีพอื่นทดแทน

ทางด้านพ่อค้าคนกลางซึ่งรับซื้อสินค้า ไปจำหน่ายจะต้องให้ความยุติธรรมแก่ผู้ผลิตในเรื่องราคาซื้ออีฐมอญ

ทางด้านประชาชนหรือผู้บริโภคก็ต้องให้ความร่วมมือ โดยการช่วยกันซื้ออีฐมอญที่ผลิตด้วยมือและให้คำวิพากษ์วิจารณ์เกี่ยวกับคุณภาพและราคาของสินค้าโดยตรง มีความสุจริตใจและเป็นไปในทางดีเพื่อก่อ

ถ้าทุกฝ่ายให้ความร่วมมือกันได้ในหลักการดังกล่าวมานี้ ก็เชื่อว่าการผลิตอีฐมอญระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือนของประเทศไทยจะเจริญก้าวหน้าไปด้วยดียิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะดังกล่าวเป็นข้อคิดเห็นอย่างกว้าง ๆ ที่ผู้วิจัยแสดงความคิดเห็นออกมา ซึ่งเป็นเรื่องที่ทางราชการอาจจะนำข้อเสนอแนะนี้ไปแก้ไขปรับปรุงให้เข้ากับสถานการณ์ที่เป็นอยู่ได้แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ของผู้ผลิตให้ดีขึ้น