

แผนธุรกิจเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์พลาสติกแปรรูปตามความต้องการของผู้บริโภค

A Business Plan for Creating Value-added of Snake-skined gourami

Processing towards Customers' needs

พรณราย แสงวีเชียร มรกต กำแพงเพชร แววมยุรา คำสุข บรรเจิดศักดิ์ สัมหนักดี
ชรินพร งามกมล และกันต์ดิศมาฐ รัตนปริญญาณกุล
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
18/18 ถ.เทพรัตน์ (บางนา-ตราด) กม.ที่ 18 ต.บางโหลง อ.บาลพลี จ.สมุทรปราการ 10540
E-mail : morakhot@hotmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยที่ผสมผสานการวิจัยแบบมีส่วนร่วมกับการวิจัยเชิงปฏิบัติการ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความต้องการและศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกบางบ่อ 2) จัดทำแผนธุรกิจส่งเสริมการตลาดของพลาสติกบางบ่อ 3) พัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) จากพลาสติกไม่ได้มาตรฐานให้กลายเป็นสินค้าใหม่ให้มีมูลค่าเพิ่มตามความต้องการของผู้บริโภค โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจาก กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก ตำบลคลองด่าน อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการการจำแนกและจัดระบบข้อมูล เพื่อค้นหาศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก การวิเคราะห์สรุปอุปนิสัยและการวิเคราะห์เปรียบเทียบกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก ก่อนเข้าโครงการและหลังเข้าโครงการ เพื่อถอดบทเรียนสิ่งที่ค้นพบเพื่อสรุปเป็นองค์ความรู้ในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มเป้าหมายมีศักยภาพในด้านการผลิตพลาสติกห่อที่เกิดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและมีแหล่งพลาสติกบางบ่อที่มีอัตลักษณ์และมีชื่อเสียงมายาวนานแต่ขาดความเข้าใจด้านการตลาด ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดการของเหลือจากการแปรรูป และ ช่องทางจัดจำหน่าย ความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อน/หลังการอบรมของกลุ่มเป้าหมาย



ในการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ มีคะแนนเฉลี่ยก่อนการอบรม 2.80 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.08 และคะแนนเฉลี่ยหลังการอบรม 3.44 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.22 เมื่อใช้สถิติทดสอบที่ไม่เป็นอิสระต่อกัน (t-test dependent) พบว่า ความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป้าหมายก่อน/หลังการอบรม ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับที่ 0.05 โดยพบว่า หลังการฝึกอบรมมีค่าเฉลี่ยของความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์มากขึ้น ทำให้ได้แผนธุรกิจและผลิตภัณฑ์ต้นแบบของม้วนก้างปลาสดไฮแคลเซียม ของดีบางบ่อ ที่มาจากการเพิ่มมูลค่าจากของเหลือในกระบวนการผลิต

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, ปลาสดบางบ่อ, มูลค่าเพิ่ม

Abstract

This study is the combination of participative research and action research. The analysis is by classifying data and sourcing out the potential group members of the farmers and the processors of snake-skinned gourami. The induction analysis and the comparative analysis are used with the target group before and after joining the project to draw the conclusion from the lesson learned, the body of knowledge for the product developing process. The research finding is that the target group has the potentials in processing the scented snake-skinned gourami from the local wisdom and it has its own identity with long-time well known as Bang Bo snake-skinned gourami. However, they are lack of understanding in marketing, product development, waste management from scraps of the products, and the channel of distribution. The knowledge of the target group before and after the business plan training program are scoring: 2.80 and 3.44 respectively. The T-test dependent finding the knowledge of the target group for the training is significantly different by 0.05 it came up with the business plan of developing the prototype for Tong-muan products with snake-skinned gourami bones scraps, the high calcium value-added, the value – added product from the scraps of the product process.

Keywords: Business Plan , Snake-skinned gourami, Value added

บทนำ

ผลิตภัณฑ์อาหารจากอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปซึ่งเป็นสินค้าของฝากที่ระลึกจากการท่องเที่ยว ที่ได้รับความนิยมเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงของกลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง คือ “พลาสติก” ซึ่งมีการเลี้ยง และแปรรูปในพื้นที่อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการและจังหวัดในกลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง (สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง, 2559) โดยจากข้อมูลของสำนักงานประมง จังหวัดในกลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง พบว่า มีเกษตรกรที่เลี้ยงปลาสลิดรวม 1,880 ราย ในพื้นที่ ทั้งหมดประมาณ 54,265.85 ไร่ ผลผลิตรวมทั้งสิ้น 12,720.16 ตัน/ปี ซึ่งปลาสลิดสดจะมีมูลค่าเฉลี่ยรวม 661,448,320 บาท (ปลาสลิดสด ราคาปลีกกรัมละ 52 บาท) และเมื่อนำมาแปรรูปเป็นปลาสลิดตากแห้ง จะสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้อีกร้อยละ 60 ของราคาปลาสลิดสด โดยปลาสลิดนิยมเลี้ยงกันมากใน พื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา มีเกษตรกร 814 ราย ในพื้นที่ 27,973 ไร่ ผลผลิต 6,062 ตัน/ปี จังหวัด สมุทรปราการ มีเกษตรกร 1,006 ราย ในพื้นที่ 25,959 ไร่ ผลผลิต 6,577 ตัน/ปี จังหวัดนครนายก มีเกษตรกร 49 ราย ในพื้นที่ 278.6 ไร่ ผลผลิต 28.91 ตัน/ปี จังหวัดปราจีนบุรี 11 ราย ในพื้นที่ 55.25 ไร่ ผลผลิต 52.25 ตัน/ปี (สำนักงานประมงจังหวัดในกลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง, 2559)

จังหวัดสมุทรปราการเป็นจังหวัดที่มีชื่อเสียงในการเลี้ยงปลาสลิดเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น มีการเลี้ยงมากที่อำเภอบางบ่อ อำเภอบางพลี อำเภอบางเสาธง โดยเฉพาะที่อำเภอบางบ่อมีชื่อเสียงของ ความอร่อย มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (โยธยา ปัญญาภาวิน, 2548) ปลาสลิดบางบ่อเนื้อนุ่มกว่า ปลาแหล่งอื่นเหตุจากบ่อที่ขุดเลี้ยงปลาที่คลองด่านเป็นรอยต่อของน้ำจืดและน้ำทะเลกลายเป็นน้ำกร่อยที่ เหมาะกับการเกิดอาศัยของไรแดง (ศุภกานต์ ศรีโสภณเจริญรัตน์, 2558) ตลอดจนพืชและเห็ดหลายชนิด ตามธรรมชาติ อาหารการกินและน้ำกร่อยเหล่านี้ช่วยอนุบาลให้ปลาสลิดเนื้อดีมีคุณภาพต่อการรับประทาน เป็นอย่างยิ่ง (สุปราณี เข็นสุข, 2547) ดังนั้นแม้จะนำพันธุ์ปลาสลิดจากบางบ่อ หรือคลองด่านไปเลี้ยง ที่อื่นเนื้อปลาก็จะไม่อร่อยเหมือนที่นี่ (ก้องเกียรติ บณอินทร์, 2555) อีกทั้งยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด สมุทรปราการ (พ.ศ. 2557-2560) ฉบับทบทวนใหม่ปี 2560 ผลักดันให้มีการส่งเสริมและพัฒนาการผลิต การตลาด ศูนย์การเรียนรู้และแปรรูปปลาสลิดสู่มาตรฐานสากล ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายประเทศไทย 4.0 เป็นนโยบายเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เป็นการผลักดันสินค้าเกษตรแปรรูปไปสู่สินค้าที่ เพิ่มมูลค่า (ยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัดสมุทรปราการ, 2560)

จากการสำรวจและสัมภาษณ์เกษตรกรและผู้ประกอบการการแปรรูปปลาสลิดในชุมชนบางบ่อ พบว่า ผู้ประกอบการขาดความรู้ ความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด ขาดความรู้และทักษะในการพัฒนา ผลิตภัณฑ์จากของเหลือในกระบวนการผลิต ทีมวิจัยจึงเห็นว่า ควรแก้ไขปัญหาความต้องการของชุมชน



ในการพัฒนาแผนธุรกิจเพื่อส่งเสริมการตลาดของพลาสติกบางบ่อและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์สินค้าพลาสติกแปรรูปโดยต่อยอดจากเดิมหรือสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาความต้องการและศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกตำบลคลองด่าน อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ
2. เพื่อจัดทำแผนธุรกิจส่งเสริมการตลาดของพลาสติกบางบ่อ
3. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) จากพลาสติกตกเกรดให้กลายเป็นสินค้าใหม่ให้มีมูลค่าเพิ่มตามความต้องการของผู้บริโภค

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิด/ทฤษฎีเกี่ยวกับแผนธุรกิจ (Business Plan)

การจัดทำแผนธุรกิจเชิงกลยุทธ์ ประกอบด้วย 9 ขั้นตอน ดังนี้ การวิเคราะห์ภาพรวมของกิจการ การสร้างทางเลือกและการกำหนดแนวทางในการทำแผนธุรกิจ การจัดทำแผนการจัดการจัดทำแผนการผลิต การจัดทำแผนการเงิน การจัดทำแผนปฏิบัติการเชิงกลยุทธ์ การจัดทำแผนฉุกเฉินและการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ การจัดทำบทสรุปสำหรับผู้บริหาร (วิชิต อุ่ออัน, 2551)

2. แนวคิด/ทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (New Product Development)

ผลิตภัณฑ์ใหม่ (New Products) ในทางการตลาดประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ที่ไม่เคยมีในตลาด เรียกว่า นวัตกรรม (Innovation) ผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงใหม่ (Product Improvement) และผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำขึ้นมาเหมือนสินค้าของกลุ่มแข่งขัน ดังนั้นที่มาของผลิตภัณฑ์ใหม่เกิดจากความต้องการเป็นผู้บุกเบิกหรือเป็นเจ้าแรกในตลาด ต้องการพัฒนาและปรับปรุงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และความต้องการมีสินค้าจำหน่ายครอบคลุมทุกชนิด เพื่อให้สามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ (ปีนปีนทร์ สัทธรรมนุวงศ์ และวนาวลัย์ คาคี, 2558)

3. แนวคิด/ทฤษฎีเกี่ยวกับศักยภาพการแข่งขัน

การวิเคราะห์เพื่อวางแผนการตัดสินใจปรับปรุงและพัฒนาการแข่งขันของกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในตำแหน่งที่ดีขึ้นในอุตสาหกรรม เป็นการกำหนดกลยุทธ์ในระดับธุรกิจ การวางแผนเชิงกลยุทธ์

ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อให้ลูกค้ามีความพอใจในสินค้าและบริการของบริษัทมากกว่าการแข่งขัน ดังนั้นการวางแผนในระดับนี้จะเน้นการแข่งขันเพื่อการได้เปรียบในการแข่งขัน (ฉัฐพันธ์ เจริญนนท์, 2552)

กรอบแนวคิดของการวิจัย



รูปที่ 1 กรอบแนวคิดของการวิจัย
ที่มา: การสังเคราะห์ของทีมวิจัย

ระเบียบวิธีการวิจัย

คณะผู้วิจัยใช้การวิจัยที่ผสมผสานการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Research) กับการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research) และรวบรวมปัญหา จัดกลุ่มปัญหา เพื่อแก้ปัญหาเบื้องต้นโดยให้กลุ่มจัดทำแผนกลุ่มธุรกิจ (Business Group Plan) (ชาย โพธิ์สิตา, 2556) ตามวิธีการดังนี้

1. การวิเคราะห์ศักยภาพ ความต้องการและปัญหาของแต่ละกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยใช้หลักการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน และใช้รูปแบบการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research ; PAR) (สุภางค์ จันทวานิช, 2553)
2. รวบรวมข้อมูลปัญหาและจัดกลุ่มปัญหา เพื่อวางแผนในการดำเนินงานแก้ไขปัญหา
3. จัดกลุ่มเพื่อจัดทำแผนกลุ่มธุรกิจ (Business Group Plan)
4. จัดฝึกอบรมการจัดทำแผนธุรกิจ แผนการตลาด แผนการเงิน และแผนการผลิตเพื่อแก้ปัญหาตามแผนธุรกิจ
5. ประเมินผลการจัดฝึกอบรมเพื่อแก้ปัญหาตามแผนธุรกิจ



6. การทดลองทำสินค้าต้นแบบ (Prototype) ออกแบบบรรจุภัณฑ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าต้นแบบ
7. การวางแผนการส่งเสริมการขาย

กลุ่มเป้าหมาย

คณะวิจัยได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายเพื่อเป็นผู้ให้ข้อมูลในขั้นตอนการเก็บข้อมูล โดยกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก ตำบลคลองค่าน อำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ โดยใช้วิธีเลือกเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง คือ เลือกศึกษาเฉพาะสมาชิกที่มีความสนใจเข้าร่วมโครงการ กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย

1. เกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก จังหวัดสมุทรปราการ ที่สนใจและสมัครใจเข้าร่วมโครงการ จำนวน 10 คน ได้จากการคัดเลือกแบบสโนว์บอล (Snowball) โดยเริ่มจากประธานกลุ่มและส่งต่อสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกในชุมชนจนครบตามจำนวน
2. ผู้เชี่ยวชาญ/นักวิชาการด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์/นักพัฒนาชุมชน จำนวน 5 คน เพื่อประเมินรูปแบบผลิตภัณฑ์สินค้านวัตกรรมที่ออกแบบและพัฒนาขึ้น

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

1. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม ทีมผู้วิจัยทำหน้าที่เข้าไปมีส่วนร่วม (Participant Observation) ในกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก โดยทีมผู้วิจัยทำหน้าที่ในการสังเกตพฤติกรรม ตั้งคำถาม จดบันทึก และวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของพฤติกรรม เพื่อมุ่งค้นหา พิจารณาและวิเคราะห์ ทำความเข้าใจปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น
2. การสนทนากลุ่ม (Focus Group) จัดขึ้นเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค เพื่อประเมินศักยภาพของกลุ่ม
3. การใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ในการรวบรวมข้อมูลพื้นฐานจากกลุ่มเป้าหมายสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก
4. การจัดกิจกรรม ประกอบด้วย จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการเรื่อง การเขียนแผนธุรกิจการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การวางแผนการส่งเสริมการขาย
5. การสนทนากลุ่ม (Focus Group) จัดขึ้นเพื่อร่วมกันติดตามประเมินผล ถอดบทเรียน ข้อเสนอเชิงนโยบาย

6. การทดลองทำสินค้าต้นแบบ (Prototype) เพื่อออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR) ที่วิจัยใช้หลักการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

1) การจำแนกและจัดระบบข้อมูล (Typology and Taxonomy) เป็นการนำข้อมูลที่ได้นำมาจำแนกและจัดหมวดหมู่ออกให้เป็นระบบ เพื่อค้นหาศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก

2) การวิเคราะห์สรุปอุปนัย (Analytic Induction) เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก มาหาบทสรุปในการอบรมและทำแผนธุรกิจร่วมกัน ก่อนจะนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

3) การเปรียบเทียบเหตุการณ์ (Constant Comparison) เป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกก่อนเข้าโครงการและหลังเข้าโครงการ เพื่อถอดบทเรียนสิ่งที่ค้นพบเพื่อสรุปเป็นองค์ความรู้ในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลการวิเคราะห์

1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเพศหญิง จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 90.0 และเพศชายคิด จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.0 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 50 ปี จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 60 อายุ 45-50 ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 20 อายุ 41-45 ปี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 10 และอายุ 45-50 ปี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 10

2. การวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจชุมชน

ด้านการตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ กลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกตำบลคลองด่านมีผลิตภัณฑ์แปรรูปหลัก 2 ประเภทได้แก่ 1) การแปรรูปพลาสติกห่อม เป็นการแปรรูปพลาสติกตากแห้ง ซึ่งผ่านกระบวนการหมักเกลือก่อนตาก พลาสติกห่อม พลาสติกที่อยู่ในแหล่งเลี้ยงที่บางบ่อ และการแปรรูปด้วยภูมิปัญญาของชุมชนบางบ่อ ทั้งนี้ พลาสติกห่อมบางบ่อจะมีทั้งแบบ พลาสติกห่อมสองแฉก และพลาสติกห่อมแฉกเดียว ใช้ถุงกระดาษและถุงพลาสติกใสเป็นบรรจุภัณฑ์ 2) การแปรรูปพลาสติกเป็น



อาหารพร้อมรับประทาน ได้แก่ พลาสติกหอดกรอบ พลาสติกสมุนไพร พลาสติกไร้ก้างและ น้ำพริก พลาสติก

2. ราคา พลาสติกหอมสองแฉด ขนาดใหญ่จัมโบ้ มีราคา กิโลกรัมละ 650 บาท และพลาสติก หอมสองแฉด ขนาดเล็ก มีราคา กิโลกรัมละ 650 บาท

3. ช่องทางการตลาด มีช่องทางการตลาดแคบ กลุ่มมีพื้นที่การขายแบบกระจายทั่วไปโดยไม่ เจาะจงกลุ่มลูกค้า มีหน้าร้านบริเวณหน้าบ้านและชายริมถนนสุขุมวิท และมีร้านพลาสติกจำใจมารับซื้อ เพื่อไปขายต่อ ทำให้รูปแบบการขายเป็นการขายปลีกไม่เป็นที่รู้จักในตลาดลูกค้า ไม่มีกำหนดจำหน่ายสินค้า ผ่านช่องทางออนไลน์ ยกเว้น พลาสติกอ้ายฮี และพลาสติกแม่อำนวย ที่มีการใช้เฟซบุ๊ก

4. การส่งเสริมการขาย ใช้การส่งเสริมการขายด้วยการลดราคา หากมีลูกค้าซื้อจำนวนมาก การโฆษณาใช้การบอกปากต่อปาก และติดป้ายไว้นิลขนาดใหญ่ไว้ที่หน้าร้านค้า 1 จุด

ด้านการผลิต

การผลิตโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการทำพลาสติกหอม ซึ่งสืบทอดมายาวนานรุ่นต่อรุ่นเป็น เวลาไม่น้อยกว่า 50 ปี ซึ่งพลาสติกจะมี 2 แบบ ได้แก่ 1) พลาสติกหอมสองแฉด จะใช้เวลาในการตาก แฉดครึ่ง จะมีลักษณะแห้งกว่าพลาสติกหอมแฉดเดียว รสชาติเข้าถึงเนื้อพลาสติกมากกว่า 2) พลาสติก แฉดเดียว จะตากเพียงแฉดเดียว ซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงพลาสติก มีกระบวนการในการผลิตดังนี้

1. วิดปลาขึ้นมาจากบ่อ มีทั้งแบบน็อคน้ำแข็งและไม่น็อคน้ำแข็ง
2. นำพลาสติกสดมาล้างทำความสะอาด
3. ขอดเกล็ดด้วยซ็อน
4. ตัดหัวปลาและควักไส้
5. แยกขนาด ดังนี้ พลาสติก 1 กิโลกรัม มี 6-9 ตัว เรียกว่า พลาสติกขนาดใหญ่ มี 10-12 ตัว เรียกว่า พลาสติกขนาดรอง มี 20 ตัว เรียกว่า พลาสติกขนาดกลาง มี 32 ตัว เรียกว่า พลาสติกขนาดเล็ก
6. ล้าง
7. ฝัดเกลือ
8. หมักเกลือทิ้งไว้ 1 คืน
9. ตัดตัวปลาให้ตรง ทำหาง 2 แฉก ถ้าเป็นพลาสติกหอมสองแฉด จะตากปลา 1 วัน ½ ถ้าเป็นพลาสติกหอมแฉดเดียว จะตากปลา 1 วัน พลาสติกสด 100 กิโลกรัม เมื่อแปรรูปตากแห้งแล้ว จะเหลือน้ำหนัก 35 กิโลกรัม

การแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้ปลาสดบางบ่อ

ปลาสด 100 กิโลกรัม เมื่อแปรรูปตากแห้งแล้วจะเหลือ 35 กิโลกรัม

ปลาสดสดกิโลกรัมละ 60 บาท ปลาสดหอมกิโลกรัมละ 300-600 บาท



รูปที่ 2 ปลาสดบางบ่อ

ที่มา : ทีมวิจัย

ด้านการบริหารจัดการ

การรวมกลุ่มแบบเครือข่ายและบ้านใกล้เรือนเคียง จำนวนสมาชิกไม่เกิน 20 คน จะช่วยกันแปรรูปปลาสดในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม จ่ายค่าแรงวันละ 500 บาท ค่าตากปลา วันละ 200 บาท

ด้านการเงินและบัญชี

มีการจดบันทึกรายการรับจ่าย แต่ยังขาดการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ



ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ของกลุ่มสมาชิกเกษตรกร ผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกตำบลคลองด่าน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none">1. เป็นแหล่งพลาสติกบางบ่อที่มีเอกลักษณ์2. ความมีชื่อเสียงของ “พลาสติกบางบ่อ”3. มีภูมิปัญญาการแปรรูปพลาสติกหอมที่สืบสานกันมาอย่างยาวนานและมีความเป็นเอกลักษณ์4. ประกอบการการแปรรูปพลาสติกรักและหวงแหนในภูมิปัญญาของชุมชน5. การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ให้เป็นที่รู้จักทั้งในระดับจังหวัด ระดับประเทศ	<ol style="list-style-type: none">1. ขาดความรู้ ความเข้าใจการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์2. ขาดความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด3. ขาดความรู้ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย4. ขาดเงินทุนในการดำเนินงาน5. ขาดการจัดทำบัญชีการเงิน6. ผลิตภัณฑ์รสชาติไม่คงที่7. ยังไม่มีการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐาน GMP8. ไม่มีการสร้างแบรนด์ที่ชัดเจนและเป็นเอกลักษณ์ของพลาสติกบางบ่อ9. ไม่มีการใช้องค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของพลาสติกแปรรูปให้ทันสมัย10. อายุการเก็บรักษาได้สั้น
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
<ol style="list-style-type: none">1. เป็นแหล่งพลาสติกบางบ่อที่มีเอกลักษณ์2. ความมีชื่อเสียงของ “พลาสติกบางบ่อ”3. มีภูมิปัญญาการแปรรูปพลาสติกหอมที่สืบสานกันมาอย่างยาวนานและมีความเป็นเอกลักษณ์4. ประกอบการการแปรรูปพลาสติกรักและหวงแหนในภูมิปัญญาของชุมชน	<ol style="list-style-type: none">1. การได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากรัฐบาลหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนจากภายในจังหวัดไม่ต่อเนื่อง2. ขาดการบูรณาการร่วมกันระหว่างภาครัฐและเอกชน3. ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังแยกความแตกต่างระหว่างพลาสติกบางบ่อออกจากพลาสติกจากแหล่งอื่นไม่ได้ หากไม่ได้อ่านที่ฉลากบรรจุภัณฑ์



โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
5. ภาครัฐมีสนับสนุนและส่งเสริมการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ให้เป็นที่รู้จักทั้งในระดับจังหวัด ระดับประเทศ	4. การแข่งขันของผู้ผลิตจากแหล่งอื่นที่ใกล้เคียง มีต้นทุนการผลิตต่ำ
6. นโยบายยุทธศาสตร์การพัฒนากะชกร พ.ศ. 2560 – 2564 สนับสนุนเกษตรกรอย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น	5. การขายตัดราคาของเกษตรกรที่ไม่มีจริยธรรมจากแหล่งอื่น
7. ศูนย์การเรียนรู้และแปรรูปพลาสติกของกลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง เพื่อส่งเสริมให้ได้มาตรฐาน OTOP และส่งเสริมการส่งออก ได้รับการสนับสนุนจาก สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด สำนักงานประมงจังหวัด สำนักงาน เกษตรจังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบลคลองด่านจังหวัดสมุทรปราการ	6. งานวิจัยด้านพลาสติกยังมีน้อยเมื่อเทียบกับกับงานวิจัยประมงด้านอื่นๆ
8. ผู้บริโภครู้จักชื่อเสียงพลาสติกบางบ่อเป็นอย่างดี แม้ว่ามีราคาสูงก็ยินดีจ่าย หากสะอาดปลอดภัย	

3. ผลการจัดทำแผนธุรกิจ ทองม้วนก้างพลาสติกไฮแคลเซียม (Wafer rolls) ของดีบางบ่อ

ผลการวิเคราะห์จากศักยภาพผู้ประกอบการในการผลิตและแปรรูป ความเป็นไปได้ทางการตลาด และการเพิ่มมูลค่าจากของเหลือในกระบวนการผลิต พบว่า แผนธุรกิจที่มีความเป็นไปได้ ใช้งัเงินลงทุนน้อย จำหน่ายได้ทันทีเห็นผลตอบแทนที่ชัดเจนคือ การทำแผนธุรกิจทองม้วนก้างพลาสติกไฮแคลเซียม (Wafer rolls)

ที่มาและความน่าสนใจของแผนธุรกิจธุรกิจ

สินค้าเกิดจากภูมิปัญญาในท้องถิ่น วัตถุดิบหาง่าย ราคาไม่แพง กระบวนการผลิตไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน รูปแบบผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมและทันสมัย มีตัวแทนทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดเข้ามารับสินค้าไปจำหน่าย เป็นแหล่งแคลเซียมในอาหารว่างที่มาจากงานวิจัยการเสริมแคลเซียมในขนมอบกรอบจากก้างปลาบ่น

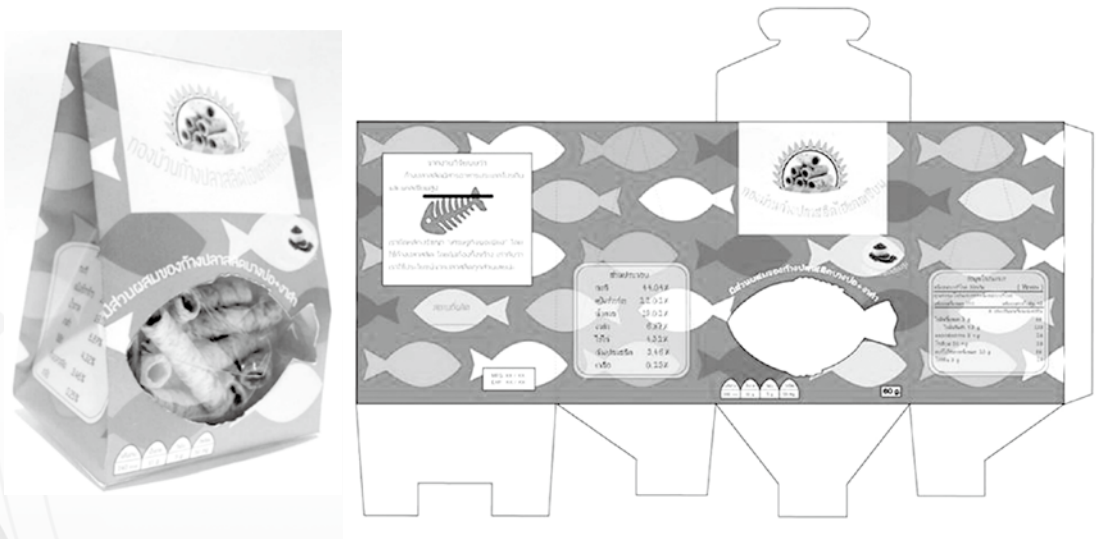
โอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ

ตลาดขนมขบเคี้ยว หรือ สแน็คในประเทศไทยมีมูลค่ารวมกว่า 33,266 ล้านบาท เติบโต 4.5% ขนมขบเคี้ยวเป็นสินค้าที่อยู่เคียงคู่กับครัวเรือน พฤติกรรมการบริโภคขนมขบเคี้ยวก็มีการปรับเปลี่ยน แทนที่จะกินแบบเพี้ยวๆ ไปเป็นการกินขนมขบเคี้ยวในระหว่างการดื่มกาแฟขนมขบเคี้ยวแนวสุขภาพ อาจจะปรับตำแหน่งทางการตลาดไปเป็นอาหารเข้ามื้อสุขภาพของคนที่ไม่ชอบกินอะไรหนักๆ ได้ไม่ยากนักและเข้าไปจับตลาดลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัย ไม่ใช่เฉพาะลูกค้าวัยรุ่นหรือเด็กๆ อีกต่อไป การพัฒนาของขนมขบเคี้ยวในอนาคต มีอยู่ด้วยกัน 2 แนวทางหลักคือ สนใจการดูแลสุขภาพของลูกค้า และสนใจการพัฒนารสชาติให้ถูกใจลูกค้ามากที่สุด

ตลาดเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้สูงวัยและกลุ่มวัยทำงานเจนวาย
2. กลุ่มร้านค้าและร้านกาแฟ
3. กลุ่มนักท่องเที่ยวและผู้มาเยือนจังหวัดสมุทรปราการ

4. ผลการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ทongs ม้วนก้างปลาสดไฮแคลเซียม



รูปที่ 3 ผลิตภัณฑ์ต้นแบบของม้วนก้างปลาสดไฮแคลเซียม และ บรรจุภัณฑ์
ที่มา : คณะผู้วิจัย



ตารางที่ 2 ผลการเปรียบเทียบความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อน/หลังการอบรมของกลุ่มเป้าหมาย

ทดสอบความรู้	n		S.D.	t	Sig
ก่อนการอบรม	20	2.80	1.08	0.233	.000
หลังการอบรม	20	3.44	1.22		

**ระดับนัยสำคัญทางสถิติระดับที่ 0.05

จากตาราง พบว่า ความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อน/หลังการอบรมของกลุ่มเป้าหมายในฝักรอบรมเชิงปฏิบัติการ มีคะแนนเฉลี่ยก่อนการอบรม 2.80 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.08 และคะแนนเฉลี่ยหลังการอบรม 3.44 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.22 เมื่อใช้สถิติทดสอบที่ไม่เป็นอิสระต่อกัน (t-test dependent) พบว่า ความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป้าหมายก่อน/หลังการอบรม ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับที่ 0.05

สรุป

เมื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยแล้วพบว่า หลังจากการฝักรอบรมผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ยความรู้ในการทำแผนธุรกิจและพัฒนาผลิตภัณฑ์สูงขึ้น แสดงว่า การฝักรอบรมมีผลสัมฤทธิ์ในการพัฒนาความรู้เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์พลาสติกแปรรูปตามความต้องการของผู้บริโภค

อภิปรายผล

การศึกษาสภาพการณ์ ความต้องการ และศักยภาพกลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติก รวมถึงการวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย โอกาสและอุปสรรคของผู้ประกอบการที่ครอบคลุมถึงกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย กำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ ดำเนินกลยุทธ์และประเมินกลยุทธ์ และแผนการแผนธุรกิจ แผนการตลาด แผนการเงิน และแผนการผลิตเพื่อแก้ปัญหาตามแผนธุรกิจและการวางแผนการส่งเสริมการขาย ซึ่งสอดคล้องกับ กฤษณะ ดาราเรือง (2560) ที่ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาแหลม จังหวัดนครสวรรค์ และทำการทดลองทำสินค้าต้นแบบ (Prototype) ออกแบบบรรจุภัณฑ์และพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าต้นแบบ เพื่อทำให้พลาสติกตกเกรดให้กลายเป็นสินค้าใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งสอดคล้องกับธีรพงษ์ เทพภรณ์ และคณะ (2556) ศึกษาการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกน้ำเมียงแก้วของชุมชนบ้านผาตั้ง ตำบลป่าแป๋ อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โครงการวิจัยนี้เป็นงานวิจัยต่อยอดผลงานวิจัยเชิงค้นคว้าทดลองเทคโนโลยีการแปรรูปผลผลิต



จากธรรมชาติและภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชน เพื่อการพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ชุมชน เป็นแนวทางให้กลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ประกอบการแปรรูปพลาสติกตำบลคลองด่านก้าวไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเพื่อแก้ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนมาแปรรูปเป็นผลผลิตด้วยการประยุกต์ใช้รูปแบบวิถีชีวิต ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้สืบทอดมาจากบรรพบุรุษถ่ายทอดสู่ผลิตภัณฑ์ให้เกิดความโดดเด่นเป็นอัตลักษณ์เฉพาะ และการวางแผนความเสี่ยงเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่ส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจมีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับ ชุดมินต์ สะสอง และบุญทวารณ วิงวอน (2559) ศึกษาความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียและแผนธุรกิจที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำไปใช้ประโยชน์

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลงานวิจัยไปใช้

1. ควรมีผู้ดูแลระบบการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ จะทำให้การขายสินค้ามียอดขายเพิ่มมากขึ้น
2. ควรมีการสอบถามเพิ่มเติมในการนำสินค้าไปวางตามร้านค้าทั่วไป หรือร้านค้าขายของที่ระลึกจะสามารถทำให้ขยายตลาดได้มากขึ้น
3. ควรมีการตรวจสอบ แก้ไข เปลี่ยนแปลง คำอธิบายหรือลักษณะข้อความของสินค้าเพื่อให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ควรจะมีการปรับปรุงรูปแบบบ่อยๆ เพื่อให้เกิดความทันสมัยและตรงกับกลุ่มลูกค้า
2. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ควรจะสำรวจร้านค้า หรือช่องทางการจัดจำหน่ายก่อนที่จะมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์





บรรณานุกรม

- กระทรวงอุตสาหกรรม. (2545). *โครงการศึกษาวิเคราะห์เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและแปรรูปสินค้าข้าวภายใต้องค์ประกอบของสายโซ่แห่งคุณค่าอาหาร (Value food chain): กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากข้าว*. กรุงเทพฯ.
- กระทรวงอุตสาหกรรม. (2559). *เกษตรแปรรูป : กระทรวงอุตสาหกรรมเสริมแกร่งเศรษฐกิจฐานรากด้วย “อุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตร”*. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2560 จาก กระทรวงอุตสาหกรรม เว็บไซต์ <http://www.industry.go.th/industry/index.php/th/knowledge/item/10592-2016-05-23-05-00-38>.
- กฤษณะ ดาราเรือง. (2560). การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์ทางการตลาดวิสาหกิจชุมชนบ้านเขาแหลม จังหวัดนครสวรรค์. *สุทธิปริทัศน์*, 31(100), 130-143.
- ก้องเกียรติ บณูอินทร์. *โครงการลูกพระดาบส จังหวัดสมุทรปราการ*. (23 เมษายน 2553). สัมภาษณ์.
- ชาย โพธิ์สิตา. (2556). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ*. กรุงเทพฯ. อมรินทร์ปริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- ชุติมันต์ สะสอง และบุญทวารธรณ วิงวอน. (2559). ศึกษาความร่วมมือของผู้มีส่วนได้เสียและแผนธุรกิจที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนกลุ่มวิสาหกิจหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน. *วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม*, 6(1), 124-133.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2552). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ. ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ธีรพงษ์ เทพภรณ์ กาญจนา พลอยศรี สารินาฏ เกตวัลห์ อนัญญา เอกพันธ์ และเกศนภา ห้องโสภณ. (2556). การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำพริกน้ำเมี่ยงคั่วของชุมชนบ้านผาแดง ตำบลป่าเปือ อำเภอมะแตง จังหวัดเชียงใหม่. *วารสารวิจัยเพื่อการพัฒนาเชิงพื้นที่*, 6 (1), 67-79.
- นภัสวรรณ. (นามปากกา). (2554). ปลาสดิบางบ่อใกล้สูญพันธุ์ วอน อบจ. หาทองช่วย. *ฟ้าใหม่*, 1(2), 13.
- ปรีชา สมานมิตร. การเลี้ยงปลาสดิบ ตำบลคลองด่าน. (29 เมษายน 2560). สัมภาษณ์.
- ปิ่นปิ่นนัท สัทธรรมนุวงศ์ และวนาวลัย์ ดาดี. (2558). ถอดรหัสวงจรชีวิตตราสินค้า. *วารสารบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร*, 10(1), 15-27.



- ไพโรจน์ ปิยะวงศ์วัฒนา. (2555). *การจัดการเชิงกลยุทธ์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม*. กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- มรกต กำแพงเพชร. (2559). เรื่องเล่าจากผู้ประกอบการสีเขียว จุดเปลี่ยนจากผับสู่ฟัก จากมังก็่กลับสู่ มังก็่ออร์แกนิกฟาร์ม, *วารสารวิชาการธุรกิจปริทัศน์*, 9(1), 201-214.
- โยธยา ปัญญาภาวิน. (2548). *การผลิตและการตลาดพลาสติกของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรบางบ่อ จำกัดวิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต*. ศิลปศาสตร์ (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์) บัณฑิตวิทยาลัย,มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. กรุงเทพฯ.
- วิชิต อุ่ออัน. (2551). *การจัดการเชิงกลยุทธ์ : ขั้นตอนและวิธีการวิเคราะห์กรณีศึกษาเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์พรินท์แอมมี่(ประเทศไทย).
- ศศิเพ็ญ พวงสายใจ และคณะ. (2552). *การวิจัยแบบบูรณาการเพื่อพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจชุมชนในเขตภาคเหนือ สู่ระดับสากลอย่างยั่งยืน*. รายงานการวิจัยศูนย์วิจัยและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศุภกานต์ ศรีโสภณาเจริญรัตน์. (2558). *ปัญหาการคุ้มครองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ กรณีพลาสติกบางบ่อ*. บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- สมพันธ์ อภิรักษ์. (2556). *ภูมิปัญญาท้องถิ่นการเลี้ยงปลาสดด้วยชุดการสอน สำหรับผู้เรียนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จังหวัดสมุทรปราการ*. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2560 เว็บไซต์ <https://www.tci-thaijo.org/index.php/jica/article/download/.../27123>
- สำนักงานเทศบาลตำบลบางบ่อ. (2559). *พลาสติก*. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2560 เว็บไซต์ <http://bangbo.go.th/bank.php?modules=otop3&Id=1&data=detail>
- สำนักบริหารยุทธศาสตร์กลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนกลาง. (2559). *พลาสติก*. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2560 เว็บไซต์ <http://www.chachoengsao.go.th/osmcentral/>
- สุปราณี เย็นสุข. (2547). *การผลิตและการตลาดของพลาสติกและผลิตภัณฑ์ในจังหวัดสมุทรปราการ*. กรุงเทพมหานคร : ฐานข้อมูลวิทยานิพนธ์ไทย
- สุภางศ์ จันทวานิช. (2553). *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ*. พิมพ์ครั้งที่ 18. กรุงเทพมหานคร :สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

