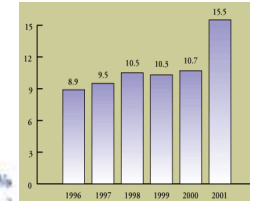
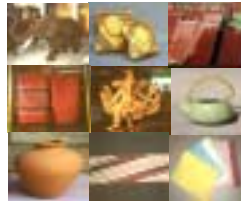
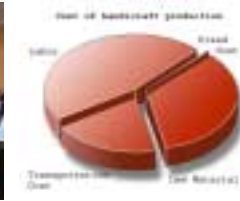


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มหัตถกรรมผลิตภัณฑ์ชาวบ้านสันป่าม่วง



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์ลักขมี วรชัย^{(2), (3)}

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มูลละ⁽³⁾

ผลบุญ พัวสุวรรณ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการโดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	4
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	6
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	9
4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร	42
5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร	43
6. ภาคผนวก	44

แผนธุรกิจ

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

ในอดีตผักตบชวาเป็นวัชพืชทางน้ำที่มีการแพร่ระบาดอย่างรวดเร็วและยากต่อการกำจัด จนถึงขั้นมีการออกพระราชบัญญัติเพื่อควบคุมและปราบปรามผักตบชวามิให้แพร่ระบาด นอกจากความพยายามกำจัดด้วยวิธีเชิงกลต่าง ๆ แล้ว ยังมีความพยายามในการนำผักตบชวามาตัดแปลงให้เกิดประโยชน์ โดยการประดิษฐ์เป็นเครื่องอุปโภคบริโภคต่าง ๆ ซึ่งหนึ่งในสิ่งประดิษฐ์จากผักตบชวาที่มีศักยภาพในเชิงธุรกิจ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา อันเนื่องมาจากคุณสมบัติของเส้นใยที่มีความทนทานเทียบเท่าวัสดุจักสานชนิดอื่น ประกอบกับความหาได้ง่าย ทำให้ผักตบชวากลายเป็นทางเลือกที่มีศักยภาพสำหรับธุรกิจการผลิตเครื่องจักสานในที่สุด และได้กลายเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนอย่างมหาศาล โดยมีมูลค่าการผลิตในประเทศไม่ต่ำกว่าปีละ 500 ล้านบาท นอกจากนั้นกระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่สังคมให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพธรรมชาติมากขึ้น เพราะส่งผลกระทบต่อสุขภาพของมนุษย์ ยังเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตในตลาดโลกของธุรกิจนี้อีกด้วย เนื่องจากการนำผักตบชวามาใช้ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้เกิดการตัดไม้ทำลายป่าหรือสภาพแวดล้อมใด ๆ อันจะถูกหยิบยกมาใช้เป็นข้ออ้างเพื่อกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ และจากสถิติการนำเข้าเครื่องจักสานของสหรัฐอเมริกาจากทั่วโลกมีมูลค่า 323.94 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยนำเข้าจากไทย 1.48 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มูลค่านำเข้าจากไทยเป็นอันดับ 9 ส่วนแหล่งนำเข้าอื่นที่สำคัญ ได้แก่ จีน ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ไต้หวัน อินเดีย ยองกง เกาหลี และแคนาดา (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2545) จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นสามารถกล่าวได้ว่าการผลิตเครื่องจักสานผักตบชวาเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพทางการตลาดอย่างไม่มีข้อโต้แย้ง

การจักสานผักตบชวาเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่สำคัญของบ้านสันปาม่วงได้ โดยเริ่มผลิตมาตั้งแต่ปี 2520 เนื่องจากพื้นที่หมู่บ้านอยู่รอบกว๊านพะเยา ซึ่งเป็นแหล่งผักตบชวาที่สำคัญ โดยราษฎรทำการผลิตในช่วงรอผลผลิตทางการเกษตร และยังคงยึดเป็นอาชีพเสริมสืบทอดเรื่อยมาจนกลายเป็นอาชีพที่สร้างรายได้อย่างคุ้มค่าในปัจจุบัน มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มต่าง ๆ แต่กลุ่มที่มีชื่อเสียงและมีปริมาณการผลิตมากที่สุด คือ **กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง** โดยมีการจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2540 มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก สร้างอำนาจต่อรองทางการตลาดและเพื่อการจำหน่ายโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ปัจจุบันมีสมาชิก 50 คน เงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท และมีกลุ่มเครือข่ายการผลิต 15 กลุ่ม จำนวนสมาชิก 420 คน

โอกาสของธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวาในประเทศไทยมีแหล่งผลิตกระจายอยู่ทั่วประเทศ แต่แหล่งผลิตใหญ่อยู่ในเขตภาคกลางและภาคเหนือ สำหรับภาคเหนือตอนบนมีแหล่งผลิตที่สำคัญอยู่ในจังหวัดพะเยา โดยกลุ่มผู้ผลิต

จะกระจายตัวอยู่ในบริเวณรอบกว๊านพะเยา ซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบผักตบชวาที่สำคัญ เช่น กลุ่มจักสานผักตบชวา บ้านสาใต้ กลุ่มจักสานบ้านต้าเหล่า กลุ่มจักสานผักตบชวาบ้านแม่ใส และกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาบ้านบ่อแอ้ว เป็นต้น รูปแบบการผลิตอาจจะแตกต่างหรือเหมือนกันขึ้นอยู่กับความถนัด การหาลูกค้าขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละกลุ่มฯ แต่ส่วนมากจะมีลูกค้าประจำของตัวเอง

จากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวาที่มีการผลิตมากในตลาด ได้แก่ กระเป๋าคะกร้าหัว แจกัน กระຈาด ตะกร้าวางของ กล่องทิงซู หมวก และรองเท้า ส่วนผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตสามารถแบ่งได้เป็น 4 หมวด คือ กระเป๋า ตะกร้า หมวก และการสานผักตบชवाल้อมภาชนะ มีสัดส่วนปริมาณการผลิตประมาณร้อยละ 62, 18, 10 และ 10 ของปริมาณการผลิตรวม ตามลำดับ โดยจะเป็นการผลิตตามรายการสั่งซื้อจากลูกค้า ทั้งผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทำการผลิตอยู่แล้ว และลูกค้าเป็นผู้ออกแบบให้

ในด้านราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ แต่ละกลุ่มจะกำหนดกันเองโดยให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับกลุ่มอื่น ในระยะแรกเกิดปัญหาการตัดราคากันบ้าง แต่ต่อมาได้มีการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตในระดับจังหวัดและตำบล เพื่อกระจายคำสั่งซื้อของลูกค้าให้สามารถผลิตได้ทันเวลา และเพื่อร่วมมือกันตั้งราคาจำหน่ายให้มีมาตรฐานเดียวกัน ทำให้สมาชิกทุกกลุ่มมีรายได้ใกล้เคียงกัน สำหรับราคาสินค้าของกลุ่มฯ จะอยู่ในช่วง 60-170 บาทต่อหน่วย ขึ้นอยู่กับขนาด ต้นทุน และความยากง่ายในการผลิต

กลุ่มฯ มีการขยายเครือข่ายการผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียง โดยที่กลุ่มฯ ทำหน้าที่ในลักษณะผู้รับและกระจายคำสั่งซื้อ ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนเงินทุนหมุนเวียนการผลิตทั้งหมด โดยเฉพาะในกรณีที่มีคำสั่งซื้อจำนวนมาก และสามารถรักษาดลาดและส่งมอบสินค้าได้ตรงกำหนด เพราะกลุ่มฯ เป็นผู้รวบรวมและส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าเอง ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่มาติดต่อที่กลุ่มฯ ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีกำลังการผลิตรวมประมาณ 90,000 ชิ้นต่อปี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย

สินค้าของกลุ่มส่วนใหญ่ส่งไปจำหน่ายในเขตภาคเหนือ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่ นอกนั้นได้แก่พะเยา ลำพูน เชียงราย พิชณุโลก ลำปางและน่าน โดยมีสัดส่วนยอดขายจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 27, 8, 8, 4, และ 1 ตามลำดับ ซึ่งลูกค้าจะนำไปขายปลีกตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น บ้านถวาย บ่อสร้างสันกำแพง ตลาดไนท์บาซาร์ ส่วนในภาคอื่นได้แก่ กรุงเทพฯ และภูเก็ต มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 และ 2 ตามลำดับ โดยลูกค้ารายที่มีศักยภาพอยู่ในกรุงเทพฯ เชียงใหม่ เชียงรายและภูเก็ต เพราะเป็นกลุ่มตลาดส่งออกและกลุ่มนักท่องเที่ยว

ในปัจจุบันผู้บริโภคสินค้าของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 58 และ 42 ของยอดขายรวมตามลำดับ ตลาดส่งออกหลักคือ ญี่ปุ่น ซึ่งกลุ่มฯ มีเป้าหมายจะขยายตลาดส่งออกเพิ่มขึ้น อันจะทำให้สัดส่วนการจัดจำหน่ายระหว่างตลาดภายในและส่งออกเปลี่ยนไปเป็นร้อยละ 50 และ 50 ตามลำดับ สำหรับวิธีการตลาดสินค้าของกลุ่มฯ ยังต้องอาศัยพ่อค้าเป็นคนกลางในการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ยกเว้นการออกร้านแสดงสินค้าที่กลุ่มฯ มีโอกาสพบทั้งผู้บริโภคโดยตรงและพ่อค้าคนกลาง

ในด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ มีการให้เครดิตทางการค้าแก่ลูกค้าประจำ 10 วัน หลังจากได้รับผลิตภัณฑ์แล้ว นอกจากนั้นทางบริษัทโนวีกา จำกัด ซึ่งเป็นผู้ส่งออก ยังได้นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปเสนอขายบน website www.novica.com เป็นการเพิ่มช่องทางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อีกทางหนึ่ง กลุ่มฯ มีการออกร้านประชาสัมพันธ์และจำหน่ายในงานออกร้านแสดงสินค้าต่างๆ ที่จัดขึ้นโดยภาครัฐและเอกชน ทั้งในและต่างจังหวัด โดยตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2543 กลุ่มฯ มีสถิติการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์รวม 13 ครั้ง

ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ

กลุ่มฯ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีการเพิ่มพูนทักษะให้สมาชิกโดยจัดทัศนศึกษาดูงานเพื่อเป็นการเปิดโลกทัศน์ให้สมาชิก การจัดหาครุภัณฑ์ และการส่งเสริมตลาดโดยการติดต่อผู้ส่งออก จนได้รับการประชาสัมพันธ์ทาง website <http://www.novica.com> ของบริษัท Novica Co., Ltd. และการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานภาครัฐจนมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง มีกลุ่มอาชีพต่าง ๆ จากทั่วประเทศมาศึกษาดูงาน และสมาชิกของกลุ่มฯ ได้รับการติดต่อให้เป็นวิทยากรในการฝึกอบรมให้กลุ่มต่าง ๆ ทั้งในและต่างจังหวัด จนกระทั่งกลุ่มได้รับการคัดเลือกเป็นกลุ่มอาชีพดีเด่น ชนะเลิศการประกวดระดับจังหวัด ประจำปี พ.ศ. 2543 จากกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ซึ่งจากการรับรางวัลในครั้งนี้ทำให้กลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการและเอกชนหลายองค์กรมาโดยตลอด ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีโอกาสพบปะลูกค้ามากขึ้น สามารถสร้างรายได้ให้สมาชิกโดยเฉลี่ยรายละไม่ต่ำกว่า 3,000 บาทต่อเดือน

ในอนาคตกลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนากลุ่มฯ ให้เป็นศูนย์กลางการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของตำบลสันป่าม่วง โดยมีการรวมกลุ่มทุกกลุ่มในตำบลที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาให้เป็นเครือข่าย เพื่อให้การกำหนดราคาเป็นราคาเดียวกัน มาตรฐานการผลิต และการกระจายรายการสั่งซื้อ ซึ่งในขณะนี้ได้ดำเนินการในขั้นเลือกตั้งคณะกรรมการ และจะกำหนดข้อบังคับ และเงื่อนไขของเครือข่าย และจากโครงการที่ตำบลสันป่าม่วงจะให้หมู่บ้านสันป่าม่วงเป็นแหล่งท่องเที่ยวเพราะมีพื้นที่ติดกว๊านพะเยา กลุ่มฯ จะตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผักตบชวา เพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวที่จะเข้ามา และเป็นศูนย์การประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มด้วย

ความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2544

มูลค่ายอดขาย	322,118	บาท
กำไรขั้นต้น	24,472	บาท
อัตรากำไรขั้นต้น	7.60	%
อัตรากำไรสุทธิ	7.60	%
อัตราส่วนตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	19.32	%

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

การจักสานผักตบชวาเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่สำคัญของบ้านสันปาม่วงได้ เริ่มมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2520 เมื่อมีแม่ชีจากสำนักสงฆ์แห่งหนึ่งจากจังหวัดสมุทรปราการ 2 ท่าน ซึ่งเป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับการจักสานผักตบชวา ได้เข้ามาพำนักในตำบลสันปาม่วง และเห็นว่าชาวบ้านว่างงานในช่วงรอผลผลิตการเกษตร ประกอบกับมีผักตบชวาล้นอยู่ในหมู่บ้านเป็นจำนวนมาก แม่ชีจึงมีแนวคิดที่จะสร้างอาชีพเสริมให้กับชาวบ้าน และเห็นว่าการจักสานผักตบชวาจะเป็นอาชีพที่มีศักยภาพของท้องถิ่น จึงเริ่มสอนการทำเปलगวนและของชำร่วย เพราะมีขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน ในช่วงแรกสินค้าที่ผลิตได้ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ขึ้นวางขาย ใช้วัตถุดิบและเวลา มาก แต่ได้ผลตอบแทนไม่คุ้มกับเวลาที่ใช้ในการผลิต อย่างไรก็ตามชาวบ้านบางส่วนยังคงยึดเป็นอาชีพเสริม และสืบทอดเรื่อยมาจนกลายเป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ให้ชาวบ้านได้อย่างคุ้มค่าจนกระทั่งปัจจุบัน

หากกล่าวถึงการผลิตผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวาของจังหวัดพะเยาแล้ว **กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง** เป็นกลุ่มฯ ที่มีชื่อเสียงและปริมาณการผลิตมากที่สุด เพราะราษฎรในหมู่บ้านเกือบทุกครัวเรือน ทำการผลิตหัตถกรรมผักตบชวา อาชีพหัตถกรรมผักตบชวาในตำบลสันปาม่วงได้ เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2524 ในลักษณะต่างคนต่างผลิต แต่ในช่วงแรกผู้ผลิตประสบปัญหาทางด้านการผลิตและตลาด โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ไม่ทนทาน มีปัญหาเชื้อราและมอด ประกอบกับรูปแบบสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของตลาด รวมทั้งปัญหาการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง จึงมีสมาชิกบางส่วนจากบ้านสันปาม่วงได้ ไปเป็นสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ผักตบชวาที่บ้านสันปาม่วงกลาง หมู่ที่ 8 แต่ปัญหาดังกล่าวก็ไม่ลดลงแต่อย่างใด ดังนั้นเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2540 ราษฎรในบ้านสันปาม่วงได้จึงได้มารวมกลุ่มกันเอง โดยตั้งเป็นกลุ่มหัตถกรรมตบชวาบ้านสันปาม่วง มีสมาชิกก่อตั้ง 56 คน มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก สร้างอำนาจต่อรองทางการตลาดและเพื่อการจำหน่ายโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ปัจจุบันมีสมาชิก 50 คน เงินทุนหมุนเวียน 150,000 บาท

ในปี พ.ศ. 2542 กลุ่มฯ ได้เสนอโครงการขอรับการสนับสนุนงบประมาณตามโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง งบประมาณตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ (มพร.) ปี พ.ศ. 2542 ได้รับงบประมาณจำนวน 64,870 บาท เพื่อดำเนินการอบรมเพิ่มพูนทักษะ ศึกษา ดูงาน และจัดหาครุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มฯ ได้ส่งเสริมการตลาดโดยติดต่อผู้ส่งออก และได้เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ทาง website <http://www.novica.com> กลุ่มฯ ได้รับการติดต่อให้ไปแสดงสินค้า และจำหน่ายสินค้าทั้งในและต่างจังหวัด เป็นประจำทุกเดือน ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 2,000 - 3,000 บาท ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและมีกลุ่มต่าง ๆ จากใน และต่างจังหวัดมา ศึกษาดูงานด้านกลุ่มอาชีพ และด้านการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียง และสมาชิกกลุ่มฯ ได้รับการติดต่อให้เป็นวิทยากรในการฝึกอบรมให้กลุ่มต่าง ๆ ทั้งในและต่างจังหวัด จนกระทั่งกลุ่มฯ ได้รับการคัดเลือกเป็นกลุ่มอาชีพดีเด่น ชนะเลิศการประกวดระดับจังหวัด ประจำปี พ.ศ. 2543 จากกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย และจากการที่ได้รับรางวัลกลุ่มอาชีพดีเด่นระดับจังหวัด ทำให้ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปัจจุบันกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ และเอกชนหลายองค์กร ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลสันปาม่วง สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองพะเยา สหกรณ์อำเภอ

เมืองพะเยา สำนักงานจัดหางานจังหวัดพะเยา ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน อุตสาหกรรมจังหวัดพะเยา พาณิชย์จังหวัดพะเยา สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดพะเยา และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดพะเยา

กล่าวได้ว่าการจัดตั้งธุรกิจชุมชนของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วงนี้ เป็นความต้องการจากล่างขึ้นบน (Bottom Up) เพราะเกิดจากความต้องการของคนในชุมชนอย่างแท้จริง โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการร่วมมือร่วมใจ ช่วยกันคิด ช่วยกันทำ และได้รับประโยชน์ร่วมกัน อันเป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง ซึ่งทำให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

รายละเอียดสินค้า

สินค้าที่กลุ่มฯ ผลิตคือ ผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา โดยใช้ก้านผักตบชวาแห้งและหน่อดอกพูกแห้งเป็นวัตถุดิบหลัก รายการสินค้าทั้งหมดสามารถแบ่งได้ 4 หมวด คือ กระเป๋ ตะกร้า หมวกและการสานผักตบชवाल้อมภาชนะต่างๆ (ตารางที่ 1) โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมากที่สุด คือ กระเป๋า โดยเฉพาะกระเป๋าครึ่งวงกลม (ลายดอกหมาก) กระเป๋าสีเหลี่ยม (ลายเป็ย 2) กระเป๋ามงม (ทรงสี่เหลี่ยม) และการสานหวายล้อมภาชนะ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อจากลูกค้า

ตารางที่ 1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

หมวดผลิตภัณฑ์	ทรง	ลาย	ขนาด
กระเป๋า	ครึ่งวงกลม	ดอกหมาก	จิ๋ว เล็ก กลาง ใหญ่ จัมโบ้
	แดงโม	ดอกหมาก	เล็ก กลาง ใหญ่ จัมโบ้
	ซาร่าสี่เหลี่ยม	ดอกหมาก	เล็ก กลาง ใหญ่
	ทรงบ้าน	ลายเป็ย 2	เล็ก กลาง ใหญ่
	ทรงรี	ลายเป็ย 2	เล็ก กลาง ใหญ่
	สี่เหลี่ยม	ลายเป็ย 2	เล็ก กลาง ใหญ่ จัมโบ้
	ทรงรี ปากแหว่	ลายเป็ย 2	เล็ก กลาง ใหญ่
	มงม	-	เล็ก กลาง ใหญ่
	คุณนายจิบข้าง	ตะกร้อ	กลาง
	คุณหญิง	ดอกหมาก	กลาง
	ธุรกิจ	ลายเป็ย 2	กลาง
	ทรงซึ้ง	ลายเป็ย 2	กลาง
	เป้	ตะกร้อ และเป็ย 2	
	ย่าม	ลายไทย	เล็ก ใหญ่
ตะกร้า	คอห่าน	ลายเป็ย 1	เล็ก ใหญ่
	ทรงรี	ลายเป็ย 1	เล็ก กลาง ใหญ่
	เรือใหญ่	ลายเป็ย 1	กลาง ใหญ่

	สีเหลือง	ลายเปี๊ยก 1	เล็ก กลาง ใหญ่
--	----------	-------------	----------------

ตารางที่ 1 (ต่อ)

หมวดผลิตภัณฑ์	ทรง	ลาย	ขนาด
หมวก	ควาบอย	-	-
	ผู้ชาย	-	ปักเล็ก ปักใหญ่
	ผู้หญิง	-	ปักเล็ก ปักใหญ่
	วิลสัน	-	-
การสานล้อมภาชนะ	แจกัน คนโท อื่น ๆ	-	หลายขนาด

ประวัติสินค้าและจุดแข็งของสินค้า

กลุ่มฯ มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายโดยฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำหน้าที่ในการออกแบบ แกะลายสาน และสอนให้สมาชิก และสมาชิกเครือข่าย เช่น เปลี่ยนรูปแบบ ตกแต่งเพิ่มโดยการติดกระดุมและดอกไม้ เปลี่ยนจากกระเป๋าทื่อเป็นกระเป๋าสะพาย เพิ่ม-ลดขนาด บุผ้าด้านในและติดซิป เป็นต้น นอกจากนั้นภายในกลุ่มยังมีกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งทำหน้าที่นำผ้ามาบุด้านในผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าและตะกร้า ทำให้ผลิตภัณฑ์มีมูลค่าและน่าใช้มากขึ้น กล่าวได้ว่าธุรกิจชุมชนของกลุ่มฯ มีประสิทธิภาพในเชิงการผลิตจนได้รับการตอบรับจากตลาดต่างประเทศ ดังนั้นโอกาสขยายส่วนแบ่งการตลาดในต่างประเทศจึงมีไม่เรื้อยยาก หากกลุ่มฯ ทำการพัฒนาปรับเปลี่ยนสินค้าให้หลากหลายและมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น โดยเน้นการออกแบบและเพิ่มประเภทสินค้าให้มีอรรถประโยชน์ในการใช้สอยมากขึ้น

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็ง (strength)

ด้านการจัดองค์กร

1. การรวมกลุ่มเกิดจากความต้องการของสมาชิกในชุมชนอย่างแท้จริง หรือเป็นความต้องการจากล่างขึ้นบน (Bottom Up) โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการร่วมมือร่วมใจ ช่วยกันคิด ช่วยกันทำ และได้รับประโยชน์ร่วมกัน อันเป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนากลุ่มฯ ให้มีความเข้มแข็งและ สามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน
2. ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ใหญบ้าน ทำให้ง่ายต่อการขอความร่วมมือจากสมาชิก นอกจากนั้นยังเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ มีความเสียสละและต้องการพัฒนากลุ่มฯ ให้มีความก้าวหน้า และมีความสามารถในการทำงานกับหน่วยงานระดับชุมชนและจังหวัด ทำให้เกิดความสะดวกในการประสานงาน
3. กลุ่มฯ มีเครือข่ายการผลิตในหมู่บ้านใกล้เคียงถึง 15 กลุ่ม รวมสมาชิก 420 คน

ด้านการผลิต

1. กลุ่มฯ มีบุคลากรที่มีความคิดสร้างสรรค์ (creative) มีความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำหน้าที่แกะลายสาน ออกแบบ ตกแต่งและดัดแปลง ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญในเชิงการตลาดปัจจุบัน
2. สมาชิกได้รับการฝึกอบรมการสานและเทคนิคการผลิตอื่นๆ จากเจ้าหน้าที่จากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ทำให้ทักษะในการผลิตเพิ่มขึ้น ส่งผลถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และความหลากหลายของสินค้า

ด้านการตลาด

1. กลุ่มฯ มีอำนาจต่อรองกับลูกค้า สามารถเรียกเก็บเงินมัดจำร้อยละ 30 ของมูลค่าสินค้าสั่งซื้อ ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต
2. การบริหารงานด้านการตลาดเป็นไปด้วยความรอบคอบ ซึ่งประธานจะเดินทางไปดูสถานที่จำหน่าย เพื่อพิจารณาศักยภาพและความน่าเชื่อถือของลูกค้ารายใหม่ก่อนรับคำสั่งผลิต
3. มีการประชุมคณะกรรมการบริหารเพื่อกำหนดราคารับซื้อจากสมาชิก และกระจายการผลิตตามคำสั่งซื้อให้สมาชิกในทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อเข้ามา และเพื่อชี้แจงรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ ราคารับซื้อจากสมาชิก และกำหนดส่งมอบสินค้าให้กลุ่มฯ
4. กลุ่มฯ มีการขยายเครือข่ายการผลิตไปยังหมู่บ้านใกล้เคียง โดยที่กลุ่มฯ ทำหน้าที่ในลักษณะผู้รับและกระจายคำสั่งซื้อ ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนเงินทุนหมุนเวียนการผลิตทั้งหมด โดยเฉพาะในกรณีที่มีคำสั่งซื้อจำนวนมาก และสามารถรักษาดุลและส่งมอบสินค้าได้ตรงกำหนด เพราะกลุ่มฯ เป็นผู้รวบรวมและส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าเอง ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่มาติดต่อที่กลุ่มฯ
5. รางวัลชนะเลิศกลุ่มอาชีพดีเด่น จากการประกวดระดับจังหวัด ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป เมื่อลูกค้าต้องการผลิตภัณฑ์ผักตบชวา มักจะมาติดต่อที่กลุ่มฯ ก่อนเสมอ ทั้งลูกค้ารายใหญ่และรายย่อย

ด้านการเงิน

1. กลุ่มฯ มีกฎหมายให้สมาชิกทุกคนฝากเงินออมเดือนละ 30 บาท เริ่มเดือนตุลาคม ปี พ.ศ. 2543 โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” และได้เปิดรับสมาชิกเพิ่มอีก 41 คน เป็น 97 คน และเปิดบัญชีเงินฝากที่ธนาคารออมสินสาขาเมืองพะเยา มีเงินทั้งสิ้น 30,570 บาท ดอกเบี้ยที่ได้จะนำมาปันผลแก่สมาชิกทั้งหมด คาดว่าสิ้นปี พ.ศ. 2545 จะเริ่มปันผลครั้งแรก
2. มีการให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนจัดซื้อวัตถุดิบ
3. มีการทำบัญชีการรับซื้อจากสมาชิก โดยบันทึกเป็นสมุดการรับ-จ่ายประจำวัน

2.2 จุดอ่อน (weakness)

ด้านการจัดการ

การตัดสินใจในการบริหารจัดการเกือบทั้งหมดอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ เพราะกรรมการคนอื่นไม่กล้าตัดสินใจ ทำให้การทำงานบางเรื่องล่าช้า เช่น การรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก การรับรายการสั่งซื้อ และการกระจายรายการสั่งซื้อ เป็นต้น

ด้านการผลิต

1. สมาชิกบางคนแพ้กัมมะถัน ขณะสานจึงไม่พรมน้ำเพื่อลดการแพ้ ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ไม่ค่อยเรียบ
2. สมาชิกบางคนแพ้กลิ่นน้ำมันวานิช โดยมีอาการเวียนศีรษะ ดังนั้นจึงต้องจ้างสมาชิกคนอื่นในกลุ่มฯ ทำให้โดยอัตราค่าจ้างทาประมาณ 5 - 10 บาทต่อชิ้น ในขณะที่ต้นทุนในการทาเองอยู่ในช่วง 3 - 4 บาท
3. สมาชิกบางคนไม่มีความชำนาญในการตัดเส้นผักตบชวาให้มีความสม่ำเสมอตามขนาดที่ต้องการ ทำให้ลายสานของผลิตภัณฑ์ที่ได้ไม่สม่ำเสมอ

ด้านการตลาด

บรรจุภัณฑ์ยังไม่เหมาะสม โดยมีการใช้ถุงดำขนาด 40x40 นิ้ว บรรจุ ซึ่งไม่สามารถป้องกันความเสียหายในระหว่างการขนส่งได้ บางครั้งมีการส่งสินค้าคืนจากลูกค้า ทำให้กลุ่มฯ ต้องรับภาระต้นทุนในส่วนนี้ และยังทำให้ลูกค้าขาดความมั่นใจในบริการของกลุ่มฯ ด้วย

ด้านการเงิน

1. เงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกไม่เพียงพอ ในกรณีที่มีรายการสั่งซื้อจำนวนมาก
2. ในช่วงเปิดเทอมเดือนพฤษภาคมและพฤศจิกายน สมาชิกจะขอเบิกเงินล่วงหน้าเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายของลูกหลาน ทำให้จำนวนเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในขณะนั้นไม่เพียงพอสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์จากกลุ่มเครือข่าย

2.3 โอกาส (opportunity)

1. ตำบลสันป่าม่วงมีโครงการพัฒนาหมู่บ้านสันป่าม่วงให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว เพราะมีพื้นที่ติดกว๊านพะเยา กลุ่มฯ จึงมีโอกาสด้านการตลาดในการจำหน่ายสินค้าให้นักท่องเที่ยวซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าปลีก จึงหมายถึงราคาจำหน่ายที่กลุ่มฯ จะได้รับสูงขึ้น
2. หน่วยงานราชการในพื้นที่จังหวัดพะเยา เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน พาณิชย์จังหวัด ประชาสงเคราะห์จังหวัด และศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน ให้การสนับสนุนในด้านเงินทุน เครื่องจักรอุปกรณ์ การฝึกอบรมเพิ่มทักษะให้สมาชิก การประชาสัมพันธ์ และการออกร้านแสดงสินค้าของกลุ่มฯ ทั้งในและต่างจังหวัด

3. มีการช่วยเหลือกันภายในเครือข่ายการผลิตผักตบชวาในระดับจังหวัดและตำบล ในการกระจายคำสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อให้ผลิตทันตามเวลา จึงได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า ทำให้มีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่องและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ในเครือข่ายผู้ผลิตยังร่วมมือกันตั้งราคาจำหน่ายให้มีมาตรฐานเดียวกันเพื่อให้สมาชิกทุกกลุ่มมีรายได้ใกล้เคียงกัน และไม่เกิดการแข่งขันด้านราคาจำหน่าย

4. องค์การบริหารส่วนตำบลสันปาม่วง ให้การสนับสนุนงบประมาณในปี พ.ศ. 2545 จำนวน 240,000 บาท ในการก่อสร้างศูนย์ฝึกอาชีพบ้านสันปาม่วงได้ จำนวน 1 หลัง เพื่อเป็นสถานที่จำหน่ายและฝึกอาชีพการสวนผักตบชวา สถานที่ที่เนกประสงค์ตามที่ประชาชนต้องการ นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังได้รับงบประมาณสนับสนุนเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 30,000 บาท

5. บริษัทโนวีซ่า จำกัด ได้นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปเสนอขายที่ <http://www.novica.com> การประชาสัมพันธ์ทางwebsite <http://www.jaoban.com/History/Sunpamuang/History%20Puktob%20C4001-C4006.html> ด้วย

6. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เข้าโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไปว่าเป็นแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา ลูกค้ามักติดต่อที่กลุ่มฯ โดยตรง

2.4 ข้อจำกัดของกลุ่มฯ (threat)

1. เส้นทางสัญจรค่อนข้างแคบและวกวน เกิดความไม่สะดวกต่อลูกค้าในกรณีที่เดินทางมารับสินค้าเอง และลูกค้าที่ต้องการซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ โดยตรง

2. กลุ่มฯ ต้องสั่งซื้อผักตบชวาจากจังหวัดสุพรรณบุรี ซึ่งมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ทั้งสี ความยาวและความกว้างของก้าน ส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนั้นราคาผักตบชวายังมีแนวโน้มสูงขึ้น อันมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต

3. มีการจำหน่ายตัดราคาขายกันเองในบางครั้ง

3. วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และแผนทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีวัตถุประสงค์การก่อตั้งกลุ่มฯ เพื่อจำหน่ายและสร้างอำนาจต่อรองทางการค้ากับพ่อค้าคนกลาง และมีเป้าหมายจะขยายเครือข่ายการผลิตให้กว้างขวางขึ้น เพื่อขยายกำลังการผลิตและให้สามารถผลิตสินค้าได้ทันกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากในปัจจุบันชื่อเสียงของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักดีในตลาดผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา ทำให้ลูกค้าเข้ามาติดต่อซื้อที่กลุ่มฯ โดยตรง จนกลุ่มฯ ไม่สามารถผลิตได้ทัน จำเป็นต้องขยายเครือข่ายการผลิตไปยังกลุ่มอื่น ซึ่งกลุ่มฯ มีเป้าหมายระยะยาวที่จะขยายเครือข่ายการผลิตให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ในตำบลสันปาม่วง ทั้งนี้นอกจากจะมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายกำลังการผลิตแล้ว ยังเป็นการดำเนินการเพื่อเจรจาสร้างมาตรฐานราคาจำหน่าย ซึ่งจะช่วยป้องกันและแก้ไขปัญหาการตัดราคากันเองของกลุ่มผู้ผลิตในพื้นที่ด้วย นอกจากนั้นเหตุผลสำคัญของการขยายเครือข่ายการผลิตคือ การเตรียมความพร้อมของฐานการผลิตเพื่อขยายไปสู่ตลาดส่งออก สำหรับสภาพการส่งออกของกลุ่มฯ ในปัจจุบันยังต้องอาศัยพ่อค้าผู้

ส่งออกเป็นคนกลางในการกระจายสินค้า ดังนั้นกลุ่มฯ จึงมีเป้าหมายที่จะลดลำดับชั้นการจำหน่ายลง โดยจะดำเนินการติดต่อและจำหน่ายสินค้าให้ลูกค้าในตลาดต่างประเทศโดยตรง เพราะจะทำให้ระดับราคาที่ได้รับสูงขึ้น อันจะมีผลต่อกำไรและรายได้ของสมาชิกตามมา คาดว่าจะสามารถดำเนินการได้ในปี 2548 โดยกลุ่มฯ ต้องอาศัยเวลาพัฒนาขีดความสามารถประมาณ 2-3 ปี เพื่อเตรียมความพร้อมทางด้านบุคลากรและข้อมูลข่าวสารทางด้านการตลาด รวมถึงการพัฒนารูปแบบและประเภทสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

ในปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ ตลาดภายในประเทศ และตลาดส่งออก โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 58 และ 42 ของยอดจำหน่ายรวมตามลำดับ ตลาดส่งออกหลักคือ ญี่ปุ่น ซึ่งกลุ่มฯ มีเป้าหมายจะขยายตลาดส่งออกเพิ่มขึ้น อันจะทำให้สัดส่วนการจัดจำหน่ายระหว่างตลาดภายในและส่งออกเปลี่ยนไปเป็นร้อยละ 50 และ 50 ตามลำดับ ภายในปี 2546 ลักษณะการจำหน่ายส่วนใหญ่ยังอาศัยพ่อค้าเป็นคนกลางในการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ยกเว้นในกรณีการออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ ที่กลุ่มฯ มีโอกาสพบผู้บริโภคโดยตรงและพ่อค้าคนกลาง

สินค้าของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ส่งไปจำหน่ายในเขตภาคเหนือ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่ นอกนั้น ได้แก่ พะเยา ลำพูน เชียงราย พิชณุโลก ลำปางและน่าน โดยมีสัดส่วนยอดจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 27, 8, 8, 4, 4, และ 1 ตามลำดับ ซึ่งลูกค้าจะนำไปขายปลีกตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น บ้านถวาย บ่อสร้างสันกำแพง ตลาดไนท์บาซาร์ สำหรับแหล่งจำหน่ายในจังหวัดพะเยา ได้แก่ ศูนย์ผลิตภัณฑ์อำเภอเมืองพะเยา และศูนย์ผลิตภัณฑ์สหกรณ์จังหวัดพะเยา ส่วนแหล่งจำหน่ายในภาคอื่นได้แก่ กรุงเทพฯ และภูเก็ต มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 และ 2 ตามลำดับ ลูกค้ารายที่มีศักยภาพอยู่ในกรุงเทพฯ เชียงใหม่ เชียงรายและภูเก็ต เพราะเป็นกลุ่มตลาดส่งออกและกลุ่มนักท่องเที่ยว (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ลูกค้าของกลุ่มฯ

แหล่งลูกค้า	รายชื่อ	ตลาดปลายทาง
กรุงเทพฯ	- คุณชาญชัย เนืองขจร - คุณสุนิษา สมัคร - คุณจิตติมา เพชรนที	- ลูกค้าทั่วไป (ตลาดนัดสวนจตุจักร ห้างสรรพสินค้า) - ส่งออก
ภูเก็ต	- คุณอนงค์	- นักท่องเที่ยว - ลูกค้าทั่วไป
เชียงใหม่	- บ้านถวาย - บ่อสร้างสันกำแพง - ตลาดไนท์บาซาร์	- ลูกค้าทั่วไป - นักท่องเที่ยว
	- บริษัทโกลเด้นท์โลดส์เอเชียนอาร์ท จำกัด	- ส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น
ลำปาง เชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย	- งานแสดงสินค้า	- ลูกค้าทั่วไป พ่อค้าคนกลาง

กลุ่มฯ มีเป้าหมายทางการตลาดดังต่อไปนี้

- เน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานออกร้านแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อลูกค้ารายใหม่ โดยมีเป้าหมายการเพิ่มจำนวนลูกค้ารายใหม่ให้ได้ 10 รายต่อปี เริ่มตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นไป

- การวางแผนในอนาคต กลุ่มฯ จะเป็นศูนย์กลางของผลิตภัณฑ์ผักตบชวาของตำบลสันปาม่วง โดยมีการรวมกลุ่มทุกกลุ่มในตำบลที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวา ให้เป็นเครือข่าย เพื่อให้การกำหนดราคาเป็นราคาเดียวกัน มาตรฐานการผลิต และการกระจายรายการสั่งซื้อ ซึ่งในขณะนี้ได้ดำเนินการในขั้นเลือกตั้งคณะกรรมการ และจะกำหนดข้อบังคับ และเงื่อนไขของเครือข่าย และจากโครงการที่ตำบลสันปาม่วงจะให้หมู่บ้านสันปาม่วงเป็นแหล่งท่องเที่ยวเพราะมีพื้นที่ติดกว๊านพะเยา กลุ่มฯ จะตั้งศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผักตบชวา เพื่อจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวที่จะเข้ามา และเป็นศูนย์การประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มด้วย

- เป้าหมายการเพิ่มยอดจำหน่ายในช่องทางการส่งออก โดยการติดต่อผู้ส่งออกให้ได้ 5 รายต่อปี โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2546 และมีเป้าหมายที่จะติดต่อลูกค้าต่างประเทศโดยตรงให้ได้ปีละ 5 ราย ซึ่งคาดว่าจะสามารถดำเนินการได้ภายในปี 2548 หรือ 3 ปีข้างหน้า เพื่อให้ได้ราคาจำหน่ายที่สูงขึ้น อันจะมีผลต่อรายได้ของสมาชิกแต่ทั้งนี้ทางกลุ่มฯ มีความจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมทางด้านบุคลากรและข้อมูลข่าวสารก่อน

- โครงการผลิตแผ่นพับหรือโบปลิว และสื่ออื่น ๆ เช่น Internet นิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุและโทรทัศน์ เป็นต้น เพื่อเป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและชื่อเสียงการจักสานผักตบชวาของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักทั่วประเทศ ภายในระยะเวลา 5 ปี

- การพัฒนาสัญลักษณ์ตราสินค้าของกลุ่มฯ ภายในระยะเวลา 2 ปี

รายละเอียดแสดงดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์ 4Ps			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) กระเป๋าเครื่องวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	ลูกค้าเก่า 50% ส่ง 50% ปลีก 50% ลูกค้าเก่า 40% ส่ง 50% ปลีก 50% ลูกค้าเก่า 50% ส่ง 50% ปลีก 50%	เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5%	ออกแบบสินค้าประเภทใหม่ๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์และสินค้าที่ตลาดต้องการ มีมูลค่าเพิ่มสูงและยากต่อการเลียนแบบ เน้นที่มีมือการผลิต และให้มีการพัฒนารูปแบบอย่างต่อเนื่อง โดยพัฒนาบุคลากรให้มีความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ	การพัฒนาสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์โดดเด่นแตกต่างจากกลุ่มอื่นและยากต่อการเลียนแบบ เพื่อให้มีอำนาจต่อรองทางด้านราคา	เน้นตลาดส่งออก โดยมีเป้าหมายสัดส่วนการจำหน่ายตลาดภายในและส่งออกประมาณร้อยละ 50:50 และมีเป้าหมายระยะยาวที่จะพัฒนากลุ่มฯ ให้เป็นผู้ส่งออกโดยสมบูรณ์	จัดทำ website ของกลุ่มฯ เพื่อให้การประชาสัมพันธ์เกิดประสิทธิภาพในวงกว้าง ครอบคลุมทั้งช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ทั้งภายในและต่างประเทศ อันหมายถึงตลาดที่มีกำลังซื้อด้วย
ระยะปานกลาง (3 ปี) กระเป๋าเครื่องวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	ลูกค้าเก่า 70% ส่ง 60% ปลีก 40% ลูกค้าเก่า 50% ส่ง 80% ปลีก 20% ลูกค้าเก่า 70% ส่ง 60% ปลีก 40%	เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5%	เน้นการพัฒนาสินค้าด้วยตนเอง มากกว่าการผลิตตามรูปแบบคำสั่งซื้อ เพื่อเป็นการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวทางด้านการออกแบบของกลุ่มฯ	จัดประชุมผู้ผลิตกลุ่มต่างๆ ในเรื่องการตั้งราคาให้มีมาตรฐานเดียวกัน เพื่อป้องกันปัญหาการตัดราคากันเองในกลุ่มผู้ผลิตเครื่องจักสานผักตบชวาในระดับจังหวัด รอบกว๊านพะเยา	ติดต่อผู้ส่งออก เพื่อเพิ่มยอดจำหน่ายในส่วนการส่งออก	จัดทำ catalog สินค้า เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสพิจารณารูปแบบต่างๆ ของสินค้าก่อนตัดสินใจสั่งซื้อ และทำการประชาสัมพันธ์ทางโทรทัศน์ โดยขอการสนับสนุนจากภาครัฐ เพราะเป็นช่องทางการโฆษณาที่ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายในวงกว้างมากที่สุด

ตารางที่ 3 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์ 4Ps			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น(1 ปี) กระเป๋าเครื่องวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	ลูกค้าเก่า 90% ส่ง 70% ปลีก 30% ลูกค้าเก่า 70% ส่ง 90% ปลีก 10% ลูกค้าเก่า 90% ส่ง 70% ปลีก 30%	เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5% เพิ่มขึ้น 5%	พัฒนาสินค้าให้มีรูปแบบหลากหลาย ลายสานใหม่ การใช้วัสดุอื่นเสริม	ตั้งราคาจำหน่ายตามความยากง่ายในการสาน และต้นทุนการผลิต	เน้นการออกร้านจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั่วประเทศ เพื่อเป็นช่องทางขยายตลาดให้กว้างขึ้น	จัดทำใบปลิวเพื่อเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่ม โดยจะนำออกแจกในงานแสดงสินค้าทั่วไป และเน้นการแนวคิดการใช้วัสดุจากธรรมชาติ การรณรงค์เรื่องสิ่งแวดล้อมมาเป็นจุดขาย เพราะจะสอดคล้องกับกระแสสังคม

3.2.2 เป้าหมายและแผนทางการผลิต

- การจัดสรรผลประโยชน์ให้คณะกรรมการบริหารงานและสมาชิกเพิ่มขึ้น ในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี

- เป้าหมายเพิ่มยอดการผลิตให้ได้ร้อยละ 10 ต่อปี โดยเริ่มจากการขยายกลุ่มเครือข่ายให้ครอบคลุมพื้นที่หมู่บ้านใกล้เคียงเป็นอันดับแรก และจึงขยายไปสู่ระดับตำบล อำเภอ จังหวัดและภูมิภาคต่อไป

- การจัดสรรผลกำไรบางส่วน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการส่งสมาชิกไปอบรมด้านบัญชีการเงิน ในปี 2547

- การจัดทัศนศึกษาดูงานทุกปี เพื่อให้สมาชิกทุกคนได้มีโอกาสเปิดโลกทัศน์ของตนให้กว้างขึ้น และสามารถนำมาปรับใช้กับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- เนื่องจากในบางช่วงกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ไม่เพียงพอ กลุ่มฯ จึงมีโครงการที่จะเพิ่มจำนวนแรงงานในการผลิต โดยการพัฒนาการเชื่อมโยงกลุ่มเครือข่ายการผลิตให้มีความมั่นคงและกว้างขวางยิ่งขึ้น ทั้งนี้นอกจากจะเป็นการขยายและเพิ่มขีดความสามารถทางการผลิตแล้ว ยังทำให้ราคาจำหน่ายสินค้ามีมาตรฐานเดียวกัน เป็นการป้องกันปัญหาการจำหน่ายตัดราคาระหว่างผู้ผลิตกันเองด้วย

- การออกกฎระเบียบให้สมาชิกทำการผลิตสินค้าส่งให้กลุ่มฯ อย่างสม่ำเสมอภายในปี 2546 เพื่อเป็นการสร้างระเบียบการผลิตให้เกิดขึ้นในหมู่สมาชิก และเป็นการกระตุ้นให้สมาชิกทำการผลิตอย่างจริงจัง โดยมีการได้รับสวัสดิการจากกลุ่มฯ เป็นเงื่อนไข

ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้มีการวางแผนกำลังการผลิตในปี 2546 ไว้ดังตารางที่ 4 นอกจากนี้ยังได้วางแผนเป้าหมายและแผนการผลิต ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์						มาตรการ
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต	
ระยะยาว (5 ปี) กระเป๋าครี้งวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	พัฒนาบุคลากรให้มี ความคิดสร้างสรรค์ในการ ออกแบบ โดยขอความ ร่วมมือจากกรมพัฒนาฝีมือ แรงงาน	ขยายพื้นที่ปลูกผักตบชวา และพัฒนาพืชเส้นใยชนิดอื่น มาเป็นวัตถุดิบสำรอง	-	-	-	สร้างศูนย์จำหน่าย สินค้าของกลุ่ม โดยให้ ตั้งอยู่ในทำเลที่ เหมาะสม มีการ คมนาคมสะดวกต่อการ สัญจรของลูกค้า	
ระยะปานกลาง (3 ปี) กระเป๋าครี้งวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	พัฒนาบุคลากรให้มี ความคิดสร้างสรรค์ในการ ออกแบบ โดยใช้ ค่าตอบแทนเป็นเครื่องจูงใจ ให้สมาชิกพัฒนาฝีมือ ความ ประณีต และคุณภาพสินค้า	-ขอความร่วมมือจากภาครัฐ ในเรื่องการแก้ พระราชบัญญัติกำจัด ผักตบชวา เพื่อให้สามารถ ขยายพื้นที่ปลูกได้ อันเป็น การป้องกันปัญหาการขาด แคลนวัตถุดิบในอนาคต -ขอความร่วมมือจากภาครัฐ ในการศึกษาวิจัยขอบเขต นิเวศการเก็บเกี่ยวใช้ ประโยชน์ผักตบชวาจาก กวี้นพะเยาอย่างยั่งยืน	ขอความร่วมมือจากศูนย์ ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ที่ 1 ในการประดิษฐ์ เครื่องมือตัดเส้น ผักตบชวา	การใช้สีจากธรรมชาติ และหลีกเลี่ยงการใช้สี เคมี และขอความ ช่วยเหลือในการวิจัย การใช้สีธรรมชาติกับ ผลิตภัณฑ์จักสาน เช่น สีจากลูกมะเกลือ และ สะเดา เป็นต้น	ขอความร่วมมือจาก ภาครัฐในการวิจัยหา วิธีป้องกันเชื้อรา นอกจากการใช้ กำมะถันและน้ำมันวา นิช ซึ่งสมาชิกบางคน แพ้ นอกจากนี้จะ พัฒนารูปแบบสินค้า ให้มีความหลากหลาย และฝีมือละเอียด ประณีตยิ่งขึ้น	สร้างโรงเรือนเพื่อเป็น ศูนย์กลางการผลิตของ กลุ่มฯ โดยจัดให้เป็น ระเบียบตาม ขบวนการผลิต จัดให้มี ห้องเก็บสินค้า เพื่อ ป้องกันความชื้นจาก น้ำฝน และออกแบบให้ สารเคมีสามารถถ่ายเท ได้อย่างสะดวก	

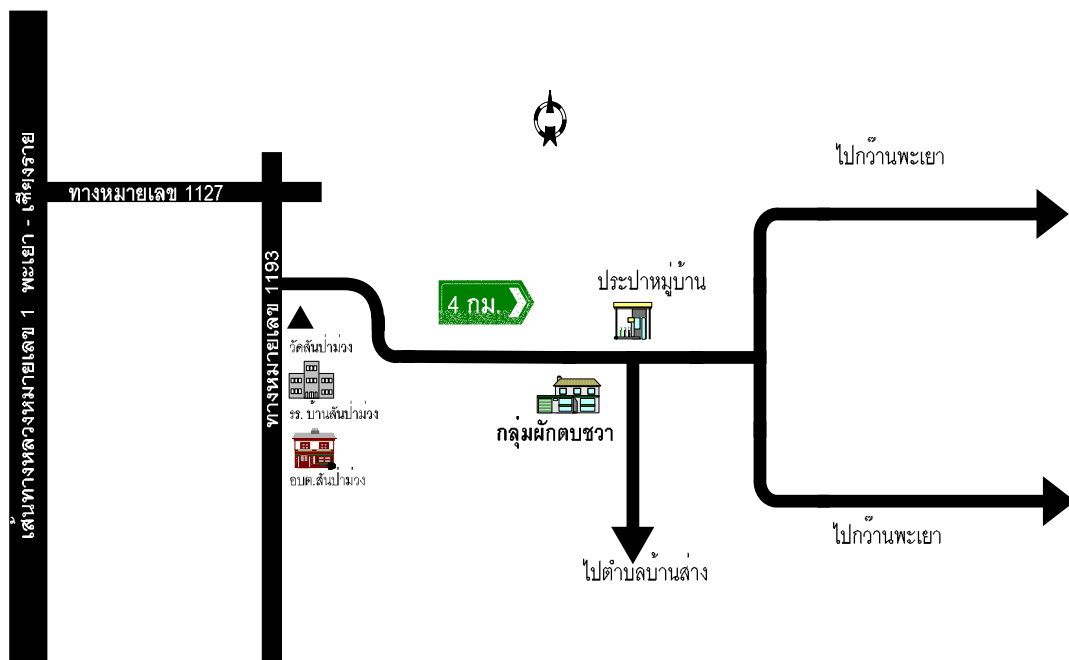
ตารางที่ 5 (ต่อ)

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์						มาตรการ
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต	
ระยะสั้น(1 ปี) กระเป๋าครีงวงกลม เพิ่ม 10% สานล้อมภาชนะ เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10%	พัฒนาฝีมือสมาชิกให้มี ความละเอียดประณีตมาก ขึ้น โดยให้ดูตัวอย่างงาน สานชนิดอื่น แล้วนำมา ประยุกต์ตามความเป็นไปได้ ของวัตถุดิบ	-นำวัตถุดิบชนิดอื่นมา ผสมผสาน เพื่อเสริมรูปทรง ผลิตภัณฑ์ และเป็นการ เตรียมความพร้อมแก้ปัญหา การขาดแคลนวัตถุดิบ เช่น หญ้าแฝก -ขอความร่วมมือจากภาครัฐ ในการศึกษาวิจัยขอบเขต นิเวศการเก็บเกี่ยวใช้ ประโยชน์ผักตบชวาจาก กว๊านพะเยาอย่างยั่งยืน	ขอกการสนับสนุนเครื่อง อบแห้งจากภาครัฐ เพื่อ รองรับการขายตัวของ การผลิต	-	ทำการตรวจสอบและ แบ่งระดับคุณภาพ สินค้าที่รับซื้อจาก สมาชิก และให้ราคา ตามระดับคุณภาพ	-	

3.2.3 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

(1) สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง ตั้งอยู่เลขที่ 30 หมู่ที่ 4 ตำบลสันปาม่วง อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา โทร. 054-458688 และ 01-6027771 จากทางหลวงหมายเลข 1193 เลี้ยวขวาก่อนถึงวัดสันปาม่วง ประมาณ 4 กิโลเมตร กลุ่มฯ ตั้งอยู่ด้านขวามือ (แผนภาพที่ 1)



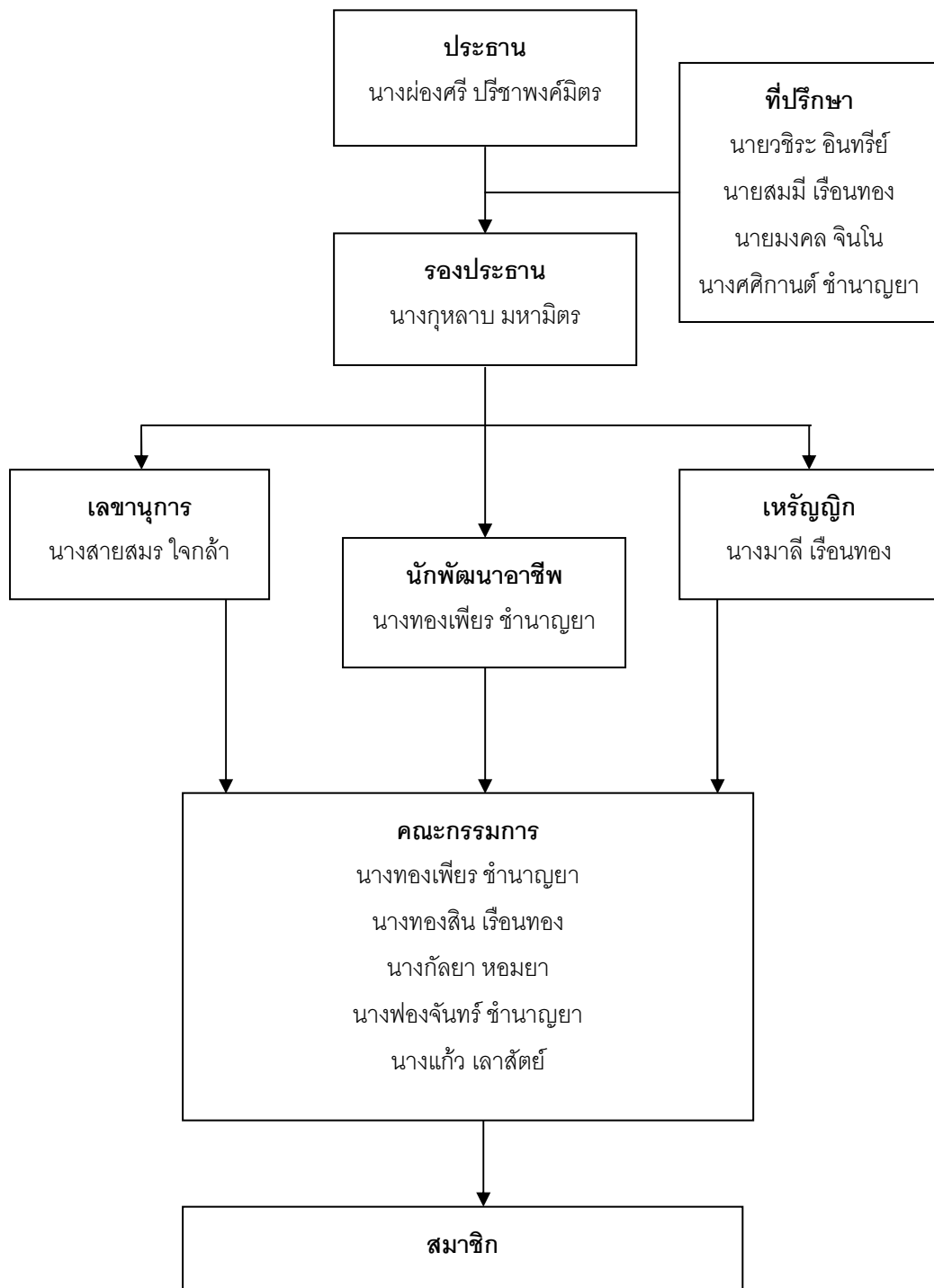
แผนภาพที่ 1 แผนที่ตั้งกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง

(2) โครงสร้างขององค์กร

โครงสร้างการบริหารองค์กรของกลุ่มฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ซึ่งมีประวัติและประสบการณ์ปรากฏดังตารางที่ 6 และแผนภาพที่ 2 ส่วนเป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคนของกลุ่มฯ ในระยะ 5 ปี แสดงรายละเอียดในตารางที่ 7

ตารางที่ 6 ประวัติและประสบการณ์ของคณะกรรมการกลุ่มฯ

ตำแหน่ง	ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	การศึกษา	ประสบการณ์
รองประธาน	นางกุลลาบ มหามิตร	40	ประถมศึกษาปีที่ 6	อาจารย์พิเศษ สอน กศน. (จักสาน ผักตบชวา)
เลขานุการ	นางสายสมร ใจกล้า	40	ประถมศึกษาปีที่ 7	ประธานกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์
เหรัญญิก	นางมาลี เรือนทอง	40	ประถมศึกษาปีที่ 7	สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์
นักพัฒนาอาชีพ	นางทองเพียร ชำนาญ ยา	40	ประถมศึกษาปีที่ 7	สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ และ อสม.
กรรมการ	นางบังอร ภาตรา	43	ประถมศึกษาปีที่ 4	ประธานกลุ่มออมทรัพย์
กรรมการ	นางทองสิน เรือนทอง	39	ประถมศึกษาปีที่ 7	สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์/กรรมการกองทุนหมู่บ้าน
กรรมการ	นางกัลยา หอมยา	33	ประถมศึกษาปีที่ 6	สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์/กรรมการกองทุนหมู่บ้าน
กรรมการ	นางฟองจันทร์ ชำนาญ ยา	51	ประถมศึกษาปีที่ 6	เหรัญญิกกลุ่มออมทรัพย์ และ อสม.
กรรมการ	นางแก้ว เลาสัตย์	43	ประถมศึกษาปีที่ 4	สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ และ อสม.
ที่ปรึกษา กรรมการ	นายวชิระ อินทรีย์	43	ประถมศึกษาปีที่ 4	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และเลขานุการกลุ่มออมทรัพย์
ที่ปรึกษา กรรมการ	นายสมมี เรือนทอง	33	มัธยมศึกษาปีที่ 3	ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์
กรรมการที่ ปรึกษา	นายมงคล จินใจ	46	ปริญญาตรี	รับราชการครู กรรมการที่ปรึกษากลุ่มออมทรัพย์ และกรรมการที่ปรึกษากลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า
กรรมการที่ ปรึกษา	นางศศิกันต์ ชำนาญยา	47	ปริญญาตรี	รับราชการครู กรรมการที่ปรึกษากลุ่มออมทรัพย์ และกรรมการที่ปรึกษากลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง

ตารางที่ 7 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคนของกลุ่มฯ

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคนของกลุ่มฯ	กลยุทธ์
ระยะยาว (5 ปี) 1. โครงสร้างองค์กร - พัฒนาขีดความสามารถของกรรมการในคณะทุกตำแหน่งให้บริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น - สร้างภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่มฯให้เป็นที่รู้จัก - จัดตั้งฝ่ายตลาดต่างประเทศ - ขยายเครือข่ายการผลิตสู่ระดับจังหวัด	- ส่งไปอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของทางราชการ และจัดทัศนศึกษาแบบบริหารงานของกลุ่มอื่น - จ่ายค่าตอบแทนรายเดือน เพื่อสร้างแรงจูงใจ - สร้างตราสินค้า และใช้สื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เช่น Internet โทรศัพท์ และวิทยุ เป็นต้น - พัฒนาทักษะทางด้านภาษาต่างประเทศให้สมาชิกและคนรุ่นใหม่ - จัดการประชุม พบปะสังสรรค์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิต
2. สมาชิก - เพิ่มประสิทธิภาพและทักษะการผลิต - เพิ่มขีดความสามารถและทักษะในการออกแบบให้สมาชิก	- ให้สมาชิกเข้ารับการอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการ - ส่งสมาชิกไปฝึกอบรมวิธีการออกแบบกับหน่วยงานราชการ - หารูปแบบสินค้าจากต่างประเทศมาลองผลิต เพื่อให้มีมุมมองในการออกแบบกว้างขึ้น
3. สวัสดิการ - สร้างความสามัคคี ความเข้มแข็งและความรักองค์กรให้เกิดขึ้นในกลุ่มฯ	- ให้สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล 300 บาท/ราย/ปี - จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ให้สมาชิกทุกปี
ระยะปานกลาง (3 ปี) 1. โครงสร้างองค์กร - สร้างภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่มฯให้เป็นที่รู้จัก - ขยายเครือข่ายการผลิตสู่ระดับอำเภอ	- สร้างตราสินค้า และใช้สื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เช่น Internet ไลน์ โทรศัพท์ และวิทยุ เป็นต้น - จัดการประชุม พบปะสังสรรค์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิต
2. สมาชิก - พัฒนาทักษะในการจัดทำบัญชี - พัฒนาทักษะทางด้านภาษาต่างประเทศ - พัฒนาทักษะฝีมือและแนวคิดในการออกแบบ	- ส่งสมาชิกไปอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการ - ขอรับการอบรมจากหน่วยงานราชการ - จัดทัศนศึกษาดูงานของกลุ่มผู้ผลิตที่เกี่ยวข้องกับการจักสาน
3. สวัสดิการ - สร้างความสามัคคีและเข้มแข็งของกลุ่มฯ	- ให้สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล 300 บาท/คน/ปี - จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ให้สมาชิกทุกปี

ตารางที่ 7 (ต่อ)

เป้าหมาย	กลยุทธ์
ระยะสั้น (1 ปี) 1. โครงสร้างองค์กร - สร้างภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จัก - ขยายเครือข่ายการผลิตให้ครอบคลุมพื้นที่หมู่บ้าน	- สร้างตราสินค้า และใช้สื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ เช่น โบปปลิว แผ่นพับ เกี่ยวกับกลุ่มฯ และรายการสินค้า - จัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจัดซื้อสินค้าจากกลุ่มเครือข่าย
2. สมาชิก - พัฒนาทักษะฝีมือ และเปิดโลกทัศน์	- จัดทัศนศึกษาดูงานของกลุ่มผู้ผลิตอื่น
3. สวัสดิการ - สร้างความสามัคคีและเข้มแข็งของกลุ่มฯ	- ให้สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล 300 บาท/คน/ปี - จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ภายในกลุ่มฯ ทุกปี

3.2.4 เป้าหมายและแผนทางการเงิน

การพัฒนาระบบบัญชีอย่างละเอียด โดยมีงบดุลและงบกำไรขาดทุน ภายในระยะเวลา 5 ปี เพื่อให้ในการชี้แจงผลการดำเนินงานให้สมาชิกได้รับทราบ และเพื่อใช้วางแผนการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเป้าหมายและแผนการเงินแสดงรายละเอียดดังนี้

(1) สรุปข้อมูลทางการเงิน
- พยากรณ์ยอดผลิต

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดการผลิตปี 2546-2550

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 3	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 4	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 5	อัตรา เพิ่ม %
กระเป๋าสีเหลืองมใหญ่(ลายเปี๋ย 2)	605	661	9.2	727	10	799	10	879	10
สานผักตบชวาล้อมภาชนะ	2,017	2,202	9.2	2,422	10	2,664	10	2,930	10
กระเป๋ามงมูกกลาง(ทรงสีเหลือง)	605	661	9.2	727	10	799	10	879	10
กระเป๋าครีวงกลมใหญ่(ลายดอกหมา)	2,017	2,202	9.2	2,422	10	2,664	10	2,930	10
ตะกร้าสีเหลืองมใหญ่(ลายเปี๋ย 1)	504	550	9.2	605	10	666	10	733	10
หมวกผู้ชายปีกเล็ก	303	330	9.2	363	10	400	10	440	10
กระเป๋าครีวงกลมจัมโบ้(ลายดอกหมา)	504	550	9.2	605	10	666	10	733	10
ตะกร้าสีเหลืองเล็ก(ลายเปี๋ย 1)	303	330	9.2	363	10	400	10	440	10
กระเป๋าครีวงกลมกลาง(ลายดอกหมา)	2,420	2,642	9.2	2,906	10	3,197	10	3,517	10
กระเป๋าคูณหญิง(จีบข้างลายดอกหมา)	242	264	9.2	291	10	320	10	352	10
ตะกร้าสีเหลืองกลาง(ลายเปี๋ย 1)	504	550	9.2	605	10	666	10	733	10
กระเป๋าทรงรีเล็ก(ลายเปี๋ย 2)	303	330	9.2	363	10	400	10	440	10
เป้(ลายตะกร้อ)	504	550	9.2	605	10	666	10	733	10

ตารางที่ 8(ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 3	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 4	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 5	อัตรา เพิ่ม %
กระเป๋าสีเหลืองมกลาง(ลายเปี๋ย 2)	706	771	9.2	848	10	932	10	1,026	10
กระเป๋าครี้งวงกลมเล็ก(ลายดอกหมา)	1,815	1,982	9.2	2,180	10	2,398	10	2,637	10
ตะกร้าทรงรีกลาง(ลายเปี๋ย 1)	303	330	9.2	363	10	400	10	440	10
หมวกผู้หญิงปีกใหญ่	303	330	9.2	363	10	400	10	440	10
หมวกวิลสัน	151	165	9.2	182	10	200	10	220	10
กระเป๋าทรงรีใหญ่(ลายเปี๋ย 2)	706	771	9.2	848	10	932	10	1026	10
กระเป๋าทรงรีกลาง(ลายเปี๋ย 2)	1,008	1,101	9.2	1,211	10	1,332	10	1,465	10

- พยากรณ์ยอดขาย

ตารางที่ 9 พยากรณ์ยอดขาย ปี 2546-2550

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 3	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 4	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 5	อัตรา เพิ่ม %
กระป๋องสี่เหลี่ยมใหญ่ (ลายเป็ย 2)	600	660	10	726	10	798	10	878	10
सानผักตบชวาล้อมภาชนะ	2,000	2,200	10	2,420	10	2,662	10	2,928	10
กระป๋องแมงมุมกลาง (ทรงสี่เหลี่ยม)	600	660	10	726	10	799	10	878	10
กระป๋องเครื่องวงกลมใหญ่ (ลายดอกหมา)	2000	2,200	10	2,420	10	2,662	10	2,928	10
ตะกร้าสี่เหลี่ยมใหญ่ (ลายเป็ย 1)	500	550	10	605	10	666	10	732	10
หมวกผู้ชายปีกเล็ก	300	330	10	363	10	399	10	439	10
กระป๋องเครื่องวงกลมจัมโบ้ (ลายดอกหมา)	500	550	10	605	10	666	10	732	10
ตะกร้าสี่เหลี่ยมเล็ก (ลายเป็ย 1)	300	330	10	363	10	399	10	439	10
กระป๋องเครื่องวงกลมกลาง (ลายดอกหมา)	2,400	2,640	10	2,904	10	3,194	10	3,514	10
กระป๋องคุณหญิง (จีบข้างลายดอกหมา)	240	264	10	290	10	319	10	351	10
ตะกร้าสี่เหลี่ยมกลาง (ลายเป็ย 1)	500	550	10	605	10	666	10	732	10
กระป๋องทรงรีเล็ก (ลายเป็ย 2)	300	330	10	363	10	399	10	439	10
เป้ (ลายตะกร้อ)	500	550	10	605	10	666	10	732	10

ตารางที่ 9 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 3	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 4	อัตรา เพิ่ม %	ปีที่ 5	อัตรา เพิ่ม %
กระเป๋าสีเหลืองมกลาง (ลายเป็ย 2)	700	770	10	847	10	932	10	1,025	10
กระเป๋าครีวงกลมเล็ก (ลายดอกหมาก)	1,800	1,980	10	2,178	10	2,396	10	2,635	10
ตะกร้าทรงรีกลาง (ลายเป็ย 1)	300	330	10	363	10	399	10	439	10
หมวกผู้หญิงปีกใหญ่	300	330	10	363	10	399	10	439	10
หมวกวิลสัน	150	165	10	182	10	200	10	220	10
กระเป๋าทรงรีใหญ่ (ลายเป็ย 2)	700	770	10	847	10	932	10	1,025	10
กระเป๋าทรงรีกลาง (ลายเป็ย 2)	1,000	1,100	10	1,210	10	1,331	10	1,464	10

- ต้นทุนสินค้าขาย

ตารางที่ 10 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย ปี 2546-2550

ต้นทุนสินค้าขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	10,666.71	11,713.87	12,859.04	14,118.72
บวก : วัตถุดิบทางตรง	508,499.48	555,146.95	610,661.64	671,727.81	738,900.59
วัตถุดิบทางอ้อม	107,001.11	116,816.91	128,498.60	141,348.46	155,483.31
วัสดุสิ้นเปลือง	122,169.99	133,377.32	146,715.06	161,386.56	177,525.22
ค่าแรงงานทางตรง	522,014.17	569,901.42	626,891.56	689,580.71	758,538.79
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	15,000.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการผลิต	15,986.77	15,986.77	15,986.77	15,986.77	15,986.77
สินค้าที่มีเพื่อขาย	1,290,671.51	1,417,396.07	1,555,967.50	1,708,389.35	1,876,053.39
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	10,666.71	11,713.87	12,859.04	14,118.72	15,504.38
ต้นทุนสินค้าขาย	1,252,715.55	1,377,671.42	1,515,091.79	1,666,253.96	1,832,532.35

- ค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 11 ประมาณการค่าใช้จ่ายตลาดและบริหารจัดการปี 2546-2550

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	15,000.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการขาย)	-	-	-	-	-
ค่าไฟฟ้า (ส่วนของการขาย)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี					
ค่าอบรมและทัศนศึกษาดูงาน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการบริหาร)	-	-	-	-	-
ค่าไฟฟ้า (ส่วนของการบริหาร)	-	-	-	-	-

- การจ้างงาน

ตารางที่ 12 ค่าใช้จ่ายการจ้างงานปี 2546-2550

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระเป๋าสีเหลืองมใหญ่(ลายเป็ย 2)	24,200	26,420	29,062	31,968	35,165
सानผักตบชวาล้อมภาชนะ	80,667	88,067	96,873	106,561	117,217
กระเป๋ามงมูกกลาง(ทรงสีเหลือง)	16,335	17,834	19,617	21,579	23,736
กระเป๋าคึ่งวงกลมใหญ่(ลายดอกหมาก)	80,667	88,067	96,873	106,561	117,217
ตะกร้าสีเหลืองมใหญ่(ลายเป็ย 1)	20,167	22,017	24,218	26,640	29,304
หมวกผู้ชายปีกเล็ก	8,168	8,917	9,808	10,789	11,868
กระเป๋าคึ่งวงกลมจัมโบ้(ลายดอกหมาก)	40,333	44,033	48,437	53,280	58,608
ตะกร้าสีเหลืองมเล็ก(ลายเป็ย 1)	6,050	6,605	7,266	7,992	8,791
กระเป๋าคึ่งวงกลมกลาง(ลายดอกหมาก)	65,340	71,334	78,467	86,314	94,946
กระเป๋าคูณหญิง(จีบข้างลายดอกหมาก)	9,680	10,568	11,625	12,787	14,066
ตะกร้าสีเหลืองมกลาง(ลายเป็ย 1)	13,613	14,861	16,347	17,982	19,780
กระเป๋าทรงรีเล็ก(ลายเป็ย 2)	6,050	6,605	7,266	7,992	8,791
เป้(ลายตะกร้อ)	13,613	14,861	16,347	17,982	19,780
กระเป๋าสีเหลืองมกลาง(ลายเป็ย 2)	19,058	20,806	22,886	25,175	27,692
กระเป๋าคึ่งวงกลมเล็ก(ลายดอกหมาก)	36,300	39,630	43,593	47,952	52,748
ตะกร้าทรงรีกลาง(ลายเป็ย 1)	8,168	8,917	9,808	10,789	11,868
หมวกผู้หญิงปีกใหญ่	12,100	13,210	14,531	15,984	17,583
หมวกวิลสัน	6,050	6,605	7,266	7,992	8,791
กระเป๋าทรงรีใหญ่(ลายเป็ย 2)	28,233	30,823	33,906	37,296	41,026
กระเป๋าทรงรีกลาง(ลายเป็ย 2)	27,225	29,723	32,695	35,964	39,561

(2) ประมาณการงบประมาณต้นทุนโครงการ

ตารางที่ 13 ประมาณการงบประมาณต้นทุนโครงการ

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
		เจ้าหนี้	เงินกู้		
1	เงินทุนหมุนเวียน				
1.1	เงินสด		300,000.00		300,000.00
1.2	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
1.3	วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
1.4	วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
1.5	วัสดุคงคลัง				-
2	สินทรัพย์ถาวร				
2.1	ที่ดิน			-	-
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			200,000.00	200,000.00
2.3	เครื่องจักร			45,281.00	45,281.00
2.4	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			4,500.00	4,500.00
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			2,000.00	2,000.00
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
2.9	ยานพาหนะ			-	-
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
					251,781.00
3	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				-
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
รวม					551,781.00

(3) งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ.2544

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง
งบกำไรขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

	จำนวนเงิน	%
รายได้		
ยอดขายสินค้า (บาท)	322,118	100.00
<u>หัก</u> ส่วนลด/รับคืน	-	0.00
ยอดขายสินค้าสุทธิ	322,118	100.00
<u>หัก</u> ต้นทุนขายสินค้า	264,856	82.22
กำไรขั้นต้น	57,262	17.78
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,140	0.35
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	36,500	11.33
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	350	0.11
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	37,990	11.79
กำไรจากการดำเนินงาน	19,272	5.98
<u>บวก</u> รายได้อื่นๆ	5,200	1.61
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	24,472	7.60
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	-	0.00
<u>หัก</u> เงินปันผลตามหุ้น	-	0.00
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	24,472	7.60
<u>หัก</u> ภาษีเงินได้ 30%	-	0.00
กำไรสุทธิ	24,472	7.60

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง
งบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสด และเงินฝากธนาคาร	110,170
ลูกหนี้การค้า	-
สินค้าสำเร็จรูป	105,822
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงเหลือ	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	215,992
สินทรัพย์ถาวร	
ที่ดิน	-
อาคาร	4,500
เครื่องจักร/เครื่องมือใช้	5,000
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	2,000
เครื่องใช้สำนักงาน	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	850
รวมสินทรัพย์ถาวร	10,650
สินทรัพย์อื่นๆ	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	226,642
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สินหมุนเวียน	
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-
หนี้สินระยะยาว	
เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	100,000
รวมหนี้สินระยะยาว	100,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	
- การระดมทุน	35,670
- อื่นๆ	66,500
กำไรสะสมต้นงวด	-
บวก กำไรสุทธิ	24,472
กำไรสะสมปลายงวด	24,472
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	126,642
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	226,642

ตารางที่ 14 อัตราส่วนทางการเงินกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง

อัตราส่วน	กลุ่มฯ
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น	
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	-
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	215,992
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	-
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย	2.50
11. 1 รอบธุรกิจ	145.83
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	-
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	1.42
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	30.25
14. อัตราส่วนหนี้สิน	
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	44.12
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.79
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	0.44
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ	-
19. Degree of Financial Leverage	-
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	1.00
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	
21. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	7.60
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล	17.78
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	10.80
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	10.80
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	19.32
26. กำไรต่อหุ้น	-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น	-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล	-

(4) ประมาณการงบกำไรขาดทุน

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันปาม่วง
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546-2550

(หน่วย : บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	1,413,500.00	1,554,850.00	1,710,335.00	1,881,368.50	2,069,505.35
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	1,280,004.80	1,405,682.20	1,543,108.46	1,694,270.63	1,860,549.01
กำไรเบื้องต้น	133,495.20	149,167.80	167,226.54	187,097.87	208,956.34
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	103,145.20	118,817.80	136,876.54	156,747.87	178,606.34
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	18,000.00	14,400.00	10,800.00	7,200.00	3,600.00

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	85,145.20	104,417.80	126,076.54	149,547.87	175,006.34
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	85,145.20	104,417.80	126,076.54	149,547.87	175,006.34
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	85,145.20	104,417.80	126,076.54	149,547.87	175,006.34
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	85,145.20	104,417.80	126,076.54	149,547.87	175,006.34
กำไร (ขาดทุน) สะสม	85,145.20	189,563.00	315,639.54	465,187.41	640,193.75

(5) ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 15 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		1,484,175.00	1,710,335.00	1,966,885.25	2,257,642.20	2,586,881.69
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	1,484,175.00	1,710,335.00	1,966,885.25	2,257,642.20	2,586,881.69
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		550,874.43	559,034.24	615,287.87	676,816.65	744,498.32
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		115,917.87	117,634.89	129,472.08	142,419.28	156,661.21
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		132,350.83	134,311.27	147,826.53	162,609.19	178,870.11
ค่าแรงงานทางตรง		522,014.17	569,901.42	626,891.56	689,580.71	758,538.79
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		15,000.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00

ตารางที่ 15 (ต่อ)

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
การลงทุน						
สินทรัพย์ถาวร	251,781.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	251,781.00	1,366,157.29	1,426,381.82	1,564,978.03	1,716,925.84	1,884,068.42
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกดกมา		3,048,219.00	3,088,236.71	3,297,789.89	3,628,897.11	4,102,413.47
รวมเงิน	251,781.00	118,017.71	283,953.18	401,907.22	540,716.36	702,813.27
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	1,000,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	2,000,000.00	-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		18,000.00	14,400.00	10,800.00	7,200.00	3,600.00
เงินกู้ระยะยาว	300,000.00	-				
ชำระคืนเงินต้น		60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		18,000.00	14,400.00	10,800.00	7,200.00	3,600.00
เงินสดคงเหลือยกไป	3,048,219.00	3,088,236.71	3,297,789.89	3,628,897.11	4,102,413.47	4,741,626.74

(6) ประมาณการงบดุล

กลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546-2550

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	3,048,219.00	3,017,561.71	3,071,629.89	3,146,186.86	3,243,429.52	3,365,266.45
ลูกหนี้		-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		10,666.71	11,713.87	12,859.04	14,118.72	15,504.38
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		42,374.96	46,262.25	50,888.47	55,977.32	61,575.05
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		8,916.76	9,734.74	10,708.22	11,779.04	12,956.94
วัสดุคงคลัง		10,180.83	11,114.78	12,226.25	13,448.88	14,793.77
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,048,219.00	3,089,700.96	3,150,455.53	3,232,868.84	3,338,753.48	3,470,096.59
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน		-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน		200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
เครื่องจักร		45,281.00	45,281.00	45,281.00	45,281.00	45,281.00

		ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า		-	-	-	-	-
	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย		4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน		-	-	-	-	-
	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน		-	-	-	-	-
	ยานพาหนะ		-	-	-	-	-
	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ		-	-	-	-	-
	รวมสินทรัพย์ถาวร	251,781.00	251,781.00	251,781.00	251,781.00	251,781.00	251,781.00
หัก	ค่าเสื่อมราคาสะสม		16,336.77	32,673.53	49,010.30	65,347.07	81,683.83
	รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	251,781.00	235,444.23	219,107.47	202,770.70	186,433.93	170,097.17
สินทรัพย์อื่นๆ							
	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
	สิทธิการใช้สินทรัพย์						
	รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น		3,300,000.00	3,325,145.20	3,369,563.00	3,435,639.54	3,525,187.41	3,640,193.75

		ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ							
หนี้สินหมุนเวียน							
	เงินเบิกเกินบัญชี	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
	เจ้าหนี้						
	ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม		-	-	-	-	-
	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
	รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
หนี้สินระยะยาว							
	เงินกู้ยืมระยะยาว	300,000.00	240,000.00	180,000.00	120,000.00	60,000.00	
	รวมหนี้สินระยะยาว	300,000.00	240,000.00	180,000.00	120,000.00	60,000.00	
ส่วนของเจ้าของ							
	ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
	หุ้นบุริมสิทธิ						
	หุ้นสามัญ						
	กำไรสะสม		85,145.20	189,563.00	315,639.54	465,187.41	640,193.75
	รวมส่วนของเจ้าของ	1,000,000.00	1,085,145.20	1,189,563.00	1,315,639.54	1,465,187.41	1,640,193.75
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของทั้งสิ้น		3,300,000.00	3,325,145.20	3,369,563.00	3,435,639.54	3,525,187.41	3,640,193.75

(7) ประมาณอัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 15 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงินกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วง ปี 2546-2550

อัตราส่วนทางการเงิน		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง						
1	อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด	1.54	1.58	1.62	1.67	1.74
2	อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น					
3	อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด					
4	ทุนหมุนเวียนสุทธิ	1,089,700.96	1,150,455.53	1,232,868.84	1,338,753.48	1,470,096.59
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน						
5	อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า					
6	ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้					
7	อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า					
8	ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้					
9	อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง					
10	อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย					
11	1 รอบธุรกิจ					
12	อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	0.43	0.46	0.50	0.53	0.57
13	อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	6.00	7.10	8.43	10.09	12.17
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม						
14	อัตราส่วนหนี้สิน	67.37	64.70	61.71	58.44	54.94
15	หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	2.06	1.83	1.61	1.41	1.22
16	อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.18	0.13	0.08	0.04	0.00
17	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	5.73	8.25	12.67	21.77	49.61
18	อัตราส่วนความสามารถชำระค่าใช้จ่ายประจำ					
19	Degree of Financial Leverage	1.21	1.14	1.09	1.05	1.02
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร						
20	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	6.02	6.72	7.37	7.95	8.46
21	อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	9.44	9.59	9.78	9.94	10.10
22	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อเงินปันผล					
23	อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน	42.51	46.14	49.78	53.37	56.85
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน						
24	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	3.10	3.53	3.98	4.45	4.91
25	อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	7.85	8.78	9.58	10.21	10.67
26	กำไรต่อหุ้น					
27	ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น					
28	อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล					

(8)การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ตารางที่ 16 จุดคุ้มทุน

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ชิ้น)	15,690	17,259	18,985	20,883	22,972
มูลค่าขาย (บาท)	1,484,175	1,710,335	1,966,885	2,257,642	2,586,882
กำไรขั้นต้น (บาท)	204,170	304,652	423,776	563,371	726,332
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	13.76	17.81	21.55	24.95	13.76
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.50	15.20	19.45	23.29	10.50
อัตราส่วนตอบแทนต่อเจ้าของ (%)	43.71	47.57	50.20	51.50	43.71
จุดคุ้มทุนกำไร	205,449	98,401	79,950	68,210	60,131

ตารางที่ 17 ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ(จริง)	1,484,175	1,710,335	1,966,885	2,257,642	2,586,881
เงินสดรับ(สะสม)	1,484,175	3,194,510	5,161,395	7,419,037	10,005,919
เงินลงทุนทั้งโครงการ	551,781	บาท			
5 เดือน					

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ในการทำธุรกิจมักเกิดความเสี่ยงขึ้นเสมอ ธุรกิจของกลุ่มหัตถกรรมผักตบชวาบ้านสันป่าม่วงก็เช่นกัน ซึ่งกลุ่มฯมีการจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นด้วยวิธีการต่างๆ และมีการจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในอนาคต ดังนี้ (ตารางที่18)

ตารางที่ 18 การจัดการความเสี่ยงของกิจการ

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน</u> 1. ขาดแคลนแรงงานในช่วงที่ปริมาณคำสั่งซื้อมีจำนวนมาก	ขยายกลุ่มเครือข่าย เพื่อให้สามารถผลิตได้ทันกับความต้องการของลูกค้า และเพื่อให้กลุ่มฯ สามารถรองรับคำสั่งซื้อได้ทั้งหมด อันเป็นการรักษาตลาดและภาพพจน์ของกลุ่มฯ จนกระทั่งในปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกในเครือข่าย 15 กลุ่ม จำนวนสมาชิกรวม 420 คน
2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต โดยเฉพาะในช่วงที่มีปริมาณคำสั่งซื้อเข้ามามาก จนไม่สามารถผลิตได้ทัน และเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ	ขยายจำนวนกลุ่มสมาชิกเครือข่ายการผลิต เพื่อเป็นการกระจายภาระเงินทุนหมุนเวียนการผลิตไปสู่กลุ่มฯ เครือข่ายอื่น
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก</u> 1. สมาชิกบางคนแพ้กัมมะถันเมื่อสัมผัสในขั้นตอนการสาน ซึ่งกัมมะถันจะใช้ในการอบเส้นผักตบชวาแห้งก่อนนำมาสานเพื่อป้องกันเชื้อรา โดยสมาชิกจะมีผืนคั่นขึ้นบนผิวหนัง หนึ่งมือลอกและสวมมือ จนสมาชิก 1 ราย ต้องเลิกผลิตไป	(มีการแก้ปัญหาโดยการสวมถุงมือยาง แต่เกิดความไม่สะดวกในการสาน และทำให้งานเสร็จช้า)
2. สมาชิกบางคนแพ้กลิ่นน้ำมันวานิชในขั้นตอนการทาน้ำมันบนผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการผลิต โดยจะเกิดอาการเวียนศีรษะ	จ้างสมาชิกคนอื่นเป็นผู้ลงน้ำมันวานิชให้
3. ลูกค้าบางรายไม่ต้องการให้ทาน้ำมันวานิชบนผลิตภัณฑ์อันเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการผลิต ซึ่งจะช่วยป้องกันการเกิดเชื้อราได้ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ขึ้นที่ไม่ได้ทาน้ำมันวานิชจึงมีโอกาสเกิดเชื้อราได้ง่าย โดยเฉพาะในช่วงที่อากาศมีความชื้นสูงเช่นในฤดูฝน	การเผาทำลายผลิตภัณฑ์ขึ้นที่มีเชื้อราเกิดขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้เชื้อราแพร่กระจายไปสู่ชิ้นอื่น

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ในการดำเนินงานของกลุ่มฯมีค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ แสดงรายละเอียดในตารางที่ 20

ตารางที่ 20 สรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านต่างๆของกลุ่มฯ ปี 2546-2550

กลยุทธ์	มาตรการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ขยายกำลังการผลิต พัฒนาคุณภาพและปรับปรุงรูปแบบและประเภทสินค้าให้มีหลากหลาย	- ขยายกลุ่มเครือข่ายการผลิต ^{1/}	-	-	-	-	-
	- จัดอบรมและการทัศนศึกษาดูงานทั้งสมาชิกในกลุ่มฯ และสมาชิกเครือข่าย	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
	- สร้างศูนย์ผลิต-จำหน่ายสินค้า	200,000	-	-	-	-
	- ใช้เครื่องอบผักตบชวา ^{2/}	30,000	-	-	-	-
2. เพิ่มยอดจำหน่าย ทั้งตลาดภายในและต่างประเทศ	- โดยการกู้เงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรับซื้อสินค้าจากสมาชิกเครือข่ายให้มากขึ้น เพื่อให้ฐานกำลังการผลิตสอดคล้องกับปริมาณสั่งซื้อ	300,000	-	-	-	-
	- จัดทำแผ่นพับและ catalog สินค้าเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และแจกในงานแสดงสินค้าต่างๆ	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
	- การประชาสัมพันธ์ทาง Internet ^{4/}	-	-	-	-	-
	- การสร้างตราหือสินค้าของกลุ่มฯ ^{5/}	-	-	-	-	-
3. สร้างความเข้มแข็งให้องค์กร	- ให้สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล 300 บาท/คน/ปี	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
	- จัดงานสังสรรค์ประจำปีภายในกลุ่มฯ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

หมายเหตุ : 1/ ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีเครือข่ายการผลิต 15 กลุ่ม สมาชิก 420 คน

2/ ได้รับการสนับสนุนเครื่องอบและเครื่องรีดก้านจากองค์การบริหารส่วนตำบล

3/ แหล่งให้การสนับสนุนเงินกู้ คือ อุตสาหกรรมจังหวัด และสหกรณ์จังหวัด

4/ ปัจจุบันกลุ่มฯ มีการประชาสัมพันธ์องค์กรและผลิตภัณฑ์ทาง website

<http://www.jaoban.com/History/Sunpamuang/History%20Puktob%20C4001-C4006.html> และ

<http://www.novica.com>

5/ ขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการในการออกแบบตราสินค้า

6.ภาคผนวก

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวา เส้นผักตบชวาแห้ง ก่อนจะนำไปสานเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ต้องนำไปอบก้ามะถัน เพื่อป้องกันมอด แมลง และให้เส้นผักตบชวาแห้งมีความมันวาว มีการใช้วัตถุดิบ เครื่องอุปกรณ์ ดังตารางที่ 21

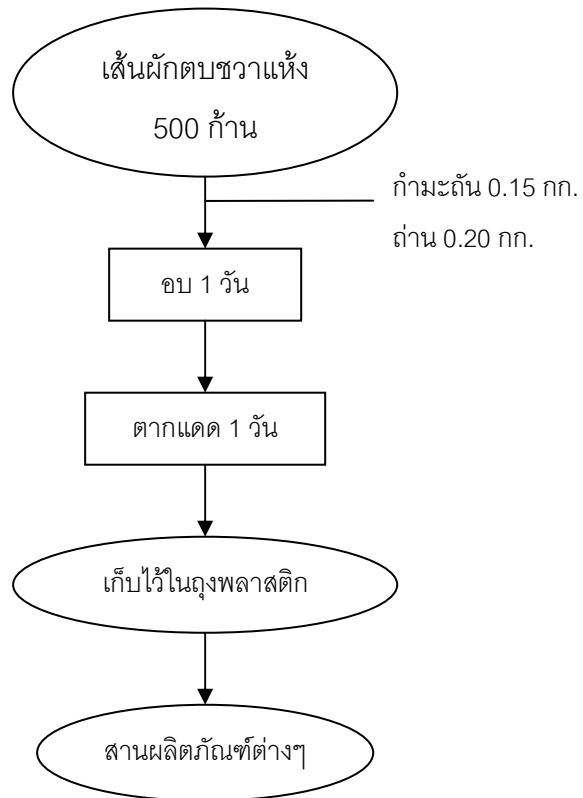
ตารางที่ 21 วัตถุดิบ เครื่องมือและอุปกรณ์การอบก้ามะถัน

วัตถุดิบ	เครื่องมือและอุปกรณ์
<u>วัตถุดิบหลัก</u> 1. ผักตบชวาแห้ง 500 ก้าน	1. โถงใส่น้ำขนาด 100 ลิตร 2. ถ้วยกระเบื้องใสถ่าน
<u>วัตถุดิบรอง</u> 1. ก้ามะถัน 0.15 กก. 2. ถ่าน 0.20 กก.	3. แผ่นไม้ปิดฝาโถง 4. ถุงพลาสติกขนาด 2 x 2 นิ้ว

ที่มา : จากการสำรวจ

6.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ

1. นำผักตบชวาแห้ง จำนวน 500 ก้าน มาขดเป็นวงกลมตามรูปทรงของโถง ให้เหลือพื้นที่ว่างตรงกลาง
2. นำถ่านเผาไฟให้ร้อนแดงทั่ว นำใส่ถ้วยกระเบื้อง วางไว้ตรงก้นโถง
3. นำก้ามะถันใส่ถุงพลาสติก รัดให้แน่น นำไปวางไว้ที่กลางถ่านที่ติดไฟในโถง
4. รีบปิดปากโถงด้วยแผ่นไม้ และทับด้วยก้อนหินเพื่อไม่ให้ควันก้ามะถันลอยออกมาได้ ทิ้งไว้ 1 วัน
5. เปิดฝาโถง แล้วนำผักตบชวามาตากแดดทิ้งไว้ 1 วัน นำไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ได้ (แผนภาพที่ 4.2)



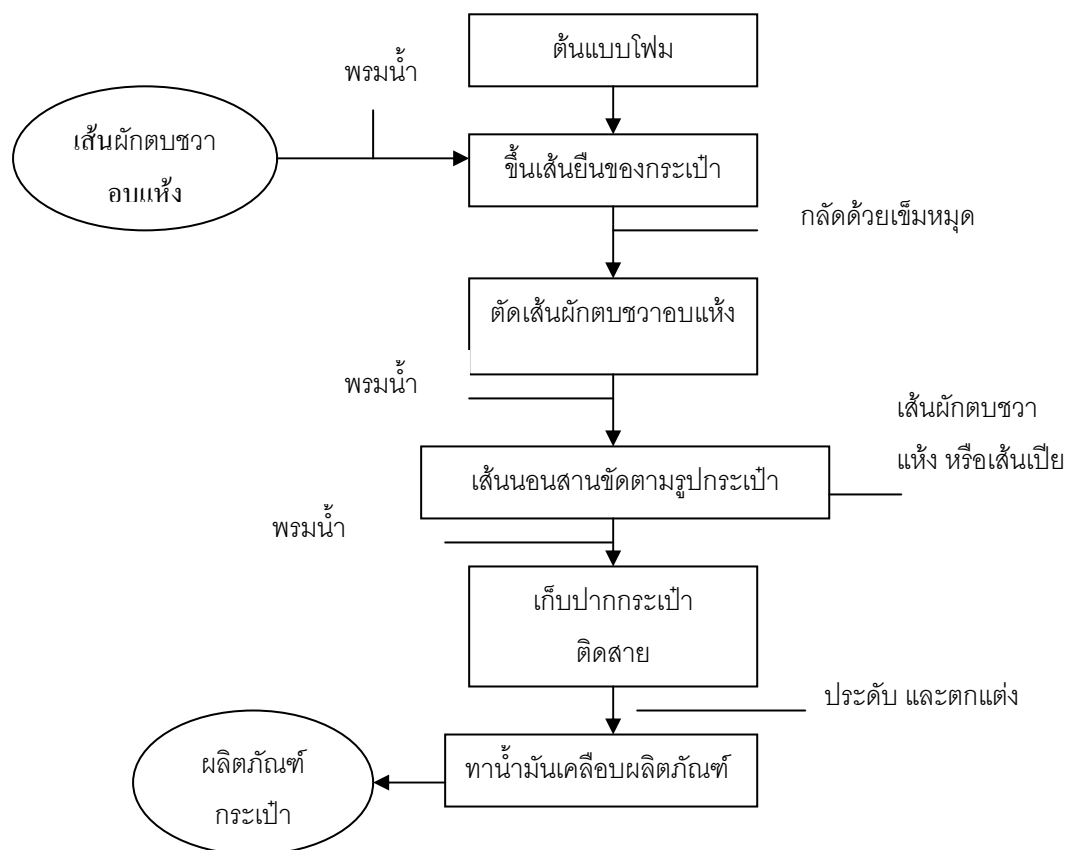
แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เส้นผักตบชวาอบแห้ง

6.2 การผลิตผลิตภัณฑ์กระเป๋

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ จะใช้เส้นผักตบชวาทั้งเส้น ไม่รีดให้เป็นเส้นแบน หากผักตบชวาเส้นใหญ่จะใช้กรรไกรตัดให้ได้ความกว้างตามต้องการ บางรูปแบบจะใช้เส้นเปียสานเป็นเส้นนอน มีขั้นตอนดังนี้

1. การสาน จะเริ่มสานจากส่วนก้นของกระเป๋ เรียงเส้นผักตบชวาเส้นยืนตามจำนวนที่ต้องการ ใช้เข็มหมุดกลัดติดกับต้นแบบโฟม จึงเริ่มสานขัดด้วยเส้นนอน ซึ่งมีทั้งการใช้เส้นผักตบชวาแห้ง เส้นเปีย ตามลวดลายที่ต้องการ ระหว่างการสานต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปตามที่ต้องการ ก็จะมีการเก็บปากกระเป๋ โดยตัดปลายผักตบชวาอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็ม 4.5 นิ้ว หรือเข็มเย็บกระสอบ สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย แล้วติดสายกระเป๋ หากเป็นกระเป๋เครื่องวงกลม กระเป๋ชาว่า จะสานหูกระเป๋ติดกับตัวกระเป๋

2. การตกแต่ง เมื่อทำการสานเสร็จแล้วจะต้องทำการเก็บรายละเอียด และตัดแต่งเส้นผักตบชวาที่มีการต่อเส้นให้สวยงาม แล้วทาเคลือบผิวกระเป๋ด้วยส่วนผสมของน้ำมันวานิชใส กับน้ำมันเบนซิน 91 ในอัตราส่วน 2:1 ตากแดด หรือทิ้งไว้ 1 วัน กระเป๋บางรูปแบบจะมีการตกแต่งดอกไม้ โดยการนำเส้นผักตบชวามาขดให้เป็นรูปดอกกุหลาบ เส้นเปียผูกเป็นรูปโบว์ ใบไม้ประดิษฐ์ และกระดุมไม้ (แผนภาพที่ 4)



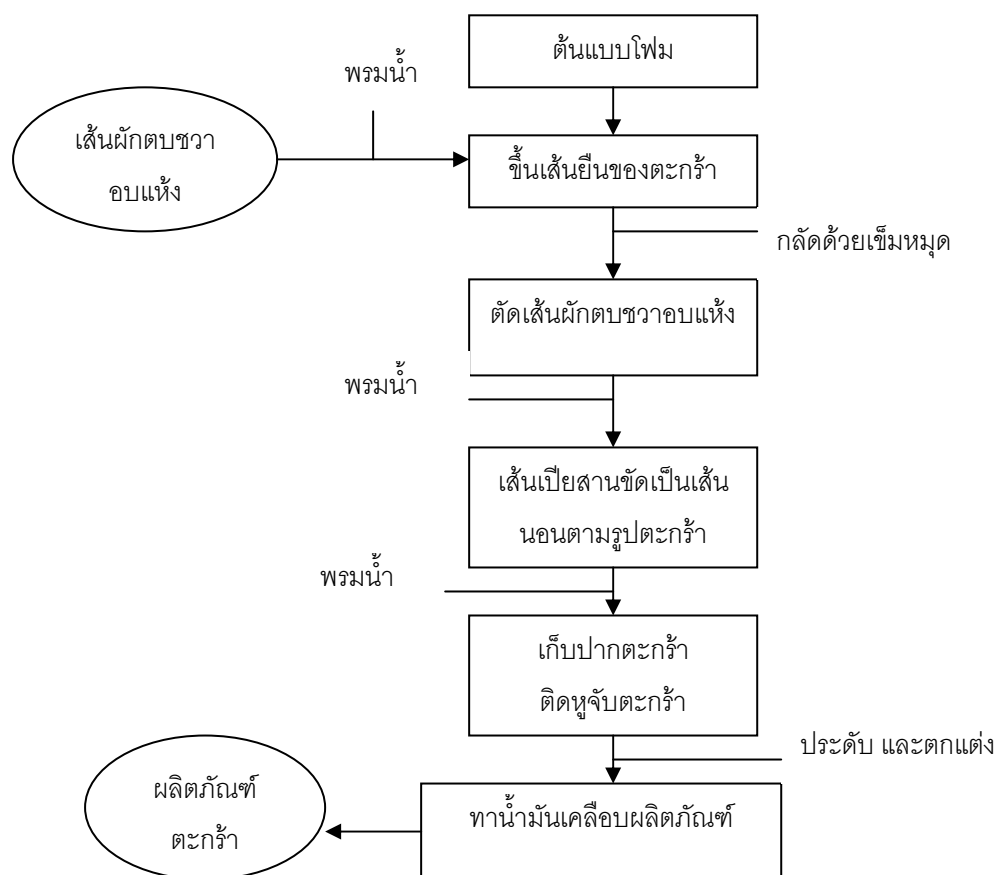
แผนภาพที่ 4 ผังการผลิตผลิตภัณฑ์กระเป๋ผักตบชวา

6.2 การผลิตผลิตภัณฑ์ตะกร้า

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ จะใช้เส้นผักตบชวาทั้งเส้น ไม่รีดให้เป็นเส้นแบน จะใช้เส้นเปียสานเป็นเส้นนอนในการสาน จะสานสลับขึ้นหนึ่งเส้น ลงหนึ่งเส้น เรียกกันว่าลายเปีย 1 มีขั้นตอนดังนี้

1.การสาน การสานผลิตภัณฑ์ตะกร้า จะทำการสานเริ่มต้นจากส่วนก้นของตะกร้า เรียงเส้นผักตบชวาเส้นยืนตามจำนวนที่ต้องการ ใช้เข็มหมุดกลัดติดกับต้นแบบโฟม จึงเริ่มสานขัดเส้นนอนด้วยเส้นเปีย สานสลับขึ้นหนึ่งลงหนึ่ง สานขัดกัน เพื่อความแข็งแรงของตะกร้า ระหว่างการสานต้องใช้น้ำฉีดตลอดเวลาเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปตามที่ต้องการ ก็จะมีการเก็บปากตะกร้า โดยตัดปลายผักตบชวาอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็ม 4.5 นิ้ว หรือ เข็มเย็บกระสอบ สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย แล้วใช้ลวดสอดจากปาก จนถึงก้นตะกร้า ทำเป็นหูตะกร้า แล้วพันด้วยเส้นเปียเพื่อความสวยงาม

2. การตกแต่ง เมื่อทำการสานเสร็จแล้วจะต้องทำการเก็บรายละเอียด และตัดแต่งเส้นผักตบชวาที่มีการต่อเส้นให้สวยงาม แล้วทาเคลือบผิวตะกร้าด้วยส่วนผสมของน้ำมันวานิชใส กับน้ำมันเบนซิน 91 ในอัตราส่วน 2:1 ตากแดด หรือทิ้งไว้ 1 วัน ตะกร้าบางรูปแบบจะมีการตกแต่งดอกไม้ โดยการนำเส้นผักตบชวามาขดให้เป็นรูปดอกกุหลาบ เส้นเปียผูกเป็นรูปโบว์ และใบไม้ประดิษฐ์ (แผนภาพที่ 5)



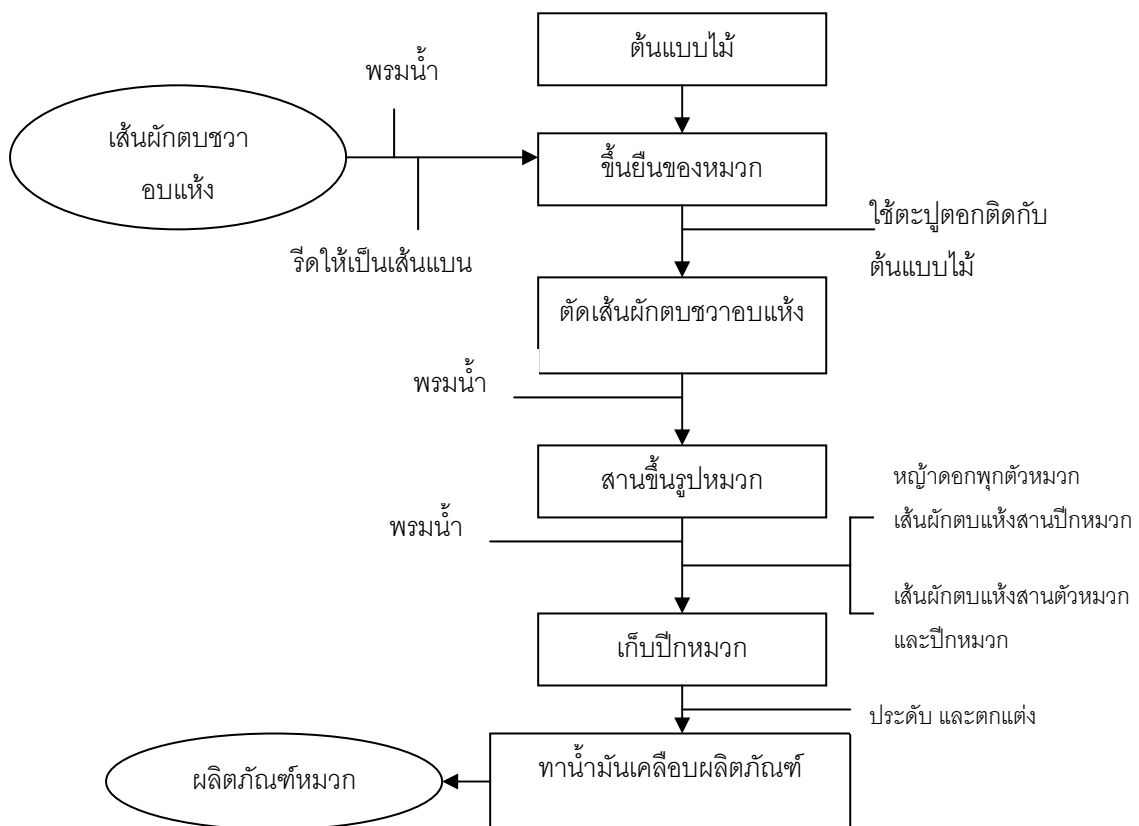
แผนภาพที่ 5 ผังการผลิตผลิตภัณฑ์ตะกร้าผักตบชวา

6.3 การผลิตผลิตภัณฑ์หมวก

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ จะใช้เส้นผักตบชวาทั้งเส้น รีดให้เป็นเส้นแบน ตัดให้ได้ขนาดที่ต้องการ และเหี่ยวดอกพูกแห้ง มีขั้นตอนดังนี้

1. **การสาน** การสานผลิตภัณฑ์หมวก การสานเริ่มต้นจากส่วนบนสุดของหมวก เรียงเส้นผักตบชวาเส้นยืนตามจำนวนที่ต้องการ ใช้ตะปูตอกติดกับต้นแบบไม้ จึงเริ่มสานขัดด้วยเส้นนอน ระหว่างการสานต้องใช้น้ำจืดพรมเป็นระยะเพื่อไม่ให้ผักตบชวาและเหี่ยวดอกพูกแห้งกรอบ เมื่อสานขึ้นรูปตามที่ต้องการ ก็จะมีการเก็บปีกหมวก โดยตัดปลายผักตบชวาอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วยเข็ม 4.5 นิ้ว หรือ เข็มเย็บกระสอบ สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย

2. **การตกแต่ง** เมื่อทำการสานเสร็จแล้วจะต้องทำการเก็บรายละเอียด และตัดแต่งเส้นผักตบชวาที่มีการต่อเส้นให้สวยงาม แล้วทาเคลือบผิวกระเป๋าด้วยส่วนผสมของน้ำมันวานิชใส กับน้ำมันเบนซิน 91 ในอัตราส่วน 2:1 ทากแดด หรือทิ้งไว้ 1 วัน หมวกบางรูปแบบจะมีการตกแต่งดอกไม้ โดยการนำเส้นผักตบชวามาขดให้เป็นรูปดอกกุหลาบ เส้นเปียผูกเป็นรูปโบว์ และใบไม้ประดิษฐ์ (แผนภาพที่ 6)



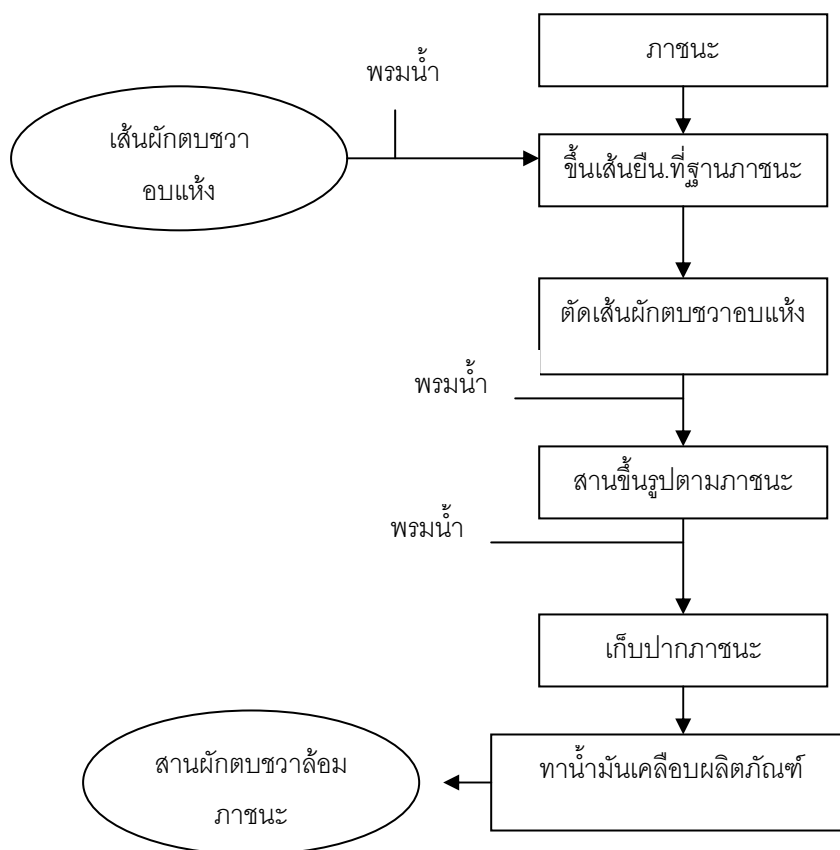
แผนภาพที่ 6 ผังการผลิตหมวกผักตบชวา

6.4 การผลิตผลิตภัณฑ์ผักตบชวาसानล่อมภาชนะ

ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ จะใช้เส้นผักตบชวาทั้งเส้น ตัดให้ได้ขนาดที่ต้องการ มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. **การสาน** การสานผักตบชवाल่อมภาชนะจะทำการสานเริ่มต้นจากส่วนฐานภาชนะ เรียงเส้นผักตบชวาเส้นยืนตามจำนวนที่ต้องการ จึงเริ่มสานขัดด้วยเส้นนอน ระหว่างการสานต้องใช้น้ำจืดพรมเป็นระยะเพื่อไม่ให้ผักตบชวาแห้ง เมื่อสานขึ้นรูปตามที่ต้องการ ก็จะมีการเก็บปีกขอบปาก โดยตัดปลายผักตบชวาขอบแห้งให้แหลมแล้วร้อยด้วย เข็มเย็บกระสอบ สอดเก็บไว้ให้เรียบร้อย

2. **การตกแต่ง** เมื่อทำการสานเสร็จแล้วจะต้องทำการเก็บรายละเอียด และตัดแต่งเส้นผักตบชวาที่มีการต่อเส้นให้สวยงาม แล้วทาเคลือบผิวกระเป๋าด้วยส่วนผสมของน้ำมันวานิชใส กับน้ำมันเบนซิน 95 ในอัตราส่วน 2:1 ทากแดด หรือทิ้งไว้ 1 วัน (แผนภาพที่ 7)



แผนภาพที่ 7 ผังการผลิตผลิตภัณฑ์สานผักตบชवाल่อมภาชนะ

สภาพและผังของสถานที่ผลิต

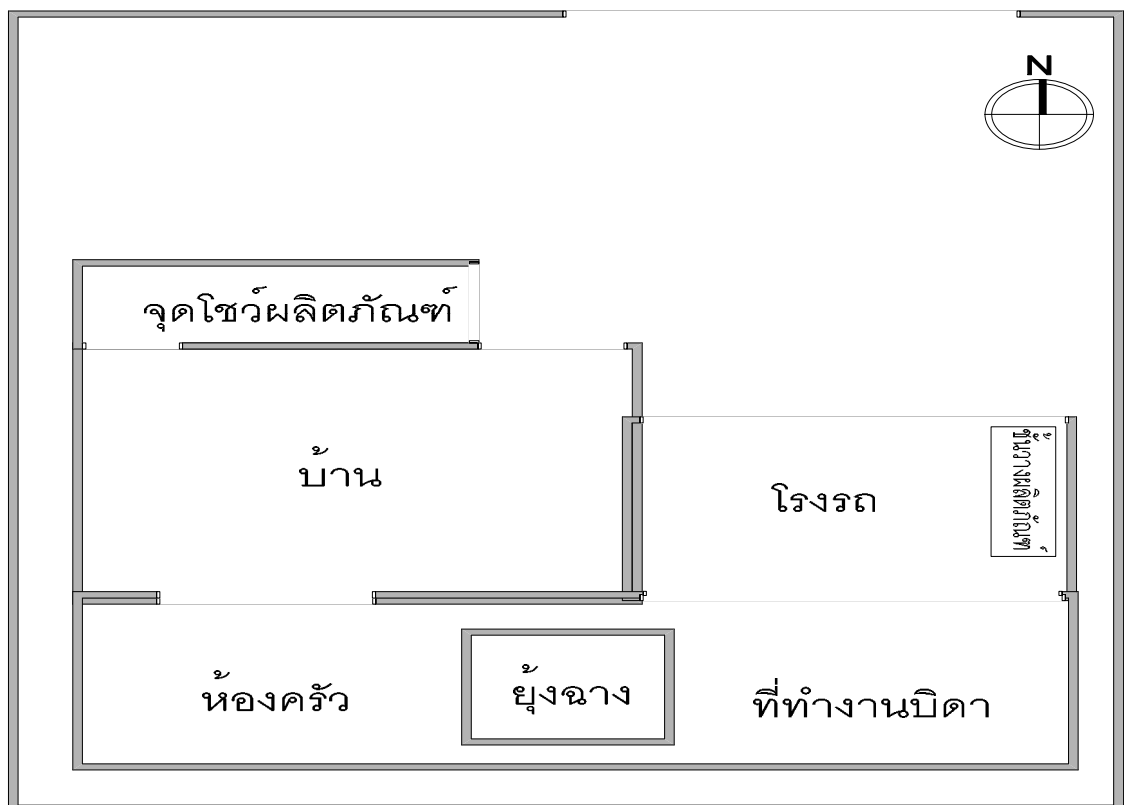
สมาชิกจะทำการผลิตที่บ้านของตนเอง เมื่อผลิตผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้ว จะนำมารวบรวมไว้ที่บ้านของประธานกลุ่มฯ โดยจะเก็บไว้ที่โรงรถ และวางโชว์ผลิตภัณฑ์ไว้ที่ระเบียงบ้านด้านหน้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

โรงรถ มีชั้นเก็บผลิตภัณฑ์ที่รวบรวมก่อนส่งให้ลูกค้า และเครื่องรีดผักตบชวาแบบมือหมุน 3 เครื่อง

ระเบียงบ้าน จะมีตู้โชว์กระจก 1 ตู้ เพื่อวางโชว์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ลานหน้าบ้าน เป็นที่ประชุมกลุ่มฯ และใช้เป็นสถานที่อบรมสมาชิกกลุ่มฯ ในเรื่องต่างๆ ทั้งการเพิ่มทักษะการผลิต และเทคนิคการผลิต

การใช้บ้านประธาน เป็นที่ทำการกลุ่มฯ มีความสะดวก ในเรื่องของการติดต่อ เพราะมีอุปกรณ์สื่อสาร ทั้งโทรศัพท์บ้าน โทรศัพท์เคลื่อนที่ มีโรงเก็บอุปกรณ์ และมีลานหน้าบ้านสำหรับให้สมาชิกได้ประชุมปรึกษากัน



แผนภาพที่ 8 ผังโรงเรือนของที่ทำกรกลุ่มหัตถกรรมผักตบบ้านสันป่าม่วง