



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

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

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

ผศ. จิระ บุรีคำ⁽⁴⁾

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

จุฑามาศ ถนอมถิ่น⁽³⁾

ผลบุญ พัวสุวรรณ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(4) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยพายัพ

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

รายงานฉบับนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของ กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อซักถามด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ระเบียบวิธีวิจัย	2
1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	2
1.4.3 วิธีวิเคราะห์	5
1.5 นิยามศัพท์	10
1.6 ทบทวนเอกสาร	12
1.6.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	12
1.6.2 ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ	14
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	30
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	30
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	30
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	31
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	31
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	32
2.3.1 สภาพทางสังคม	32
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	35
2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	37
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	38
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	40
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	47
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	47
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	47
3.1.2 สถานที่ตั้ง	47
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	48
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	48
3.2.1 ประวัติความเป็นมา	48
3.2.2 การพัฒนาการของกลุ่มฯ	48
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	50
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	50
3.4.1 การจัดการองค์กร	50
3.4.2 การบริหารงาน	56
3.4.3 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	58
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	59
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	62
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	63
4.1 ผลิตภัณฑ์	63
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	70
4.2.1 การบริหารการผลิต	70
4.2.2 การวางแผนการผลิต	71
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	74
4.3.1 วัตถุดิบ	74
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	78
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	80
4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	82
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	83
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	83
4.4.2 การจ้างงาน	83

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	84
4.6 กรรมวิธีการผลิต	84
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	89
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	90
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	92
4.1 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	92
4.1 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	93
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	93
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	94
4.1 ศักยภาพการผลิต	94
4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	94
4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	97
4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	97
บทที่ 5 การตลาด	98
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	98
5.1.1 การบริหารการตลาด	98
5.1.2 การวางแผนการตลาด	99
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	99
5.2.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	99
5.2.2 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์	100
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	100
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	101
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	101
5.4 ราคาและการตั้งราคา	108
5.5 การส่งเสริมการขาย	111
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	111
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	111
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	112

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	112
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	113
5.7 ศักยภาพทางการตลาด	113
บทที่ 6 การเงิน	114
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	114
6.1.1 การบริหารการเงิน	114
6.1.2 การวางแผนการเงิน	115
6.2 แหล่งเงินทุน	115
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	117
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	117
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	118
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	119
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	119
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	119
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	119
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	121
7.1 จุดแข็ง	121
7.1.1 การจัดการองค์กร	121
7.1.2 การผลิต	121
7.1.3 การตลาด	122
7.1.4 การเงิน	122
7.2 จุดอ่อน	122
7.2.1 การจัดการองค์กร	122
7.2.2 การผลิต	123
7.2.3 การตลาด	123
7.2.4 การเงิน	124
7.3 โอกาส	124
7.4 ข้อจำกัด	125

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 8 บทสรุป	126
8.1 สรุปผลการศึกษา	126
8.1.1 การจัดการองค์กร	126
8.1.2 การผลิต	127
8.1.3 การตลาด	129
8.1.4 การเงิน	130
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	132
8.2.1 จุดเด่นของกลุ่มฯ	132
8.2.2 จุดด้อยของกลุ่มฯ	132
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	133
8.3.1 โครงสร้างและการบริหาร	133
8.3.2 การผลิต	134
8.3.3 การบริหารจัดการ	134
8.3.4 การตลาด	134
8.3.5 การเงิน	134
8.3.6 ด้านการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงาน	134
เอกสารอ้างอิง	136
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน	4
1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์	4
1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด	5
1.4 แหล่งผลิตผ้าทอ	20
2.1 จำนวนประชากรของตำบลสบเปิง	32
2.2 จำนวนประชากร หมู่ 6 บ้านท่าข้าม	32
2.3 ช่วงอายุของประชากรของบ้านท่าข้าม หมู่ 6	33
2.4 ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากรบ้านท่าข้าม หมู่ 6	33
2.5 การรวมกลุ่มของประชากรในหมู่บ้าน	34
2.6 การประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้าน	36
2.7 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ของหมู่ 6. บ้านท่าข้าม	39
2.8 สภาพปัญหาของหมู่บ้านตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน	41
3.1 โครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	53
3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	59
4.1 ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ ที่ผลิตในปี 2544	63
4.2 ผลิตภัณฑ์จากการคัดเลือก 10 ชนิด	65
4.1 ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ ที่ผลิตในปี 2544	67
4.1 ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ ที่ผลิตในปี 2544	68
4.2 ผลิตภัณฑ์จากการคัดเลือก 10 ชนิด	69
4.3 แสดงช่วงเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ในรอบ 1 ปี ประจำปี 2544	70
4.4 การจัดซื้อวัตถุดิบหลักของกลุ่มฯ	75
4.5 การจัดซื้อวัตถุดิบรองของกลุ่มฯ	77
4.5 การจัดซื้อวัตถุดิบรองของกลุ่มฯ	78
4.6 เครื่องจักรและอุปกรณ์ของกลุ่มฯ	79
4.7 รายละเอียดในการจัดซื้อบรรจภัณฑ์	81
4.8 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการตลาด	82
4.9 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการจัดการ	82
4.10 ต้นทุน ยอดขาย และอัตราผลกำไร ในรอบ 1 ปี (2544)	95
5.1 ราคาผลิตภัณฑ์	109
5.2 เปรียบเทียบราคาขายส่งและปลีก กับต้นทุนการผลิตและการตลาด	110
6.1 ที่มาของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	116
6.2 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	120

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
1.1 โครงสร้างและกลไกการตลาดผ้าทอพื้นเมืองระดับประเทศ	26
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	47
3.2 โครงสร้างองค์กร	51
3.3 หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการกลุ่มฯ ในปัจจุบัน	57
4.1 โครงสร้างการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ	73
4.3 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	87
4.4 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบผ้าดิบที่ใช้ในการผลิต	88
4.5 ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อย	89
4.6 ผังของสถานที่ผลิต	91
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	101
5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋าถัก	102
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกลีที่รองแก้วน้ำ	103
5.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอกลีที่รองจานและผ้ารองจานถักริม	104
5.5 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอน	105
5.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใส่ขวดน้ำ	106
5.7 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รองชักโครก	107

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

หัตถกรรมนับเป็นการผลิตนอกการเกษตรที่มีความสำคัญของไทย เนื่องจากสามารถรองรับแรงงานได้ถึง 5.24 ล้านคน ในปี 2543 (สำรวจรอบที่ 1 (ก.พ.) โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ) หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 28.59 ของแรงงานนอกภาคเกษตรทั้งหมด และการจ้างงานในสาขาหัตถกรรมได้เพิ่มขึ้นจากปี 2541 ร้อยละ 14.46 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสาขาการผลิตดังกล่าวเป็นที่พึ่งพิงของกำลังแรงงานได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้สินค้าหัตถกรรมยังเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศและทำรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมาก และการพัฒนาอุตสาหกรรมหัตถกรรมในระดับชุมชนยังสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของธุรกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมอุตสาหกรรมหัตถกรรมในชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ

แม้อุตสาหกรรมหัตถกรรมในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาควิธีการดำเนินงานหัตถกรรมในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วก็ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้งานหัตถกรรมทุกประเภทได้เกี่ยว ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตงานหัตถกรรมยังคงประสบ ปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบในงานปั้น เทคโนโลยีเตาเผาของเครื่องปั้นดินเผา การย้อมสีใน ผ้าฝ้าย การกำหนดราคาในงานผลิตภัณฑ์กระดาษสา และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรม เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ทั้งนี้ เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทาง ปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็ง ทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการ ยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของงานหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะลึกถึงผู้ประกอบการแต่ละราย (รายเดี่ยวหรือรายกลุ่ม) ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน และศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาด รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วย
2. เพื่อทำแผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมให้แก่ผู้ประกอบการเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็ง สามารถแข่งขันและสร้างรายได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อจัดทำ Website สำหรับใช้ในการส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน และเพื่อเป็นฐานข้อมูลให้กับผู้ประกอบการในด้านเทคโนโลยี สถาบันการเงิน และการตลาด

1.3 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาการปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจหัตถกรรมพื้นบ้านในรายงานนี้ เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายผู้ประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ทั้งนี้เพื่อทราบสภาพการผลิตและการตลาด รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของผู้ประกอบการแต่ละราย และผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

1.4 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.4.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้จะมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งจะได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหลายครั้ง (multiple visits)

1.4.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา (ของโครงการหลัก)

พื้นที่ในการศึกษา

พื้นที่ที่เลือกทำการศึกษา ได้แก่ จังหวัดในภาคเหนือตอนบน ซึ่งมีจำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมรวมทั้งสิ้นถึง 1,403 ราย (ตารางที่ 1.1)

ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน

เลือกผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านที่จะศึกษาโดยพิจารณาจากพื้นฐานของภูมิปัญญาชาวบ้านในท้องถิ่น และยึดรูปแบบการจัดประเภทตามแบบของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้น 5 ประเภท ได้แก่ :

- (1) เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค (2) ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า (3) กระดาษสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา (4) ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช และ (5) ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้

จำนวนตัวอย่างของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะถูกกำหนดให้มีทั้งรายกลุ่มและรายเดี่ยว โดยจะให้น้ำหนักกับจำนวนของผู้ประกอบการรายกลุ่มมากกว่าโดยเปรียบเทียบ ทั้งนี้เพื่อสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่ต้องการศึกษาธุรกิจชุมชน (ตารางที่ 1.2) สำหรับธุรกิจเชรามิคและเครื่องปั้นดินเผา และธุรกิจไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้นั้น ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยวซึ่งมีขนาดใหญ่ (ระดับโรงงาน) ดังนั้นสัดส่วนจำนวนตัวอย่างที่เลือกทำการศึกษาต่อจำนวนผู้ผลิตทั้งหมด จึงน้อยกว่าผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น ๆ

ผู้ประกอบการ

ตัวอย่างผู้ประกอบการที่ถูกเลือกเพื่อศึกษาในเชิงกรณีศึกษานั้น มีทั้งสิ้น 40 ราย (ทั้งผู้ประกอบการรายกลุ่มและรายเดี่ยว) ซึ่งจะเน้นถึงผู้ประกอบการธุรกิจระดับชุมชนประเภทกลุ่มเป็นสำคัญ โดยตัวอย่างผู้ประกอบการรายกลุ่มมีจำนวน 35 ราย (ร้อยละ 87.5 ของตัวอย่างทั้งหมด) ส่วนตัวอย่างผู้ประกอบการรายเดี่ยวมีทั้งสิ้น 5 ราย (ตารางที่ 1.3) โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้

สำหรับการคัดเลือกตัวอย่างจะพิจารณาจาก

1. กรณีผู้ประกอบการรายกลุ่ม

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียง หรือได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่น
2. เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม
3. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องเคลือบดินเผา ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
4. กิจกรรมของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ
5. กิจกรรมของผู้ประกอบการ มีความต้องการความช่วยเหลือในการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการ

2. กรณีผู้ประกอบการรายเดี่ยว

-: ผู้ประกอบการต้องผ่านเกณฑ์การพิจารณาต่อไปนี้ อย่างน้อย 1 ข้อ

1. เป็นผู้ประกอบการที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้คำแนะนำว่ามีศักยภาพ และมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ตลาดให้ความสนใจ
2. กิจกรรมของผู้ประกอบการตั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ

ทั้งนี้อยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพที่จะพัฒนาได้ (ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น)

ตารางที่ 1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน

ประเภทผลิตภัณฑ์	จำนวนผู้ผลิตในภาคเหนือตอนบน (ราย)									
	แม่ฮ่องสอน	เชียงใหม่	เชียงใหม่	ลำพูน	ลำปาง	พะเยา	แพร่	น่าน	ตาก	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	-	9	82	1	163	7	1	2	1	266
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	18	55	212	67	18	25	65	32	6	498
กระดาสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	5	9	83	8	21	2	13	7	-	148
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	11	8	35	18	18	28	16	30	9	173
อัญมณี	2	16	41	1	-	1	-	7	1	69
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	-	3	103	22	5	1	15	2	-	151
เครื่องเงิน	-	-	22	-	-	-	-	-	-	22
อื่น ๆ	2	4	42	1	15	-	11	-	1	76
รวมรายจังหวัด (ราย)	38	104	620	118	240	64	121	80	18	1,403

ที่มา : สรุปจากข้อมูลของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1, 2542

ตารางที่ 1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์

ประเภท	จำนวนผู้ผลิต (ราย)	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	266	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	498	14	2	16
กระดาสาและผลิตภัณฑ์จากกระดาสา	148	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	173	11	1	12
ไม้แกะสลักและผลิตภัณฑ์จากไม้	151	2	0	2
รวม	1,236	35	5	40

ตารางที่ 1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด

ประเภทผลิตภัณฑ์	จังหวัด	จำนวนตัวอย่าง (ราย)		
		กลุ่ม	รายเดี่ยว	รวม
เครื่องปั้นดินเผาและเซรามิค	ลำปาง	1	-	1
	เชียงราย	2	-	2
	เชียงใหม่	-	1	1
	รวม	3	1	4
ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า	เชียงราย	1	-	1
	พะเยา	2	-	2
	แพร่	2	-	2
	น่าน	2	-	2
	เชียงใหม่	5	2	7
	ลำพูน	2	-	2
	รวม	14	2	16
กระดาษสา และผลิตภัณฑ์จากกระดาษสา	ลำปาง	3	-	3
	เชียงใหม่	2	1	3
	รวม	5	1	6
ผลิตภัณฑ์จากไม้ไผ่ หวาย และเส้นใยพืช	เชียงใหม่	2	1	3
	ลำปาง	1	-	1
	ตาก	2	-	2
	พะเยา	6	-	6
	รวม	11	1	12
ไม้แกะสลัก และผลิตภัณฑ์จากไม้	เชียงใหม่	2	0	2
รวมทั้งหมด		35	5	40

1.4.3 วิเคราะห์

การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบนนี้ ครอบคลุมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการ และผู้ซื้อ โดยทางด้านผู้ประกอบการนั้นจะประกอบด้วยการศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงานของผู้ประกอบการทั้งรายเดี่ยวและรายกลุ่ม โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของผู้ประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน จะใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละรายเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกิจการ วัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของธุรกิจ (รายกลุ่ม หรือรายเดี่ยว) และสำหรับธุรกิจประเภทกลุ่ม การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของธุรกิจโดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

1. ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
2. การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และสังเกตการณ์จากผู้ประกอบการแต่ละราย ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่ชัดเจน

3. ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

- 3.1 ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$

- 3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

- 3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง}$$

- 3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

- 3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$

4. ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต จะศึกษาโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์

ผู้ประกอบการแต่ละราย และนำมาประมวลผลร่วมกันเพื่อหาข้อสรุปที่แน่ชัดในระดับอุตสาหกรรม

5. ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$

6. ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7. ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่มีศักยภาพมากที่สุดของผู้ประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

7.2 อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม

$$\text{อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวม}$$

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมรวมต่อปี}) \times 100$$

7.3 อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$\text{อัตรากำไรจากหัตถกรรมต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ}$$

$$= (\text{กำไรจากหัตถกรรมต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$

7.4 ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายรวมเฉลี่ยต่อรายต่อปี} = (\text{ยอดขายรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ})$$

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี

$$\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมเฉลี่ยต่อรายต่อปี}$$

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่หัตถกรรมรวมทั้งปีของผู้ประกอบการทุกราย} / \text{จำนวนผู้ประกอบการ}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

- 1.1 อัตราส่วนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)}$$

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนขับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.4 ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA – CL (บาท)

2. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่ง

ประกอบด้วย:

- 2.1 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.2 ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.3 อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.4 ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
- 2.5 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 2.6 อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$

2.7 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$

2.8 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

2.9 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

3.2 หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

3.3 อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$

3.4 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

3.5 อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

$$= (EBIT + \text{ค่าเช่า}) / (I + \text{ค่าเช่า}) \quad (\text{เท่า})$$

3.6 Degree of Financial Leverage

$$= EBIT / (EBIT - I) = EBIT / EBT \quad (\text{เท่า})$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$

$$= (EAT / S) \times 100\%$$

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (GP / S) \times 100\%$$

4.3 อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$

5. อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$

5.4 กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$

5.5 ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

(Price to Earning Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

5.6 อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\%$$

โครงสร้างทางการตลาดของผู้ประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของผู้ประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และ ยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผู้ประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็น แนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.5 นิยามศัพท์

เครื่องกรอด้วย (ชนิดที่ 1) :	อุปกรณ์ที่ใช้กรอฝ้ายที่เป็นลักษณะไจ เพื่อให้เส้นฝ้ายเรียงไปมาวนที่เครื่องกรอด้วย (ชนิดที่ 2) ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ระวังกรอฝ้าย กุ้ง กว้าง ตงกว้าง กว้าง กัง และโก่งกว้าง
เครื่องกรอด้วย (ชนิดที่ 2) :	อุปกรณ์ที่ใช้กรอฝ้ายจากเครื่องกรอด้วย (ชนิดที่ 1) และม้วนฝ้ายใส่หลอดพีวีซี หรือกระป๋อง โดยในปัจจุบันมีการดัดแปลงนำมอเตอร์มาใช้ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ จักรกรอฝ้าย เพียนกอ เพียน เครื่องกรอด้วยใส่หลอด เพียนขอ เฝีย จักรปั่นฝ้ายและกรอฝ้าย และเครื่องปั่นฝ้าย
อุปกรณ์เรียงเส้นยืน (ชนิดที่ใช้กับกี่เมือง) :	อุปกรณ์ที่ใช้เรียงฝ้ายเส้นยืน เพื่อให้มีขนาดความกว้างและยาวตามขนาดผ้าที่ต้องการ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ที่เรียงฝ้ายเส้นยืน เผอขอ เฝียขอ พระขอหัววน ก้าง และหลักเข็นด้าย
ที่รวมฝ้ายเส้นพุ่ง :	อุปกรณ์ที่ใช้ม้วนฝ้ายเส้นพุ่ง ตั้งแต่ 2 เส้นถึง 9 เส้น ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกัน ได้แก่ เป็บัด
อุปกรณ์เรียงเส้นยืน (ชนิดที่ใช้กับกี่กระดูก) :	อุปกรณ์ที่ใช้เรียงฝ้ายเส้นยืน เพื่อให้มีขนาดความกว้างและยาวตามขนาดผ้าที่ต้องการ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ค้างเรียงฝ้ายเส้นยืน ก้าง ค้างขึ้นเครือ และที่เรียงด้ายเส้นยืน
อุปกรณ์ม้วนฝ้ายก่อนขึ้นกี่ :	อุปกรณ์ม้วนฝ้ายเส้นยืนที่ใช้งานกับกี่กระดูก ก่อนที่จะนำฝ้ายขึ้นกึ่ง มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ม้วนหนีบด้าย ที่หวีฝ้าย และม้าก๊อบบี้
อุปกรณ์ม้วนฝ้ายบนกี่ :	อุปกรณ์ม้วนฝ้ายเส้นยืนที่ใช้งานกับกี่กระดูก มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ม้าม้วนฝ้าย และค้างม้วน
ไม้ชิงหน้าผ้า :	อุปกรณ์ที่ใช้ชิงหน้าผ้าให้ตึงใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้ขนาดแบน ไม้ผ้าหูก และไม้ผิง
อุปกรณ์ยกเส้นยืน :	อุปกรณ์ที่ยกเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ เขาสั่น ไม้เก็บเขา ไม้ขนาดกลม และเขาเล็ก
ไม้ประกอบอุปกรณ์ยกเส้นยืน :	ไม้ที่ใช้ยกเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เขาสั่น และไม้หาบเขา
ไม้สอดเส้นยืน :	ไม้ที่ใช้สอดเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้ดาบ ไม้หลาบ และไม้เผ่ายกดอก
ไม้เก็บลาย :	ไม้ที่ใช้เก็บลายหรือดอก ในการขั้นตอนการเก็บลายหรือดอก มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เก็บดอก ไม้เขายาว ไม้เขาดอก และไม้มุก

ไม้สอดเชือกในลอน :	ไม้ที่ใช้สอดเชือกในลอนให้แยกจากกันในช่วงตอนการเก็บลาย มีคำอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เต่า ไม้คัตดอก และไม้กวักดอก
พื้นหวี :	อุปกรณ์ร้อยด้ายเส้นยืนและใช้กระทบผ้าเวลาทอ มีคำอื่นที่ใช้เหมือนกันคือ ฟืม
ขอบพื้นหวี :	อุปกรณ์ที่สวมขอบพื้นหวีทั้งด้านบนและล่าง มีคำอื่นที่ใช้เหมือนกันคือ จะขัด และจะคัด

1.6 ทบทวนเอกสาร

1.6.1 ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) และวิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้ให้ความหมายของ “ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน” ไว้ว่า หมายถึง ศิลปหัตถกรรมที่เกิดขึ้นจากฝีมือของช่างในท้องถิ่น การประดิษฐ์สร้างสรรค์เป็นไปตามเทคนิควิธี และรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ โดยมีการเรียนรู้เฉพาะภายในครอบครัว มิได้มีการถ่ายทอดให้บุคคลอื่น เพราะทำขึ้นใช้ภายในครอบครัวเป็นหลัก และการเรียนรู้จะถ่ายทอดในช่วงเวลาที่ว่างจากการเกษตร ซึ่งแต่ละครอบครัวมีเวลาว่างไม่ตรงกัน จึงทำให้ไม่มีการถ่ายทอดให้ครอบครัวอื่น

การกำเนิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

สมถวิล เจริญทรัพย์ (2539) วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) และไทยล้านนา (2541) ได้กล่าวถึงสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านว่ามี 3 ประการ คือ

1. เกิดจากความจำเป็นในการดำรงชีวิตของคนในชุมชน
2. เกิดจากสภาพทางภูมิศาสตร์และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่น
3. เกิดจากวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ และการนับถือศาสนาของคนในชุมชน

ลักษณะเฉพาะของศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมและหัตถกรรมพื้นบ้านมีลักษณะเฉพาะตามที่ วิบูลย์ ลี้สุวรรณ (2527) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1. สร้างขึ้นเพื่อประโยชน์ในการใช้สอย
2. สร้างขึ้นเป็นจำนวนมาก
3. ต้องมีราคาที่เหมาะสม
4. ต้องมีลักษณะเฉพาะถิ่น
5. เป็นผลผลิตของช่างฝีมือ (craftsman) ธรรมดา มิใช่จากฝีมือศิลปินชั้นเยี่ยม

ประเภทของงานศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านแบ่งออกได้เป็น 10 ประเภท (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. เครื่องเคลือบดินเผา (Ceramics)

เครื่องเคลือบดินเผามีอยู่เกือบทุกภาคของประเทศ ซึ่งจะมีกรรมวิธีการผลิตและเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นที่แตกต่างกันไป เช่น การปั้นโอ่ง อ่าง กระถางเคลือบลายมังกร ของ จ.ราชบุรี เครื่องปั้นดินเผาด่านเกวียน อ.โซคชัย จ.นครราชสีมา และเครื่องปั้นดินเผาของ จ.เชียงใหม่ เป็นต้น

2. การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย (Textile and Embroidery)

การทอผ้าและการเย็บปักถักร้อย ได้แก่ การทอผ้าในท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น การทอผ้าไหมของภาคเหนือ และภาคอีสาน การทอผ้าเกาะยอ ของ จ.สงขลา การทอผ้าพุมเรียง อ.ไชยา จ.สุราษฎร์ธานี รวมถึงการเย็บ ปัก ถัก ร้อย เพื่อการตกแต่ง เช่น การทอยกดอก การทอจก และการประดับตกแต่งด้วยลูกปัดและกระຈก รวมถึงการทอธง หรือตุ๊ก ของภาคเหนือ และภาคอีสาน

3. การแกะสลัก (Carving)

งานหัตถกรรมประเภทแกะสลัก ได้แก่ การแกะสลักเพื่อใช้เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ ด้วยวัสดุต่าง ๆ เช่น การทำครกหิน ที่อ่างศิลา จ.ชลบุรี การแกะสลักไม้สำหรับทำเครื่องเรือน เครื่องตกแต่งอาคารของภาคเหนือ การแกะสลักไม้เป็นรูปเคารพของภาคอีสาน การแกะสลักตัวหนังสือของภาคใต้ เป็นต้น

4. หัตถกรรมโลหะ (Metal Works)

งานหัตถกรรมโลหะ ได้แก่ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยเหล็ก เช่น จอบ เสียม มีด พร้า อาวุธ และการปั้นหล่อรูปเคารพ การทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยทองเหลือง ทองแดง สำริด ตะกั่ว รวมถึงการทำเครื่องประดับตกแต่งด้วย เงิน ทอง เป็นต้น การทำหัตถกรรมโลหะในปัจจุบันมีอยู่ทั่วไป เช่น การทำมีดอรัญญิกของ จ.อยุธยา การทำบาตร ที่บ้านบาตร กรุงเทพฯ และการทำเครื่องเงิน ของ จ.เชียงใหม่

5. เครื่องจักสาน (Basketry หรือ Mat)

เครื่องจักสาน ได้แก่ การสานและการถักภาชนะเครื่องใช้ต่าง ๆ ด้วย ไม้ไผ่ หวาย กก เชือก ป่าน ปอ กระจุต ใบลาน ใบลำเจียก ใบเตย ย่านลิเภา ฯลฯ การทำเครื่องจักสานเป็นหัตถกรรมที่ทำกันอย่างแพร่หลายที่สุด และกระจายอยู่ในท้องถิ่นต่าง ๆ ทั่วประเทศ

6. การก่อสร้าง (Architectures)

การก่อสร้าง ได้แก่ งานสถาปัตยกรรมพื้นบ้านทั่วไป เช่น เรือนเครื่องสับ หรือเรือนไทยของภาคกลาง เรือนกาแลของภาคเหนือ เรือนเสาลอยของภาคใต้ และเรือนพื้นบ้านของภาคอีสาน เป็นต้น รวมถึงที่พักอาศัยชั่วคราว เช่น เพิง กระต๊อบ กระท่อม เกิงนา ของภาคเหนือ เกียงไร่เกียงนาของภาคอีสาน และหน้าของภาคใต้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีงานศิลปกรรมทางพุทธศาสนา เช่น โบสถ์ หรือ สิม ของภาคอีสาน ซึ่งมีลักษณะของท้องถิ่นเด่นชัด

7. ภาพเขียน (Painting & Drawing)

หัตถกรรมประเภทภาพเขียน ได้แก่ งานจิตรกรรมหรือภาพเขียนระบายสี และภาพลายเส้นซึ่งมักเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนา เช่น การเขียนภาพจิตรกรรมฝาผนังตามโบสถ์และอุโบสถต่างๆ ที่แสดงให้เห็นลักษณะของฝีมือช่างพื้นบ้านอย่างเด่นชัด (เช่น ภาพเขียนภายนอกสิม หรือ โบสถ์ วัดไชยศรี อ.เมือง จ.ขอนแก่น) นอกจากนี้งานจิตรกรรมที่ถือว่าเป็นศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน คือ การตกแต่งเครื่องมือเครื่องใช้ของชาวชนบท เช่น การตกแต่งเกวียน หรือ กระจัง ของภาคเหนือ

8. การปั้นรูปและลวดลายประดับ (Sculpture and Decorating motive)

การปั้นรูปและลวดลายประดับ ได้แก่ งานประติมากรรมทั้งหลาย เช่น การปั้นพระพุทธรูป การปั้นรูปเคารพ และปั้นตุ๊กตาต่าง ๆ เช่น ตุ๊กตาเสียบบาล เป็นต้น งานปั้นจะเกี่ยวเนื่องกับพุทธศาสนาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนการปั้นลวดลายประดับที่นอกเหนือจากการตกแต่งอาคารทางพุทธศาสนานั้นไม่ค่อยปรากฏ

9. การทำเครื่องกระดาศ

การทำเครื่องกระดาศพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาศสาของภาคเหนือ การทำกระดาศข่อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาศสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักตัดเป็นริ้วธง และรูปพวงมาลัยดอกไม้นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หวีชน และหน้ากาก

10. ประเภทเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาศ การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เลื่อน ระแทะ เป็นต้น

ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภาคเหนือ

งานศิลปหัตถกรรมของภาคเหนือที่เกิดขึ้นตามลักษณะภูมิศาสตร์ของท้องถิ่นที่เห็นได้ชัด (วิบูลย์ ลี้สุวรรณ, 2527) ได้แก่

1. แกะสลัก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่อุดมด้วยป่าไม้ ชาวเหนือจึงนิยมทำเครื่องมือเครื่องใช้ด้วยไม้
2. จักสาน เนื่องจากการบริโภคข้าวเหนียว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์และลักษณะเฉพาะถิ่น ทำให้เกิดเครื่องมือเครื่องใช้ในการหุงหรือนึ่งข้าวเหนียว ได้แก่ หวดนึ่งข้าว ก่องข้าว และแอบข้าว นอกจากนี้เนื่องจากตามบ้านเรือนในภาคเหนือจะมีบ่อน้ำสำหรับใช้และดื่ม เป็นบ่อน้ำที่ขุดลึกลงไปใต้ดิน จึงต้องใช้น้ำทุ้ง หรือน้ำถุ้ง ผูกเชือกหย่อนลงไปใบบ่อเพื่อตักน้ำ
3. เครื่องปั้นดินเผา เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมการบริโภค เช่น หม้อนึ่ง หม้อน้ำ เป็นต้น

1.6.2 ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ

การทอผ้าเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านของภาคเหนือที่มีมาช้านานอีกชนิดหนึ่ง และยังแพร่หลายในปัจจุบัน มีทั้งที่เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายสีธรรมชาติและสีเคมี สำหรับผ้าทอที่ยังคงอนุรักษ์ศิลปะดั้งเดิมมีการผลิตอยู่ที่ จ.แพร่ และสุโขทัย ซึ่งผลิตผ้าทอที่มีลวดลายยกดอกตรงเชิง ผ้าลายน้ำไหล ผ้าทอลวดลายแบบไทลื้อที่ จ.น่าน และผ้าไหมยกดอก ที่ จ.ลำพูน ซึ่งเป็นรูปแบบดั้งเดิมที่ทำมานาน และปัจจุบันยังมีการผลิตอยู่ (ปริมิตรณ์ แวกเพ็ง, 2542)

พัฒนาการผ้าทอในเอเชีย

ผ้าทอมีความผูกพันและเกี่ยวข้องกับพิธีกรรมทางศาสนาและวิถีชีวิตของคนเอเชียมาเนิ่นนานนับศตวรรษ การทอ การเตรียมเส้นใย และการย้อมสี หรือแม้แต่การวางลายผ้าทอแบบดั้งเดิม ล้วนเป็นกิจกรรมของสตรี และเปรียบเสมือนเป็นบันทึกเรื่องราวของสังคมผ่านสายตาของสตรีผู้ทอ

ความจำกัดในด้านเทคนิควิธีทำให้ผ้าทอจากประเทศต่างๆ ในเอเชียมีลวดลายและโครงสร้างคล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสีและชนิดของเส้นใยใกล้เคียงกันมากในทุกประเทศ การใช้สีถูกกำหนดโดยสสารที่มีอยู่ในธรรมชาติและโดยลักษณะธรรมชาติของเส้นใยที่จะย้อม เช่น ใยฝ้ายจะย้อมสีคราม สีดำ สีครีม และสีน้ำตาลแดงได้ดี ส่วนสีแดง สีเขียว และสีเหลือง เหมาะสำหรับย้อมใยไหม ซึ่งย้อมได้ดีเมื่อผสมสารที่มีกรดอย่างใดก็ตามในปลายศตวรรษที่ 19 ระบบสีของผ้าทอเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง เมื่อพ่อค้าเริ่มนำเข้าสีเคมี เช่น สีชมพู สีม่วง สีนํ้าเงิน และสีฟ้า ดังนั้นผืนผ้าซึ่งเดิมเคยย้อมสีธรรมชาติล้วน ๆ จึงเริ่มมีสีเคมีเข้ามาปะปนแลดูไม่กลมกลืนในช่วงต้นศตวรรษที่ 20 (ทรงศักดิ์ ปรารงค์วัฒนากุล และแพทรีเซีย ซีสแมน แนนหนา, 2536)

อิทธิพลวัฒนธรรมข้ามแดนก็มีส่วนทำให้ผ้าทอเอเชียมีความคล้ายคลึงกันในด้านลวดลายและโครงสร้าง โดยเฉพาะอิทธิพลของวัฒนธรรมกลองสำริดของซอน ซึ่งเฟื่องฟูอยู่ในเวียดนามราว 500 ปี ก่อนคริสตกักราช ถึง ปี ค.ศ. 100 ได้มีผลกระทบต่อการออกแบบลวดลายบนผ้าทอในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้เกิดการใช้สัญลักษณ์ที่แสดงอำนาจ ซึ่งต่อมาถูกตีความแตกต่างกันไปตามกลุ่มชนต่าง ๆ และแปรเปลี่ยนรูปลักษณะหลากหลายบนผืนผ้า แต่เค้าโครงพื้นฐานก็ยังอาจเห็นได้ อาทิ รูปลายขอแหลม ลายขอ ลายกันหอย ลายดาวแปดแฉก ลายเกลียวคลื่น รูปสามเหลี่ยม เรือ ช้าง นก และคน

อิทธิพลสำคัญต่อผ้าทอเอเชียอีกส่วนคือ โครงสร้างสำหรับป่าไผ่ใหม่ ซึ่งถือกำเนิดที่รัฐจูกูจิวในประเทศอินเดียและกลายเป็นสินค้าเข้าสู่อาณาจักรต่างๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตั้งแต่ศตวรรษที่ 15 พบว่ามีการเลียนแบบโครงสร้าง สีและลายในกลุ่มชนพื้นเมืองหลายกลุ่มแม้ที่อยู่ในดินแดนอันห่างไกล โครงสร้างดังกล่าวได้แก่ ผืนผ้ายาวถึง 4 เมตร มีลายประดับเชิงตลอดสองริมผ้าตรงปลายผ้ามีกรวยเชิงเป็นลายสามเหลี่ยม กลางผืนผ้ามีลายต่าง ๆ ประดับ ลายที่นิยมที่สุดเรียกกันว่า "ลายดาว" สีเด่น คือ สีแดง สีเหลือง และสีเขียว ภายหลังเมื่อมีการค้นพบและค้าเส้นใยโลหะกึ่งนิยมนกตกแต่งผ้าทอด้วยดินเงิน ดินทอง ทำให้เกิดการใช้ผ้าทออันหรูหราในหมู่ชนชั้นสูง ราชสำนักในเอเชียนำเข้าทั้งเส้นใยและผ้าจากอินเดีย และเริ่มทอผ้าอันหรูหราแวววาวในลักษณะนี้ ส่วนสามัญชนจะใช้ดินคุณภาพต่ำหรือไหมสีเหลืองเลียนแบบดินทอง (ทรงศักดิ์ ปรารงค์วัฒนากุล และแพทรีเซีย ซีสแมน แนนหนา, 2536)

การทอผ้ามีความสัมพันธ์ต่อวิถีการดำรงชีวิตของคนไทยมาตั้งแต่อดีต ถือเป็นมรดกทางสังคมที่สะท้อนให้เห็นถึงความเป็นมาในอดีต และมีการถ่ายทอดฝีมือสืบทอดกันมานานจนกลายเป็นวัฒนธรรมของชุมชน การทอผ้าแต่ละผืนใช้ระยะเวลายาวนาน เริ่มตั้งแต่ปั่นฝ้ายหรือรังไหมต้องนำมาสาวเป็นเส้นใยหรือเส้นด้าย การย้อมสีผ้าตามกรรมวิธีของแต่ละท้องถิ่น นำมาสู่กระบวนการถักทอเป็นลวดลายต่าง ๆ จวบจนเป็นผ้าผืน ซึ่งมักเป็นกิจกรรมยามว่างของสตรี ซึ่งมักทอไว้ใช้ในครัวเรือน หรือทอผ้าเป็นอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้แก่ครัวเรือน และในบางแหล่งก็มีการทอผ้าเป็นอาชีพหลักด้วย ลักษณะของผ้าทอก็จะมีความแตกต่างตามแต่ละชุมชน ซึ่งแสดงถึงเอกลักษณ์ของท้องถิ่นนั้น

มัดหมี่

มัดหมี่ คือ การมัดเส้นใยเพื่อสร้างลวดลายก่อนย้อมสีและทอ เวลาย้อมส่วนที่ถูกมัดไว้จะไม่ติดสีจึงทำให้เกิดเป็นลวดลาย ถ้าต้องการหลายสีก็ต้องมัดและย้อมทับหลายครั้ง จนกว่าจะได้สีครบตามต้องการ ถ้าเป็นมัดหมี่ด้ายเส้นยืน จะกำหนดความยาวของผ้าบนหลักหมี่ด้ายเส้นยืน ถ้าเป็นมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งก็จะกำหนดความยาวของผ้าบนหลักหมี่ด้ายเส้นพุ่ง สำหรับการมัดหมี่เส้นพุ่งนั้นทำซ้ำกันไปมาได้หลายครั้ง จึงทำให้สามารถทอผ้าได้ไม่จำกัดความยาว

เชื่อกันว่ามัดหมี่ด้ายเส้นยืนอาจเป็นเทคนิคที่มีมาก่อนมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่ง การทอผ้าไหมมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งง่ายกว่าการทอด้วยเส้นยืน การทอในแถบนี้ใช้กี่แบบสี่เหลี่ยมมีขาตั้ง พืม และเครื่องมือมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งมาเป็นเวลาช้านานแล้ว มัดหมี่ด้ายเส้นยืนพบเฉพาะในลายที่ไม่ซับซ้อนของคนไทยบางกลุ่มในประเทศลาวและประเทศไทย แต่ชาวเขาก็คงใช้เทคนิคนี้กับกี่เอว ส่วนมัดหมี่ผสมซึ่งเป็นเทคนิคการผสมผสานมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งและด้ายเส้นยืนบนผ้าผืนเดียวกัน พบในผ้าทอพื้นเมืองของชาวเขมรสูงทางตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย กลุ่มชาวไทยแดงทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของลาว และมินังกะเบาในเกาะสุมาตราตะวันตก ประเทศอินโดนีเซีย แต่มัดหมี่ผสมที่มีคุณภาพดีที่สุดมาจากรัฐจาร์จาร์ ในประเทศอินเดียและทั้งกานันในเกาะบาหลี

มัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งเหมาะสำหรับการทอผ้าหรือเส้นใยจากพืชอื่น ๆ ดังนั้นสีที่ใช้ย้อมจึงมักเป็นสีธรรมชาติที่เหมาะสมกับการย้อมผ้า สีที่นิยมมากที่สุด ได้แก่ สีคราม และสีแดงเม็งกูดู (Morinda citrifolia) โดยใช้คู่กับสีฝ้ายธรรมชาติหรือขาว มัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งที่ทำจากไหมนิยมใช้สีเขียว ซึ่งมาจากสีเหลืองขมิ้นผสมสีครามจาง และสีแดงจากครั่ง ส่วนสีส้ม สีเขียว และสีม่วงมาจากการย้อมทับ

จก

จก เป็นเทคนิคการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษบนพื้นผ้าเรียบ ทำได้โดยยกด้านเส้นยืนและพุ่งเส้นด้ายเพิ่มพิเศษผ่านด้ายเส้นยืนเป็นช่วง ๆ เพื่อให้เกิดลวดลาย ซึ่งอาจมีสีสันทอดหน้าผ้า เทคนิควิธีนี้บางครั้งเรียกว่า “การปักบนหูก” ในบางท้องถิ่นใช้วิธีกลับเอาด้านหลังของผ้าขึ้นข้างบนขณะทอทำให้สามารถตกแต่งรายละเอียดได้ แต่ในบางแห่งทอจากด้านหน้า ส่วนใหญ่นิยมใช้เส้นไหมเป็นเส้นพุ่งเพิ่มพิเศษบนพื้นผ้าฝ้ายหรือไหม

การใช้ดินเงินดินทองเป็นเส้นพุ่งพิเศษเป็นอิทธิพลจากผ้าทอของเปอร์เซีย และอินเดีย ซึ่งเป็นสินค้าประจำราชสำนักในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในสมัยหนึ่ง ลวดลายที่นิยมกัน ได้แก่ ลายดวงกลม หรือลายเส้นที่ทำจากดินเงินดินทองบนพื้นผ้าไหม สำหรับสามัญชนจะใช้เส้นไหมสีเหลืองเลียนแบบดินทอง

การทอจกเป็นเทคนิคที่ยากและใช้เวลานาน ในสมัยก่อนการทอจกที่สลับซับซ้อนนับเป็นคุณสมบัติสำคัญของสตรีเอเชีย ปัจจุบันนี้จกเป็นเทคนิคที่กำลังสูญหายไปอย่างรวดเร็วที่สุดในบรรดาเทคนิคการทอทั้งหมด การทอจกสมัยนี้อาจทำได้เร็วขึ้นโดยการเก็บตะกอก แต่ขั้นตอนสุดท้ายก็ยังต้องใช้มือ ในประเทศลาวและประเทศไทยบางท้องถิ่นยังคงมีช่างทอที่มีฝีมือในการทอจกหลงเหลืออยู่ ทุกวันนี้การปักได้เข้ามาแทนที่การ

ทอจาก เพราะขั้นตอนการปักไม่ต้องใช้ลูกและสะดอกกว่า ชาวไทแดงและไทลื้อในประเทศลาวยังคงทอหลอดลายโบราณด้วยวิธีนี้ ส่วนในประเทศไทย ไทยวน ไทยพวน และผู้ไทยังคงทอจากอยู่

ขิด

ขิด เป็นเทคนิคการทอที่เพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษบนผ้าพื้นเพื่อสร้างหลอดลายข้ามช่วงด้ายเส้นยืนบนพื้นผ้า ถ้าด้ายเส้นพุ่งพิเศษที่ใช้เป็นเส้นโลหะ เช่น ดิ้นเงินหรือดิ้นทองจะเรียกว่า “ผ้ายกดิ้น” (Brocade) การเพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษอาจทำได้โดยการใช้ตะกอกยกด้ายเส้นยืนขึ้น ทำให้สามารถพุ่งด้ายพิเศษเพิ่มขึ้นจากเส้นพุ่งปกติได้ ในสมัยก่อนที่ยังไม่มีการใช้ตะกอกพิเศษ ช่วงทอจะใช้ไม้เก็บขิด ซึ่งทำให้ทอหลอดลายได้จำกัดเพียง 2 ครั้งเท่านั้น การใช้ตะกอกพิเศษทำให้ทอลายได้ไม่จำกัดจำนวน

เทคนิคการเพิ่มด้ายเส้นยืนพิเศษและเส้นพุ่งพิเศษ เคยใช้กันแพร่หลายในดินแดนแถบนี้ก่อนที่อิทธิพลของอินเดียจะเริ่มเข้ามา อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนเทคนิคนี้จากการเพิ่มด้ายเส้นยืนเป็นการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งเกิดขึ้นในช่วงต้นของพันปีแรกของคริสต์ศตวรรษ ซึ่งเป็นระยะเดียวกันกับที่อิทธิพลของอินเดียเริ่มขยายเข้ามาในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การใช้ดิ้นเงินดิ้นทองในระยะต่อมา ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในงานทอผ้าสำหรับชนชั้นสูง แต่สำหรับบุคคลทั่วไปนิยมใช้ไหมเป็นเส้นพุ่งพิเศษบนพื้นผ้าฝ้ายเพื่อตกแต่งให้ดูหรูหราและมีสีสันสดใส

พัฒนาการผ้าทอไทย

การทอผ้ามีมาตั้งแต่โบราณกาล หลักฐานทางประวัติศาสตร์ที่ค้นพบ ได้แก่ เศษผ้าและเส้นใยของฝ้าย ไหม และใยกล้วย ตามกำไลสำริด อุปกรณ์การทอผ้า เช่น แวดินเผา หินทุบเปลือกไม้ และลูกกลิ้งดินเผา ซึ่งพบที่บ้านเชียง จ.อุดรธานี และถ้ำผี ใน จ. แม่ฮ่องสอน (ปริมาตรณ์ แหกเพ็ง, 2542) ซึ่งสันนิษฐานว่าอยู่ในราวสมัย 700 ปีก่อนคริสตกาล แสดงถึงการใช้ผ้ามาตั้งแต่สมัยยุคหิน และมีการพัฒนาต่อมา โดยมีการผสมผสานระหว่างอิทธิพลของชนชาติต่าง ๆ สืบทอดต่อมา นอกจากนี้การได้พบเศษผ้า ด้าย เส้นใยไหม ในแหล่งก่อนประวัติศาสตร์ บ้านนาดี อ.หนองหาน จ.อุดรธานี ยังเป็นหลักฐานสำคัญที่แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยได้มีการทอผ้าใช้กันแล้วในยุคนั้นโดยเฉพาะผ้าไหม (สายสุณีย์ สิงห์ทัศน์, 2538)

จากการค้นพบเศษผ้าไหมในที่หลายแห่ง อาจกล่าวได้ว่าแหล่งไหมที่เก่าแก่ที่สุดของประเทศไทยอยู่ในดินแดนอีสานและได้สืบทอดเรื่อยมา รวมทั้งมีการทอหลอดลายและการคิดลายผ้าเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น มีทั้งการทอผ้าพื้นธรรมดา การทำไหมมัดหมี่ การทำผ้าขิด ผ้าปูมหลอดลายต่าง ๆ การทำชิ้นไหมโฮลสุรินทร์ของชาวอีสาน การนำเส้นไหมไปทำเป็นผ้ายกไหม-ไล่ทอง ลายดอกแก้ว ดอกพิกุลของชาวเหนือ การทอผ้าดิ้นเงินดิ้นทองที่หมู่บ้านพุมเรียงของชาวใต้ การทำชิ้นไหมหรือชิ้นไหมตีนต่อด้วยจากในแถบภาคกลาง ล้วนยืนยันให้เห็นถึงความเป็นมาอันยาวนานของไหมไทย (สายสุณีย์ สิงห์ทัศน์, 2538)

สำหรับรูปแบบของก๊อผ้าที่เป็นแบบสี่เส้าตั้งบนพื้นจะมีพัฒนาการมาอย่างไรมิได้มีหลักฐานบันทึกไว้ (แพทรีเซีย ซีสมัน แนนหนา และวีกี พานิชพันธ์, 2536)

ในสมัยศรีวิชัย เริ่มมีการทอผ้าที่มีหลอดลายผสมผสาน เนื่องจากเริ่มมีการติดต่อกับค้าขายกับอินเดีย จีน และเปอร์เซีย ในสมัยล้านนามีการทอผ้าเพื่อใช้และจำหน่ายเป็นสินค้าออก จนกระทั่งสมัยอยุธยา

การนำเข้าผ้าจากต่างประเทศ เช่น จีน อินเดีย เขมร เปอร์เซีย และยุโรป เพื่อใช้ในราชสำนักและจำหน่ายให้กับประชาชน ส่วนในสมัยรัตนโกสินทร์ เริ่มมีการติดต่อกับประเทศตะวันตก ทำให้รูปแบบการแต่งกายเป็นแบบผสมผสาน ในสมัยรัชกาลที่ 5 มีการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญมาปรับปรุงการเลี้ยงไหม ตั้งกรมช่างไหม ในปี 2452 และในปี 2478 มีการตั้งโรงงานทอผ้าเพื่อใช้ในราชการทหาร นอกจากนี้กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้เพิ่มเติมถึงการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมและสังคมในช่วงรัฐบาลจอมพล ป.พิบูลสงคราม มีการส่งเสริมผ้าที่ผลิตภายในประเทศ ส่งเสริมการปลูกฝ้าย และชี้ให้เห็นว่าฝ้ายเป็นพืชที่สำคัญจำเป็นต่อชาติ ส่งเสริมการปั่นด้ายด้วยเครื่องหีบฝ้าย อบรมการทอผ้าทำให้เกิดแฟชั่นการแต่งกายใหม่ ๆ ขึ้น ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 มีการนำเข้าเครื่องทอผ้ามากขึ้น ความนิยมผ้าทอมือน้อยลง การทอผ้าเพื่อจำหน่ายลดลงแต่ยังมีการทอผ้าเพื่อใช้เอง จนกระทั่งปัจจุบันความนิยมผ้าทอมือกลับมาอีกครั้ง เพราะได้รับการส่งเสริมทั้งจากหน่วยงานรัฐบาลและเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถทรงเล็งเห็นความสำคัญในการอนุรักษ์ศิลปะพื้นบ้านและส่งเสริมรายได้ให้กับราษฎรในชนบท จึงทรงโปรดให้มีการก่อตั้งมูลนิธิส่งเสริมศิลปาชีพพิเศษเพื่อส่งเสริมหัตถกรรมไทยจากทุกภูมิภาค ทำให้มีการทอผ้าเป็นอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น โครงการของรัฐบาล “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ส่งเสริมให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมในท้องถิ่น ส่งเสริมการแต่งกายพื้นบ้าน ส่งเสริมการส่งออกเพื่อขยายตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์พื้นบ้านเพิ่มขึ้น

พัฒนาการผ้าทอในภาคเหนือ

ผ้าทอในยุคหลังของล้านนามีปรากฏหลักฐานคล้ายคลึงกับภาพจิตรกรรมฝาผนังที่วิหารลายคำ วัดพระสิงห์วรมหาวิหาร และที่วิหารวัดบวรคกรหลวงใน จ.เชียงใหม่ ซึ่งเป็นภาพที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพม่ากับล้านนาในศตวรรษที่ 16 ฝ้านุ่งของผู้หญิงล้านนาเป็นผ้าชิ้นลายขวาง ซึ่งต่างจากผ้าชิ้นของอีสานที่เป็นลายทางตั้ง เรียกกันว่า “ชิ้นตามะนาว” นิยมลายขวางสีเหลือง หรือ สีเขียว สำหรับผ้าชิ้นผู้หญิงสูงอายุที่เรียกว่า “ชิ้นก่อนคอคควาย” มีลักษณะสะท้อนถึงอิทธิพลของชิ้นแบบลัวะ คือ เป็นชิ้นสีดำมีลายขวางสีแดง 2 แถวคาดตรงหัวชิ้นและตีนชิ้น สำหรับผ้าชิ้นที่ใช้ในเวลาม้งงานจะเป็นชิ้นที่ต่อเชิงด้วยตีนจก ลวดลายตีนจกที่พบมากคือลาย “นกกินน้ำร่วมต้น” และลายสีเหลี่ยมข้าวหลามตัด ซึ่งสีและลวดลายจะบ่งบอกถึงความแตกต่างของตีนจกในแต่ละแห่ง ตีนจกแบบเชียงใหม่นิยมจกด้วยตีนบนพื้นผ้าสีดำ ในขณะที่ตีนจกแบบแม่แจ่มมักจะนิยมใช้ฝ้ายหนาสีเหลืองจกลายแน่น ฝ้ายเป็นวัตถุดิบสำคัญในภาคเหนือ ถึงแม้ว่าไหมจะได้รับการส่งนำเข้าจาก จ.น่าน สำหรับราชสำนักเชียงใหม่ก็ตาม (แพทรีเซีย ชีสแมน แนนหนา และวิณี พานิชพันธ์, 2536)

อิทธิพลของผ้าจากราชสำนักไทยภาคกลางปรากฏในภาคเหนือ ใน ค.ศ. 1782 ที่เห็นได้ชัด คือ การใช้ดินแบบอินเดียและเปอร์เซียบนพื้นผ้าของกลุ่มเจ้านายฝ่ายเหนือและชนชั้นสูง ศูนย์กลางของการผลิตผ้าทอยกดินเริ่มที่ลำพูน ปัจจุบันผ้าทอแบบไทยวนยังคงทออยู่ที่ อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่ และได้มีการฟื้นฟูการย้อมสีธรรมชาติ ที่ อ. จอมทอง จ.เชียงใหม่ และมีการทอผ้ามัดหมี่เส้นยืนลวดลายแบบสากล เพื่อตัดเป็นเสื้อผ้าสมัยใหม่และเป็นผ้าสำหรับทำเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ

ลักษณะผ้าชิ้นแบบไทลื้อที่เห็นเด่นชัด คือ การเน้นความสำคัญของการออกแบบและลวดลายตรงส่วนกลางผืนต่อตีนชิ้นด้วยผ้าพื้นสีดำหรือสีคราม/เขียว วิธีการเย็บเป็นแบบชาวไทลื้อกลุ่มย่อยต่าง ๆ จะมีโครงสร้างของผ้าชิ้นเหมือนกัน แต่มีการเพิ่มเทคนิคการทอตกแต่งลวดลายบนตัวชิ้นต่าง ๆ กันไป เช่น ชาวไทลื้อ

ที่ อ.เชียงคำ และ อ.เชียงม่วน จ.พะเยา จะทอหลอดลายเล็ก ๆ ด้วยเทคนิคเกาะ ตกแต่งบนตัวขึ้น ผ้าเก่ามักจะใช้เส้นพุ่งเป็นไหม แต่นับตั้งแต่การตัดขาดสัมพันธ์ไมตรีระหว่างไทยกับลาวในปี ค.ศ. 1975 การทอผ้าขึ้นแบบเดิมของชาวไทลื้อที่นี้ก็มีการใช้เส้นใยสังเคราะห์แทน ส่วนชาวไทลื้อที่ อ.เชียงของ จ.เชียงราย มีหลอดลายที่ทอด้วยเทคนิคเกาะหรือจก 2-3 แถวบนตัวขึ้น สำหรับชาวไทลื้อที่น่านมีการทอลายมัดหมี่เส้นพุ่งสลับลายขีดเป็นลายขวางบนตัวขึ้น

ผ้าทอของชาวไทลื้อแบบอื่น ๆ คือ ผ้าที่ทอด้วยเทคนิคขีดด้วยด้ายสีแดงและครามผืนผ้าสีขาว ชาวไทลื้อจากเมืองเงินประเทศลาว ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่ในเขต อ.ทุ่งช้าง จ. น่าน จะนิยมเพิ่มสีเหลืองและสีอื่น ๆ ด้วย ลายที่เป็นที่นิยมมากในกลุ่มไทลื้อ คือ ลายนกยูง ม้า และช้าง ถูย้อมแบบไทลื้อจะเป็นสีแดงมีลายทางเล็ก ๆ สีเหลืองสลับ เส้นของผู้หญิงไทลื้อเย็บด้วยผ้าฝ้ายสีดำหรือคราม นิยมตกแต่งสาบเสื้อด้วยผ้าที่มีหลอดลายจกหรือด้วยผ้ายกดินแบบจีน

วัตถุดิบ

1. ฝ้าย

ปัจจุบันฝ้ายเป็นวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอ แต่ผลผลิตฝ้ายในประเทศไทยยังมีปริมาณน้อย เนื่องจากผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ยังอยู่ในระดับต่ำ เป็นพืชที่มีศัตรูมากจึงต้องเสียค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยาฆ่าแมลง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง อีกทั้งราคาฝ้ายไม่ค่อยแน่นอน ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอต้องสั่งซื้อฝ้ายจากต่างประเทศปีละเป็นจำนวนมาก ปริมาณความต้องการใช้ฝ้ายเป็นวัตถุดิบปีละเกือบ 300,000 ตัน (ฝ้ายปุย) ในขณะที่ไทยผลิตฝ้ายเองได้เพียง 30,000 ตันต่อปี หรือผลิตได้ประมาณร้อยละ 10 ของความต้องการใช้

การผลิตฝ้ายในปัจจุบันมีปัญหาเกิดขึ้น เนื่องจากการปลูกฝ้ายไม่ค่อยได้ผลดีเท่าที่ควร มีแมลงและศัตรูพืชรบกวนทำให้ได้ผลผลิตไม่เต็มที่ ต้นทุนการผลิตสูง ราคาฝ้ายจะสูงตามไปด้วย การผลิตฝ้ายยังมีปริมาณน้อยกว่าความต้องการ ผลผลิตฝ้ายจะออกตามฤดูกาล ทำให้โรงงานหีบฝ้ายทำงานเพียง 4 เดือน คือ ธันวาคม – มีนาคม อีก 8 เดือน เครื่องจักรไม่ได้ทำงานเพราะไม่มีวัตถุดิบ ดังนั้นการที่จะให้มีวัตถุดิบป้อนโรงงานตลอดปีก็ต้องซื้อฝ้ายกักตุนไว้ ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และราคาฝ้ายก็สูงขึ้นด้วย (กองส่งเสริมการค้ากรมไทย, 2535)

การผลิตฝ้ายกระจายอยู่ทั่วทุกภาคของประเทศ แหล่งผลิตในภาคเหนือ ได้แก่ จ.แพร่ น่าน สุโขทัย กำแพงเพชร พิจิตร และนครสวรรค์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเกือบทุกจังหวัด ภาคกลาง ที่ จ.ลพบุรี และสระบุรี และภาคตะวันตก ได้แก่ จ.กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์ พันธุ์ที่ใช้ปลูกกันทั่วไปคือ พันธุ์ศรีสำโรง 2 ศรีสำโรง 60 นครสวรรค์ 1 ตากฟ้า 1 และศรีสำโรง 3

แหล่งนำเข้าฝ้ายที่สำคัญได้แก่ สหรัฐอเมริกา ชูแดน ปากีสถาน และสาธารณรัฐประชาชนจีน รองลงมาได้แก่ บราซิล อินเดีย อัฟริกา ออสเตรเลีย และเม็กซิโก

การเก็บฝ้าย ควรเก็บฝ้ายเมื่อสมอฝ้ายแตกพุ่มเต็มที่และแห้งสนิท และไม่ควรให้เศษใด ๆ เข้าไปปะปนกับปุยฝ้าย นำสมอฝ้ายที่แก่และแห้งมาเข้าเครื่องบีบเพื่อเอาเมล็ดออกเรียกว่า “อ้วฝ้าย” แล้วเอาปุยฝ้ายที่อ้วเรียบร้อยแล้วมาติดกับเครื่องตีฝ้ายที่มีรูปร่างคล้ายกับธนู เพื่อให้ปุยฝ้ายละเอียดเป็นเนื้อเดียว จากนั้นนำ

ฝ้ายมาหมุนเป็นท่อน ๆ เรียก “การกรอฝ้าย” และนำมาเข้าเครื่องปั่นที่เรียกว่า “โน” หรือ “หลา” เพื่อให้ได้เส้นฝ้ายเรียกว่า “การเส้นฝ้าย” (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

2. ไหม

ปัจจุบันจีนเป็นผู้ผลิตเส้นไหมรายใหญ่ของโลก แต่มีนโยบายผลิตไหมเพื่อเป็นสินค้าสำเร็จรูปออกจำหน่ายมากกว่าจำหน่ายในรูปวัตถุดิบ ดังนั้นคาดว่าในอนาคตเส้นไหมอาจขาดแคลน ส่วนญี่ปุ่น เกาหลี และได้หันได้หยุดการผลิตเส้นไหมโดยสิ้นเชิงเพราะค่าใช้จ่ายสูง อินเดียนั้นแม้ว่าจะเป็นผู้ผลิตรายใหญ่อันดับที่ 2 ของโลกก็ไม่สามารถผลิตได้แบบอุตสาหกรรมเพราะขาดเทคโนโลยี (สถาบันวิจัยหม่อนไหม, 2543)

สำหรับประเทศไทย ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการโรงงานสาวไหมทั้งสิ้น 6 โรง ซึ่งทุกโรงงานได้มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของรังไหมและเส้นไหม เพื่อให้ทัดเทียมหรือดีกว่าคุณภาพเส้นไหมนำเข้า รวมทั้งการช่วงชิงตลาดผู้ใช้เส้นไหมในประเทศให้หันมาใช้เส้นไหมที่ผลิตในประเทศ

เกษตรกรที่ประกอบอาชีพปลูกหม่อนเลี้ยงไหมมีประมาณ 3 แสนครัวเรือน มากกว่าร้อยละ 90 อยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เกษตรกรกว่าร้อยละ 80 เป็นเกษตรกรที่ยากจนเลี้ยงไหมเป็นอาชีพเสริมจำหน่ายผลผลิตในรูปเส้นไหมหรือผ้าไหม โดยแรงงานเด็กและสตรีในครัวเรือน (เส้นไหมสาวมือ) และมีเกษตรกรผู้เลี้ยงไหมเพื่อจำหน่ายรัง (เส้นไหมสาวเครื่อง) ประมาณ 7,000 ราย เลี้ยงไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศเกือบทั้งหมดใช้ไหมที่ผลิตจากภาคเอกชนภายในประเทศ ได้แก่ บริษัทจุลไหมไทย บริษัทอุตสาหกรรมไหมไทย และบริษัทไหมเมืองกาญจน์ ส่วนการนำเข้ามีไม่มากนัก

การผลิตเส้นไหมภายในประเทศมี 2 ชนิด คือ เส้นไหมพุ่ง และเส้นไหมยืน ซึ่งประมาณร้อยละ 90 ของเส้นไหมทั้งหมดที่ผลิตได้เป็นเส้นไหมพุ่ง ความต้องการเส้นไหมภายในประเทศมีปริมาณมากขึ้น เกษตรกรจึงหันมาผลิตเส้นไหมเพื่อจำหน่ายมากกว่าการผลิตเพื่อขายรัง แต่การผลิตเส้นไหมของเกษตรกรในชนบทยังมีคุณภาพไม่ดีพอ กล่าวคือ เส้นไหมที่ผลิตได้ไม่มีความสม่ำเสมอ และปริมาณเส้นไหมที่สาวได้ต่อวันต่ำ (สถาบันวิจัยหม่อนไหม, 2543)

แหล่งผลิตผ้าทอไทย

ปัจจุบันการทอผ้าแบบพื้นบ้านกระจายอยู่ทั่วไปในท้องถิ่นต่างๆ โดยมีลวดลายเอกลักษณ์ที่แสดงถึงขนบธรรมเนียมประเพณีของแต่ละท้องถิ่น (สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา, 2535) โดยสามารถแยกตามกลุ่มชนเชื้อสายต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มชนที่มีเชื้อสายไทยวน และไทลื้อ ในบริเวณล้านนาหรือภาคเหนือ ทอผ้าด้วยวิธียกดอก และวิธีจัก
2. กลุ่มชนที่มีเชื้อสายลาว ในภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทอผ้าด้วยวิธีขิด วิธีจัก และมัดหมี่
3. กลุ่มชนเชื้อสายเขมรในบริเวณภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทอผ้าด้วยวิธีมัดหมี่
4. กลุ่มชนเชื้อสายมลายูทางภาคใต้ ทอผ้าด้วยวิธียกดอก

สิ่งที่สังเกตได้ประการหนึ่ง คือ ไม่พบว่าคนไทยภาคกลางมีการทอผ้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

แต่ประการใด แต่ปรากฏหลักฐานว่ามีการทอผ้าด้วยวิธีการทอแบบธรรมดา (สุวดี ธนประสิทธิ์พัฒนา, 2535)

ปริมรัตน์ แวกเพ็ง (2542) และกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย (2535) ได้กล่าวถึงแหล่งผลิตผ้าทอในประเทศไทยไว้เช่นกัน ซึ่งสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 1.4

ตารางที่ 1.4 แหล่งผลิตผ้าทอ

แหล่งผลิต	วิธีการทอ	กลุ่มช่างทอผ้า
ภาคเหนือ	ยกดอก และจก	เชื้อสายไทพวน ไทใหญ่ ลื้อ ลัวะ กระเหรี่ยง มอญ
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ขิด จก และมัดหมี่	เชื้อลาว เขมร
ภาคกลาง	จก และมัดหมี่	เชื้อสายไทพวน ลาวโซ่ง
ภาคใต้	ยกดอก	รับอิทธิพลจากมาเลเซีย อินเดีย

ที่มา : ปริมรัตน์ แวกเพ็ง, 2542 และกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535

ผ้าทอภาคเหนือ

ในภาคเหนือมีการทอผ้ากระจายในท้องถิ่นต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการทอผ้าฝ้าย เพราะฝ้ายเป็นวัตถุดิบที่หาง่ายในท้องถิ่น โดยลวดลายและวิธีการทอจะมีลักษณะแตกต่างกันไป (ปริมรัตน์ แวกเพ็ง, 2542)

ผ้าฝ้ายทอมือ

ผ้าฝ้ายทอมือ เป็นผ้าที่ทอจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติและสีเคมี เพื่อทำเป็นผ้าผืนหรือผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ต่าง ๆ เช่น จานรองชุดอาหาร หมวก กระเป๋า ผ้าคลุมไหล่ เป็นต้น โดยแหล่งผลิตที่สำคัญได้แก่ บ้านหนองอาบช้าง บ้านไร่ไผ่งาม ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง และบ้านนาคอเรือ บ้านตาลใต้ บ้านตาลกลาง บ้านตาลเหนือ ต.บ้านตาล อ.ฮอด จ.เชียงใหม่ ซึ่งมีการทอผ้าโดยใช้กี่พื้นเมืองและกี่กระตุก นอกจากนี้ยังมีอยู่ใน อ.สันกำแพง ซึ่งมีทั้งการผลิตเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน และการผลิตเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่เพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ ส่วนใน จ.ลำพูน การทอผ้าจะเน้นไปทางด้านผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายมากกว่าการทอผ้าเป็นผืน นอกจากนี้ จ.แพร่ ก็มีการทอผ้าฝ้าย โดยนำฝ้ายมาย้อมคราม จากต้นครามหรือต้นฮ่อมก่อน แล้วนำมาตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

บ้านไร่ไผ่งามเป็นแหล่งผลิตผ้าฝ้ายทอมือพื้นเมืองที่มีชื่อเสียงมากแห่งหนึ่งใน จ.เชียงใหม่ ตั้งอยู่ใน ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่ ขั้นตอนการผลิตเริ่มตั้งแต่การปลูกต้นฝ้ายเพื่อนำเส้นใยจากเมล็ดมาปั่นเป็นเส้นด้ายด้วยอุปกรณ์พื้นบ้าน ซึ่งไม่เสมอตลอดเส้น เมื่อนำมาทอเป็นผืนผ้าแล้วจะเกิดพื้นผิวที่น่าสนใจ ฝ้ายพันธุ์พื้นเมืองมี 2 พันธุ์ คือ ฝ้ายสีขาว และฝ้ายสีตุ่นหรือสีเนื้อ ซึ่งให้ผลผลิตน้อย แต่มีคุณสมบัตินุ่ม เหนียว และมีผิวสัมผัสที่ดี ดังนั้นทั่ว ๆ ไปจึงมีการนำเส้นใยชนิดอื่นมาผสมกับฝ้ายเพื่อเพิ่มปริมาณและลดค่าใช้จ่าย เช่น ใยนุ่นและใยสังเคราะห์ เป็นต้น แต่ที่บ้านไร่ไผ่งามนี้ใช้ฝ้าย 100% ราคาจึงค่อนข้างสูง กอปรกับกรรมวิธีการย้อมสีธรรมชาติและลักษณะการทำให้เกิดลวดลายโดยวิธีมัดหมี่บนเส้นยืนที่มีลวดลายเฉพาะของที่นี่ ซึ่งต้องใช้เวลาและฝีมือมาก

บ้านหนองอาบช้าง ต.สบเตี๊ยะ จ.จอมทอง มีจำนวนผู้ผลิตประมาณ 30-50 ครัวเรือน มีทั้งการทอผ้าฝ้ายโดยใช้สีธรรมชาติและสีเคมี โดยมีการรวมกลุ่มเพื่อการจำหน่าย มีผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น ผ้าฝ้ายทอเป็นผืน เสื้อผ้าสำเร็จรูป ที่รองจาน ของที่ระลึก เป็นต้น

ผ้าทอบ้านไร่ เป็นศิลปะการทอผ้าพื้นเมืองที่มีชื่อของ จ.อุทัยธานี แหล่งผลิตที่โด่งดัง คือ อ.บ้านไร่ เช่นที่ ต. บ้านบึง อ. บ้านไร่ ซึ่งชาวบ้านส่วนใหญ่จะทอผ้ากันแทบทุกครัวเรือน ผ้าทอบ้านไร่เป็นผ้าฝ้ายทอมือที่มีลักษณะเด่น คือ ใช้สีย้อมธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ และลวดลายมีลักษณะพิเศษ คือ เป็นลายสัตว์ในวรรณคดี เช่น นาค ครุฑ หรือไม้ก็เป็นการเล่าเรื่องราวในอดีตลงบนผืนผ้า รูปแบบของผ้าทอจะมีทั้งผ้าคลุมเตียง ผ้าห่ม ผ้าคลุมไหล่ ผ้านุ่ง และผ้าขาวม้า

บ้านนาคอเรือ มีการตั้งเป็นกลุ่มแม่บ้าน โดยรวมผู้ผลิตประมาณ 150 ครัวเรือน มีผลิตภัณฑ์ของใช้และของที่ระลึกที่ทำจากผ้าฝ้าย เช่น ผ้าเช็ดมือ กระเป๋า ยาม ที่เสียบจดหมาย สมุด รวมทั้งผ้าฝ้ายทอเป็นผืนด้วย มีทั้งการย้อมสีเคมีและสีธรรมชาติ

บ้านตาลใต้ บ้านตาลกลาง บ้านตาลเหนือ ต.บ้านตาล อ.สอยดาว มีการทอผ้ากระจายตามหมู่บ้าน มีทั้งการใช้ที่พื้นเมืองและที่กระตุก มีทั้งการทอผ้าด้วยฝ้ายและใยประดิษฐ์ แต่เดิมจะผลิตแบบต่างคนต่างทำ ต่อมา มีการตั้งกลุ่มเพื่อการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตนอกจากผ้าขึ้นลายมัดหมี่แล้วยังเป็นเครื่องใช้สอยอื่น ๆ เช่น ผ้าขาวม้า ผ้าทอ ยาม เสื้อสำเร็จรูป ผ้าพันคอ เป็นต้น (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

ผ้าจก

ผ้าจกเป็นผ้าที่ทอด้วยการสอดฝ้ายหรือไหมให้เกิดลวดลายในขณะที่ทอ โดยการใช้ไม้ปลายแหลม หรือขนเม่นจัดซ้อนด้ายขึ้นขึ้น แล้วใช้ด้ายสีสอดไปตามรอยจัดซ้อนขึ้น (กมลลา กองสุข, 2536) วิธีการทอจะสลับซับซ้อนกว่าผ้าทอชนิดอื่น ๆ เมื่อทอผ้าจกได้ก็เชื่อกันว่าสามารถทอผ้าชนิดอื่น ๆ ได้ไม่ว่าจะมีกรรมวิธีสลับซับซ้อนอย่างไรก็ตาม (ธนาคารเอเชีย จำกัด, 2535)

การจกผ้านิยมใช้ในการตกแต่งเชิงขึ้น ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน คือ หัวขึ้นจะเป็นผ้าพื้น ตัวขึ้นจะทอเป็นผ้าพื้นหรือผ้ายก ส่วนเชิงจะทอเป็นจกซึ่งมีลวดลายต่าง ๆ แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ อ.ศรีสังขาลย์ จ.สุโขทัย อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่ อ.ลับแล อ.ตรอน อ.พากทำ จ.อุตรดิตถ์ และ อ.ลอง จ.แพร่

ผ้าขึ้นตีนจก ที่ผลิตใน ต. หาดเลี้ยว อ. ศรีสังขาลย์ จ. สุโขทัย หรือที่มีชื่อเสียงในนาม “ผ้าทอหาดเลี้ยว” มีลวดลายประณีตงดงาม ซึ่งเกิดจากการจกเป็นลวดลายเรขาคณิต สลับสีต่างๆ โดยเน้นไปทางสีแดง อมส้ม สีส้ม และสีน้ำตาลปนเหลือง มีลายเล็ก ๆ ที่ย้อมมูลและสอดใส่ในลายใหญ่เป็นสีเหลือง สีเขียว สีชมพู และสีคราม ปัจจุบันมีการนำด้ายไทเรสำเร็จจากโรงงานมาใช้ทอ เพราะสีสดกว่าสีที่ได้จากการย้อมสีธรรมชาติ

ผ้ายก

การทอผ้ายกต้องใช้เวลานาน เพราะมีความซับซ้อนให้เกิดลวดลาย มีเทคนิคการทอคล้ายผ้าขิด การคัดลายด้วยไม้เรียวปลายแหลม มีการทอโดยใช้ฝ้ายและไหม มีการใช้ดินเงินดินทองในการทอยกลายซึ่งมักใช้ในโอกาสพิเศษ แหล่งที่ผลิตมาก คือ จ.ลำพูน

ผ้าลายน้ำไหล

ทอโดยใช้ด้ายเส้นพุ่งหลาย ๆ สี เป็นช่วง ๆ เป็นการทอผ้าฝ้ายลายขวาง โดยการทอกลับด้ายหรือย้อนเส้น การสอดด้ายสีต่าง ๆ ทำให้ดูเหมือนลักษณะการไหลของน้ำ แหล่งผลิตที่สำคัญ ๆ ได้แก่ อ. เชียงของ จ. เชียงราย อ. เชียงม่วน อ. เชียงคำ จ. พะเยา อ. ท่าวังผา อ. บัว อ. เชียงกลาง อ. พงษ์ช้าง จ. น่าน

ผ้าทอชาวเขา

มีลักษณะศิลปะตามวัฒนธรรมของชาวเขาเผ่าต่าง ๆ เช่น อีเก้อ กะเหรี่ยง เป็นการทอผ้าฝ้ายหรือด้าย โดยใช้กรรมวิธีง่าย ๆ โดยการทอผูกติดกับตัว มีการตกแต่งโดยใช้วัตถุติดจากธรรมชาติ ได้แก่ ลูกเดือย มะกล่ำ แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ จ. เชียงใหม่ เชียงราย ลำพูน และตาก

ลักษณะการประกอบอาชีพทอผ้า

การประกอบอาชีพทอผ้าในประเทศไทยแบ่งได้เป็น 4 ลักษณะ (คณะกรรมการการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542) กล่าวคือ

1. การรวมกลุ่มกันของสมาชิกในชุมชนเพื่อดำเนินการเองโดยไม่มีหน่วยงานสนับสนุน และสมาชิกบางส่วนช่วยด้านเงินทุนตามกำลัง สมาชิกซึ่งมีที่เป็นของตนเองจะทอผ้าอยู่กับบ้าน แล้วนำผ้ามาส่งให้กลุ่มเพื่อจำหน่าย โดยไม่มีโครงสร้างและการจัดการที่เป็นระบบชัดเจน
2. การรับจ้างทอให้กับธุรกิจเอกชน โดยสมาชิกที่มีที่ทอผ้าเป็นของตนเอง รับจ้างทอให้กับนายทุน โดยนายทุนกำหนดลวดลาย และเตรียมการบางขั้นตอนให้ หรือจ้างให้ผู้ทอดำเนินการเองทุกขั้นตอน แล้วนำผ้ามาส่งให้นายทุนเพื่อจัดจำหน่าย และได้รับค่าจ้างตามข้อตกลง
3. การดำเนินการเองอย่างอิสระ โดยผู้ทอผ้าซึ่งจะจัดซื้อเส้นใยจากร้านค้าในท้องถิ่น ทำการทอแล้วนำไปส่งร้านเพื่อจำหน่าย หรือจำหน่ายเองที่บ้าน
4. การรวมกลุ่มเพื่อดำเนินการในรูปแบบธุรกิจชุมชน โดยมีการจัดระบบโครงสร้าง ระบบการบริหารจัดการ ระบบบัญชี ระบบสวัสดิการ และสมาชิกมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ ดำเนินการร่วมกันและแบ่งปันผลประโยชน์ให้แก่สมาชิก

จากลักษณะการประกอบอาชีพดังกล่าว ผู้ผลิตส่วนใหญ่ทำเป็นอาชีพเสริม และ 2 ใน 3 ดำเนินการแบบรับจ้างทอ

กำลังการผลิตต่อคน

กำลังการผลิตขึ้นอยู่กับประเภทของผ้าฝ้ายทอ ถ้าเป็นผ้าฝ้ายพื้นไม่มีการยกลาย โดยเฉลี่ยแล้วผู้ผลิตสามารถทอได้ประมาณวันละ 4-6 เมตร ถ้าเป็นผ้าทอที่มีกรรมวิธีลวดลายต่าง ๆ เช่น จก ยกดอก ชิต หรือมัดหมี่ก็จะใช้เวลาในการผลิตมากขึ้น ขึ้นอยู่กับความมากน้อยของลวดลายนั้น ๆ ตลอดจนเทคนิคการทำ เช่น การย้อมสี ถ้าย้อมสีธรรมชาติจะต้องใช้เวลาในการย้อมมากกว่าสีเคมี เพราะจะต้องย้อมหลายครั้งจึงจะติด ส่วน

การทำผ้าทอลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นต่าง ๆ ก็ขึ้นอยู่กับความละเอียดของลวดลายและความยากง่ายของกรรมวิธีการทอผ้า อีกทั้งยังแตกต่างกันไปตามภาวะเศรษฐกิจในท้องถิ่นนั้น ๆ (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

กลุ่มรับจ้างทำการผลิตผ้าพื้นเมือง บ้านตาล อ.ฮอด จ.เชียงใหม่ นั้น ผู้ผลิต 1 คน ทอผ้าเต็มที่จะได้ผ้าประมาณ 150 - 200 เมตรต่อเดือน ได้รับค่าจ้างทอเมตรจะ 15 บาท รายได้เฉลี่ย 2,250 - 3,000 บาทต่อเดือน ซึ่งนับว่าค่อนข้างต่ำมาก (คณะกรรมการการวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542)

เทคโนโลยีการผลิต

หัตถกรรมผ้าทอมือมีกรรมวิธีการผลิตหลากหลาย และใช้ระยะเวลายาวนานในการผลิตผ้าแต่ละผืน ตั้งแต่การนำปุยฝ้าย ฝ้ายไหม มาทำเป็นเส้นใยหรือเส้นฝ้าย การย้อมสีเส้นฝ้ายหรือเส้นใยด้วยสีธรรมชาติหรือสีเคมี ก่อนนำมาทอเป็นผ้าผืน ลวดลายต่าง ๆ ของผ้าเกิดขึ้นตั้งแต่การย้อมโดยการมัดเส้นฝ้ายหรือไหม เป็นลวดลาย แล้วจึงนำมาทอเป็นผ้ามัดหมี่ หรือลวดลายที่เกิดจากการยกดอก การขิด การจก ซึ่งเกิดจากการทอผ้าตามกรรมวิธีต่าง ๆ แต่ปัจจุบันการทอผ้าเริ่มนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้มากขึ้น มีการนำเอาด้ายโทหรือไหมประดิษฐ์ มาใช้เพื่อลดขั้นตอนในการปั่นฝ้ายหรือสาวไหม การย้อมผ้าใช้สีธรรมชาติก็มีการเปลี่ยนมาใช้สีเคมีหรือใช้ด้ายที่ย้อมมาแล้วสำเร็จรูปแล้วเพื่อลดขั้นตอนการผลิต การทอมีการนำเครื่องจักรทอผ้าเพื่อสามารถผลิตผ้าได้ในปริมาณมากขึ้นและรวดเร็วขึ้น แต่ทั้งนี้การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้มากเกินไป กลับส่งผลเสียมากกว่าผลดี สีเคมีที่ใช้อาจนำมาซึ่งสารก่อมะเร็งและก่อให้เกิดมลภาวะ การใช้เครื่องจักรทำให้การทอผ้าด้วยแรงงานลดลง ความประณีตลดลง จึงควรส่งเสริมหัตถกรรมมากกว่าเทคโนโลยีสมัยใหม่ ลักษณะการผลิตเป็นการผลิตที่กลับเข้าสู่ธรรมชาติ เพราะมีผลข้างเคียงน้อยกว่า และได้รับความนิยมและส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐและเอกชนมากกว่า (ปริมรัตน์ แวกเพ็ง, 2542)

1. การทอผ้า

การทำให้เส้นด้ายสองพวกขัดกัน โดยให้ทั้งสองพวกตั้งฉากกัน เส้นด้ายพวกหนึ่ง เรียกว่า ด้ายยืน และอีกพวกหนึ่ง เรียกว่า ด้ายพุ่ง ทำนองเดียวกับการสานด้วยไม้ไผ่ หรือการสานด้วยกระดาด ลักษณะของการขัดกันของด้ายพุ่งและด้ายยืนจะขัดกันแบบธรรมดาที่เรียกว่า “ลายขัด” หรือจะกำหนดให้เป็นลายอื่น ๆ ก็ได้ (ยุพินศรี สายทอง, 2528)

การทอผ้าทำได้หลากหลายวิธี ได้แก่

1. การทอโดยใช้เครื่องทออย่างง่าย

- เครื่องทอที่ทำด้วยแผ่นกระดาดแข็งหรือแผ่นไม้อัด
- เครื่องทอที่ทำด้วยกรอบไม้สี่เหลี่ยม
- เครื่องทอที่ใช้ตะกอลอยง่าย

2. การทอด้วยเครื่องทอสองตะกอลและสี่ตะกอล

3. การทอด้วยบัตรแข็ง

4. การทอด้วยวิธีใช้เข็มขัดคาดหลัง

2. การย้อมสี

การย้อมสีแบ่งเป็น สีสังเคราะห์ และสีธรรมชาติ การย้อมด้วยสีสังเคราะห์นั้นสีจะติดได้นานทนต่อการซักและแสงแดด สะดวก รวดเร็ว แต่มีข้อเสีย คือ เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม เนื่องจากมีโลหะหนักจำพวกโครเมียม ดีบุก ตะกั่ว ซึ่งเป็นอันตรายต่อสุขภาพของผู้ผลิตและผู้ใกล้ชิด จากการสัมผัสและสูดดมสารที่ตกค้างในเนื้อผ้าก็เป็นอันตรายต่อผู้ใช้ อีกทั้งสีสังเคราะห์เหล่านี้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นมูลค่าเฉลี่ย 8 พันล้านบาทต่อปี ในขณะที่เดียวกับการย้อมสีธรรมชาติได้รับความนิยมลดลง เนื่องจากขาดองค์ความรู้ด้านการย้อม การย้อมเป็นการลองผิด ลองถูกเป็นความลับเฉพาะกลุ่ม ขาดการสืบทอด คุณภาพสีธรรมชาติไม่เป็นที่ยอมรับของตลาดไม่ทนต่อแสงแดด สีซีดจางง่าย และคุณภาพไม่สม่ำเสมอ จึงทำซ้ำได้ยาก ก่อให้เกิดปัญหาในการผลิตปริมาณมาก (ไพศาล คงคาอุยชัย และคณะ, 2543) อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตบางรายกลับใช้จุดนี้เป็นจุดขายสินค้า เพราะผ้าย้อมสีธรรมชาติถือเป็นเอกลักษณ์และเป็นเสน่ห์อย่างยิ่ง เช่นเดียวกับที่กล่าวกันว่าผ้าฝ้ายย้อมผ้าต้องสีตก (เพราะย้อมสีธรรมชาติ) เป็นต้น (อนันต์เสวก เหวซึ่งเจริญ, 2543) นอกจากนี้วิธีการย้อมสี และคุณสมบัติของสี ทั้งสีสังเคราะห์และสีธรรมชาติ ได้กล่าวไว้โดยละเอียดใน อนันต์เสวก เหวซึ่งเจริญ (2543) และคันศรณีย์ คำบุญชู (2541)

การตลาดผ้าทอพื้นเมือง

ผลจากการส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมไปสู่ชนบทตามโครงการจัดตั้งหมู่บ้านอุตสาหกรรมระหว่างปี 2537-2539 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาหมู่บ้านให้เกิดหมู่บ้านอุตสาหกรรมที่มีการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมอย่างเป็นระบบเพื่อยกระดับรายได้ประชาชน เพื่อการมีงานทำ ลดการเคลื่อนย้ายแรงงาน ทำให้ชุมชนทอผ้าภาคเหนือและภาคอื่น ๆ เกิดโครงสร้างการตลาดอุตสาหกรรมทอผ้าพื้นเมือง (แผนภาพที่ 1.1) ซึ่งมีพ่อค้าคนกลาง ทำหน้าที่จัดหาทุน วัตถุดิบ เครื่องมือ รูปแบบผลิตภัณฑ์ส่งไปให้ชุมชน ชาวบ้านจึงอยู่ในฐานะผู้ผลิตภายใต้การควบคุมของคนกลางและนายทุน จึงเป็นแรงงานรับจ้างทอผ้าราคาถูก (คณะกรรมการการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542)

ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจระหว่างคนกลางและผู้ผลิตมี 2 ลักษณะ

1. คนกลางผู้ซื้อผลิตภัณฑ์มาขายต่อให้ผู้บริโภคทั่วไป ได้แก่ เจ้าของร้านค้าหัตถกรรมซึ่งขายทั้งปลีกและส่ง
2. คนกลางผู้สั่งทอผ้าและขายวัตถุดิบให้ผู้ผลิต แล้วรับซื้อมาแปรรูปเพื่อการส่งออกต่างประเทศ ได้แก่ บริษัทเอกชนและร้านค้าต่าง ๆ

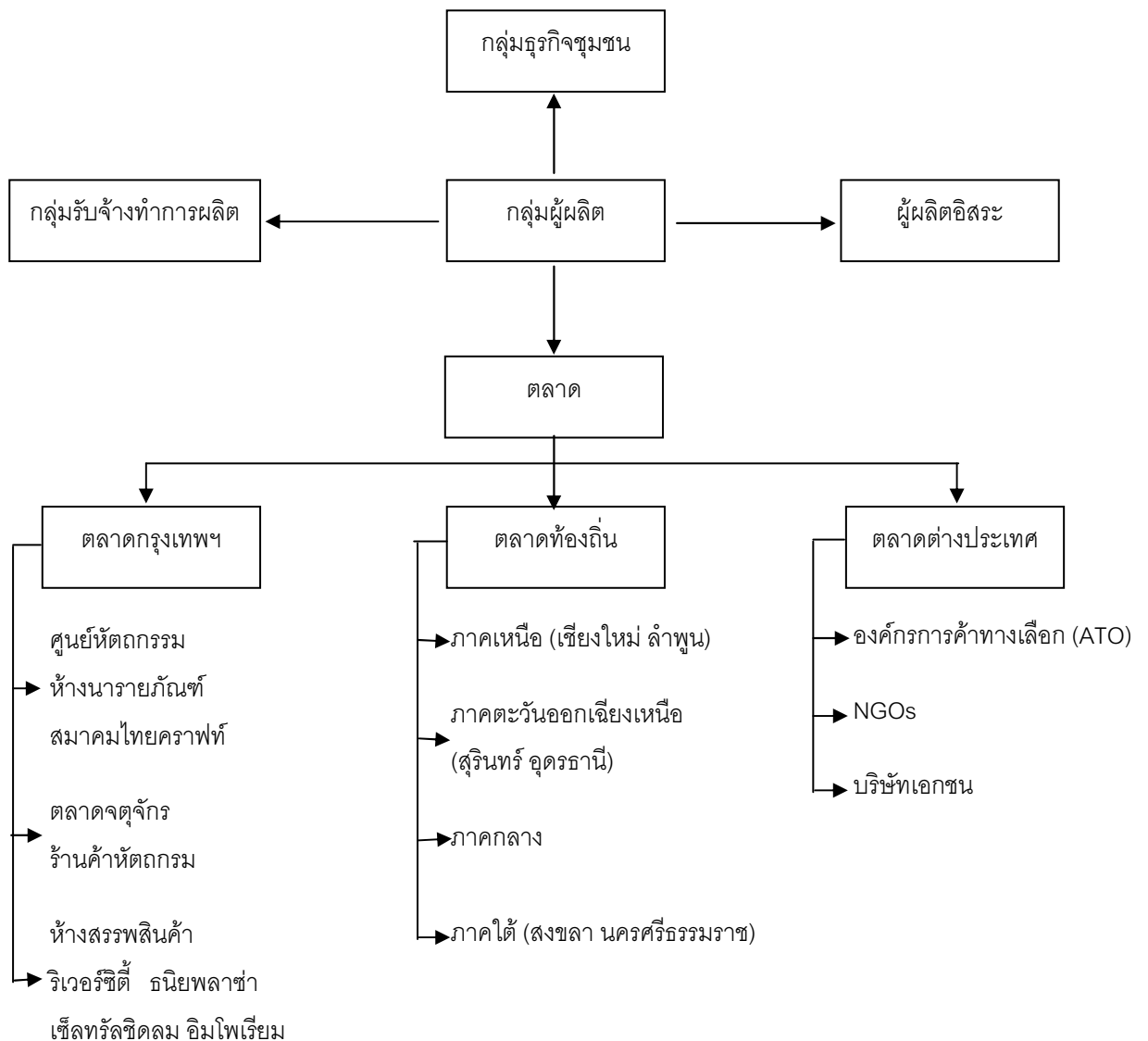
กลุ่มผู้บริโภคที่สำคัญ คือ คนในท้องถิ่น และนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ

ตลาดภายในประเทศ

ผ้าฝ้ายทอมือ

จากการสำรวจพบว่าปริมาณความต้องการผ้าฝ้ายทอมือในท้องตลาดขึ้นอยู่กับท้องถิ่นและลักษณะความนิยมในช่วงเวลาหนึ่ง ในภาคเหนือและภาคอีสานมีการทอผ้าฝ้ายมากกว่าภาคอื่น ซึ่งเป็น

เอกลักษณ์ของท้องถิ่น เมื่อมีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวมากก็จะซื้อผ้าทอเพื่อเป็นที่ระลึกถึงสถานที่นั้น ๆ ความนิยมตามแฟชั่นก็เป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดปริมาณความต้องการของผ้าฝ้ายทอมือ ส่วนผ้าฝ้ายทอมือที่ต้องใช้ฝีมือในการผลิต เช่น การทอผ้าขิด มัดหมี่ ผ้าจก ผ้าน้ำไหล ไทลื้อ ที่ทำเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ ผ้าขึ้น ผ้าพันคอ ความต้องการก็มีเฉพาะกลุ่ม คนมีอายุและเป็นผู้ที่นิยมอนุรักษ์ศิลปะไทยจริง ๆ แต่ในปัจจุบันหลายคนหันมาสนใจใช้สินค้าไทยและตระหนักถึงคุณค่าของศิลปหัตถกรรมไทยมากขึ้น ทำให้ผ้าฝ้ายทอมือมีการขยายตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะการนำมาดัดแปลงตกแต่ง (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)



ที่มา : คณะกรรมการการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542

แผนภาพที่ 1.1 โครงสร้างและกลไกการตลาดผ้าทอพื้นเมืองระดับประเทศ

จากการศึกษาของกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย (2535) ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับการตลาดผ้าฝ้าย ทอมือว่าถ้าผู้ผลิตมีฝีมือและเป็นที่รู้จักดี จะทำให้ผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้า การจำหน่ายผลิตภัณฑ์สามารถ จำแนกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. ตลาดท้องถิ่น เป็นการจำหน่ายในท้องถิ่น การออกงานเทศกาล งานประจำปี โดยผู้นำ กลุ่มหรือหัวหน้ากลุ่มจะรวบรวมนำมาจำหน่าย หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บ้าน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนใน ท้องถิ่นนั้นๆ หรือท้องถิ่นใกล้เคียง ส่วนลูกค้าที่มาจากต่างถิ่นหรือนักท่องเที่ยวจะซื้อเพื่อเป็นของที่ระลึก ผลิตภัณฑ์จะมีลักษณะของพื้นที่ผลิตอยู่ทั่วไป ซึ่งมีราคาไม่สูงมากนัก

2. ตลาดขายส่ง มีการจำหน่ายผ่านคนกลางและจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้ซื้อ โดยติดต่อกับ หัวหน้ากลุ่ม หรือมีคนกลางเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตรวบรวมผลิตภัณฑ์ส่งให้ผู้ซื้อที่ส่วนใหญ่จะเป็นร้านค้าในตัว เมือง ร้านค้าในกรุงเทพฯ ซึ่งจะส่งผ้าฝ้ายทอนำไปตัดเย็บเสื้อผ้า และเคหะสิ่งทออื่น ๆ ผู้ซื้อบางรายอาจนำไป ย้อมสีเองเพื่อให้ได้มาตรฐานในการส่งออก หรืออาจจะส่งให้ผู้ผลิตทำผลิตภัณฑ์แบบต่าง ๆ ตามที่ตลาดต้องการ

ผู้ผลิตจะได้คำสั่งซื้อจากลูกค้า 2 ลักษณะ คือ

- ลูกค้าที่เป็นร้านค้าทั้งในต่างจังหวัดและกรุงเทพฯ ซึ่งจะระบุประเภทและชนิดของ ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนทำให้ผู้ผลิตมีโอกาสได้ผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ซึ่งนอกจากจะผลิตส่งลูกค้าแล้ว ผู้ผลิต ยังทำแบบใหม่ ๆ มาผลิตจำหน่ายเองด้วย
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตทำขึ้นหลากหลายเพื่อนำไปจำหน่ายในงานเทศกาล ซึ่งจะเป็นการทดสอบตลาดไปในตัวว่าผลิตภัณฑ์ตัวใดเป็นที่ต้องการของตลาด ผู้ผลิตก็จะผลิตผลิตภัณฑ์ตัวนั้นมา จำหน่ายมากขึ้น แต่เมื่อผู้ผลิตหลาย ๆ ราย ผลิตสินค้ารูปแบบและประเภทเดียวกันก็จะทำให้ความต้องการของ ตลาดลดลง

ประเทศไทยจะได้เปรียบด้านฝีมือและความประณีต สามารถจะเข้าสู่ตลาดระดับสูงได้ แต่ มีปริมาณไม่มากนัก ราคาค่อนข้างสูง ส่วนตลาดในระดับต่ำและระดับกลางนั้นอาจต้องแข่งขันกับจีน เกาหลี ยोंกง ซึ่งเราอาจจะสู้ในด้านราคาไม่ได้ ตลาดผ้าฝ้ายทอในต่างประเทศจะเป็นผลิตภัณฑ์เคหะสิ่งทอ เช่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้าเบาะ ผ้าห่ม หูเตียง ผ้าปูเบาะ นอกจากนั้นยังทำเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น ปลอกหมอน ผ้ารองจาน ผ้าที่ใช้บนโต๊ะอาหาร ผ้าคลุมเตียง ฯลฯ ประเทศที่สั่งซื้อได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย สหรัฐอเมริกา เยอรมันตะวันตก ออสเตรเลีย และอังกฤษ

ในปัจจุบันประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ญี่ปุ่น เยอรมัน จะคำนึงถึงความปลอดภัยของสินค้า จึงมีการป้องกันและอนุรักษ์สภาพแวดล้อมมากขึ้น เน้นการใช้สีย้อมธรรมชาติและผู้บริโภคยินยอมที่จะซื้อ ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี ในราคาสูงกว่าปกติถึงร้อยละ 20-50 ดังนั้นผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอ มือย้อมสีธรรมชาติจะเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีศักยภาพพอที่จะก้าวสู่ตลาดต่างประเทศ ถ้าหากมีการปรับปรุงและ พัฒนาเทคนิคและกรรมวิธีให้มีคุณภาพได้มาตรฐานมากขึ้น (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

ผ้าไหม

ตลาดภายในประเทศของผ้าไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของไทยนั้นเป็นปริมาณร้อยละ 60 ของการผลิตทั้งหมด ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ คือ นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ (ดร.นวรรณ สุวรรณรงค์, 2532) ซึ่งนักท่องเที่ยวจะซื้อเป็นของขวัญระลึก

ตลาดต่างประเทศ

ผ้าฝ้าย

ผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายเป็นสินค้าที่มีการส่งออกปีละจำนวนมาก ส่วนใหญ่จะเป็นประเภทเคหะสิ่งทอ มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิตให้มีมาตรฐานตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ จากสถิติส่งออกผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทั้งหมดและทอเครื่องของไทยจากปี 2530-2535 มีมูลค่าการส่งออก 495.1, 984.1, 1,419.3, 1,811.4, 2,558.2 และ 2,535 พันบาท ตามลำดับ (กองส่งเสริมการค้าไทย, 2535)

ตลาดส่งออกที่สำคัญของผ้าฝ้ายทอและอุตสาหกรรมสิ่งทออื่น ๆ แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. ตลาดข้อตกลง คือ ตลาดที่มีข้อตกลงการค้าสิ่งทอกับประเทศไทย มี 18 ประเทศ ได้แก่ EEC (12 ประเทศ) สหรัฐอเมริกา แคนาดา ฟินแลนด์ สวีเดน นอร์เวย์ และออสเตรเลีย
2. ตลาดนอกข้อตกลง คือ ตลาดที่ไม่มีโควต้า หรือไม่มีข้อตกลง สามารถส่งออกได้อย่างไม่จำกัด ประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอเมริกา อาหรับอิมิเรตส์ สิงคโปร์ ฮองกง และออสเตรเลีย ซึ่งตลาดนอกข้อตกลงเริ่มมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออกสิ่งทอไทย เพราะสามารถขยายปริมาณส่งออกได้

ผ้าไหม

ตลาดส่งออกผ้าไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมที่สำคัญของไทยได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และประเทศในประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ญี่ปุ่นนำเข้าเพื่อทดแทนการผลิตภายในประเทศซึ่งไม่เพียงพอ สหรัฐอเมริกานิยมผ้าไหมจากไทยสำหรับบุเฟอร์นิเจอร์ ตลาดยุโรปที่สำคัญคือ เบลเยียม ซึ่งเป็นตลาดผ้าไหมแห่งใหม่ของไทยที่มีแนวโน้มจะขยายตัวออกไปได้อีกมาก (ดร.นวรรณ สุวรรณรงค์, 2532) และสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมันเป็นตลาดนำเข้าผลิตภัณฑ์ผ้าไหม เช่น เนคไท ผ้าพันคอ เสื้อผ้าสำเร็จรูป ปลอกหมอน และกรอบรูป ซึ่งยังมีช่องทางส่งออกได้อีกมาก โดยเฉพาะในขณะที่ผ้าไหมในรูปผืนผ้าของไทยเสียเปรียบด้านราคา ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ ดังนั้นผู้ผลิตควรพัฒนาการผลิตในด้านผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่ผ้าผืนและหลีกเลี่ยงการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ผลิตที่ได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิต เช่น จีน และอินเดีย ในตลาดผ้าผืน

หากประเทศไทยต้องการเปิดตลาดผ้าไหมสู่ยุโรป ต้องเปลี่ยนแนวคิดในการ design ผ้าให้ เป็นไปตามความนิยมและสวมใส่สบายในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะประเทศที่มีอากาศหนาวเย็น ต้องผลิตผ้าใน ลักษณะหนาแน่น และในฤดูร้อนต้องเป็นผ้าที่บางพริ้ว ดังนั้นการกำหนดโครงสร้างผ้าให้เหมาะสมจึงเป็น สิ่งจำเป็น ปัจจุบันสถาบันวิจัยอุตสาหกรรมสิ่งทอได้มีการวิจัยและพัฒนาด้านการปรับโครงสร้างผ้าไหมไว้มาก

พอสมควร โดยเฉพาะไหมบัวย ซึ่งเป็นไหมเส้นพุ่งที่ไม่มีการตีเกลียว และมีลักษณะเป็นปุ่มปมตามลักษณะของเส้นไหมไทยที่ทำการสาวไหมด้วยมือ สถาบันอุตสาหกรรมสิ่งทอได้พยายามปรับปรุงโครงสร้างของไหมบัวยให้สามารถนำไปผลิตผ้าได้หลายรูปแบบตามความต้องการตลาด และในอนาคตคาดว่าจะความต้องการนำไหมบัวยไปผลิตเป็นผ้าจะมากขึ้น และการผลิตผ้าในแนวสากลจะเกิดขึ้นได้ (สุเมธ นวเศรษฐวิสูตร, 2544)

นอกจากการออกแบบโครงสร้างผ้าไหมแล้ว ควรพิจารณาถึงคุณภาพผ้าไหมไทยที่ผลิตอยู่ในปัจจุบันมีจุดอ่อนอย่างไรบ้าง โดยเฉพาะคุณภาพสีและการดูแลรักษา ตลอดจนการออกแบบลายผ้าในเชิงอนุรักษ์ภูมิปัญญาชาวบ้านควบคู่ไปกับการพัฒนาการออกแบบในเชิงสากล

สำหรับสิ่งทอโดยทั่วไปแล้ว ประเทศที่เป็นผู้ผลิตส่งออกรายใหญ่ คือ อิตาลี และสาธารณรัฐเยอรมัน ส่วนประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ก็เริ่มมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้น เช่น ประเทศมาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ไทย อินโดนีเซีย สาธารณรัฐประชาชนจีน ปากีสถาน และศรีลังกา

การแข่งขันต้องแข่งขันกันตั้งแต่ฝีมือ ต้นทุนการผลิต และเทคนิคกรรมวิธีที่จะลดต้นทุนลงมากที่สุด เพื่อสู้ราคาในตลาดโลกได้ จีนจัดเป็นประเทศผู้ผลิตที่ค่อนข้างได้เปรียบทางด้านวัตถุดิบ เพราะจีนสามารถผลิตผ้าได้เอง ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำ ส่วนประเทศอินเดีย มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ ค่าแรงก็ยังต่ำอยู่ ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำสามารถแข่งขันด้านราคากับประเทศส่งออกอื่นๆ ได้ (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

ที่ตั้ง บ้านท่าข้าม หมู่ที่ 6 ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นหมู่บ้านเก่าแก่อายุประมาณ 150 ปี และตั้งอยู่นอกเขตสุขาภิบาล ตำบลสบเปิงตั้งอยู่ห่างจากอำเภอแม่แตง 16 กิโลเมตร โดยเดินทางมาตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7177 (อำเภอปาย – แม่มาลัย) จากทางแยกตลาดแม่มาลัย 12 กิโลเมตร และตำบลสบเปิงอยู่ห่างจากจังหวัดเชียงใหม่ขึ้นมาจากทางทิศเหนือ ผ่านอำเภอแมริมและเข้าเขตอำเภอแม่แตง ถึงสามแยกแม่มาลัย – ปาย (ห่างจากจังหวัดเชียงใหม่ 55 กิโลเมตร)

อาณาเขตติดต่อ

ทิศเหนือ ติดต่อกับ ตำบลเมืองเก่าและตำบลบ้านช้าง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ (เป็นพื้นที่ปลูกป่า)

ทิศใต้ ติดต่อกับ ตำบลสันปายาง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ (เป็นพื้นที่ราบเนินเขาเตี้ย)

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ ตำบลชี้เหล็ก อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ (พื้นที่ราบมีทางสายเชียงใหม่ – ฝางผ่าน)

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ ตำบลป่าแป๋ อำเภอแม่แตง ตำบลสะเมิงเหนือ อำเภอสะเมิง ตำบลสะลวง อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีเทือกเขาสูงทั่วไป

ตำบลสบเปิงมีหมู่บ้านทั้งหมด จำนวน 13 หมู่บ้าน (แผนภาพที่ 2.1) มีประชากรทั้งสิ้น 7,658 คน เป็นชาย 3,772 คน หญิง 3,886 คน ความหนาแน่นเฉลี่ย 164 คน/ตารางกิโลเมตร รวมทั้งสิ้น 1,938 ครัวเรือน

ลักษณะพื้นที่ และการใช้พื้นที่ สภาพทางกายภาพของหมู่บ้านโดยทั่วไปจากพื้นที่ทั้งหมดของบ้านท่าข้าม 3,500 ไร่ สามารถแยกออกเป็น พื้นที่ทำการเกษตร 2,000 ไร่ พื้นที่ป่าและภูเขา 1,000 ไร่ และที่อยู่อาศัย 500 ไร่ โดยแบ่งเป็นพื้นที่ราบร้อยละ 30 ที่เหลืออีกร้อยละ 70 เป็นพื้นที่ป่าสลับภูเขาสูง ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดต้นน้ำลำธารและลำห้วยใหญ่น้อยมากมาย มีแม่น้ำขนาดเล็ก 1 สาย คือ น้ำแม่ฮาว และติดต่อกับเขตตำบลสันปายาง มีลำห้วยแมริม เป็นแหล่งต้นน้ำของอำเภอแมริม มีน้ำตกขนาดกลางและขนาดเล็กอยู่หลายแห่ง เช่น น้ำตกหมอกฟ้า น้ำตกตาดเหือ น้ำตกตาดปะดะ (แหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์) น้ำตกตาดเปิง น้ำตกตาดเจียงไฮและน้ำตกผาแตก

แหล่งน้ำ แหล่งน้ำที่สำคัญ ประกอบด้วย น้ำฝน บ่อบาดาล (เป็นของเอกชน 5 บ่อ และเป็นของสาธารณะ 2 บ่อ) แม่น้ำฮาว และห้วยแม่ฮาว ราษฎรมักจะประสบปัญหาขาดแคลนน้ำสำหรับใช้อุปโภคบริโภคในช่วงเดือนเมษายนถึงพฤษภาคมของทุกปี

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม เส้นทางคมนาคมของหมู่บ้านทำข้าม ระยะทางในหมู่บ้านทั้งหมดประมาณ 8,000 เมตร อยู่ในสภาพดี 400 เมตร มีเส้นทางคมนาคมติดต่อกับชุมชนอื่นภายในตำบลเดียวกัน มีสภาพถนนเป็นถนนลูกรัง 6 เส้นทาง ถนนลาดยาง 2 เส้นทาง และถนนคอนกรีต 1 เส้นทาง มีเส้นทางคมนาคมประจำหมู่บ้าน 1 เส้นทาง คือ ถนนบ้านใหม่ – เหมืองผ่า (เส้นทางวัด)

น้ำกินน้ำใช้ ในหมู่บ้านยังไม่มีระบบน้ำประปาเข้าถึง แต่สามารถใช้ร่วมกับหมู่ 7 ได้ โดยส่วนใหญ่จะใช้น้ำบาดาล และน้ำจากห้วยบงซึ่งเป็นสระน้ำใช้ในการอุปโภคบริโภค

ไฟฟ้า ราษฎรในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้เกือบทุกหลังคาเรือน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของครัวเรือนทั้งหมด

การโทรคมนาคม มีตู้โทรศัพท์สาธารณะในหมู่บ้านจำนวน 4 ตู้

สถานพยาบาล ในหมู่บ้านไม่มีสถานอนามัย ส่วนสถานพยาบาลที่อยู่ใกล้หมู่บ้านที่สุด คือ สถานีอนามัยตำบลสบเปิงซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 2 กิโลเมตร และสถานพยาบาลที่นิยมไปใช้บริการคือที่ตำบลสบเปิง ระยะห่างประมาณ 13 กิโลเมตร

โรงเรียน ในหมู่บ้านมีสถานศึกษา 1 แห่ง คือ โรงเรียนวัดท่าข้าม ระดับการศึกษาที่เปิดสอนสูงสุด คือ มัธยมศึกษาปีที่ 3 แต่ราษฎรส่วนใหญ่มักส่งบุตรหลานไปเรียนในตัวอำเภอแม่แตงหรืออำเภอเมืองมากกว่า

สถาบันการเงิน ธนาคารที่ตั้งอยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุด คือ ธนาคารกรุงไทย สาขาแม่มาลัย ตั้งอยู่ห่างจากหมู่บ้าน 10 กิโลเมตร ในหมู่บ้านไม่มีแหล่งเงินกู้ยืมในระบบ ราษฎรจะใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารออมสินสาขาอำเภอแม่แตง ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 12 กิโลเมตร

สถานที่ราชการ ไม่มีหน่วยงานราชการใดๆ ภายในหมู่บ้าน

ร้านค้า ในหมู่บ้านมีร้านค้าทั้งสิ้น 9 ร้าน เป็นร้านขายของชำ 8 ร้าน และโรงสีข้าว 1 ร้าน โดยอยู่ไม่ห่างกันมากนัก ราษฎรในหมู่บ้านนิยมไปจับจ่ายใช้สอยที่ตลาดแม่มาลัย และตลาดนัดริมทาง (ในวันเสาร์และวันอาทิตย์) ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 5 กิโลเมตร ภายในหมู่บ้านไม่มีสถานบริการน้ำมัน

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

ตำบลสบเปิง ในอดีตกว่า 150 ปีผ่านมา ประชากรอาศัยอยู่ริมฝั่งน้ำแม่ฮาว จึงเป็นที่มาของชื่อ "บ้านท่าข้าม" ประกอบด้วยชนเผ่าพื้นเมืองและชาวเขาหลายเผ่า เช่น ไทยใหญ่ ม้ง ปากะญอ และคนพื้นเมือง โดยเฉพาะชนเผ่าไทยใหญ่หรือเงี้ยวมีมากกว่าเผ่าอื่น ได้ประกอบอาชีพตัดไม้ หาของป่าและล่าสัตว์ และเพาะปลูกข้าวไว้บริโภคในครอบครัวเป็นหลัก ซึ่งเวลานี้พื้นที่ผืนนี้ล้วนแต่มีความอุดมสมบูรณ์ด้วยป่าไม้ขนาดใหญ่และสัตว์ป่านานาชนิด ต่อมาได้มีชนพื้นเมืองจากแหล่งอื่นอพยพเข้ามาในรูปแบบต่าง ๆ มีการแต่งงานผสมผสานกลมกลืนชาติพันธุ์กันไป

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากร สภาพโดยทั่วไปของบ้านท่าข้าม หมู่ 6 มีจำนวนครัวเรือนในหมู่บ้านทั้งสิ้น 182 ครัวเรือน เป็นชาวเขาเผ่าม้ง 42 ครัวเรือน ลักษณะการกระจายของครัวเรือนเป็นไปอย่างหนาแน่น

จำนวนประชากร ประชากรภายในหมู่บ้านโดยเปรียบเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมดในตำบลสบเปิงและขนาดของพื้นที่หมู่บ้านจะเห็นได้ว่ามีจำนวนประชากรไม่มากนัก คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11 ของจำนวนประชากรทั้งหมดของตำบล ซึ่งส่วนใหญ่จะกระจุกกันอยู่ในบริเวณพื้นที่ ดังแสดงในตารางที่ 2.1 และ 2.2

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรของตำบลสบเปิง

ประชากร	จำนวน
ประชากรทั้งหมด (คน)	7,658
ชาย (คน)	3,772
หญิง (คน)	3,886
ความหนาแน่นเฉลี่ย (คน/ตารางกิโลเมตร)	164
รวมจำนวนครัวเรือน (หลังคาเรือน)	1,938

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545.

ตารางที่ 2.2 จำนวนประชากร หมู่ 6 บ้านท่าข้าม

ประชากร	จำนวน
ประชากรทั้งหมด (คน)	868
ชาย (คน)	420
หญิง (คน)	448
ความหนาแน่นเฉลี่ย (คน/ครัวเรือน)	4
รวมจำนวนครัวเรือน (หลังคาเรือน)	187

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545.

ช่วงอายุ จากข้อมูลที่ได้จากการสำรวจขององค์การบริหารส่วนตำบล ประจำเดือนมกราคม ปี 2545 พบว่าราษฎรหมู่ 6 บ้านท่าข้าม ส่วนใหญ่อยู่ในวัยแรงงาน คืออยู่ในช่วงอายุ 18 – 60 ปี โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57 รองลงมา คือช่วงอายุตั้งแต่แรกเกิดถึง 14 ปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27 ซึ่งกำลังอยู่ในวัยศึกษาเล่าเรียน อายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไปซึ่งอยู่ในวัยชรา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 และได้จำแนกรายละเอียดในการแสดงช่วงอายุของประชากรได้ดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 ช่วงอายุของประชากรของบ้านท่าข้าม หมู่ 6

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	จำนวนรวม (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
แรกเกิด – 14 ปี	108	123	231	27
15 – 17 ปี	24	36	60	7
18 – 60 ปี	251	245	496	57
60 ปีขึ้นไป	37	44	81	9
รวม	420	448	868	100

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545.

ระดับการศึกษา ระดับการศึกษาของราษฎรในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีวุฒิการศึกษาในระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 69 ของประชากรทั้งหมด ดังแสดงในตารางที่ 2.4

ตารางที่ 2.4 ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากรบ้านท่าข้าม หมู่ 6

ระดับการศึกษาสูงสุด ของประชากร	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	299	300	599	69
มัธยมศึกษา (ม.1-ม.6) /อาชีวศึกษา	81	110	191	22
ปริญญาตรี	8	3	11	1
ปริญญาโท	0	0	0	0
อื่น ๆ				
- ไม่รู้หนังสือ	26	30	56	7
- พิการ	6	5	11	1
รวม	420	448	868	100

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545.

การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน ประชากรในหมู่บ้านมีการรวมกลุ่มกันขึ้นจำนวน 6 กลุ่มด้วยกันแต่ละกลุ่มมีหน่วยงานให้การส่งเสริมสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มมีบทบาทและหน้าที่ต่อชุมชนแตกต่างกันไป คือ

กลุ่มหนุ่มสาว เป็นการรวมกลุ่มของเยาวชนในหมู่บ้านเพื่อร่วมกันใช้เวลาว่างประกอบกิจกรรมที่เป็นประโยชน์แก่สังคม

กลุ่มแม่บ้าน รวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้แม่บ้านได้มีอาชีพเสริม

กลุ่มปลูกถั่วเหลือง จัดตั้งในปี พ.ศ. 2533 โดยร่วมกันปลูกถั่วเหลืองและหาทุนให้สมาชิกกู้ยืม

กลุ่มทอผ้า จัดตั้งในปี พ.ศ. 2535 สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

กลุ่มเย็บปักถักร้อย จัดตั้งในปี พ.ศ. 2539 ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า จัดตั้งในปี พ.ศ. 2539 ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชน (ตารางที่ 2.5)

ตารางที่ 2.5 การรวมกลุ่มของประชากรในหมู่บ้าน

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	หน่วยงานให้การสนับสนุน	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
1.กลุ่มหนุ่มสาว	-	- สำนักงานพัฒนาชุมชน	-เป็นการรวมกลุ่มกันของเยาวชนในหมู่บ้านเพื่อร่วมกันใช้เวลาว่างประกอบกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ อาทิ เช่น การจัดแข่งกีฬาเชื่อมความสามัคคีในหมู่บ้าน เป็นต้น
2.กลุ่มแม่บ้าน	-	- อำเภอแม่แตง - สำนักงานพัฒนาชุมชน	-รวมกลุ่มกันขึ้นเพื่อให้แม่บ้านได้มีอาชีพเสริม เช่น ทำอาหารแปรรูป เป็นต้น -มีการจัดกิจกรรมเพื่อการสร้างสรรค์ชุมชน เช่น การพัฒนาทัศนียภาพในชุมชนให้น่าอยู่ เป็นต้น
3.กลุ่มปลูกกล้วยเหลือง	2533	-สำนักงานเกษตรตำบล/ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีตำบล -กรมส่งเสริมการเกษตร	-ร่วมกันปลูกกล้วยเหลืองและหาทุนให้สมาชิกกู้ยืม -จัดสรรเงินกลุ่มฯ ช่วยเหลือสังคมตามโอกาส
4.กลุ่มทอผ้า	2535	-ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 -องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง -กรมพัฒนาชุมชน	-กลุ่มฯ ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น -ร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านในช่วงเทศกาล
5.กลุ่มเย็บปักถักร้อย	2539	-ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 -องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง -กรมพัฒนาชุมชน -ศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	-กลุ่มฯ ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น -กลุ่มฯ มีส่วนทำให้ชุมชนได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้นจากการได้รับรางวัลหมู่บ้านดีเด่น
		(B.O.I.)	-กลุ่มฯ ทำให้ชาวบ้านเกิดการรวมกลุ่มกันและก่อให้เกิดการทำงานร่วมกันเป็นทีม -กลุ่มฯ ได้เข้าร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านตามช่วงเทศกาล
6.กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า	2539	-ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 -องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง	-กลุ่มฯ ได้สร้างอาชีพเสริมให้แก่ชุมชนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น -กลุ่มฯ ได้เข้าร่วมงานต่าง ๆ ของหมู่บ้านตามช่วงเทศกาล

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545

จากตารางที่ 2.5 จะเห็นได้ว่ากลุ่มที่มีบทบาทต่อชุมชนและมีความสำคัญมากที่สุดในการช่วยเหลือเสริมและมีส่วนในการสนับสนุนชุมชน คือ กลุ่มเย็บปักถักร้อย จากการสำรวจพบว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านจนได้เป็นหมู่บ้านดีเด่นประเภทหมู่บ้านอุตสาหกรรมเย็บปักถักร้อย

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

ราษฎรในหมู่บ้านส่วนใหญ่ทำการเกษตรเป็นอาชีพหลัก ได้แก่ การทำนา ทำสวน และทำไร่ ส่วนอาชีพรอง ได้แก่ การเลี้ยงสัตว์ ทอผ้า ถักโครเชต์ และสานหมวก แต่ส่วนใหญ่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ จึงมักเข้าไปหางานทำในตัวเมือง

ราษฎรในหมู่บ้านมีรายได้เฉลี่ย 3,000-5,000 บาท/คน/เดือน หรือประมาณ 20,000-45,000 บาท/ครัวเรือน/ปี โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้ที่ได้จากภาคเกษตร ในส่วนของค่าจ้างงานฝีมือหรือหัตถกรรมจะแบ่งตามชนิดงาน อัตราค่าจ้างโดยเฉลี่ย 100 บาทต่อวัน และนอกภาคเกษตรอัตราค่าจ้างโดยเฉลี่ย 120 บาท/วัน ซึ่งแยกย่อยเป็นการรับจ้างทั่วไปโดยเฉลี่ย 100 บาท/วัน และการรับจ้างเกษตรโดยเฉลี่ย 120 บาท/วัน

ครัวเรือนส่วนใหญ่มีที่ดินเป็นของตนเองร้อยละ 99 มีการครอบครองโดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 5 ไร่ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 1 ไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง ต้องเช่าที่ดินทำกินในอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 500 บาท/ไร่/ปี

ราษฎรในหมู่บ้านมีงานทำประมาณร้อยละ 80 ของประชากรทั้งหมู่บ้าน และอีกร้อยละ 20ว่างงาน การว่างงานเนื่องจากยังหางานทำไม่ได้มีสัดส่วนร้อยละ 7 พักการหรือทุพพลภาพร้อยละ 1 อยู่ในวัยชรา ร้อยละ 8 ภาวะว่างงานแฝง คือไม่ยอมทำงาน ร้อยละ 1 อยู่ในระหว่างรองาน ร้อยละ 1 ป่วยเป็นโรคประจำตัวหรือโรคเรื้อรังร้อยละ 2

อาชีพหลักคือทำการเกษตร ได้แก่ ทำนา ทำสวน และทำไร่ คิดเป็นสัดส่วนผู้ทำอาชีพเกษตรกรรมร้อยละ 80 ของประชากรในพื้นที่ ช่วงเดือนที่ทำคือเดือนเมษายน – เดือนพฤษภาคมจะปลูกข้าวเหลือง และในเดือนมิถุนายน – เดือนธันวาคม จะทำนาข้าวเหนียว ซึ่งในหมู่บ้านมีระบบการปลูกพืชเช่นนี้มาเกือบ 20 ปี แล้ว เนื่องจากข้าวเหลืองและข้าวเหนียวเป็นพืชอายุสั้น ปลูกง่าย และเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศ โดยมีหน่วยงานที่ให้ความสนับสนุน คือเจ้าหน้าที่จากเกษตรอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

อาชีพรองคือการเลี้ยงสัตว์และการรับจ้างทั่วไปซึ่งทำได้ตลอดทั้งปี เช่น ช่างก่อสร้าง มีผู้ประกอบการอาชีพรองประมาณ 20 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2 ของจำนวนประชากรในพื้นที่

- งานหัตถกรรม ได้แก่ ทอผ้า และถักโครเชต์ ซึ่งถือเป็นอาชีพเสริม ในส่วนของการถักโครเชต์นั้นศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ได้เข้าไปส่งเสริมให้ความรู้แก่ชาวบ้าน มีดังนี้

1. กลุ่มเย็บปักถักร้อย ถักโครเชต์ ถักไหมพรม
2. กลุ่มทอผ้า
3. กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้า

ซึ่งการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านมีรายละเอียดดังปรากฏในตารางที่ 2.6 และแผนภาพที่ 2.2

ตารางที่ 2.6 การประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้าน

ชนิดงาน/อาชีพ	สัดส่วนผู้ประกอบอาชีพ(%)	ช่วงเวลาทำงาน	สาเหตุที่เลือกอาชีพ	หน่วยงานแนะนำ/สนับสนุน	รายได้/เดือน (บาท)
อาชีพหลัก -ทำนา -ทำสวน -ปลูกถั่วเหลือง	50 20 30	มิ.ย.-ธ.ค. มิ.ย.-ธ.ค. เม.ย.-พ.ค.	มีความถนัดและได้รับการถ่ายทอดมาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน	เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง	3,000 ถึง 5,000
อาชีพรอง -เลี้ยงสัตว์ -เย็บจักรอุตสาหกรรม	1.5 0.5	ม.ค.-พ.ค. -เมื่อมีงานรับจ้าง	-มีความถนัด -สร้างรายได้ -มีพื้นที่เหมาะสม -มีหน่วยงานเข้ามาสนับสนุน -ว่างจากการทำอาชีพหลัก	-เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง -ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 -กรมพัฒนาชุมชน	1,000 200 ถึง 500
งานหัตถกรรม -ทอผ้า -เย็บปักถักร้อย	2 2	ตลอดปี ตลอดปี	-มีหน่วยงานเข้ามาสนับสนุน -สร้างรายได้เสริม -มีการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือกัน -สร้างงานให้แก่ชาวบ้าน	-เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอแม่แตง -ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 -กรมพัฒนาชุมชน -ศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	เฉลี่ย 4,000
อื่น ๆ ... -รับราชการ -ค้าขาย	1 1	ตลอดปี ตลอดปี	มีความรู้ความสามารถและความถนัดในงานที่ทำ -มีความพร้อมด้านเงินทุน มีความรู้ความสามารถในการประกอบอาชีพ	- -	5,000 ถึง 10,000 3,000

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2545.

ราษฎรส่วนใหญ่ในหมู่บ้านประกอบอาชีพการเกษตร เนื่องจากเป็นอาชีพดั้งเดิมของหมู่บ้านที่มี การทำสืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ ประกอบกับสภาพพื้นที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบกิจกรรมทางการ เกษตร และเป็นอาชีพที่สร้างรายได้หลักให้แก่ประชากรในหมู่บ้าน

ในส่วนของ การเปลี่ยนแปลงอาชีพนั้น ราษฎรในหมู่บ้านได้เปลี่ยนไปทำอาชีพอื่น ๆ เช่น ค้าขาย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1 ของประชากรทั้งหมู่บ้าน โดยมีสาเหตุเนื่องมาจากอาชีพเดิมรายได้ไม่ เพียงพอต่อการดำรงชีพ การไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง เนื่องจากขายให้แก่บุคคลอื่นไป และเห็นช่องทางใน การประกอบอาชีพอื่นที่มีแนวโน้มสร้างรายได้ดีกว่าอาชีพเดิม

2.4 ทุนทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิต หมู่บ้านมีวัฒนธรรมประเพณีที่สืบทอดกันมายาวนาน และยังคง ถ่ายทอดมายังรุ่นลูกหลานได้อนุรักษ์ประเพณีที่ดั้งเดิมนั้นไว้ต่อไป ซึ่งถือเป็นประเพณีที่ปฏิบัติสืบทอดกันมา โดยในรอบหนึ่งปีหมู่บ้านจะมีการจัดงานประเพณีต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

เดือนมกราคม	ทำบุญประเพณีปีใหม่ (ทำบุญ ตักบาตร)
เดือนเมษายน	ทำบุญประเพณีสงกรานต์ หรือปีใหม่เมือง มีการรดน้ำดำหัวผู้ที่เป็นที่เคารพนับถือ ของคนในหมู่บ้าน
เดือนมิถุนายน	ทำบุญประเพณีเข้าพรรษา
เดือนพฤศจิกายน	ทำบุญประเพณีลอยกระทง (ทำบุญเดือนยี่เป็ง)
เดือนธันวาคม	ทำบุญประเพณีสงกรานต์ธาตุคุดยสุเทพ
	ทำบุญประเพณีปอยหลวงของหมู่บ้าน

ความเชื่อ ในด้านความเชื่อและศรัทธาของคนในหมู่บ้าน จะมีประเพณีที่สืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยบรรพ บุรุษ คือ การนับถือผี เป็นประเพณีการเลี้ยงผี เรียกว่า เลี้ยงบ้าน ซึ่งจะจัดขึ้นปีละครั้ง ในช่วงเดือนพฤษภาคม (เดือน 3 ของทางเหนือ) จะมีลักษณะคล้ายกับการเลี้ยงผีบ้านผีเรือน เพราะเชื่อว่าบ้านนั้นมีผู้คุ้มครองดูแล ดังนั้นจึงควรมีการบวงสรวงเพื่อเป็นการตอบแทน

โบราณสถาน โบราณวัตถุ โบราณสถานและโบราณวัตถุอันเก่าแก่หมู่บ้านเป็นที่ยึดเหนี่ยวจิตใจของ ชาวบ้านและเป็นที่เคารพสักการะของคนในชุมชน ได้แก่ วัดท่าข้ามซึ่งเป็นวัดเก่าแก่อายุมากกว่า 250 ปี วิหาร ทรงโบราณซึ่งผสมผสานระหว่างศิลปะล้านนากับไทยใหญ่ มีอายุมากกว่า 250 ปี และพระเจ้าองค์ดำเป็น โบราณวัตถุที่มีความเก่าแก่และทรงคุณค่าต่อหมู่บ้าน

ทัศนคติของคนในหมู่บ้าน จากการสอบถามผู้นำชุมชน พบว่าชาวบ้านมีความเลื่อมใสศรัทธาและ ตระหนักถึงคุณค่าของโบราณสถานและโบราณวัตถุ เนื่องจากประวัติศาสตร์ที่มีมายาวนาน และแสดงถึงความ เป็นมาของหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านรักและหวงแหนในมรดกของท้องถิ่นซึ่งบรรพบุรุษได้สั่งสมมา ชาวบ้านใน หมู่บ้านจึงได้ร่วมกันทำนุบำรุงโบราณสถานและโบราณวัตถุ โดยพยายามอนุรักษ์ให้แก่รุ่นลูกหลานสืบต่อไป

ปราชญ์บุคคล มีบุคคลที่เป็นที่เคารพนับถือและก่อให้เกิดประโยชน์แก่หมู่บ้าน ซึ่งถือเป็นทรัพยากรมนุษย์ ที่มีคุณภาพในการพัฒนาหมู่บ้าน ได้แก่ นายภูวนารถ อาสนี ตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านท่าข้าม และเป็นคนในท้องถิ่นมี

ความคุ้นเคยกับสภาพพื้นที่เป็นอย่างดี ทำให้ทราบถึงศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านต่อไปในอนาคต มัคทายก ซึ่งคอยช่วยเหลือในงานบุญต่าง ๆ ของทางวัดและชาวบ้านให้ความนับถือ

นอกจากนี้ในด้านทัศนคติต่อปวงชนียบุคคลที่มีอยู่ในหมู่บ้าน ชาวบ้านได้ให้ความเคารพ เลื่อมใส และให้ความไว้วางใจมากและเป็นแหล่งรวมจิตใจของชาวบ้านเมื่อมีปัญหาอัน ไม่เข้าใจกัน หรือมีเรื่องเดือดร้อน ชาวบ้านจะมาปรึกษาและให้ตัดสินปัญหาต่าง ๆ ให้ ซึ่งปวงชนียบุคคลมีส่วนทำให้หมู่บ้านเกิดความสงบสุข และชาวบ้านเกิดความรักใคร่สามัคคีกัน

ภูมิปัญญาชาวบ้าน งานหัตถกรรมในหมู่บ้านในระยะแรกนั้นเป็นการทอผ้าใช้กันภายในครัวเรือนมาตั้งแต่สมัยโบราณแล้ว ซึ่งหมู่บ้านจะมีการทอผ้ากลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของท้องถิ่นตลอดจนเทคนิคในการทอได้เกิดการสูญหายไปเนื่องจากความเก่าแก่ของหมู่บ้านที่มีอายุถึง 150 กว่าปี ทำให้การสืบทอดที่ยาวนานเกินไปขาดความต่อเนื่อง ต่อมาในช่วงหลังได้มีชาวบ้านทำการทอผ้าขึ้นอีกครั้งโดยใช้กี่กระตุก นอกจากการทอผ้าซึ่งเป็นงานหัตถกรรมแรกเริ่มของท้องถิ่น

การสังเกตสภาพแวดล้อมต่าง ๆ และนำวิถีชีวิตความเป็นอยู่มาปรับใช้ในชีวิตประจำวัน เช่นการทอผ้าซึ่งมีลวดลายการทอที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และยังคงอนุรักษ์ไว้

มีช่างที่มีฝีมือและมีความสามารถอยู่ในท้องถิ่น อาทิเช่น ช่างไม้ ได้แก่ นายจรดล ท่าชอบ อายุ 48 ปี ช่างทอผ้า ช่างเย็บปักถักร้อย ได้แก่ นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ ประธานกลุ่มเย็บปักถักร้อย ซึ่งล้วนแต่มีประสบการณ์ที่ได้ร่ำเรียนมาและผ่านการทำงานมาไม่น้อยกว่า 20 ปี และยังได้ถ่ายทอดความรู้ต่าง ๆ ให้แก่ชนรุ่นหลังได้สืบทอดต่อไป

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ในด้านความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของหมู่ 6 บ้านท่าข้าม ในส่วนของหน่วยงานภาคเอกชนยังไม่มีหน่วยงานใดเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ส่วนหน่วยงานภาครัฐนั้นมีหน่วยงานที่ได้ให้ความช่วยเหลือแก่หมู่บ้านในลักษณะของการให้ความสนับสนุนต่าง ๆ มีดังนี้

สำนักงานเกษตรตำบลและศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีตำบล ให้ความช่วยเหลือในด้านเทคโนโลยีทางเกษตร ส่งเสริมด้านเทคโนโลยีในการเลี้ยงสัตว์เป็นการลดต้นทุน และให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรและแหล่งให้ความช่วยเหลือทางการเกษตรให้สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์

องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง ให้ความช่วยเหลือในการจัดสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ และได้พัฒนาปรับปรุงท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้า เช่น กาชุดลอกท่อระบายน้ำ และการพัฒนาทัศนียภาพในบริเวณชุมชนให้น่าอยู่ เป็นต้น

สำนักงานเกษตรอำเภอ ให้ความช่วยเหลือในด้านการจัดตั้งกลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลือง โดยช่วยจัดหาพันธุ์ และหาตลาดให้ ช่วยส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ และให้คำปรึกษาแนะนำด้านการเกษตร

กรมพัฒนาชุมชน ถ่ายทอดความรู้และฝึกอบรมอาชีพ

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ่ายทอดความรู้และจัดฝึกอบรมอาชีพ ให้คำปรึกษาแนะนำ เรื่อง การสกรีนลายผ้า ฝึกอบรมสัมมนา เรื่อง การขายสินค้าหัตถกรรมเชิงธุรกิจ การอบรมเชิงปฏิบัติการส่งเสริม

ด้านการตลาด เช่น การจัดนิทรรศการ การออกร้าน และการออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และช่วยหาตลาดให้ในส่วนของกลุ่มอาชีพเย็บปักถักร้อย

ศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ให้บ้านท่าข้ามได้เข้าร่วมคัดเลือกหมู่บ้านอุตสาหกรรมและได้รับโล่หมู่บ้านอุตสาหกรรมประเภทเย็บปักถักร้อยจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และการออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มฯ โดยไม่คิดมูลค่า

สำนักนายกรัฐมนตรี ให้ความช่วยเหลือในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการแนะนำสถานที่ออกร้านและแสดงสินค้า

ตารางที่ 2.7 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ของหมู่ 6. บ้านท่าข้าม

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวน ครั้ง/ปี
สำนักงานเกษตรตำบล และศูนย์ถ่ายทอด เทคโนโลยี ตำบล	- ให้ความช่วยเหลือในด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรแก่ชาวบ้านเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ดีขึ้น - ช่วยส่งเสริมด้านเทคโนโลยีในการเลี้ยงสัตว์เพื่อเพิ่มผลผลิตต่อไร่และลดต้นทุนการผลิต ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น - ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับเทคโนโลยีทางการเกษตรและแหล่งให้ความช่วยเหลือทางการเกษตรแก่ชาวบ้านให้สามารถนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อตนเองได้	5
องค์การบริหารส่วน ตำบลสบเปิง	- ได้ทำการจัดสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ ทำให้หมู่บ้านมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพิ่มมากขึ้น - ได้ร่วมกับชาวบ้านในพื้นที่ ทำการพัฒนาปรับปรุงท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้า เช่น การขุดลอกท่อระบายน้ำ และการพัฒนาทัศนียภาพในบริเวณชุมชนให้น่าอยู่ เป็นต้น	3
เจ้าหน้าที่จาก สำนักงานเกษตรอำเภอ	- ให้ความช่วยเหลือในด้านการจัดตั้งกลุ่มผู้ปลูกถั่วเหลืองขึ้น โดยช่วยจัดหาพันธุ์ถั่วเหลืองมาให้ และหาตลาดให้เพื่อจัดปัญหาพ่อค้าคนกลางในระยะยาว - ช่วยส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ของหมู่บ้านทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้น - ให้คำปรึกษาแนะนำด้านการเกษตรแก่ชาวบ้าน	6
กรมพัฒนาชุมชน	- ถ่ายทอดความรู้และฝึกอาชีพเสริมให้แก่ชาวบ้านในชุมชน	2
ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม ภาคที่ 1	- การถ่ายทอดความรู้และจัดการฝึกอบรมอาชีพ ได้แก่ การฝึกอบรมเย็บปักถักร้อย และการอบรมการตัดเย็บเสื้อผ้า - การให้คำปรึกษาแนะนำ เรื่อง การสกรีนลายผ้า - การฝึกอบรมสัมมนา เรื่อง การขายสินค้าหัตถกรรมเชิงธุรกิจ	5

ตารางที่ 2.7 (ต่อ)

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวน ครั้ง/ปี
	- งานแสดงสินค้าภาคเหนือ ณ ศูนย์สรรพสินค้าโรยัลตี้ กรุงเทพมหานคร - การอบรมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครอบครัว (พอค.) - การส่งเสริมด้านการตลาด เช่น การจัดนิทรรศการการออกร้านและการออกงานแสดงสินค้าต่าง ๆ - ช่วยหาตลาดให้และสั่งสินค้าจากชุมชน ในส่วนของกลุ่มอาชีพเย็บปักถักร้อย	
ศูนย์เศรษฐกิจ ภาคเหนือ สำนักงาน คณะกรรมการส่งเสริม การลงทุน (BOI) สำนักนายกรัฐมนตรี	- ได้เลือกให้บ้านท่าข้ามเข้าร่วมคัดเลือกหมู่บ้านอุตสาหกรรม และได้รับโล่หมู่บ้านอุตสาหกรรมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ให้เป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมประเภทเย็บปักถักร้อย - การออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์ให้แก่กลุ่มฯ โดยไม่คิดมูลค่า - การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้แก่กลุ่มฯ และการแนะนำสถานที่ออกร้าน และแสดงสินค้าให้แก่กลุ่มฯ	5

ที่มา : จากการสำรวจ

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน ในอดีตชาวบ้านไม่มีการติดต่อสัมพันธ์กัน เนื่องจากระยะห่างของการตั้งที่พักอาศัยอยู่ไกลกันมากทำให้ชาวบ้านต่างคนต่างอยู่ไม่มีการไปมาหาสู่กัน และไม่มีการรวมกลุ่มกันเกิดขึ้น จนกระทั่งในช่วงระยะเวลา 20 ปี ที่ผ่านมานี้ พบว่าหมู่บ้านมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ได้รับการพัฒนาให้ดีขึ้นในหลายด้าน ได้แก่ ด้านสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า และถนน มีความสะดวกสบายมากขึ้น ทำให้ชาวบ้านสามารถเดินทางได้ง่ายจึงมีการติดต่อสัมพันธ์กันระหว่างคนในหมู่บ้านมากขึ้น และเกิดการรวมกลุ่มกัน มีความสามัคคีกันและคอยช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างคนในหมู่บ้านดีขึ้น

ด้านเศรษฐกิจในปัจจุบันกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เข้ามาให้การส่งเสริมสนับสนุนชาวบ้านในหมู่บ้าน โดยได้จัดทำโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมระยะแรกตั้งแต่ปีงบประมาณ 2537 – 2539 ซึ่งเป็นแนวทางใหม่ในการปรับปรุงสนับสนุนส่งเสริมและช่วยเหลือ การประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมของประชากรกลุ่มอาชีพอุตสาหกรรมฯ ในชนบท ตามความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2536 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ได้เริ่มดำเนินการคัดเลือกบ้านท่าข้าม หมู่ที่ 6 ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ เข้าร่วมโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรมระยะที่ 2 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 – 2542 และระยะที่ 3 ปี พ.ศ. 2543 – 2545 โดยได้ดำเนินการเข้ามาส่งเสริมอบรมให้ชาวบ้านในหมู่บ้านเกิดการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพขึ้นตามที่ชาวบ้านต้องการก่อนใน ปี พ.ศ. 2537 และผู้ที่สนใจส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มแม่บ้านซึ่งต้องการให้ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 อบรมเกี่ยวกับการเย็บผ้า ต่อมาเมื่อจบการอบรม ศูนย์ฯ เห็นว่ากลุ่มฯ มีความสนใจที่จะอบรมต่อไป จึงได้อบรมการเย็บปักถักร้อยเพิ่มขึ้น เนื่องจากจำนวนสมาชิกมีเพิ่มมากขึ้นจึงมีการแยกกลุ่มออกมาจากกลุ่มเดิมและตั้งขึ้นเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามและประสบความสำเร็จจากการจัดอบรมให้แก่กลุ่มฯ เป็นอย่างมาก เนื่องจากกลุ่มฯ สามารถทำการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ออกจำหน่าย

และสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มฯ ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันซึ่งงานหัตถกรรมหลักในหมู่บ้านที่มีอยู่ในปัจจุบัน คือ การทอผ้า งานจักสาน และงานเย็บปักถักร้อยซึ่งเพิ่งจะมีขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2539

สภาพปัญหาและการแก้ไข เนื่องจากหมู่บ้านแต่ก่อนนั้นมีสภาพพื้นที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากตัวเมืองทำให้การเดินทางไม่สะดวกสบายเหมือนในปัจจุบัน ส่งผลให้การพัฒนาเป็นไปค่อนข้างช้าและอาศัยระยะเวลานาน กอปรกับอาณาเขตติดต่อกับอันตราย และมีชาวเขาอยู่ในพื้นที่เป็นจำนวนมาก จากการสำรวจสภาพปัญหาต่างๆ ของหมู่บ้านตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันได้แบ่งสภาพปัญหาออกเป็น 9 ด้าน ได้แก่ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ปัญหาด้านสังคม ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน ปัญหาด้านแหล่งน้ำ ปัญหาด้านสาธารณสุข ปัญหาด้านการเมืองการบริหาร ปัญหาด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ปัญหาด้านการศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม และปัญหาอื่นๆ ตามเกณฑ์ที่องค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิงได้จัดทำไว้ ซึ่งมีรายละเอียดปรากฏในตารางที่ 2.8

ตารางที่ 2.8 สภาพปัญหาของหมู่บ้านตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

ปัญหา	สภาพปัญหา
1. ปัญหาด้านเศรษฐกิจ 1.1 เงินทุนหมุนเวียนทางการเกษตร 1.2 ราคาผลผลิตตกต่ำ 1.3 การว่างงานและรายได้น้อย 1.4 การเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง 1.5 ต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น 1.6 ขาดตลาดรองรับสินค้า 1.7 ตลาดกลางของชุมชน	- ขาดเงินทุนในการประกอบอาชีพ - เงินทุนไม่เพียงพอ ทำให้การผลิตขาดความต่อเนื่อง - ผลผลิตทางการเกษตรมีปริมาณมากล้นตลาด ทำให้มีราคาคงต่ำ - ขาดความรู้ในวิชาชีพทำให้ได้ผลผลิตไม่เต็มที่ - ไม่รู้จะประกอบอาชีพใด และขาดหน่วยงานเข้ามาให้ความช่วยเหลือส่งเสริมการเลือกอาชีพ - ถูกกดราคาผลผลิตต่ำกว่าราคาที่เป็นจริงทำให้ชาวบ้านประสบปัญหาขาดทุน - การเปลี่ยนแปลงของราคาปัจจัยการผลิต - ตลาดที่จะรองรับผลผลิตของกลุ่มอาชีพไม่กว้างพอ - ชุมชนขาดความสนใจและขาดความตื่นตัวที่จะร่วมกิจกรรมของชุมชน
2. ปัญหาด้านสังคม 2.1 ยาเสพติด 2.2 การว่างงาน	- หมู่บ้านตั้งอยู่ใกล้แหล่งผลิตทำให้เกิดผลกระทบตามมาคือในหมู่บ้านมีทั้งผู้เสพและผู้จำหน่าย - การจ้างงานในท้องถิ่นมีน้อย และไม่มีการอื่นทำ - อยู่ในระหว่างรอรองานหรือประสบอุบัติเหตุไม่สามารถทำงานได้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง

ตารางที่ 2.8 (ต่อ)

ปัญหา	สภาพปัญหา
2.3 การสงเคราะห์ผู้มีรายได้น้อย	-เนื่องจากค่าแรงต่ำ -ปัญหาจากการว่างงาน
3. ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน 3.1 โทรศัพท์ 3.2 การประปา	-โทรศัพท์บ้านยังไม่มีติดตั้งทำให้การติดต่อในที่ห่างไกลมีความยากลำบาก -โทรศัพท์สาธารณะมีไม่เพียงพอทำให้ไม่สะดวกในการติดต่อสื่อสาร -หมู่บ้านไม่มีการประปาต้องใช้น้ำบาดาล
4. ปัญหาด้านแหล่งน้ำ แหล่งน้ำทางการเกษตรและแหล่งน้ำ กินน้ำใช้	-ไม่มีระบบประปาในหมู่บ้าน -น้ำขาดแคลนในช่วงฤดูแล้งและมีไม่เพียงพอกับความต้องการอุปโภคบริโภค
5. ปัญหาด้านสาธารณสุข 5.1 น้ำไม่สะอาด 5.2 สถานีนมแม่ 5.3 ผู้ติดเชื้อเอดส์	-น้ำอุปโภคบริโภคไม่สะอาด -สถานีนมแม่อยู่ห่างไกลจากหมู่บ้าน การเดินทางต้องใช้เวลานาน และไม่มีรถผ่าน -ประชาชนไม่ตระหนักในอันตรายจากโรคเอดส์ทำให้พบผู้ติดเชื้อเอดส์ในหมู่บ้าน สูงถึง 20 ราย
6. ปัญหาด้านการเมืองการบริหาร 6.1 ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ ของหน่วยงานราชการ 6.2 การมีส่วนร่วมของประชาชน 6.3 การตรวจงานและติดต่อราชการไม่ สะดวก 6.4 ศูนย์ข้อมูลและการประชาสัมพันธ์ 6.5 ขาดบุคลากร	-ประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานราชการ -ประชาชนยังไม่มีโอกาสเข้ามามีส่วนร่วมเกี่ยวกับกิจกรรมที่หน่วยงานได้จัดขึ้นอย่างจริงจัง -ขาดยานพาหนะในการเดินทางโดยเฉพาะรถยนต์ที่จะต้องใช้วิ่งระยะทางไกลหรือสภาพป่าเขาและจักรยานยนต์ -ไม่มีแหล่งข้อมูลข่าวสารประจำหมู่บ้าน ทำให้ขาดโอกาสในการรับรู้เรื่องราวต่างๆ จากภายนอกซึ่งอาจก่อให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชน -ไม่มีบุคลากรประจำอยู่ในหมู่บ้านเวลาที่ชาวบ้านมีปัญหาเกิดขึ้นไม่มีที่ปรึกษาต้องแก้ไขปัญหาลำบากเฉพาะหน้าตนเอง เช่น อาสาสมัครหมู่บ้าน

ตารางที่ 2.8 (ต่อ)

ปัญหา	สภาพปัญหา
7.ปัญหาด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม 7.1 สารเคมีในงานเกษตร 7.2 ป่าชุมชนประจำหมู่บ้านและตำบล 7.3 การกำจัดขยะ 7.4 การตัดไม้ทำลายป่า	-การใช้ยาฆ่าแมลงกำจัดศัตรูพืชก่อให้เกิดสารพิษตกค้างส่งผลกระทบต่อสุขภาพของผู้บริโภค -ประชาชนไม่มีแหล่งป่าไม้ใช้ประโยชน์ประจำหมู่บ้าน -ไม่มีการจัดเก็บขยะที่เป็นระบบ ก่อให้เกิดปัญหาด้านสุขอนามัย -เนื่องจากการขาดรายได้และการว่างงานเป็นเหตุให้ชาวบ้านทำการลักลอบตัดไม้ไปจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้แทน
8. ปัญหาการศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม 8.1 เด็กก่อนวัยเรียนขาดการเลี้ยงดูตามหลักวิชาการ 8.2 นักเรียนยากจนในระดับต่าง ๆ 8.4 หลักสูตรการศึกษา 8.4 การอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมและโบราณสถาน	-ขาดแคลนอาหารที่ถูกต้องตามหลักโภชนาการสำหรับเด็ก -ขาดการอบรมดูแลตามหลักวิชาการทำให้เด็กมีพัฒนาการไม่เป็นไปตามเกณฑ์ -ไม่มีสถานที่ดำเนินการที่เป็นศูนย์กลาง -ขาดปัจจัย 4 ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต -ขาดความรักความอบอุ่นจากครอบครัว -ไม่มีเงินทุนที่จะศึกษาต่อในระดับสูง -เด็กนักเรียนที่จบการศึกษาแล้วไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ -หลักสูตรการศึกษาไม่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน -ประชาชนส่วนใหญ่ขาดความสนใจที่จะดูแลรักษาหรืออนุรักษ์ไว้ซึ่งศิลปวัฒนธรรมอันดีงามของท้องถิ่นทำให้ละเลยไม่ใส่ใจในมรดกที่บรรพบุรุษได้สร้างไว้
9. ปัญหาอื่น ๆ ภัยธรรมชาติ	-หมู่บ้านประสบปัญหาภัยทางธรรมชาติเกิดน้ำท่วมทั้งหมู่บ้านก่อนให้เกิดความเสียหายอย่างมาก

ที่มา : สรุปจากแผนพัฒนาองค์การบริหารส่วนตำบลสบเปิง ประจำปี 2545

จากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้น พบว่า ตั้งแต่อดีตจนกระทั่งถึงปัจจุบันปัญหาที่สำคัญที่สุดซึ่งชาวบ้านกำลังประสบอยู่ คือ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ถือเป็นปัญหาหลักที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อพัฒนาในทุก ๆ ด้าน เนื่องจากเป็นตัวชี้วัดถึงขีดความสามารถของหมู่บ้านในการพัฒนาได้ชัดเจนที่สุด ซึ่งแนวทางในการแก้ไขและพัฒนาปัญหาดังกล่าว มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังต่อไปนี้

ด้านเศรษฐกิจ

1. ส่งเสริมสนับสนุนให้ประชาชนมีงานทำและจัดหาหน่วยงานมาฝึกอบรมให้ความรู้แก่ประชาชน
2. ส่งเสริมและสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มอาชีพเพื่อรองรับอาชีพเสริมที่จะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งการจัดตั้งกลุ่มสัจจะออมทรัพย์เพื่อระดมเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มและขอกู้เงินจากธนาคารออมสินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้สมาชิกกู้ยืมต่อไป
3. จัดหาวิทยากรมาทำการอบรมให้ความรู้ด้านการเกษตรแก่ชาวบ้าน ตามหัวข้อที่สนใจ
4. จัดตั้งตลาดกลางระดับตำบลและประสานกับเครือข่ายอื่นเพื่อขยายตลาดรองรับผลผลิต
5. หามาตรการแก้ปัญหาการเอาเปรียบของพ่อค้าคนกลางโดยอาจจัดตั้งหน่วยเฉพาะกิจขึ้นมาเพื่อให้ความคุ้มครองดูแลผลประโยชน์ให้แก่ผลผลิตของชาวบ้าน
6. ส่งเสริมและแนะนำให้ชาวบ้านที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจแบบเดียวกันเกิดการรวมกลุ่มขึ้นเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง

ด้านสังคม

1. ดำเนินการแก้ไขปัญหายาเสพติดอย่างเป็นรูปธรรม โดยประสานงานกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันแก้ไขทั้งการป้องกัน ปราบปราม และบำบัด ซึ่งจะเน้นการป้องกันภายในแต่ละครอบครัวเป็นหลัก โดยการปลูกฝังให้ชาวบ้านได้ตระหนักถึงอันตรายจากยาเสพติดและผลกระทบที่มีต่อสังคมในอนาคต เริ่มจากผู้ปกครองเพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่เยาวชนต่อไป
2. ประสานงานและประชาสัมพันธ์ข่าวสารการรับสมัครงาน และการฝึกอบรมอาชีพต่างๆ ของสำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัด
3. ส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้ในเรื่องสุขภาพอนามัย และการกีฬา โดยการจัดงบประมาณส่งเสริมการแข่งขันกีฬาระดับตำบล ปีละ 2 ครั้ง เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างชาวบ้านในหมู่บ้านและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. จัดให้มีการฝึกอบรมเพื่อปลูกจิตสำนึกในทุกด้านให้แก่ชาวบ้าน เพื่อเป็นการกระตุ้นและสร้างความรู้สึกร่วมกันในการมีส่วนร่วมในการพัฒนาท้องถิ่นต่อไปในอนาคต

ด้านโครงสร้างพื้นฐาน

ประสานงานและสนับสนุนให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เร่งการดำเนินงานพัฒนาด้านกายภาพทุกด้าน เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปา และโทรศัพท์ ตามความจำเป็นเร่งด่วน

ด้านงานพัฒนาแหล่งน้ำ

1. ส่งเสริมให้ประชาชนมีความรู้เรื่องการอนุรักษ์แหล่งน้ำ
2. ส่งเสริมและสนับสนุนให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องร่วมกันพัฒนาแหล่งน้ำและระบบน้ำในหมู่บ้านให้ทั่วถึงและเพียงพอ

ด้านการสาธารณสุข

ทำการเสนอขอของบประมาณในการจัดสร้างสถานอนามัยประจำหมู่บ้านขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ประชาชนในกรณีที่เกิดเหตุฉุกเฉิน

ด้านการเมืองการบริหาร

1. จัดส่งข่าวสารจากทางราชการ ข่าวสารความรู้ต่าง ๆ เผยแพร่และตีประกาศให้ประชาชนรับทราบโดยทั่วกัน หรืออาจจัดเสียงตามสายเพื่อกระจายข้อมูลข่าวสารให้แก่ประชาชน
2. จัดโครงการอบรมแก่ประชาชนผู้นำชุมชนในเรื่องการเมืองการปกครอง เช่น การเลือกตั้ง เป็นต้น
3. ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานของหน่วยงานต่าง ๆ ในการเข้ามาช่วยส่งเสริมสนับสนุนแก่หมู่บ้าน ให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ

ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

1. ส่งเสริมโครงการกำจัดขยะอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ
2. ฝึกอบรมให้ความรู้และปลูกจิตสำนึกให้ประชาชนได้ตระหนักถึงความรับผิดชอบร่วมกันในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
3. ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ให้เป็นรูปธรรมอย่างแท้จริง ได้แก่ การเที่ยวป่าชมธรรมชาติ เป็นต้น

ด้านการศึกษา ศาสนา และวัฒนธรรม

1. ประสานงานกับหน่วยงานที่รับผิดชอบเพื่อร่วมกันปรับปรุงแผนการศึกษาให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของคณะครูผู้สอน และให้มีความเหมาะสมแก่นักเรียน
2. จัดให้มีการอบรมด้านคุณธรรมและจริยธรรมแก่เยาวชน โดยปลูกฝังจิตสำนึกในสิ่งที่ถูกต้องควรให้แก่เยาวชนได้ปฏิบัติ
3. ให้มีการจัดตั้งชมรมอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่นให้แก่หมู่บ้านได้ร่วมกันรักษาไว้ให้ลูกหลานสืบต่อไป

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

จากสภาพโดยทั่วไปของหมู่ 6 บ้านท่าข้าม มีความหลากหลายของประชากรทั้งในด้านวัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิตความเป็นอยู่ สภาพภูมิประเทศที่เป็นพื้นที่ราบและภูเขา มีทรัพยากรทางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และมีคุณค่าต่อท้องถิ่น มีการคมนาคมขนส่งอย่างต่อเนื่อง ทั้งเป็นเส้นทางติดต่อและทางผ่านระหว่างจังหวัด มีแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติเป็นที่สนใจของบรรดานักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีภูมิอากาศและภูมิประเทศที่สวยงามน่าดึงดูดใจ และมีความอุดมสมบูรณ์เป็นแหล่งพื้นที่ทำการเกษตรแบบผสมผสานตลอดทั้งปี อันจะเป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจและการพัฒนาท้องถิ่นให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไปได้อีกในอนาคต สามารถสรุปศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านในแต่ละประเด็นได้ ดังต่อไปนี้

ด้านกายภาพ

1. สภาพภูมิประเทศที่สวยงามเหมาะแก่การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ได้แก่ การเดินป่าหรืออยู่ตามหมู่บ้านที่เป็นที่ราบเชิงเขาและเป็นแหล่งเพาะปลูกตามฤดูกาล มีลำห้วยใหญ่น้อยที่เป็นแหล่งต้นน้ำลำธารหลายสาย เช่น ลำห้วยแม่ฮาว ลำห้วยแม่มิม เป็นต้น
2. มีน้ำตกขนาดเล็กและกลางอยู่หลายแห่งที่ยังขาดการพัฒนาเป็นบางส่วน เช่น น้ำตกหมอกฟ้า น้ำตกตาตะยะตะ น้ำตกตากเปา (หมู่ 2) และน้ำตกผาแตก (หมู่ 10)

3. เป็นแหล่งปลูกกล้วยน้ำว้าแหล่งใหญ่ของจังหวัด มีผลผลิตออกสู่ตลาดตลอดทั้งปี แต่มีปัญหาในเรื่องราคาตกต่ำและข้อจำกัดในเรื่องของตลาดรองรับผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วย

ด้านวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่น

วิถีชีวิตตลอดจนขนบธรรมเนียมประเพณีของชาวเขา 4 เผ่า ที่มีอยู่ในพื้นที่ เช่น ปากะญอ (กะเหรี่ยง) ม้ง มูเซอ และลีซอ ซึ่งแม้ว่าจะมีความแตกต่างในด้านวัฒนธรรม แต่ก็สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างสงบสุข เป็นวิถีชีวิตความเป็นอยู่ที่น่าสนใจศึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาหมู่บ้านต่อไปในอนาคต

ด้านการพัฒนาและแผนพัฒนา

นโยบายกองทุนหมู่บ้าน หลังจากหมู่บ้านได้รับเงินกองทุนหมู่บ้านมาประมาณ 2-3 เดือน ได้ทำการบริหารเงินเหลืออยู่ประมาณ 200,000 กว่าบาท ทำให้ชาวบ้านมีเงินทุนในการประกอบอาชีพ สามารถมีรายได้เลี้ยงชีพ และก่อให้เกิดการหมุนเวียนของเงินอย่างทั่วถึง ซึ่งแผนในการจัดการบริหารเงินทุน หมู่บ้านละ 1 ล้านบาทนั้น ผู้ใหญ่บ้านได้ทำการคัดเลือกคณะกรรมการ จำนวน 14 คน เพื่อทำหน้าที่ในการบริหารเงินทุนของหมู่บ้าน โดยจัดสรรให้เป็นเงินกู้ฉุกเฉิน จำนวน 50,000 บาท (ร้อยละ 25) และที่เหลือ 150,000 บาท จะให้ชาวบ้านกู้เพื่อประกอบอาชีพ (ร้อยละ 75)

โครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ สำหรับหมู่บ้านท่าข้ามในขณะนี้อยู่ระหว่างการคัดเลือกกลุ่มอาชีพ เพื่อเสนอเข้าร่วมโครงการฯ ซึ่งชาวบ้านหวังว่าโครงการฯ จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อบ้านทำให้ชาวบ้านมีรายได้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของหมู่บ้านให้กว้างขวางเป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป ทำให้หน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาให้การส่งเสริมสนับสนุนหมู่บ้านให้ได้รับการพัฒนาที่ดีขึ้นต่อไป

นอกจากนี้หมู่บ้านยังมีนโยบายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้าน โดยพยายามส่งเสริมให้คนในหมู่บ้านทำการผลิตสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านเพิ่มขึ้น ในส่วนของศักยภาพในการพัฒนาหมู่บ้านนั้นควรมีการพัฒนาให้ดีขึ้นกว่าเดิม หลังจากที่เคยพัฒนาได้ถึงจุดสูงสุดของจังหวัดและเคยได้รับรางวัลหมู่บ้านพัฒนาดีเด่นระดับจังหวัดในปี 2533 ถือได้ว่าถึงจุดอิ่ม หมู่บ้านเองก็ไม่ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมพื้นบ้านเหมือนเมื่อก่อน สำหรับแผนในการพัฒนาหมู่บ้านก็ได้เน้นการพัฒนาสถานศึกษาของชุมชนโดยร่วมกับวัดและพยายามดึงชุมชนให้มีส่วนร่วมมากขึ้น และได้ประสานงานกับคณะครูอาจารย์ของโรงเรียนให้มีส่วนร่วมรับทราบด้วย ถือได้ว่าเป็นหมู่บ้านที่มีศักยภาพในการพัฒนาสูง

บทที่ 3

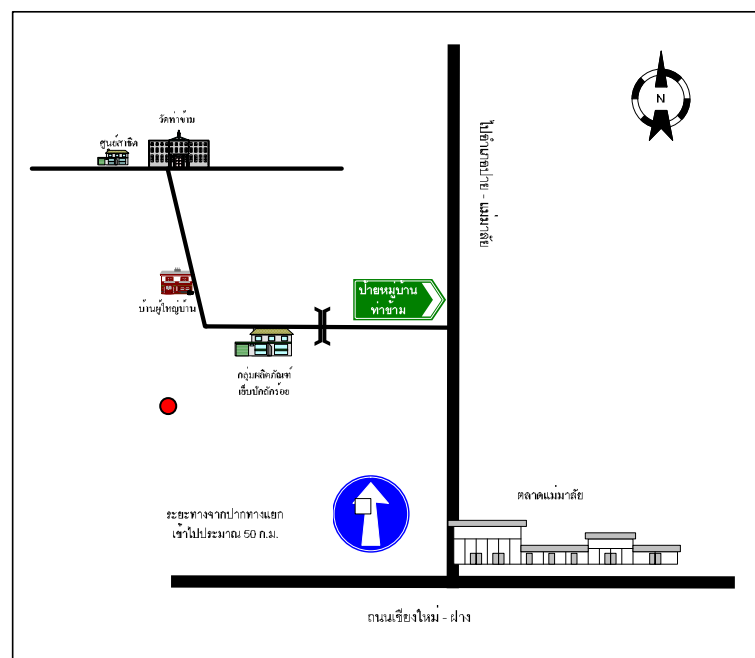
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม

3.1.2 สถานที่ตั้ง

33/3 บ้านท่าข้าม หมู่ที่ 6 ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัด เชียงใหม่ เบอร์โทรศัพท์ (01) 9512981 ตั้งอยู่ในบริเวณบ้านพักอาศัยของนางจันทร์เป็ง ท่าชอบ ประธานกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม (กลุ่มฯ) การเดินทางไปยังกลุ่มฯ สามารถทำได้โดยเดินทางไปยังอำเภอแม่แตง ตามถนนเชียงใหม่ – ฝาง จนกระทั่งถึงสามแยกตลาดแม่มาลัย แล้วเลี้ยวซ้ายเดินทางต่อไปตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 7177 (อำเภอ ปาย – แม่มาลัย) ตรงไปตามถนนประมาณ 50 กิโลเมตร จะพบป้ายทางเข้าโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม หมู่ 6 อยู่ทางด้านซ้ายมือ ตรงเข้าไปประมาณ 1 กิโลเมตร จะพบบ้านของนางจันทร์เป็ง ท่าชอบ อยู่ทางด้านขวามือ (แผนภาพที่ 3.1)



หมายเหตุ : ● สัญลักษณ์แทนกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจ

แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ อายุ 38 ปี ตำแหน่ง ประธานกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เดิมประกอบอาชีพทางการเกษตร สมรสกับนายจรดล ท่าชอบ อายุ 45 ปี มีบุตร 1 คน คือ นายนพดล ท่าชอบ อายุ 15 ปี ปัจจุบันกำลังศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 นางจันทร์เป็ง ได้รับการฝึกอบรมจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 โดยเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม มาตั้งแต่กลุ่มฯ เริ่มก่อตั้ง จนกระทั่งถึงปัจจุบัน ทำให้นางจันทร์เป็ง มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการปักโครเชต์และการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือว่าเป็นบุคคลที่มีความสำคัญ โดยมีส่วนช่วยผลักดันการพัฒนาของกลุ่มฯ ให้มีความเจริญก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ และเป็นการยกระดับการพัฒนา กลุ่มอาชีพของหมู่บ้านสู่มาตรฐานอาชีพและทำให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายสามารถสร้างชื่อเสียงให้กับกลุ่มฯ และหมู่บ้านได้เป็นอย่างดี

นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ เคยเป็นวิทยากรรับเชิญในรายการ โทรทัศน์ “เพื่อคนทำงาน” ตอน เย็บปักถักร้อย บ้านท่าข้าม ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเผยแพร่ออกอากาศ ทางสถานีโทรทัศน์ ช่อง 11 ณ วันที่ 23 มกราคม พ.ศ.2544 นอกจากนี้ยังได้รับโล่จากกรมประชาสัมพันธ์ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่มฯ

3.2.1 ประวัติความเป็นมา

บ้านท่าข้ามเป็นหมู่บ้านดั้งเดิมที่มีอายุมากกว่า 150 ปี ประชากรอาศัยอยู่ริมฝั่งน้ำแม่สาว มีอาชีพทำการเกษตร มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ แรงงานจึงมักเคลื่อนย้ายเข้าไปในเขตเมืองใหญ่ บรรดาผู้นำชุมชนจึงระดมความคิดจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอาชีพต่าง ๆ ขึ้นในชุมชน มีจำนวนทั้งสิ้น 7 กลุ่ม โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่าง ๆ และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามได้เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2537 มีสมาชิกเริ่มแรก 17 คน โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งดังนี้

1. เพื่อร่วมกันประกอบอาชีพในการเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก
2. เพื่อบริการในการจัดระบบการผลิต การจำหน่าย การพัฒนาการผลิต และเงินทุน
3. เพื่อให้ความรู้ในการผลิต และเงินทุนหมุนเวียนให้แก่สมาชิก

ในการจัดตั้งกลุ่มเริ่มแรกนั้น ได้รับการสนับสนุน และช่วยเหลือ จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ในด้านการจัดฝึกอบรม และให้คำปรึกษาแนะนำแก่กลุ่มพัฒนาฝีมือ โดยการจัดกิจกรรมฝึกอบรมให้แก่สมาชิกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มได้รับการพัฒนาทักษะในการประกอบอาชีพ ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้มีคุณภาพและสามารถเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก ถือเป็นการให้ความช่วยเหลือแก่ชุมชนได้เป็นอย่างดี

3.2.2 การพัฒนาของกลุ่มฯ

ในการพัฒนาของกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้เข้ามาส่งเสริม และฝึกอบรมให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีกิจกรรมการฝึกอบรมต่าง ๆ ดังนี้

- วันที่ 3 – 7 พ.ย. 2536 ฝึกอาชีพการย้อมสีผ้าด้วยสีเคมี ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 16 คน
- วันที่ 1 – 10 เม.ย. 2537 ฝึกอาชีพการทอผ้าด้วยกี่กระตุก (พื้นฐาน) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 8 คน
- วันที่ 4 – 31 พ.ค. 2537 ฝึกอาชีพการทอผ้าด้วยกี่กระตุก (เพิ่มทักษะ) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 10 คน
- วันที่ 14 ต.ค. – 2 พ.ย. 2537 ฝึกอาชีพการตัดเย็บเสื้อผ้า (ขั้นต้น) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 18 คน
- วันที่ 17 – 23 พ.ย. 2537 ฝึกอาชีพการเย็บปักถักร้อย (โครเชต์) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 16 คน
- วันที่ 27 ก.พ. – 3 มี.ค. 2538 ฝึกอาชีพการตัดเย็บเสื้อผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน
- วันที่ 27 – 29 มีนาคม 2538 ฝึกอาชีพการย้อมสีผ้าฝ้าย ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน
- วันที่ 16 – 22 เม.ย. 2538 ฝึกอาชีพการย้อมสีผ้าฝ้าย (สีธรรมชาติ) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 5 คน
- วันที่ 14 มิ.ย. – 28 ก.ค. 2538 ฝึกอาชีพการทอผ้ากี่กระตุก (เพิ่มทักษะ) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 5 คน
- วันที่ 4 – 15 ก.ค. 2538 ฝึกอาชีพการตัดเย็บเสื้อผ้า (ขั้นกลาง) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน
- วันที่ 23 ก.ค. – 2 ส.ค. 2538 ฝึกอาชีพการย้อมสีผ้าฝ้าย ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน
- วันที่ 1 – 6 พ.ย. 2538 ฝึกอาชีพการย้อมสีผ้าฝ้าย ด้วยสีธรรมชาติ ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 10 คน
- วันที่ 5 – 24 ธ.ค. 2538 ฝึกอาชีพการตัดเย็บเสื้อผ้า(ขั้นสูง) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 13 คน
- วันที่ 16 – 27 ม.ค. 2539 ฝึกอาชีพการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 14 คน
- วันที่ 17 – 23 ก.ย. 2539 ฝึกอาชีพการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 9 คน
- วันที่ 19 – 21 ส.ค. 2541 ให้คำปรึกษาแนะนำการสกรีนลายลงบนผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 3 คน
- วันที่ 25 เม.ย. – 1 พ.ค. 2542 ฝึกอบรมการพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในครอบครัว (พอค.) ณ ร.ร. เชียงใหม่ สุวรรณกิตติ์ จ.เชียงใหม่ ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 3 คน
- วันที่ 30 มี.ค. – 5 เม.ย. 2543 ร่วมออกร้านงานสินค้าหัตถ-อุตสาหกรรมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2543

- วันที่ 10 ก.พ. 2543

ผู้ซื้อพบผู้ผลิต (ติดต่อการจ้างงานปักผ้า และถักที่วัดผม)

ปัจจุบัน นอกจากการจัดฝึกอบรมให้แก่สมาชิกแล้ว ศูนย์ส่งเสริมฯ ยังให้การสนับสนุนในด้านการจัดหาแหล่งจำหน่ายสินค้าให้ จนเป็นที่รู้จักแพร่หลายในเรื่องฝีมืออันงดงามและความประณีต มีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่มได้เพิ่มมากขึ้น จึงมีสมาชิกสนใจเข้าร่วมกลุ่มเพิ่มขึ้น เป็น 300 คน มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 2,500 – 3,000 บาทต่อคนต่อเดือน ส่งผลให้การเคลื่อนย้ายแรงงานออกจากพื้นที่ลดน้อยลง จึงถือเป็นหมู่บ้านที่ประสบความสำเร็จหมู่บ้านหนึ่งของภาคเหนือ

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

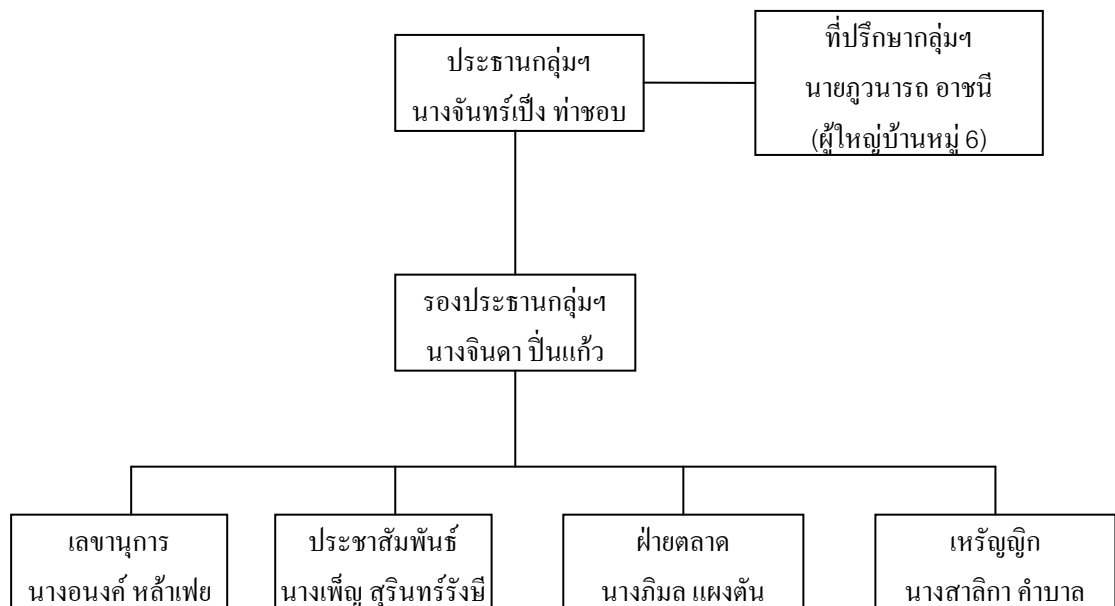
ในส่วนของบทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชนนั้น บทบาททางตรง ได้แก่ การสร้างอาชีพให้แก่ชาวบ้านได้มีรายได้เสริมเพิ่มขึ้น การเข้าร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชนตามที่ชุมชนได้จัดขึ้น และตามช่วงที่ทีมงานเทศบาลทางกลุ่มฯ ได้ให้ความร่วมมือมาโดยตลอดในด้านกำลังทรัพย์ กลุ่มฯ ได้จัดสรรเงินของกลุ่มฯ เพื่อให้การสนับสนุนกิจกรรมตามสมควร นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้ช่วยในด้านกำลังแรงงานเมื่อมีการจัดงานต่าง ๆ ตามแต่โอกาส ส่วนบทบาททางอ้อมของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ ได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นประเภทเย็บปักถักร้อย จากศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ ฯ นับว่ากลุ่มฯ ได้มีส่วนช่วยสร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้าน ทำให้หน่วยงานราชการเข้ามาให้การส่งเสริมสนับสนุนแก่หมู่บ้านทางด้านสาธารณูปโภคแก่หมู่บ้านทำให้ชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และทำให้หมู่บ้านได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

โดยภาพรวมแล้วความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มฯ ต่อชุมชนมีลักษณะของการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีความสามัคคีกัน และให้ความร่วมมือระหว่างกันเป็นอย่างดี

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การจัดการองค์กร

ตั้งแต่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน นางจันทร์เป็ง ท่าขอบ ได้ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ นางจินดา ปิ่นแก้ว ดำรงตำแหน่งรองประธาน นางอนงค์ หล้าเพย ดำรงตำแหน่งเลขานุการ นางเพ็ญ สุรินทร์รังษี ดำรงตำแหน่งประชาสัมพันธ์ นางกมล แฉงตัน ดำรงตำแหน่งฝ่ายตลาด และนางสาวิกา คำบาลตำแหน่งเหรัญญิก และที่เหลือเป็นสมาชิกกลุ่มซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนประมาณ 300 คน (แผนภาพที่ 3.2)



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

จากแผนภาพที่ 3.2 พบว่ากลุ่มฯ มีประธานและคณะกรรมการรวมทั้งสิ้น 6 คน และมีที่ปรึกษากลุ่มฯ 1 คน ซึ่งในแต่ละคนจะมีหน้าที่รับผิดชอบดังนี้ (ตารางที่ 3.1)

1. ที่ปรึกษา นายภูวนารถ อาชนี ตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านท่าข้าม หมู่ 6. เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ และให้คำแนะนำให้แก่กลุ่มฯ และเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานต่าง ๆ ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ได้รับทราบ เช่น หน่วยงานจากภาครัฐแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับการออกร้าน การจัดแสดงงานสินค้าต่าง ๆ เป็นต้น

2. ประธาน นางจันทรีเป็ง ท่าชอบ อายุ 38 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เดิมประกอบอาชีพทางการเกษตร ตำแหน่ง ประธานกลุ่มเย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ทำหน้าที่ บริหารจัดการกลุ่มฯ โดยควบคุมดูแลทุกด้านทั้งด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน หน้าที่จัดหาวัตถุดิบในการผลิต,

3. รองประธาน นางจินดา ปิ่นแก้ว ทำหน้าที่ช่วยเหลืองานประธานในทุกด้าน และทำหน้าที่ บริหารจัดการกลุ่มฯ แทนประธานหากประธานไม่สามารถทำหน้าที่ได้ กระจายงานต่อให้กับสมาชิกกลุ่มฯ

4. เลขานุการ นางอนงค์ หล้าเพย ทำหน้าที่เข้าร่วมประชุมและช่วยจดบันทึกการประชุมกลุ่มฯ จัดเก็บงานเอกสารต่าง ๆ ของกลุ่มฯ สรุปรายงานจากการที่มีหน่วยงานเข้ามาขอศึกษาดูงานและหน่วยงานที่เข้ามาให้การสนับสนุนแก่กลุ่มฯ

5. เหรียญก นางสาธิตา คำบาล ทำหน้าที่ช่วยเหลือประธาน ในการบริหารการเงิน และการจัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับด้านการเงินของกลุ่มฯ ช่วยในการจัดทำระบบบัญชี ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้จัดทำบัญชี แยกประเภทไว้ 4 บัญชี ด้วยกัน คือ บัญชีรายรับ – รายจ่าย บัญชีรับผลิตภัณฑ์ บัญชีจ่ายค่าแรง และบัญชีวัสดุ โดยนางสาธิตา จะช่วยสรุปยอดบัญชีทุกบัญชีเดือนละหนึ่งครั้ง โดยมีนางจันทรีเป็ง ประธานฯ ช่วยในการจัดบัญชี และดูแล

6. ประชาสัมพันธ์ นางเพ็ญ สุรินทร์รังษี ทำหน้าที่ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์เผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากขึ้น โดยช่วยติดต่อประสานงานกับลูกค้า และหน่วยงาน ต่าง ๆ ในการขอความช่วยเหลือเกี่ยวกับการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่ม ฯ และประชาสัมพันธ์ข่าวสารข้อมูลของกลุ่ม ฯ ออกสู่ภายนอก นอกจากนี้ยังออกร้านแสดงสินค้า ตามงานต่าง ๆ เพื่อเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่ม ฯ ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น

7. การตลาด นางกิมล แฉงตัน ทำหน้าที่ในการส่งเสริมการขาย และหาตลาด เพื่อหาช่องทางทางการตลาด ในการที่จะขยายตลาดเพื่อรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้กว้างขวางออกไปให้มากยิ่งขึ้น ได้แก่ การออกร้านแสดงสินค้า ทั้งนี้ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ทุกคนจะต้องมีหน้าที่ในการจัดหาปัจจัยการผลิตให้แก่กลุ่มฯ ตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ ที่ได้กำหนดไว้

ตารางที่ 3.1 โครงสร้างการจัดการองค์การของกลุ่มฯ

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิก กลุ่มใด	บทบาทภายใน ชุมชน
นางจันทรีเบ็ง ท่าซอบ	38	ป.4	ประธาน	- บริหารกลุ่มฯ - จัดหาปัจจัยการผลิต - ส่งสินค้า - ทำบัญชี - หาดตลาด - รับงานผลิต - ดือนรับหน่วยงานที่มาเยี่ยมชม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มแม่บ้าน - กลุ่มปลูกถั่วเหลือง - กลุ่มผลิตถัณท์ - เย็บปักถักร้อย - กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์	- เป็นสมาชิกของกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชน - ช่วยเหลืองานของชุมชน
นางจินดา ปิ่นแก้ว	36	ป.6	รองประธาน	- รับงานผลิต - ขายสินค้าให้กลุ่มฯ - กระจายงานให้สมาชิกกลุ่มฯ - จัดหาปัจจัยการผลิต - ช่วยเหลือและทำหน้าที่แทนประธาน	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มปลูกถั่วเหลือง - กลุ่มผลิตถัณท์ - เย็บปักถักร้อย - กลุ่มเกษตร	- เป็นสมาชิกของชุมชน - ช่วยเหลืองานของชุมชน
นางองค์ หล้าเพย	35	ป.6	เลขานุการ	- ช่วยทำบัญชี - จัดหาปัจจัยการผลิต - หาดตลาด หาลูกค้า	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มปลูกถั่วเหลือง - กลุ่มผลิตถัณท์	- เป็นสมาชิกของชุมชน - ช่วยเหลืองาน

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิก กลุ่มใด	บทบาทภายใน ชุมชน
				- กระจายงานให้สมาชิก - จัดบันทึกงานประชุม - ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ			เย็บปักถักร้อย	ของชุมชน
นางสาวลิลา คำบาล	30	ป.6	เหรัญญิก	- จัดหาปัจจัยการผลิต - หาดลาด - กระจายงานให้สมาชิก - บริหารจัดการการเงิน - จัดทำบัญชี	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มปลูกถั่วเหลือง - กลุ่มผลิตถัสดำ - เย็บปักถักร้อย	- เป็นสมาชิกของชุมชน - ช่วยเหลืองานของชุมชน
นางเพ็ญ สุรินทร์รังษี	34	ป.6	ประชาสัมพันธ์	- หาดลาดโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ - จัดหาปัจจัยการผลิต - ประสานงานกับหน่วยงานที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือ	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มปลูกถั่วเหลือง - กลุ่มผลิตถัสดำ - เย็บปักถักร้อย	- เป็นสมาชิกของชุมชน - ช่วยเหลืองานของชุมชน

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

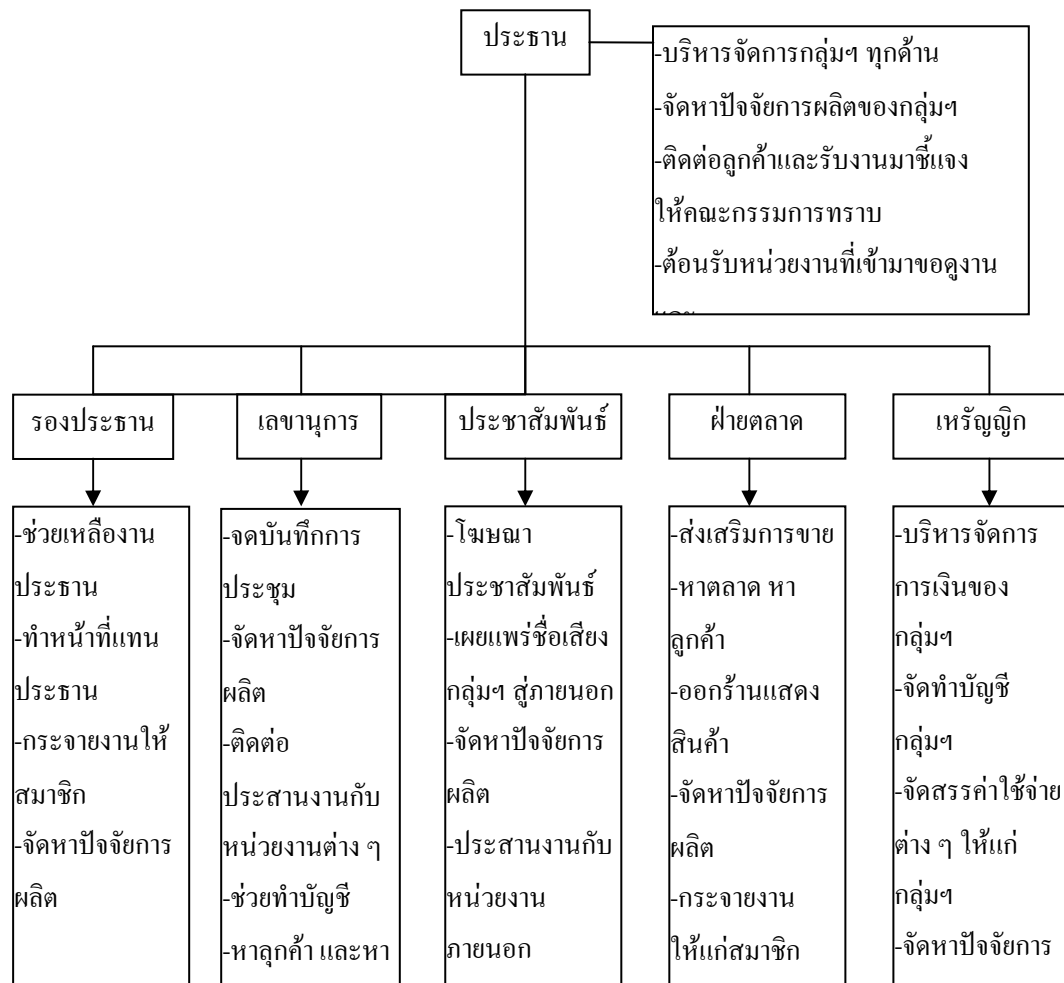
ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิก กลุ่มใด	บทบาทภายใน ชุมชน
				- เผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จัก				
นางริมมิล แมงตัน	36	ป.6	ฝ่ายตลาด	- ออกร้านแสดงสินค้า - หาดตลาด - กระจายงานให้สมาชิก - ส่งเสริมการขาย - จัดหาปัจจัยการผลิต	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	- กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อย	- เป็นสมาชิกของชุมชน - ช่วยเหลืองานของชุมชน

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

3.4.2 การบริหารงาน

จากการสำรวจ พบว่าลักษณะการบริหารงานของกลุ่มฯ ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะมีหน้าที่และบทบาทหลักตรงตามตำแหน่งของตนเองและยังทำหน้าที่อื่น ๆ นอกเหนือจากตำแหน่งของตนด้วย ซึ่งบางหน้าที่ซ้ำซ้อนกัน ดังแสดงในแผนภาพที่ 3.3

ประธาน ทำหน้าที่	- บริหารจัดการกลุ่มฯ ทุกด้าน - จัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ - ติดต่อลูกค้าและรับงานมาชี้แจงให้คณะกรรมการทราบ - ด้อนรับหน่วยงานที่เข้ามาขอคูงานและหน่วยงานให้ความช่วยเหลือกลุ่มฯ
รองประธาน ทำหน้าที่	- ช่วยเหลืองานประธาน - ทำหน้าที่แทนประธาน - กระจายงานให้สมาชิก - จัดหาปัจจัยการผลิต
เลขานุการ ทำหน้าที่	- จัดบันทึกการประชุม - จัดหาปัจจัยการผลิต - ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ - ช่วยทำบัญชี - หาลูกค้า และหาตลาด - กระจายงานให้สมาชิก
ประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่	- โฆษณาประชาสัมพันธ์ - เผยแพร่ชื่อเสียงกลุ่มฯ สู่ภายนอก - จัดหาปัจจัยการผลิต - ประสานงานกับหน่วยงานภายนอก
ฝ่ายตลาด ทำหน้าที่	- ส่งเสริมการขาย - หาตลาด หาลูกค้า - ออกร้านแสดงสินค้า - จัดหาปัจจัยการผลิต - กระจายงานให้แก่สมาชิก
เหรียญิก ทำหน้าที่	- บริหารจัดการการเงินของกลุ่มฯ - จัดทำบัญชีกลุ่มฯ - จัดสรรค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้แก่กลุ่มฯ - จัดหาปัจจัยการผลิต - หาตลาด



ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

แผนภาพที่ 3.3 หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการกลุ่มฯ ในปัจจุบัน

จากแผนภาพที่ 3.3 ประธานจะมีบทบาทในการดำเนินงานครอบคลุมทุกด้าน และคณะกรรมการบางตำแหน่งมีการทำงานร่วมกันโดยสามารถช่วยเหลือกันในการดำเนินงานด้วยดี ได้แก่ ฝ่ายตลาดและประชาสัมพันธ์จะประสานงานกันได้อย่างดี

ในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มฯ นั้นมีระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ ดังนี้

คุณสมบัติของสมาชิก

1. มีภูมิลำเนาอยู่บ้านท่าข้าม หมู่ 6 ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่
2. มีอาชีพเย็บปักถักร้อย (เป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมก็ได้)
3. มีความรู้ความสามารถในการเย็บปักถักร้อย
4. เป็นบุคคลที่สมาชิกกลุ่มให้ความเชื่อถือ

สิทธิและหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มฯ มีดังนี้

1. ได้รับประโยชน์และบริการจากกลุ่มโดยเสมอภาคกัน
2. ต้องรักษาผลประโยชน์ และทรัพย์สินของกลุ่มร่วมกัน

3. เข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และแสดงความคิดเห็นโดยบริสุทธิ์ใจ

การสิ้นสุดสมาชิกภาพ

1. ตาย

2. ลาออก

3. ประกอบอาชีพอื่น (ไม่มีการทำอาชีพเย็บปักถักร้อยแล้ว)

การเก็บรักษาทรัพย์สินของกลุ่มฯ

1. สมาชิกต้องดูแลรักษา และใช้สอยวัสดุ/อุปกรณ์ของกลุ่มฯ ด้วยความระมัดระวัง

2. ประธาน เหนียวญิก และเลขานุการ จะดูแลอุปกรณ์ และจัดหาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ซึ่งตำแหน่งที่แต่งตั้งขึ้นกับการดำเนินงานจริงของกลุ่มฯ คณะกรรมการทุกคนจะทำงานแทนกันได้ทุกตำแหน่งตามความเหมาะสมในขณะนั้น

รายได้ของกลุ่มฯ

1. เงินบำรุงกลุ่มฯ จะได้จากการหักค่าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกเข้ากลุ่มร้อยละ 5 จากมูลค่าขายแต่ละครั้ง

2. ฝ่ายตลาด จะได้รับค่าตอบแทนจากสมาชิกกลุ่มฯ โดยหักจากค่าตอบแทนในการผลิตร้อยละ 10

3. รายได้จากส่วนต่างของราคาขายปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิกกับราคารับซื้อปัจจัยการผลิต

3.4.3 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการสำรวจพบว่า กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการจัดการองค์กร ดังนี้

1. เนื่องจากกลุ่มถูกตั้งขึ้นตามคำแนะนำของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 รวมถึงการตั้งระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ ซึ่งสมาชิกที่มาสมัครเพิ่มในภายหลังไม่ได้รับการอบรมทำความเข้าใจก่อน เมื่อดำเนินงานแล้วจึงเกิดปัญหาเนื่องจากสมาชิกไม่มีความรู้ความเข้าใจในระเบียบข้อบังคับ และแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

2. ด้านบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการ จากแผนภาพที่ 3.2 และ 3.3 เปรียบเทียบกันถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจนแต่ในการดำเนินงานจริงนั้น พบว่าไม่ได้เป็นไปตามโครงสร้างเนื่องจากมีการทำงานซ้ำซ้อนกันในแต่ละตำแหน่งทำให้คณะกรรมการทำงานกันไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

3. การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ไม่สอดคล้องกับโครงสร้างการจัดการองค์กรที่ได้วางไว้ การมอบหมายงานของประธานให้แก่คณะกรรมการยังไม่ชัดเจนตรงตามหน้าที่ จากการพิจารณาพบว่าอาจเป็นเพราะประธานไม่มีความรู้ และความชำนาญเพียงพอในการตัดสินใจในด้านต่าง ๆ ซึ่งก่อให้เกิดความผิดพลาดได้

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

แห่งด้วยกัน ทั้งทางด้านความรู้ การให้คำปรึกษาแนะนำ เครื่องมือ และอุปกรณ์การผลิตและด้านแหล่งเงินทุน โดยหน่วยงานของรัฐที่ให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ อย่างมาก คือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ซึ่งรายละเอียดของความช่วยเหลือได้แสดงไว้ในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม ฯ

วัน/เดือน/ปี	หน่วยงาน	กิจกรรมที่ได้ดำเนินการ	งบประมาณ (บาท)	เจ้าหน้าที่ประสานงาน	หมายเหตุ
3-7 พ.ย.36	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการย้อมสีผ้าด้วยสีเคมี ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 16 คน	1,568	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นายบุญมี
1 – 10 เม.ย. 2537	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการทอผ้าด้วยกี่กระตุก (พื้นฐาน) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 8 คน	3,000	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นายประสิทธิ์
4 – 31 พ.ค. 2537 14 ตค-2 พย 2537	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการทอผ้าด้วยกี่กระตุก (เพิ่มทักษะ) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 10 คน	7,202	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นายชาญวุฒิ
17 – 23 พ.ย. 2537	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการเย็บปักถักร้อย (โครเชต์) ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 16 คน	5,218	นางพงษ์สุดา	วิทยากร น.ส.สรวยพร
27ก.พ.- 3 มี.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการตัดเย็บเสื้อผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน	2,164	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นางสศรี
27ก.พ.- 3 มี.ค 38	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการตัดเย็บเสื้อผ้า ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน	2,000	นายสุพจน์	วิทยากร น.ส.สรวยพร
27-29 มี.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	ฝึกอบรมการย้อมสีผ้าฝ้าย ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน	-	น.ส.ประทุม	วิทยากร นายบุญมี

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

วัน/เดือนปี	หน่วย งาน	กิจกรรมที่ได้ดำเนินการ	งบ ประมาณ (บาท)	เจ้าหน้าที่ ประสานงาน	หมายเหตุ
16-22 เม.ย. 2538	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการเย็บผ้า ฝ้าย (สี่เหลี่ยม) ผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 5 คน	2,394	น.ส.ประทุม	วิทยากร นาย ประณัย
14 มิ.ย.- 28 ก.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการทอผ้าที่ กระตุก (เพิ่มทักษะ) ผู้เข้า รับการฝึกอบรม 5 คน	10,350	นายสุพจน์	วิทยากร นาง บุญตา
4 - 15 ก.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการตัดเย็บ เสื้อผ้า (ชั้นกลาง) ผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 15 คน	3,080	นางพงษ์สุดา	วิทยากร น.ส. สรวยพร
23 ก.ค.- 2 ส.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการเย็บผ้า ฝ้าย ผู้เข้ารับการฝึกอบรม 15 คน	3,080	นางพงษ์สุดา	วิทยากร น.ส. สรวยพร
1 - 6 พ.ย. 38	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการเย็บผ้า ฝ้ายด้วยสี่เหลี่ยม ผู้เข้า รับการฝึกอบรม 10 คน	1,508	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นาย บุญมี
5 - 24 ธ.ค. 2538	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการตัดเย็บ เสื้อผ้า (ชั้นสูง) ผู้เข้ารับการ ฝึกอบรม 13 คน	4,998	นางพงษ์สุดา	วิทยากร น.ส. สรวยพร
16-27ม.ค. 2539	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการประดิษฐ์ ผลิตภัณฑ์จากผ้า ผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 14 คน	3,514	นางพงษ์สุดา	วิทยากร นาง เครือวรรณ
17-23 ก.ย. 2539	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการประดิษฐ์ ผลิตภัณฑ์จากผ้า ผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 9 คน	2,504	นายสุพจน์	วิทยากร นาง เครือวรรณ
19-21 ส.ค. 2541	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ให้คำปรึกษาแนะนำการ สกรีนลายลงบนผ้า ผู้เข้ารับ การฝึกอบรม 3 คน	3,500	น.ส.ณพ วรรณ	วิทยากร นาย เจริญ
25 เม.ย. - 1 พ.ค. 2542	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ฝึกอบรมการพัฒนา ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	-	งานพัฒนา กลุ่มอาชีพ	

ตารางที่ 3.2 (ต่อ)

วัน/เดือน/ปี	หน่วย งาน	กิจกรรมที่ได้ดำเนินการ	งบ ประมาณ (บาท)	เจ้าหน้าที่ ประสานงาน	หมายเหตุ
		ในครอบครัว (พอค.) ณ ร.ร. เชียงใหม่สุวรรณกิตติ จ.เชียงใหม่ ผู้เข้ารับการ ฝึกอบรม 3 คน			
30 มี.ค. – 5 เม.ย. 2543	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ร่วมออกร้านงานสินค้า หัตถ-อุตสาหกรรมภาค ตะวันออก 2543	-	งานพัฒนา กลุ่ม อาชีพ	จ.ชลบุรี
10 ก.พ.2543	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	- ผู้ซื้อพบผู้ผลิต (ติดต่อการ จ้างงานปักผ้า และถักที่รัด ผม)	-	น.ส.นฤมล	
ปี 2544- ปัจจุบัน	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม	-จัดฝึกอบรมให้แก่สมาชิก- ให้การสนับสนุนในด้าน การตลาด -จัดหาแหล่งจำหน่ายสินค้า ให้	-	งานพัฒนา กลุ่มอาชีพ	
ปี 2533	คณะกรรมการ ส่งเสริมการ ลงทุน (BOI)	- ได้เลือกบ้านท่าข้ามเข้า ร่วมการคัดเลือกหมู่บ้าน อุตสาหกรรมและได้รับโล่ หมู่บ้านอุตสาหกรรม ประเภทเย็บปักถักร้อย	-	นายมนู เลียว ไพโรจน์ อธิบดีศูนย์ เศรษฐกิจ ภาคเหนือ	
ปี 2544	คณะกรรมการ ส่งเสริมการ ลงทุน (BOI)	- ช่วยออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้กลุ่มเป็นถุงกระดาษ สำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ให้ ลูกค้า มีสัญลักษณ์กลุ่มฯ โดยไม่คิดมูลค่า	-	คณะกรรมการ ส่งเสริมการ ลงทุน (BOI)	
ปี 2540	กรมพัฒนาชุมชน	- ช่วยนำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ไปออกร้านแสดงสินค้าใน งานกาชาด (งานฤดูหนาว) จังหวัดเชียงใหม่	-	กรมพัฒนา ชุมชน	

ตารางที่ 3.2(ต่อ)

วัน/เดือน/ปี	หน่วย งาน	กิจกรรมที่ได้ดำเนินการ	งบ ประมาณ (บาท)	เจ้าหน้าที่ ประสานงาน	หมายเหตุ
		-ช่วยโฆษณา ประชาสัมพันธ์ให้แก่กลุ่มฯ			
ปี 2544	ที่ว่าการ อำเภอแม่แตง	-ช่วยโฆษณา ประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ลง เว็บไซต์ในอินเทอร์เน็ตเป็น ภาษาไทย ซึ่งมีรายละเอียด ของข้อมูลทั่วไป ประวัติ ความเป็นมาของกลุ่ม ตลอดจนผลิตภัณฑ์ที่ น่าสนใจ ถือเป็นแนวทางใน การนำเสนอสินค้าที่ดีทาง หนึ่ง	-	อำเภอแม่แตง	ที่อยู่เว็บไซต์ ของไทย ตำบล
ปี 2545	อำเภอแม่แตง	- ช่วยเสนอชื่อกลุ่มฯ เข้า ร่วมในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์	-	อำเภอแม่แตง	

ที่มา : สรุปจากข้อมูลของ ฝ่ายพัฒนามูลฐานอาชีพ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1, ปี พ.ศ. 2544

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการพิจารณาพบว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพด้านการจัดการองค์กรในระดับที่ดี แม้ว่าจะมีสมาชิกจำนวนมาก แต่สามารถบริหารจัดการองค์กรได้อย่างทั่วถึง มีการวางแผนการดำเนินงานที่ค่อนข้างเป็นระบบ คณะกรรมการกลุ่มฯ ดำเนินงานด้วยความราบรื่น กอปรกับประธานมีความสามารถรับผิดชอบงานอย่างเต็มที่ และมีความเสียสละให้แก่กลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหลายหน่วยงาน ซึ่งช่วยผลักดันให้กลุ่มฯ พัฒนาไปอย่างเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านทำข้ามได้ผลิตผลิตภัณฑ์หลักออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มงานปัก-งานร้อย กลุ่มงานถักโครเชต์ และกลุ่มงานเย็บรวม(คือผลิตภัณฑ์ที่ผสมระหว่างงานปัก-งานร้อย งานถักโครเชต์ และงานเย็บต่าง ๆ)

1. งานปัก – งานร้อย ได้แก่ ปลอกหมอน ผ้าผ่าน งานปักตกแต่งที่รองแก้ว และที่รองจาน
2. งานถักโครเชต์ ได้แก่ เสื้อ หมวก กระเป๋า ดอกลีที่รองแก้วน้ำ และดอกลีรูปแบบและลวดลายต่าง ๆ
3. งานเย็บ ได้แก่ ผ้าผ่าน และผ้ารองจานถักริมแบบต่าง ๆ

ในการจัดกลุ่มข้างต้นนั้นเป็นการจัดตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ ในระยะแรกหลังจากที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้เข้ามาส่งเสริมฝึกอบรมแก่กลุ่ม ๆ ทำให้กลุ่ม ๆ ได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ผ้ารองจานถักลายและรูปแบบต่าง ๆ หมวกถัก กระเป๋าขนาดและรูปแบบต่าง ๆ ดอกลีที่รองแก้วน้ำ ดอกลีรูปแบบและลวดลาย ต่าง ๆ ที่หุ้มลูกบิดประตูและกระปุกเก็บรถยนต์ และกล่องใส่กระดาษชำระ เป็นต้น

ในปี พ.ศ. 2544 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งตามลักษณะงานได้ 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มฯ ที่ผลิตในปี 2544

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
กลุ่มงานปัก-งานร้อย	กระเป๋า	กระเป๋าติดลูกบิด		
กลุ่มงานถักโครเชต์	กระเป๋า	กระเป๋า กระเป๋า กระเป๋า กระเป๋า กระเป๋าสีดำ กระเป๋ากันกลม กระเป๋าห่วง กระเป๋าห่วง กระเป๋าห่วง กระเป๋าสีดำ-เทา กระเป๋าสะพาย กระเป๋าโปรง	5 x 6.5 นิ้ว 6 x 6 นิ้ว 11 x 9 นิ้ว 14 x 18 นิ้ว 5 x 7 นิ้ว 12 x 9 นิ้ว 10 x 8 นิ้ว 11 x 9 นิ้ว 11 x 9 นิ้ว	ห่วงหวายกลม ห่วงหวายกลม ห่วงหวายสีเหลี่ยม

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
		กระเป๋าสะพายมีฝาปิด กระเป๋าด้ายกระสอบ กระเป๋าสีโทรศัพท์ กระเป๋าสีโทรศัพท์ กระเป๋าสีโทรศัพท์ กระเป๋าสีโทรศัพท์	2.5 x 5.5 นิ้ว 2.5 x 5.5 นิ้ว 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว	มีฝาปิด มีฝาปิด
	ดอกลีรวงจาน	ดอกลีรวงจานทรงกลม	10 นิ้ว	เส้นผ่าน ศูนย์กลาง
	ดอกลีรวงแก้ว	ดอกลีรวงแก้วลายธง ดอกลีรวงแก้วลาย ดอกไม้	3.5 นิ้ว 3.5 นิ้ว	เส้นผ่าน ศูนย์กลาง เส้นผ่าน ศูนย์กลาง
	ปลอกหมอน	ดอกลีรวงแก้วทรงสูง ถักทั้งผืน ถักทั้งผืน	3.5 นิ้ว 13 x 13 นิ้ว 16 x 16 นิ้ว	ศูนย์กลาง
	ที่ใส่ขวดน้ำ	ลายพัด ลายพัด ลายตาข่าย ลายตาข่าย		ถักถึงคอขวด ถักถึงปากขวด ถักถึงคอขวด ถักถึงปากขวด
กลุ่มงานเย็บรวม	กระเป๋ ปลอกหมอน	กระเป๋ประกอบผ้าทอ ปลอกหมอนถักริม ปลอกหมอนถักริม ปักลั้วน ปักลั้วน	13 x 13 นิ้ว 16 x 16 นิ้ว 13 x 13 นิ้ว 16 x 16 นิ้ว	
	ดอกลีรวงจาน	ดอกลีรวงกลมถักริม	10 นิ้ว	เส้นผ่าน ศูนย์กลาง
	ดอกลีรวงแก้ว	ดอกลีรวงกลมถักริม	3.5 นิ้ว	เส้นผ่าน ศูนย์กลาง
	ชุดรับแขก	ผ้ารองจานทรงกลม	10 นิ้ว	(มี 6 ชิ้น)

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
		ผ้ารองจานทรงรี	11 นิ้ว	
		ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	10 x 13 นิ้ว	
		ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	10 x 16 นิ้ว	
		ดอกลีกรองแก้วน้ำ	3.5 นิ้ว	
		ที่รองซักโครกทรง สี่เหลี่ยม	5 x 17 นิ้ว	

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

จากตารางที่ 4.1 จะเห็นได้ว่ากลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิด ดังนั้นการศึกษาวเคราะห์ในส่วนของการผลิตจะเน้นศึกษาผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมาจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ ได้แบ่งตามลักษณะการผลิตได้ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์จากการคัดเลือก 10 ชนิด

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิด ผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
กลุ่มงานปัก-งาน ร้อย	กระเป๋	กระเป๋าดิดลูกบิด		-
กลุ่มงานถัก โครเชต์		กระเป๋	11 x 9 นิ้ว	-
		กระเป๋าทรง	11 x 9 นิ้ว	ห่วงหยาวยกลม
		กระเป๋ใส่โทรศัพท์	2.5 x 5.5 นิ้ว	มีฝาปิด
		กระเป๋ใส่โทรศัพท์	2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว	มีฝาปิด
	ดอกลีกรองแก้ว	ดอกลีกรองแก้วลายอ่อน	3.5 นิ้ว	เส้นผ่านศูนย์กลาง
	ที่ใส่ขวดน้ำ	กระเป๋าด้ายกระสอบ ลายพัด	- -	- ถักถึงคอขวด
กลุ่มงานเย็บรวม	ปลอกหมอน	ปลอกหมอนถักริม	13 x 13 นิ้ว	-
	ชุดรับแขก	ผ้ารองจานทรงกลม	10 นิ้ว	(ประกอบด้วยงาน 6 ชิ้น)
		ผ้ารองจานทรงรี	11 นิ้ว	-

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิด ผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 13 นิ้ว	-
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 16 นิ้ว	-
		ดอຍสี่รองแก้วน้ำ	3.5 นิ้ว	-
		ที่รองชักโครกทรง สี่เหลี่ยม	5 x 17 นิ้ว	-

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

ช่วงเวลาที่กลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก ในรอบ 1 ปี ของปี พ.ศ. 2544 ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.3 ให้ทราบถึงปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามได้ผลิตผลิตภัณฑ์หลักออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มงานปัก-งานร้อย กลุ่มงานถักโครเชต์ และกลุ่มงานเย็บรวม(คือผลิตภัณฑ์ที่ผสมระหว่างงานปัก-งานร้อย งานถักโครเชต์ และงานเย็บต่าง ๆ)

1. งานปัก – งานร้อย ได้แก่ ปลอกหมอน ผ้าปูโต๊ะ งานปักตกแต่งที่รองแก้ว และที่รองจาน
2. งานถักโครเชต์ ได้แก่ เสื้อ หมวก กระเป๋า ดอຍสี่ที่รองแก้วน้ำ และดอຍสี่รูปแบบและลวดลายต่าง ๆ
3. งานเย็บ ได้แก่ ผ้าปูโต๊ะ และผ้ารองจานถักริมแบบต่าง ๆ

ในการจัดกลุ่มข้างต้นนั้นเป็นการจัดตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ ในระยะแรกหลังจากที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้เข้ามาส่งเสริมฝึกอบรมแก่กลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ได้ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ผ้ารองจานถักลายและรูปแบบต่าง ๆ หมวกถัก กระเป๋าขนาดและรูปแบบต่าง ๆ ดอຍสี่ที่รองแก้วน้ำ ดอຍสี่รูปแบบและลวดลาย ต่าง ๆ ที่หุ้มลูกบิดประตูและกระปุกเกียร์รถยนต์ และกล่องใส่กระดาษชำระ เป็นต้น

ในปี พ.ศ. 2544 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งตามลักษณะงานได้ 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ผลิตในปี 2544

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิดผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
	ที่ใส่ขวดน้ำ	ลายพัด ลายพัด ลายตาข่าย ลายตาข่าย		ถักถึงคอขวด ถักถึงปากขวด ถักถึงคอขวด ถักถึงปากขวด
กลุ่มงานเย็บรวม	กระเป๋า	กระเป๋าประกอบผ้า ทอ		
	ปลอกหมอน	ปลอกหมอนถักริม	13 x 13 นิ้ว	
		ปลอกหมอนถักริม	16 x 16 นิ้ว	
		ปักลวด	13 x 13 นิ้ว	
		ปักลวด	16 x 16 นิ้ว	
	ดอกลีกรองจาน	ดอกลีกรองกลมถักริม	10 นิ้ว	เส้นผ่านศูนย์กลาง
	ดอกลีรองแก้ว	ดอกลีกรองกลมถักริม	3.5 นิ้ว	เส้นผ่านศูนย์กลาง
	ชุดรับแขก	ผ้ารองจานทรงกลม	10 นิ้ว	(มี 6 ชิ้น)
		ผ้ารองจานทรงรี	11 นิ้ว	
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 13 นิ้ว	
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 16 นิ้ว	
		ดอกลีรองแก้วน้ำ	3.5 นิ้ว	
		ที่รองชั๊กโครกทรง สี่เหลี่ยม	5 x 17 นิ้ว	

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

จากตารางที่ 4.1 จะเห็นว่ากลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิด ดังนั้นการศึกษาวិเคราะห์ในส่วนของการผลิตจะเน้นศึกษาผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมาจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ได้แบ่งตามลักษณะการผลิตได้ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์จากการคัดเลือก 10 ชนิด

ประเภทของ ผลิตภัณฑ์	ชนิด ผลิตภัณฑ์	รูปแบบ/ลักษณะ ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวxสูง)	หมายเหตุ
กลุ่มงานปัก-งาน ร้อย	กระเป๋	กระเป๋ติดลูกบิด		-
กลุ่มงานถัก โครเชต์		กระเป๋	11 x 9 นิ้ว	-
		กระเป๋ห่วง	11 x 9 นิ้ว	ห่วงหยาบกลม
		กระเป๋ใส่โทรศัพท์	2.5 x 5.5 นิ้ว	มีฝาปิด
			2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว	มีฝาปิด
	ดอกลีกรองแก้ว	ดอกลีกรองแก้วลายองุ่น	3.5 นิ้ว	เส้นผ่านศูนย์กลาง
	ที่ใส่ขวดน้ำ	กระเป๋าด้ายกระสอบ ลายพัด	- -	- ถักถึงคอขวด
กลุ่มงานเย็บรวม	ปลอกหมอน	ปลอกหมอนถักริม	13 x 13 นิ้ว	-
	ชุดรับแขก	ผ้ารองจานทรงกลม	10 นิ้ว	(ประกอบด้วยงาน 6 ชิ้น)
		ผ้ารองจานทรงรี	11 นิ้ว	-
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 13 นิ้ว	-
		ผ้ารองจานทรง สี่เหลี่ยม	10 x 16 นิ้ว	-
		ดอกลีกรองแก้วน้ำ	3.5 นิ้ว	-
		ที่รองชักโครกทรง สี่เหลี่ยม	5 x 17 นิ้ว	-

ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

ช่วงเวลาที่กลุ่มฯ มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก ในรอบ 1 ปี ของปี พ.ศ. 2544 ได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.3 ให้ทราบถึงปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ

ตารางที่ 4.3 แสดงช่วงเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ในรอบ 1 ปี ประจำปี 2544

ผลิตภัณฑ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
กระเป๋าดูดูกบัด	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
กระเป๋	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
กระเป๋ห่วง	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
กระเป๋ใส่โทรศัพท์	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
กระเป๋ใส่โทรศัพท์	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
ดอยลือรองแก้วลาย อรุณ	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
กระเป๋าด้ายกระสอบ	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
ปลอกหมอนถักทิม	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→
ชุดรับแขก (มี 6 ชิ้น)	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→

หมายเหตุ : จำนวนเดือนที่ผลิตผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่มีการจดบันทึกปริมาณการผลิต จึงเป็นการประมาณการในบางช่วงการผลิต
ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

เนื่องจากกลุ่มฯ มีจำนวนสมาชิกมากถึง 300 คน ดังนั้นจึงมีการแบ่งกลุ่มย่อยและแยกทำการผลิตในกระบวนการผลิตบางขั้นตอนภายใต้การตัดสินใจของประธานและคณะกรรมการ โดยกลุ่มฯ จะแบ่งการผลิตออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกกลุ่มฯ จะทำการผลิตเองทั้งหมด และส่วนที่สองกลุ่มฯ ได้จ้างผลิตในบางกระบวนการในกรณีที่มีงานมีจำนวนมาก ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 50 ของการผลิตทั้งหมด ทั้งนี้กลุ่มฯ จะแยกผลิตเองในกระบวนการผลิตหลัก คือ ในกระบวนการถักเพื่อให้ได้ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ ในส่วนย่อยจะเป็นการผลิตเองด้วยในกรณีที่ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้ามีจำนวนไม่มาก (ประมาณไม่เกิน 100 ชิ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะของผลิตภัณฑ์ด้วย) และมีการจ้างในบางขั้นตอนการผลิต ได้แก่ จ้างย้อม จ้างลงแป้ง จ้างเย็บผ้า จ้างปัก และจ้างรีด ซึ่งจะมีสมาชิกกลุ่มฯ บางคนรับเหมาไปทำ

ในส่วนการบริหารการผลิตจะมีประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งมีหน้าที่ในการควบคุมดูแลการดำเนินงานของสมาชิก โดยมีการแบ่งเป็นกลุ่มย่อยและมีตัวแทนกลุ่มฯ เพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานกับคณะกรรมการกลุ่มฯ เมื่อจะผลิตประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะเรียกตัวแทน สมาชิกประชุมกันเพื่อชี้แจงรายละเอียดและกระจายงานให้

4.2.2 การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ มีการวางแผนการผลิตโดยจะรับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าก่อน โดยส่วนใหญ่ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่ในการติดต่อเจรจากับลูกค้าเอง จากนั้นจึงมีการประชุมคณะกรรมการกลุ่มฯ เพื่อมอบหมายงานให้คณะกรรมการนำไปกระจายงานให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ต่อไป ในการรับงานจากลูกค้านั้น ประธานกลุ่มฯ จะทราบจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อเพื่อทำการคำนวณปริมาณวัตถุดิบที่จะต้องใช้ในการผลิตทั้งหมด จากนั้นจึงจะนัดคณะกรรมการเพื่อเตรียมการจัดหาปัจจัยในการผลิต

ในการวางแผนการผลิตประธานกลุ่มฯ จะประมาณการระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตโดยนับจากวันที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเป็นต้นไป สำหรับระยะเวลาที่กลุ่มฯ ใช้ในการผลิตจะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อสินค้าและรายละเอียดของตัวสินค้า โดยปกติในการผลิตกลุ่มฯ จะใช้ระยะเวลาในการทำหลังจากที่ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าเรียบร้อยแล้วประมาณ 15 วัน นอกจากนี้จะมีการประมาณระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตจากปริมาณการสั่งซื้อสินค้า กล่าวคือ

- ปริมาณงานจำนวน 400 ขึ้นขึ้นไป ขนาด 14 นิ้ว x 18 นิ้ว ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน 15 วัน

- ปริมาณงานจำนวน 600-1,000 ขึ้นขึ้นไป (ขนาดเล็ก ได้แก่ ดอกลีที่รองแก้วน้ำและผ้ารองแก้วน้ำถักทิม) ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน 15 วัน

- ปริมาณงานจำนวน 800 ขึ้นขึ้นไป (ได้แก่ กระเป๋าทู้อ) ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน

เมื่อวัตถุดิบเหลือจากการผลิตผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า กลุ่มฯ จะนำมาผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ โดยสมาชิกคนใดอยากผลิตผลิตภัณฑ์ใดก็สามารถทำการผลิตได้ ซึ่งมีการวางแผนการผลิตใน 1 เดือนเฉลี่ยแล้วจะทำการผลิต 2 ครั้ง ซึ่งในแต่ละครั้งจะใช้ระยะเวลาในการผลิตประมาณ 1 เดือน (ปริมาณงานที่ทำการผลิตได้เฉลี่ย 500 ชิ้น / เดือน) ในส่วนของการบรรจุภัณฑ์ หากเป็นผลิตภัณฑ์ขนาดเล็ก เช่น ดอกลีที่รองแก้วน้ำและผ้ารองแก้วน้ำถักทิม จะมีการบรรจุในถุงพลาสติกใส โดยจะบรรจุเป็นชุด หากเป็นผลิตภัณฑ์โดยทั่วไป ได้แก่ กระเป๋าทู้อ และหมวก

ในการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ การกระจายงานโดยประธาน และคณะกรรมการ การกระจายงานของกลุ่มฯ จะเริ่มจากประธานรับงานจากลูกค้า แล้วทดลองแกะแบบจากตัวอย่างของลูกค้าหรือกรณีลูกค้าให้กลุ่มฯ ออกแบบเองก็จะทำการเขียนแบบตัวอย่างก่อน จากนั้นเมื่อได้แบบแล้วก็ทำการถักออกมาหนึ่งชิ้นเพื่อส่งตัวอย่างให้ลูกค้าพิจารณา ถ้าลูกค้าไม่พอใจก็ส่งกลับมาแก้ไข ถ้าลูกค้าพอใจประธานจะเรียกประชุมคณะกรรมการเพื่อชี้แจงรายละเอียดและให้คณะกรรมการเรียกประชุมตัวแทนกลุ่มฯ เพื่อสอนวิธีการทำให้แก่สมาชิก จากนั้นจะให้สมาชิกลองทำออกมาคนละชิ้น เพื่อดูผลงานหากผ่านเกณฑ์ก็จะทำการกระจายงานให้แก่สมาชิก จากนั้นสมาชิกจะทำการเบิกปัจจัยการผลิตที่ประธาน คณะกรรมการมาทำการผลิต โดยประธานจะกำหนดระยะเวลาการผลิตให้แก่สมาชิกโดยประมาณจากจำนวนปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า ความละเอียดของงาน จากการจับเวลาในการถัก แล้วคิดระยะเวลาในการผลิตสินค้าทั้งหมดว่าควรใช้เวลาเท่าใดต่อคนในการผลิตสินค้า 1 ชิ้น

เมื่อสมาชิกผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วจะนำมาส่งให้กับประธานที่บ้านซึ่งใช้เป็นสำนักงานของกลุ่มฯ ประธานจะทำการตรวจรับงานจากสมาชิก หากพบจุดบกพร่องก็จะให้สมาชิกลำบากกลับไปแก้ไข หากเรียบร้อย

แล้วจะให้สมาชิกเซ็นชื่อส่งงานในสมุดบัญชี ซึ่งจะมีรายละเอียดของการรับงาน – ส่งงาน ของสมาชิกแต่ละคน เมื่อลูกค้าได้ชำระเงินให้ประธานแล้วจะนำมาจ่ายให้แก่สมาชิกในภายหลังต่อไป หากสมาชิกส่งไม่ทันตามกำหนด ประธานสามารถขอผ่อนผันกับลูกค้าได้ โดยทำการทยอยส่งให้ในภายหลัง

ปัจจัยการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ จะประกอบด้วย ปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ (ขนาดรูปทรง ลวดลาย ความประณีต และความยากง่ายของงาน) วัตถุดิบ ความชำนาญของสมาชิกแต่ละกลุ่มย่อยหรือแต่ละคน และแหล่งจำหน่าย ซึ่งปัจจัยการวางแผนการผลิตแต่ละอย่างนั้นมีรายละเอียดดังนี้

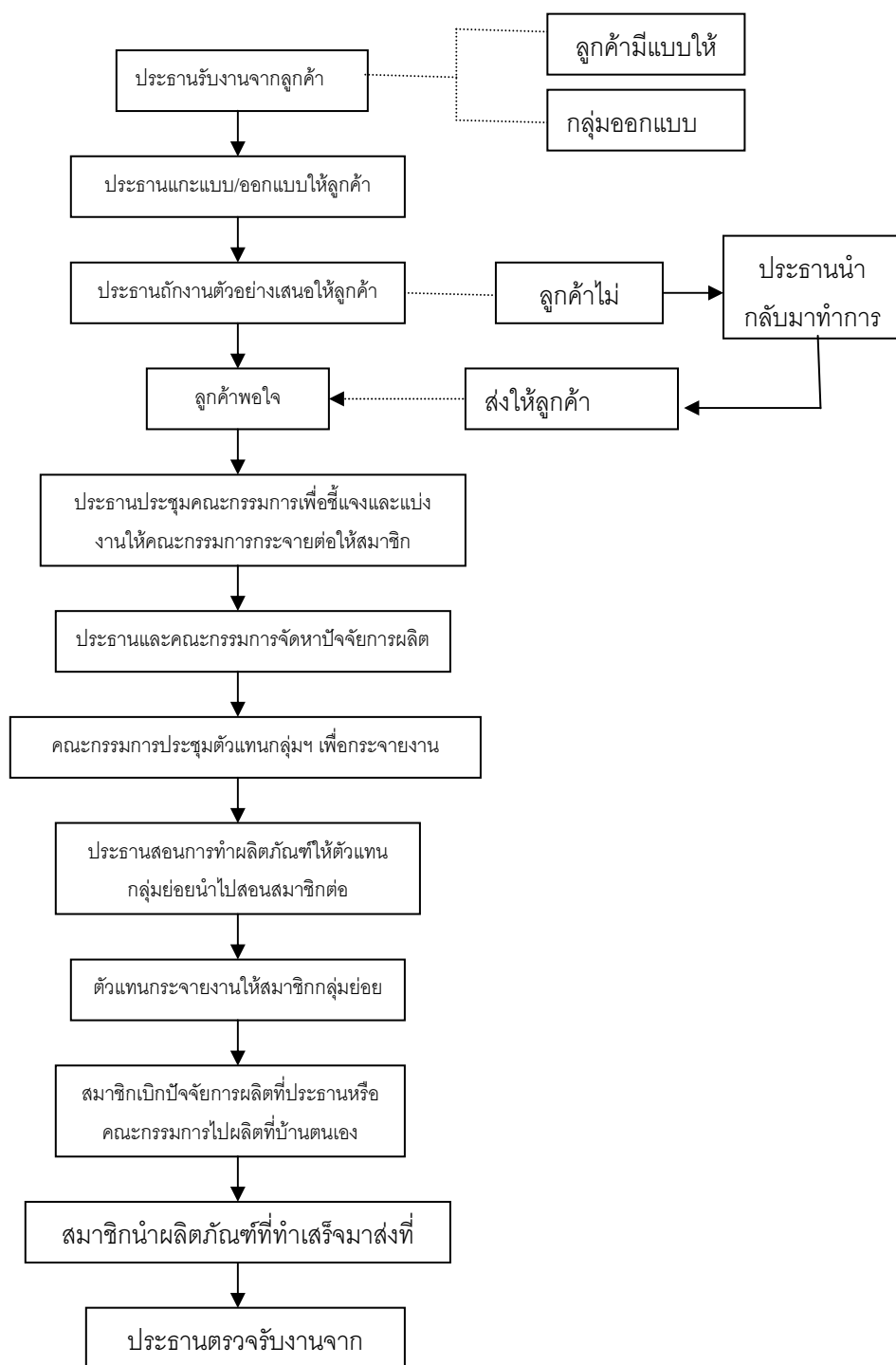
ปริมาณคำสั่งซื้อของลูกค้า ปริมาณคำสั่งซื้อเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการวางแผนการผลิต เนื่องจากกลุ่มฯ ต้องทราบปริมาณความต้องการของลูกค้าว่ามีคำสั่งซื้อในแต่ละครั้งเป็นจำนวนเท่าใด จึงจะสามารถประมาณการถึงจำนวนวัตถุดิบที่ใช้ กำลังการผลิตที่ต้องการ ซึ่งรวมเป็นเงินทุนที่ใช้ในการผลิตต่อครั้ง โดยประธานจะเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในแต่ละครั้งโดยมีการทำสัญญาการซื้อขายระหว่างกลุ่มฯ กับลูกค้าเพื่อเป็นหลักฐาน จากนั้นประธานจะนำคำสั่งซื้อของลูกค้าไปทำการบันทึกบัญชีในสมุดบัญชีรับงาน

ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต (ต่อหน่วย) เมื่อประธานรับงานมาจะทำการแกะแบบจากตัวอย่างของลูกค้าหรือกลุ่มฯ ออกแบบเอง แล้วลองทำ โดยจับเวลาในการทำงานใช้เวลาการผลิต 1 ชิ้นต่อคนประมาณเท่าใด เพื่อนำไปใช้ประมาณระยะเวลาในการผลิตทั้งหมด โดยจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ลูกค้าสั่งซื้อประมาณ 15 วัน – 1 เดือน

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้านำตัวอย่างมาให้ทางกลุ่มฯ ไม่เคยผลิตมานานกว่า ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ เคยผลิต เนื่องจากต้องใช้ระยะเวลาทำจนเกิดความชำนาญสักระยะหนึ่งก่อน

วัตถุดิบ ประธานและคณะกรรมการจะทำหน้าที่ในการจัดหาปัจจัยการผลิต โดยการประมาณการจากคำสั่งซื้อจากลูกค้า และรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ขนาด รูปทรง ลวดลาย ความประณีตและความยากง่ายของงาน

แหล่งจำหน่าย แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์นอกจากที่กลุ่มฯ ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าแล้ว กลุ่มฯ ยังผลิตเพื่อจำหน่ายเองด้วย ซึ่งแหล่งจำหน่ายแต่ละแห่งจะมีความต้องการผลิตภัณฑ์ในปริมาณที่ไม่เท่ากันตามสัดส่วนของตลาด ส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะผลิตตามคำสั่งซื้อเป็นหลักซึ่งมีปริมาณการผลิตที่แน่นอน นอกนั้นจะผลิตเพื่อจำหน่ายในกรณีออกร้านแสดงสินค้ากลุ่มฯ จะผลิตในปริมาณค่อนข้างมาก เนื่องจากลูกค้ามีความหลากหลายและไม่ทราบความต้องการที่แน่นอนของกลุ่มฯ จึงผลิตสำรองไว้ ซึ่งหากเหลือจากการออกร้านแสดงสินค้าก็สามารถนำไปจำหน่ายต่อไปได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์สามารถเก็บไว้ได้นานและมีอายุการใช้งานยาวนาน



แผนภาพที่ 4.1 โครงสร้างการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ มีแหล่งที่มาของปัจจัยการผลิตจาก 2 แหล่งสำคัญ คือ กลุ่มฯ จัดหาเอง และจากลูกค้าที่จัดหาส่งมาให้กลุ่มฯ และการจัดหาปัจจัยการผลิตนั้น ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะรับผิดชอบแทนสมาชิกกลุ่มทั้งหมด ซึ่งมีรายละเอียดของปัจจัยการผลิต ดังต่อไปนี้

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ ในครั้งแรกที่ทำการผลิตนั้น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ได้จัดหามาให้กลุ่มโดยไม่คิดมูลค่า ต่อมากลุ่มฯ ได้ซื้อเองและจ่ายเองทั้งหมดโดยจะจ่ายเป็นเงินสด ส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะซื้อวัตถุดิบตามปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า วัตถุดิบที่กลุ่มฯ ซื้อส่วนใหญ่จะมีแหล่งที่มาจากร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง เหตุที่กลุ่มฯ เลือกซื้อจากทั้ง 2 ร้านนี้ เนื่องจากการสั่งซื้อในปริมาณมากจะได้รับส่วนลดร้อยละ 5 ของมูลค่าการซื้อทั้งหมดในแต่ละครั้ง และสินค้าในร้านมีให้เลือกมากมายสามารถซื้อวัตถุดิบได้เกือบครบ ทำให้ประหยัดค่าขนส่ง และถ้าร้านใดร้านหนึ่งไม่มีวัตถุดิบ กลุ่มฯ ก็จะไปซื้ออีกร้านหนึ่งได้เพราะร้านทั้งสองตั้งอยู่ใกล้ๆ กัน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ตามความสำคัญของส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์ได้แก่ วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และวัสดุ/อุปกรณ์ที่มีอายุในการใช้งานไม่เกิน 1 ปี จะรวมอยู่ในส่วนของวัตถุดิบด้วย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ด้ายดิบฟอก เบอร์ 8 เป็นด้ายเส้นเล็กใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกระเป๋าใส่โทรศัพท์มือถือ ขนาด 5 x 7 นิ้ว กลุ่มฯ ซื้อวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ในราคาห่อละ 400 บาท (ด้าย 1 ห่อ มี 50 ใจ น้ำหนักรวม 5 กิโลกรัม) ซึ่งจะมีการซื้อแบบเป็นห่อและซื้อแบ่งเป็นกิโลกรัมโดยขึ้นอยู่กับปริมาณงานที่รับมาด้วย จะทำการซื้อครั้งละ 10 ห่อ ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน

ด้ายดิบฟอก เบอร์ 15 เป็นด้ายเส้นใหญ่ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการถักผลิตภัณฑ์เช่นกัน โดยมากจะใช้สำหรับถักกระเป๋า ขนาดใหญ่ ได้แก่ กระเป๋าขนาด 9 x 11 นิ้ว ราคาด้ายกิโลกรัมละ 250 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ซื้อวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 10 กิโลกรัม เฉลี่ยในการซื้อ 2 ครั้ง/เดือน

ด้ายดิบฟอก เบอร์ 12 ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตหมวกและกระเป๋าใบใหญ่ แหล่งวัตถุดิบคือ ร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ราคา กิโลกรัมละ 80 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 10 ห่อ /ครั้ง เฉลี่ยในการซื้อ 2 ครั้ง/เดือน

ด้ายธรรมดา เบอร์ 12 ส่วนมากจะใช้กับงานถักโดยทั่วไป กลุ่มฯ ซื้อวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ราคาด้ายกิโลกรัมละ 50 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 50 กิโลกรัม เฉลี่ยในการซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

ด้ายดิบเบอร์ 16 ใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตที่รองแก้วน้ำ มีแหล่งวัตถุดิบคือร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ราคาด้ายกลุ่มละ 30 บาท มีปริมาณการซื้อต่อครั้ง 50 กลุ่ม เฉลี่ยในการซื้อ 4 ครั้ง/เดือน

ด้ายกระสอบเส้นเล็ก จะใช้เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกระเป๋าสะพายขนาด 10x10 นิ้ว มีแหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮง และร้านฝ้ายทอง ราคาด้ายกิโกรัมละ 50 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 20 กิโลกรัม เฉลี่ยในการซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

ผ้าดิบ เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทถักทอ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จำหน่ายเป็นชุด ที่รองแก้วน้ำ ที่รองจาน ที่รองชักโครก และผ้าปูที่นอน ผ้าดิบที่ใช้จะมีทั้งผ้าดิบฟอก และผ้าดิบไม่ฟอก ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า มีแหล่งวัตถุดิบจากร้านเชียงใหม่ใจดี ผ้าดิบซื้อเป็นพับราคาพับละ 190 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 20 พับ เฉลี่ยในการซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

ผ้าดิบสกปรนลาย เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จำหน่ายเป็นชุด ที่รองแก้วน้ำ ที่รองจาน ที่รองชักโครก และผ้าคลุมตู้เย็น ผ้าดิบที่ใช้จะมีทั้งผ้าดิบฟอก และผ้าดิบไม่ฟอก ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดในแต่ละช่วง มีแหล่งวัตถุดิบจากร้านเชียงใหม่ใจดี ผ้าดิบซื้อเป็นม้วนราคาม้วนละ 500 บาท (1 ม้วน มีความยาว 10 เมตร) ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 3 ม้วน เฉลี่ยในการซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

ผ้าฝ้าย เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตกลุ่มงานเย็บรวม เช่นผ้าปูที่นอน ผ้ารองจาน เป็นต้น มีแหล่งที่มาของวัตถุดิบจากร้านเชียงใหม่ใจดี ผ้าฝ้ายจะซื้อเป็นม้วน ราคาผ้าปูที่นอนละ 200 บาท (1 ม้วน มีความยาวประมาณ 8 เมตร) ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 2 ม้วน ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้ง/ 2 เดือน

ตารางที่ 4.4 การจัดซื้อวัตถุดิบหลักของกลุ่มฯ

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
ด้ายดิบฟอก เบอร์ 8	ห่อ	400	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ด้ายดิบฟอก เบอร์ 15	กิโลกรัม	250	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ด้ายดิบฟอก เบอร์ 12	กิโลกรัม	80	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ด้ายธรรมดา เบอร์ 12	กิโลกรัม	50	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	1	50	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ด้ายดิบ เบอร์ 16	กลุ่ม	30	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	4	50	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ด้ายกระสอบเส้นเล็ก	กิโลกรัม	50	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	1	20	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ผ้าดิบ	พับ	190	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	1	20	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ผ้าดิบสกปรนลาย	ม้วน	500	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	1	3	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ผ้าฝ้าย	ม้วน	200	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	0.3	2	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจ

วัตถุดิบรอง

ลูกปัดพลาสติก ใช้เป็นวัตถุดิบประกอบในการผลิต ได้แก่ กระเป่า ที่ใส่ขวดน้ำ และที่ใส่ของชำร่วย/ใส่การบูร แหล่งวัตถุดิบจากร้านพลาสติก ลูกปัดจะซื้อเป็นถุง ราคาถุงละ 45 บาท (1 ถุง มีจำนวน 100 เม็ด) ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 40 ถุง ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

ห่วงหิ้วหวาย ใช้เป็นวัตถุดิบประกอบในการผลิตกระเป่า แหล่งวัตถุดิบจากร้านค้าในตรอกเหล่าใจ ราคาคู่ละ 15 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 200 คู่ ความสม่ำเสมอในการสั่งซื้อ 1 ครั้ง/ 5 เดือน

ชิป ใช้สำหรับติดกระเป่า มี 2 แบบ คือ ชิปปแบบเป็นเมตร และชิปปแบบเป็นเส้น โดยชิปปแบบเป็นเมตรนั้นซื้อจากร้านเชียงใหม่ใจดี ราคาเมตรละ 23 บาท จะนำมาตัดแบ่งใช้ ถ้าหมดก็จะซื้อ ปริมาณการซื้อ 30 เมตร/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการสั่งซื้อ 1 ครั้ง/ 5 เดือน ส่วนชิปปเป็นเส้นนั้น ซื้อจากร้านเชียงใหม่ใจดีเช่นเดียวกัน โดยจะซื้อเป็นเส้นๆ ละ 15 บาท ครั้งละ 100 เส้น ความสม่ำเสมอในการสั่งซื้อ 1 ครั้ง/ 5 เดือน

ผ้าซับใน นำมาติดด้านในของกระเป่า แหล่งวัตถุดิบจากร้านเชียงใหม่ใจดี โดยจะซื้อเป็นเมตร ราคาเมตรละ 23 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 1,500 เมตร/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการสั่งซื้อ 2 ครั้ง/เดือน

ไหมปักเส้นเล็ก มีหลายสี ใช้สำหรับปักตกแต่งบนผลิตภัณฑ์ แหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮงและร้านฝ้ายทอง การซื้อจะจัดซื้อเป็นใจ ราคาใจละ 10 บาท ปริมาณการซื้อต่อครั้ง 20 ใจ ความสม่ำเสมอในการสั่งซื้อ 1 ครั้ง/เดือน

วัตถุดิบที่เป็นวัสดุ/อุปกรณ์ที่มีอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี

เข็มถักโครเชททอง 2 หัว เบอร์ 5/6 ใช้สำหรับถักผลิตภัณฑ์ประเภท กระเป่าใหญ่ หมวกเด็ก หมวกผู้ใหญ่ เป็นต้น โดยจะใช้ด้ายถักเบอร์ 12 แหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮงและร้านฝ้ายทอง การซื้อจะจัดซื้อเป็นกล่อง ราคากล่องละ 420 บาท (1 กล่องมี 12 อัน ราคาอันละ 35 บาท) ซึ่งกลุ่มจะซื้อมาขายให้แก่สมาชิก ปริมาณการจัดซื้อ 10 กล่อง/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อ 5 เดือน

เข็มถักโครเชททอง 2 หัว เบอร์ 7/8 ใช้สำหรับถักผลิตภัณฑ์ประเภท กระเป่าใหญ่ หมวกเด็ก หมวกผู้ใหญ่ เป็นต้น จะใช้ด้ายถักเบอร์ 12 แหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮงและร้านฝ้ายทอง การซื้อจะจัดซื้อเป็นกล่อง ราคากล่องละ 420 บาท (1 กล่องมี 12 อัน ราคาอันละ 35 บาท) ซึ่งกลุ่มจะซื้อมาขายให้แก่สมาชิก ปริมาณการจัดซื้อ 10 กล่อง/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อ 5 เดือน

เข็มถักโครเชทธรรมดา เบอร์ 5 ใช้สำหรับถักผลิตภัณฑ์ทั่วไป โดยจะใช้ด้ายถักทั่วๆ ไป แหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮงและร้านฝ้ายทอง การซื้อจะจัดซื้อเป็นกล่อง ราคากล่องละ 144 บาท (1 กล่องมี 12 อัน ราคาอันละ 12 บาท) ซึ่งกลุ่มจะซื้อมาขายให้แก่สมาชิก ปริมาณการจัดซื้อ 10 กล่อง/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อ 5 เดือน

เข็มถักโครเชทธรรมดา เบอร์ 6 ใช้สำหรับถักผลิตภัณฑ์ได้ทั่วไป โดยจะใช้ด้ายถักเบอร์ 15 แหล่งวัตถุดิบจากร้านจินฮวดเฮงและร้านฝ้ายทอง การซื้อจะจัดซื้อเป็นกล่อง ราคากล่องละ 144 บาท (1 กล่องมี 12 อัน ราคาอันละ 12 บาท) ซึ่งกลุ่มจะซื้อมาขายให้แก่สมาชิก ปริมาณการจัดซื้อ 10 กล่อง/ครั้ง ความสม่ำเสมอในการจัดซื้อ 1 ครั้งต่อ 5 เดือน

กระดาศและลาย กระดาศและแบบ จะใช้กระดาศบางขนาด 10 x 25 นิ้ว ราคาแผ่นละ 3 บาท ซื้อครั้งละ 12 แผ่น จากร้านเครื่องเขียนในตลาดวโรรส ใช้สำหรับลอกแบบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ลงบนกระดาศ

ยางลบ ใช้สำหรับแก้ไขแบบที่แกะ โดยซื้อจากร้านเครื่องเขียนในตลาดวโรรส ราคาขายก้อนละ 5 บาท จะซื้อ 2 ครั้งต่อปี

ดินสอเขียนแบบ จะใช้ดินสอไม้ ราคาแท่งละ 1 บาท ซื้อครั้งละ 1 โหล ใช้สำหรับวาดแบบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ลงบนกระดาศและแบบ โดยซื้อจากร้านเครื่องเขียนในตลาดวโรรส

แป้งมัน ใช้สำหรับลงแป้งบนผลิตภัณฑ์ประเภทดอกลีต่างๆ ผ้ารองแก้ว และผ้ารองจาน เพื่อรักษารูปทรงผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการรีด แหล่งจำหน่ายตลาดแม่มาลัย ราคาถุงละ 12 บาท (1 กิโลกรัมต่อถุง) จะซื้อ 5 ถุง/ครั้ง (กรณีงานมีปริมาณไม่เกิน 100 ชิ้น กลุ่มจะทำการลงแป้งเอง หากมากกว่า 100 ชิ้น จะจ้างลงแป้ง)

กระบอกฉีดน้ำ ใช้สำหรับฉีดผลิตภัณฑ์เพื่อให้รีดได้ง่าย แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย ราคาอันละ 35 บาท ซื้อมา 2 อัน/ครั้ง 1 ครั้ง/ปี (จะได้ใช้ในช่วงที่กลุ่มฯ ทำเองทุกขั้นตอนการผลิต)

ตารางที่ 4.5 การจัดซื้อวัตถุดิบรองของกลุ่มฯ

วัตถุดิบรอง	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
ลูกปัดพลาสติก	ถุง	45	ร้านพาราสดิก/ลูกค้าจัดหา	1	40	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
หวงหัวหวาย	คู่	15	ร้านทองเหล่าไฉ้	0.3	200	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ชิปเป็นเส้น	เส้น	15	ร้านเชียงใหม่ใจดี/ลูกค้าจัดหา	0.3	100	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ผ้าซับใน	เมตร	23	ร้านเชียงใหม่ใจดี	1	1,500	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ไหมปักเส้นเล็ก	ไจ	10	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	1	20	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เข็มถักโครเชต์ทอง 2หัว No.5/6	กล่อง	35	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	0.2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เข็มถักโครเชต์ทอง 2หัว No.7/8	กล่อง	40	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	0.2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ตารางที่ 4.5 การจัดซื้อวัตถุดิบรองของกลุ่มฯ

วัตถุดิบรอง	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
เข็มถักโครเชต์ธรรมดา No.5	กล่อง	12	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	0.2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
เข็มถักโครเชต์ธรรมดา No.6	กล่อง	12	ร้านจินฮวดเฮง/ร้านฝ้ายทอง	0.2	10	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กระดาษแกะลาย	แผ่น	3	ร้านเครื่องเขียน	0.2	12	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ยางลบ	ก้อน	5	ร้านเครื่องเขียน	0.2	5	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
ดินสอเขียนแบบ	แท่ง	1	ร้านเครื่องเขียน	0.2	12	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
แป้งมัน	กิโลกรัม	10	ตลาดแม่มาลัย	0.3	5	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก
กระบอกฉีดน้ำ	กระบอก	35	ตลาดแม่มาลัย	0.08	2	เงินสด	ขนส่งเอง	กลุ่มออก

ที่มา จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

วัสดุอุปกรณ์การผลิตอายุการใช้งานเกิน 1 ปีขึ้นไป ซึ่งกลุ่มฯ จะใช้วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต โดยมากหากปริมาณคำสั่งซื้อสินค้ามีไม่เกิน 100 ชิ้น ทางกลุ่มฯ จึงจะใช้วัสดุอุปกรณ์ทำการผลิต หากกรณีปริมาณคำสั่งซื้อสินค้ามีมากกว่า 100 ชิ้น จะทำการจ้างผลิตในบางขั้นตอนของกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์บางชนิดซึ่งวัสดุอุปกรณ์การผลิตทางกลุ่มฯ มีดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 4.6)

1. กรรไกร ใช้สำหรับตัดแบบและด้าย มีทั้งหมด 3 ด้าม ราคาด้ามละ 35 บาท ซึ่งเป็นของกลุ่มฯเอง และที่กลุ่มฯ ซื้อมาจำหน่ายแก่สมาชิกไว้สำหรับทำงานของตนเอง แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

2. ไม้บรรทัดเหล็ก ใช้สำหรับวัดตัวอย่างผลิตภัณฑ์และแกะแบบ มีทั้งหมด 2 อัน ราคาอันละ 50 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

3. สายวัด ใช้สำหรับวัดขนาดของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้สัดส่วนและขนาดตรงตามที่ลูกค้าต้องการ แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย ราคาเล่มละ 10 บาท มี 2 เล่ม

4. เตารีด ใช้สำหรับรีดผลิตภัณฑ์ให้สวยงาม มีทั้งหมด 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 360 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

5. เครื่องชั่งน้ำหนัก (ขนาด 15 กิโลกรัม) ใช้สำหรับวัดน้ำหนักวัตถุดิบประเภทด้ายที่ใช้ในการผลิตและสำหรับวัดน้ำหนักของผลิตภัณฑ์ ก่อนการขนส่งให้ลูกค้า มี 1 เครื่อง ราคา 450 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

6. กะละมังพลาสติกสีดำขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 25x19 นิ้ว ใช้สำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนการลงแป้งและย้อมสีมี 1 ใบ ราคา 35 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

7. กะละมังโลหะเคลือบสีขาวขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 25x19 นิ้ว ใช้สำหรับรองรับผลิตภัณฑ์ต้มแป้งและย้อมสีด้ายมี 1 ใบ ราคา 50 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

8. โต๊ะสำหรับรองรีด ใช้สำหรับรองรีดผลิตภัณฑ์มี 1 ตัว ราคา 150 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

9. ผ้ารองรีด ใช้ผ้าห่มของประธาน ใช้สำหรับรองผลิตภัณฑ์ตอนรีด มี 1 ผืน ราคา 40 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

10. เตารีดไฟฟ้า ใช้สำหรับต้มแป้งและย้อมสีด้าย มี 1 เตารีด ราคา 120 บาท แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

ตารางที่ 4.6 เครื่องจักรและอุปกรณ์ของกลุ่มฯ

วัตถุดิบรอง	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่(ครั้ง/เดือน)	ปริมาณต่อครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
เครื่องจักร	-						
จักรเย็บผ้า	เครื่อง	1	6,000	ตลาดวโรรส	2537	10	ซื้อสด
เตารีด	เครื่อง	2	360	ตลาดแม่มาลัย	2537	6	ซื้อสด
อุปกรณ์	-						
กรรไกร	ด้าม	3	35	ตลาดแม่มาลัย	2537	6	ซื้อสด
ไม้บรรทัด	อัน	2	50	ตลาดแม่มาลัย	2537	5	ซื้อสด
สายวัด	เส้น	2	10	ตลาดแม่มาลัย	2537	3	ซื้อสด
เครื่องชั่งน้ำหนัก	กิโลกรัม	1	450	ตลาดแม่มาลัย	2537	7	ซื้อสด
เตารีดไฟฟ้า	เตา	1	120	ตลาดแม่มาลัย	2537	7	ซื้อสด
กะละมังโลหะ	ใบ	1	50	ตลาดแม่มาลัย	2537	5	ซื้อสด
กะละมังพลาสติก	ใบ	1	35	ตลาดแม่มาลัย	2537	3	ซื้อสด
โต๊ะรองรีด	ตัว	1	-	ของประธาน	2534	10	ฟรี
ผ้ารองรีด	ผืน	1	-	ของประธาน	2535	3	ฟรี

ที่มา จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้สำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่าย ส่วนใหญ่จะใช้กับผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเป็นชุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ดอกลีที่รองแก้ว และถุงใส่ของชำร่วย ซึ่งบรรจุภัณฑ์จะมีขนาดแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับขนาดของผลิตภัณฑ์ (ตารางที่ 4.7) ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ถุงพลาสติกใสขนาด 9×12 นิ้ว ใช้เฉพาะบรรจุดอกลีที่รองแก้วน้ำ ซื้อมาจากตลาดแม่มาลัย และตลาดวโรรส โดยจะซื้อเป็นถุงขนาดบรรจุ $\frac{1}{2}$ กิโลกรัม (1 ถุง มี 50 ใบ) ราคาถุงละ 15 บาท ซื้อครั้งละ 2 ถุง
2. ถุงพลาสติกใสขนาด 16×26 นิ้ว ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์จำหน่ายเป็นชุด แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัยและตลาดวโรรส โดยจะซื้อเป็นถุง ขนาดบรรจุ $\frac{1}{2}$ กิโลกรัม (1 ถุง 50 ใบ) ราคาถุงละ 20 บาท ซื้อครั้งละ 2 ถุง
3. บ้ายราคา ขนาด $4 \times 1\frac{1}{2}$ นิ้ว ใช้สำหรับติดที่ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทาง BOI จัดหาให้ทั้งหมด โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ
4. สก๊อตเทปใส ขนาดกว้าง 2 เซนติเมตร ยาว 10 เมตร บรรจุ 1 ม้วน ใช้สำหรับปิดปากถุงพลาสติกใส ราคา ม้วนละ 25 บาท ซื้อครั้งละ 2 ม้วน แหล่งซื้อจากตลาดแม่มาลัย

ตารางที่ 4.7 รายละเอียดในการจัดซื้อบรรจุภัณฑ์

รายการ	หน่วย	ราคา หน่วย	แหล่งที่มา ของวัสดุดิบ	ขนาดการ บรรจุ	ความถี่ ต่อเดือน	ปริมาณที่ซื้อ หน่วย/ครั้ง	ปริมาณซื้อ ครั้ง/ปี	วิธีการซื้อ	การขนส่ง	ค่าขนส่ง
ป้ายราคา	อัน	-	BOI	-	1	1,000	1,000	ฟรี	ฟรี	กลุ่มออก
ถุงกระดาษ	ใบ	-	BOI	-	1	500	500	ฟรี	ฟรี	กลุ่มออก
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	ถุง	15	ตลาดวโรรส	1/2 ก.ก.	1	2	8	ซื้อสด	ซื้อสด	กลุ่มออก
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	ถุง	20	ตลาดวโรรส	1/2 ก.ก.	1	2	8	ซื้อสด	ซื้อสด	กลุ่มออก
สก็อตเทปใส ขนาดความยาว 25 เมตร	ม้วน	25	ตลาดแม่ มาลัย	1 ม้วน	1	2	8	ซื้อสด	ซื้อสด	กลุ่มออก

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การตลาดและการจัดการมีการใช้วัสดุอุปกรณ์ดังนี้

ตารางที่ 4.8 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการตลาด

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุ การ ใช้งาน	ค่าใช้จ่าย ต่อปี
ตู้แสดงสินค้า	อัน	1	35	35	10	3.50
รถยนต์*	คัน	1	180000	180,000	10	18,000.00

หมายเหตุ : รถยนต์* ใช้ในการผลิตคิดเป็นสัดส่วน 40 % เป็นเงิน $450000 \times 40/100 = 180000$ บาท

ตารางที่ 4.9 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการจัดการ

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุ การ ใช้งาน	ค่าใช้จ่าย ต่อปี	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท
โต๊ะสำนักงาน	ตัว	1	1400	1,400	10	140.00	0.0002
เก้าอี้	ตัว	1	250	250	5	50.00	0.0001
ตู้เก็บเอกสาร	หลัง	1	1750	1,750	10	175.00	0.0002
เครื่องคิดเลข	เครื่อง	1	370	370	3	123.33	0.0002
โทรศัพท์	เครื่อง	1	6000	6,000	5	1,200.00	0.0136
สำนักงาน*	หลัง	1	50000	50,000	20	2,500.00	0.0284

หมายเหตุ : สำนักงาน ใช้บ้านประธานเป็นที่ทำการ

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิตเป็นหน้าที่ของประธานและคณะกรรมการ เนื่องจากเป็นฝ่ายรับผิดชอบในการจัดหาปัจจัยการผลิต ในกระบวนการตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะตรวจสอบจากแหล่งซื้อทั้งในเรื่องของคุณภาพวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด โดยจะเน้นสภาพและความสมบูรณ์ของวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ มีการคัดเลือกวัตถุดิบก่อนทุกครั้ง โดยทำการสุ่มตัวอย่างวัตถุดิบเพื่อทำการตรวจสอบ ซึ่งกรณีที่ซื้อปัจจัยการผลิตมาแล้วปรากฏว่าไม่ได้ปัจจัยการผลิตที่ได้มาตรฐานตรงตามที่ตรวจสอบครบทุกชิ้น ประธานและคณะกรรมการจะนำปัจจัยการผลิตกลับไปเปลี่ยนที่แหล่งซื้อนั้น ซึ่งทางร้านก็จัดการเปลี่ยนให้ ซึ่งไม่ค่อยเกิดขึ้นบ่อยนัก

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต เมื่อประธานและคณะกรรมการจัดหาปัจจัยการผลิตได้เรียบร้อยแล้ว จะทำการขนส่งมายังบ้านของประธานซึ่งเป็นสำนักงานชั่วคราวของกลุ่มฯ แล้วทำการจัดเก็บปัจจัยการผลิตเพื่อรอสมาชิกมาเบิกไปใช้ในการผลิตต่อไป ซึ่งในระหว่างที่รอนั้นประธานได้มีการเก็บรักษาปัจจัยการผลิตแต่

ละชนิดแตกต่างกัน วัตถุดิบหลักที่ต้องเก็บรักษา ได้แก่ ด้าย และผ้าดิบ โดยจะมีการคลุมด้วยผ้าเพื่อป้องกันแสงแดดซึ่งจะทำให้สีตาย เสื่อมคุณภาพ และฝุ่นละอองมาเกาะที่วัตถุดิบได้ หากมีปริมาณไม่มากจะเก็บไว้ในห้องเก็บของ แต่หากมีจำนวนมากจะเก็บไว้ด้านข้างของห้องรับแขก

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

สมาชิกซึ่งมีจำนวน 300 คน และเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ เกือบทั้งหมด มีเป็นส่วนน้อยที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มฯ เนื่องจากมีบางช่วงที่งานเร่งต้องใช้แรงงานจำนวนมาก ทำให้ขาดแคลนแรงงานการผลิตกลุ่มฯ จึงต้องจ้างแรงงานที่อื่นทำการผลิต ซึ่งลักษณะการทำงานของสมาชิก ประธานและคณะกรรมการจะกระจายงานให้แก่แรงงานนำไปทำการผลิตที่บ้านของตนเอง โดยแต่ละคนจะทำการฝึกทำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างออกมาก่อนคนละ 1 ตัวอย่าง เพื่อให้ประธานและคณะกรรมการตรวจแก้ไขงานก่อนจะให้สมาชิกไปทำ ซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะสามารถทำผลิตภัณฑ์ได้ทุกชนิดเหมือนกัน จะเน้นที่ทักษะความชำนาญ และความละเอียดประณีต เนื่องจากสมาชิกมีจำนวนมาก ประธานจึงทำการจัดแบ่งสมาชิกเป็นกลุ่มย่อย โดยแบ่งตามหมู่บ้านและมีตัวแทนกลุ่มย่อย เพื่อทำหน้าที่รับทราบรายละเอียดของงานและประชุมกับประธานและคณะกรรมการ เพื่อให้ตัวแทนนำไปขยายผลให้แก่สมาชิกในกลุ่มของตนได้รับทราบต่อไป

ลักษณะงานที่แรงงานทำจะเป็นงานถักโครเชต์ทุกผลิตภัณฑ์ ซึ่งแรงงานต้องมีความประณีต มีทักษะและความชำนาญ ในการต้องใช้เวลาและความอดทนมาก สมาชิกส่วนใหญ่จะรับงานถักโครเชต์ไปทำ และมีบางรายที่มีความสามารถและรับจ้างทำการผลิตในขั้นตอนการผลิตที่นอกเหนือจากงานถักโครเชต์ ได้แก่ การลงแป้ง การรีด การย้อมสีด้าย การปักตกแต่ง การเย็บริมผลิตภัณฑ์ การแกะแบบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะมีรายละเอียดกรรมวิธีการทำในกระบวนการผลิตแต่ละขั้นตอน ซึ่งมีค่าแรงแตกต่างกันด้วย

4.4.2 การจ้างงาน

จากตารางที่ 4.8 พบว่ากลุ่มฯ ได้จ้างสมาชิก โดยการคิดค่าจ้างเป็นรายชิ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะมีการคิดค่าตอบแทนแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่ใช้ในการถัก และความละเอียดประณีตของชิ้นงาน ทั้งนี้ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะเป็นผู้กำหนดเกณฑ์ในการคิดค่าตอบแทนให้แก่สมาชิก โดยคิดอัตราค่าจ้างถักเป็นรายชั่วโมงๆ ละ 10 – 15 บาท (10 บาท/ชั่วโมง สำหรับงานถักทั่วไป และ 15 บาท/ชั่วโมง สำหรับงานถักที่ใช้ความประณีตเพิ่มขึ้น) ซึ่งก่อนจะให้สมาชิกผลิตสินค้า ประธานและคณะกรรมการจะทำการบันทึกระยะเวลาที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์ในขั้นตอนการถักโครเชต์ แล้วจึงนำเวลาที่ได้มาใช้เป็นเกณฑ์ในการคิดอัตราค่าจ้างถักผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งการจ้างงานของหลักจะเป็นงานถักโครเชต์ซึ่งสมาชิกทุกคนจะได้รับการกระจายงานเฉลี่ยครบทุกคน ส่วนในการจ้างงานขั้นตอนอื่นๆ จะเป็นงานจ้าง คือ การจ้างแกะแบบและออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งคิดเป็นรายผลิตภัณฑ์ๆ ละ 50 บาท การลงแป้งถ้าผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กจะจ้างเหมาเป็นกิโลกรัมๆ ละ 10 บาท ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นใหญ่ขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์ประเภทดอกลีที่รองจาน และผ้ารองจาน จะคิดรายชิ้นๆ ละ 2 บาท การย้อมสีด้าย ซึ่งจะซื้อด้ายดิบพอกมาจ้างย้อมคิดเป็นกิโลกรัมๆ ละ 20

บาท จ้างรีดจะคิดเป็นชิ้นๆ ละ 2 บาท ถ้าเป็นชิ้นเล็กจะคิดขึ้นละ 0.5 บาท จ้างปักตกแต่งดอก ถ้าเป็นดอกเล็กจะคิดราคา 3-4 บาท/ดอก ส่วนดอกใหญ่ดอกละ 5 บาท จ้างตัดเป็นผืนและเย็บริมจะคิดเป็นชิ้นๆ ละ 2 บาท จ้างใส่ซับในคิดเป็นชิ้นๆ ละ 15 บาท

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

จากผลการศึกษาวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมา 10 ผลิตภัณฑ์จากผลิตภัณฑ์ทั้งหมดเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนกลุ่มฯ และต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีต้นทุนกลุ่มฯ ต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์เนื่องจาก ต้นทุนจากการวิเคราะห์ได้คิดค่าเสื่อมของอุปกรณ์การผลิต การตลาด และการบริหารจัดการร่วมด้วย ซึ่งสัดส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบ ผลิตภัณฑ์จะมีต้นทุนแรงงานสูงที่สุด พิจารณาอัตราผลตอบแทนของแต่ละผลิตภัณฑ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนทั้งหมดสูงที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ขวดน้ำ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 20.63 รองลงมาคือ ปลอกหมอนถักทอ และคอตยี่รองแก้วลายอุ้งน้ เท้ากับ - 2.88 และ - 4.40ตามลำดับส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนต่ำที่สุด คือ กระเป๋าใส่โทรศัพท์มือถือ โดยติดลบคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 26.02 (ตารางอธิบาย ภาคผนวก ข. และภาคผนวก ค.)

4.6 กรรมวิธีการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยมีขั้นตอนในการผลิตหลายขั้นตอน ซึ่งในกระบวนการผลิตสามารถแยกขั้นตอนการผลิตแต่ละลายออกจาก ซึ่งมีขั้นตอนตั้งแต่การเตรียมวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต การผลิตในแต่ละขั้นตอน โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเตรียมวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

การเตรียมวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต กลุ่มฯ จะทำการจัดหาวัตถุดิบเอง โดยประธานและคณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด มีเพียงบางครั้งที่ถูกค้าจะทำการจัดส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมาให้กลุ่มฯ เพื่อใช้ในการผลิต โดยจะคำนวณมูลค่าวัตถุดิบมาให้แล้วลูกค้าจะหักค่าวัตถุดิบคืนหลังจากได้รับสินค้า

1. **การแกะแบบ** เมื่อลูกค้าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ หากเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ยังไม่เคยผลิตมาก่อน ลูกค้าจะมีตัวอย่างมาให้ กลุ่มฯ จะนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์มาทำการแกะแบบถือเป็นการร่างรายละเอียดของตัวอย่างผลิตภัณฑ์ลงบนกระดาษด้วยดินสอ ซึ่งจะทำการจ้างแกะแบบส่ง ประธานจะมีความชำนาญในการแกะแบบ โดยจะคิดค่าจ้างเป็นรายชิ้นๆ ละ 50 บาท เมื่อได้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์บนกระดาษแกะแบบแล้ว กลุ่มฯ จะลองทำออกมาดูเป็นตัวอย่าง 1 ชิ้น แล้วส่งให้ลูกค้าพิจารณา (แผนภาพที่ 4.2)

2. **ด้ายสี** ด้ายที่ใช้ถักมีหลายชนิดหลายประเภท ซึ่งกลุ่มฯ จะมีการจัดซื้อสำเร็จมาจากร้าน ยกเว้นในกรณีที่เป็นด้ายย้อมสี เนื่องจากมีราคาสูงกว่าปกติ กลุ่มฯ จึงซื้อด้ายดิบพอกมาทำการย้อมสีเอง หากด้ายที่จะใช้มีจำนวนมากกลุ่มฯ จะจ้างย้อม ขั้นตอนการย้อมสีด้าย เริ่มจากการนำสีย้อมผ้าผสมน้ำต้มจนเดือด จากนั้นนำด้ายที่เตรียมไว้มาลงไปย้อมโดยทิ้งไว้ประมาณ 30 นาที จากนั้นนำด้ายที่ย้อมไปล้างน้ำ แล้วนำไปตากให้แห้ง จากนั้นจึงนำไปใช้เป็นวัตถุดิบการผลิตได้ ในการจ้างย้อมจะคิดค่าจ้างย้อม 50 บาท ต่อ 100 ชิ้น (ถ้าจำนวนไม่ถึง 100 ชิ้นก็คิดอัตราเดียวกัน) (แผนภาพที่ 4.3)

3. **ผ้าดิบ** เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้สำหรับการผลิต เริ่มจากเมื่อได้ผ้าดิบมาเป็นพับหรือเป็นม้วน จะใช้ไม้บรรทัดเหล็กทำการวัดขนาดของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ แล้วจึงใช้กรรไกรตัดผ้าดิบออกมาให้ได้ขนาดตามต้องการ จากนั้นนำไปเย็บขอบด้วยจักรเย็บผ้าโดยรอบซึ่งจะเว้นขอบเข้ามา 1 เซนติเมตร จะได้ผ้าดิบที่เตรียมนำไปทำการปักโครเชต์ต่อไป (ดังรูปแบบที่ ในภาคผนวก) การจ้างเย็บผ้าจะคิดเหมาทั้งตัดและเย็บขึ้นใหญ่ ราคาขึ้นละ 1 บาท ขึ้นเล็กคิด 10 ขึ้นราคา 1 บาท (ขึ้นละ 0.10 บาท) (แผนภาพที่ 4.4)

ขั้นตอนการผลิต

1. นำต้นแบบผลิตภัณฑ์มาแกะแบบลงบนกระดาษด้วยดินสอ เพื่อลงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ก่อนให้ทาสีสดส่วน ขนาด รูปแบบของผลิตภัณฑ์ และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต โดยการแกะแบบนี้จะใช้ระยะเวลา 1 วัน ต่อ 1 แบบ

2. เมื่อได้แบบเรียบร้อยแล้วจะทำผลิตภัณฑ์ออกมาเป็นตัวอย่างหนึ่งชิ้นก่อน เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาแก้ไขปรับปรุงรายละเอียดเพิ่มเติม ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 5 วัน

3. นำกลับมาแก้ไขรายละเอียดและส่งให้ลูกค้าพิจารณาอีกครั้ง หากลูกค้าพอใจก็จะเริ่มทำการผลิตได้โดยใช้เวลา 7 – 10 วัน

4. การการผลิตผลิตภัณฑ์ในกระบวนการปัก ซึ่งการปักโครเชต์มีอยู่ 3 แบบ คือ ปักล้วน ปักบางส่วน และปักและปัก ในขั้นตอนการปักจะมีการกระจายงานไปให้แก่สมาชิกทั้งหมด เมื่อเบิกวัตถุดิบจากประธานแล้วจะนำไปทำการผลิตที่บ้านของตนเอง เมื่อปักเรียบร้อยแล้วจึงนำกลับมาให้ที่บ้านประธาน หากเป็นการปักโครเชต์ล้วน จะใช้ระยะเวลานานกว่าการปักกริม ซึ่งจะปักเฉพาะขอบของผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตจะเป็นการปักล้วนตลอดทั้งชิ้น แต่จะมีลักษณะการปักโครเชต์ที่แตกต่างกันไปตามขนาด รูปทรง รายละเอียดของผลิตภัณฑ์

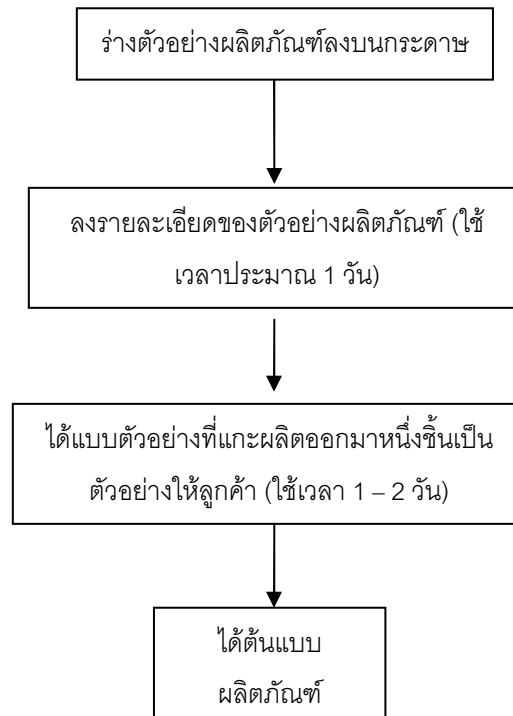
5. เมื่อปักเรียบร้อยแล้ว ผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 แบบ จะมีกระบวนการผลิตที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

แบบ ก. ผลิตภัณฑ์ที่ปักโครเชต์ล้วนตลอดทั้งชิ้น จะนำไปทำความสะอาดและทำการลงแป้ง (ดังรูปภาพในภาคผนวก ก.) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรง ทนทานและเรียบง่ายต่อการรีด เป็นการนำแป้งมันผสมน้ำแล้วนำไปต้ม จากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์ลงแช่ทิ้งไว้ประมาณ 20 นาที แล้วจึงนำไปตากจนแห้ง ใช้เวลาประมาณ 1 วัน แล้วจึงนำมาทำการรีด หากมีจำนวนกลุ่มฯ จะจ้างผลิต (ลงแป้งและรีด) กรณีขึ้นเล็ก (เช่นคอยลี่ที่รองแก้วน้ำ) จะคิดเป็นกิโลกรัมๆละ 20 บาท ถ้าเป็นขึ้นใหญ่ (ดังรูปภาพที่ ในภาคผนวก) จะคิดเป็นชิ้นๆ ละ 3 บาท เสร็จในขั้นตอนนี้จะได้ผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์ (แผนภาพที่ 4.5)

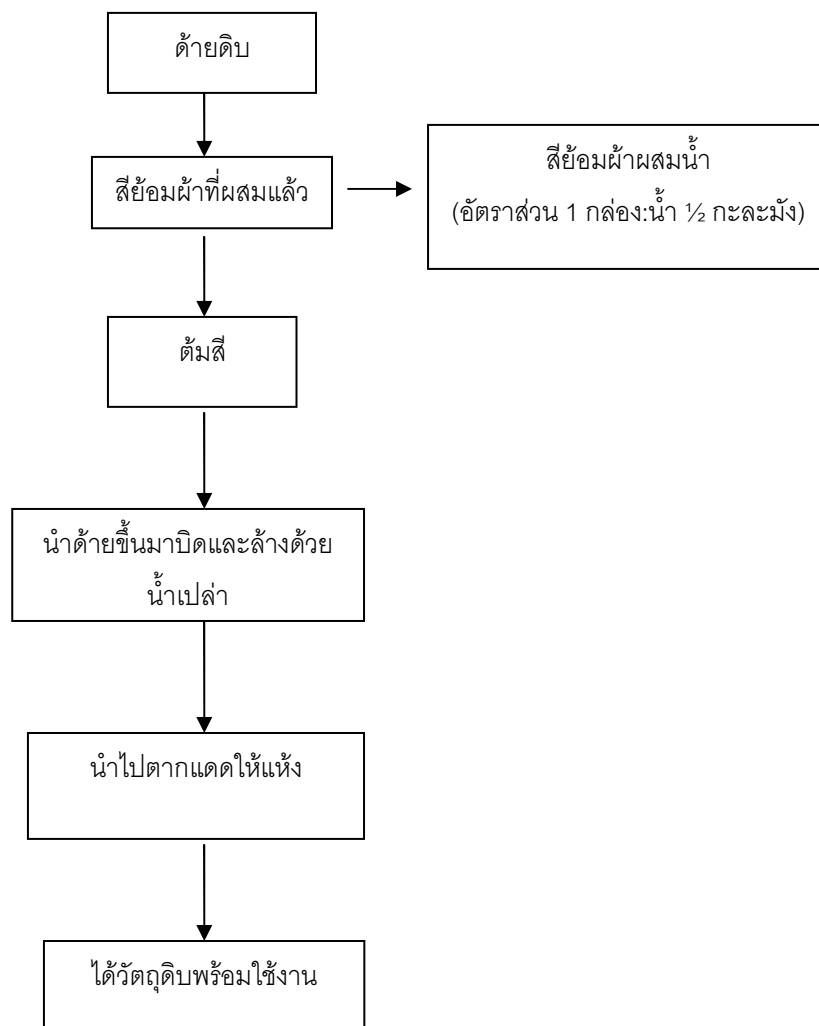
แบบ ข. ผลิตภัณฑ์ที่ปักเฉพาะบางส่วน/ปักกริม เมื่อได้ผลิตภัณฑ์มาจะนำไปทำความสะอาดและทำการลงแป้ง ซึ่งมีขั้นตอนเหมือนหัวข้อ ก เสร็จในขั้นตอนนี้จะได้ผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์ออกมา (ดังรูปภาพที่ ในภาคผนวก)

แบบ ค. ผลิตภัณฑ์ที่ปักเฉพาะบางส่วน/ปักกริม และปักตกแต่งดอก เมื่อเสร็จจากขั้นตอนการปักแล้ว จะนำไปทำความสะอาดและทำการลงแป้งเหมือนหัวข้อ ก และ ข เมื่อเสร็จในขั้นตอนนี้ดังกล่าว กลุ่มฯ จะนำไปจ้างปักตกแต่งลายเพิ่มเติม กลุ่มฯ ได้จากคณะกรรมการกลุ่มฯ คือ นางพิมล ซึ่งมีความชำนาญในการปัก จะคิดราคาค่าปักดังนี้

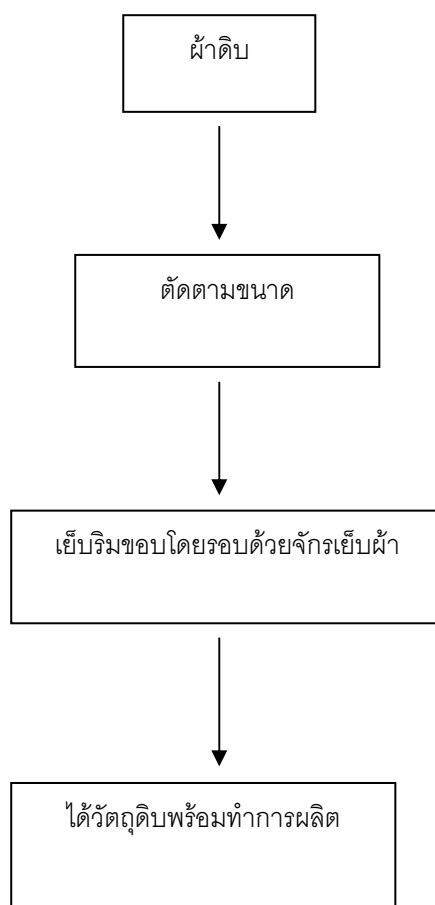
- ปักดอกเล็กขนาดที่รองแก้วน้ำ จะคิดต่อชิ้นงานราคา 1 บาท
 - ปักดอกใหญ่ จะคิดต่อชิ้นงานราคา 3 บาท/ดอก
 - ปักงานเป็นพื้นสีเหลี่ยม จะคิดต่อชิ้นงานราคามุมละ 10 บาท
 - ปักหมอน จะคิดต่อชิ้นงานราคาใบละ 30 บาท
- เมื่อเสร็จจบขั้นตอนการปักจะได้ผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์ (ดังรูปภาพที่ ในภาคผนวก)



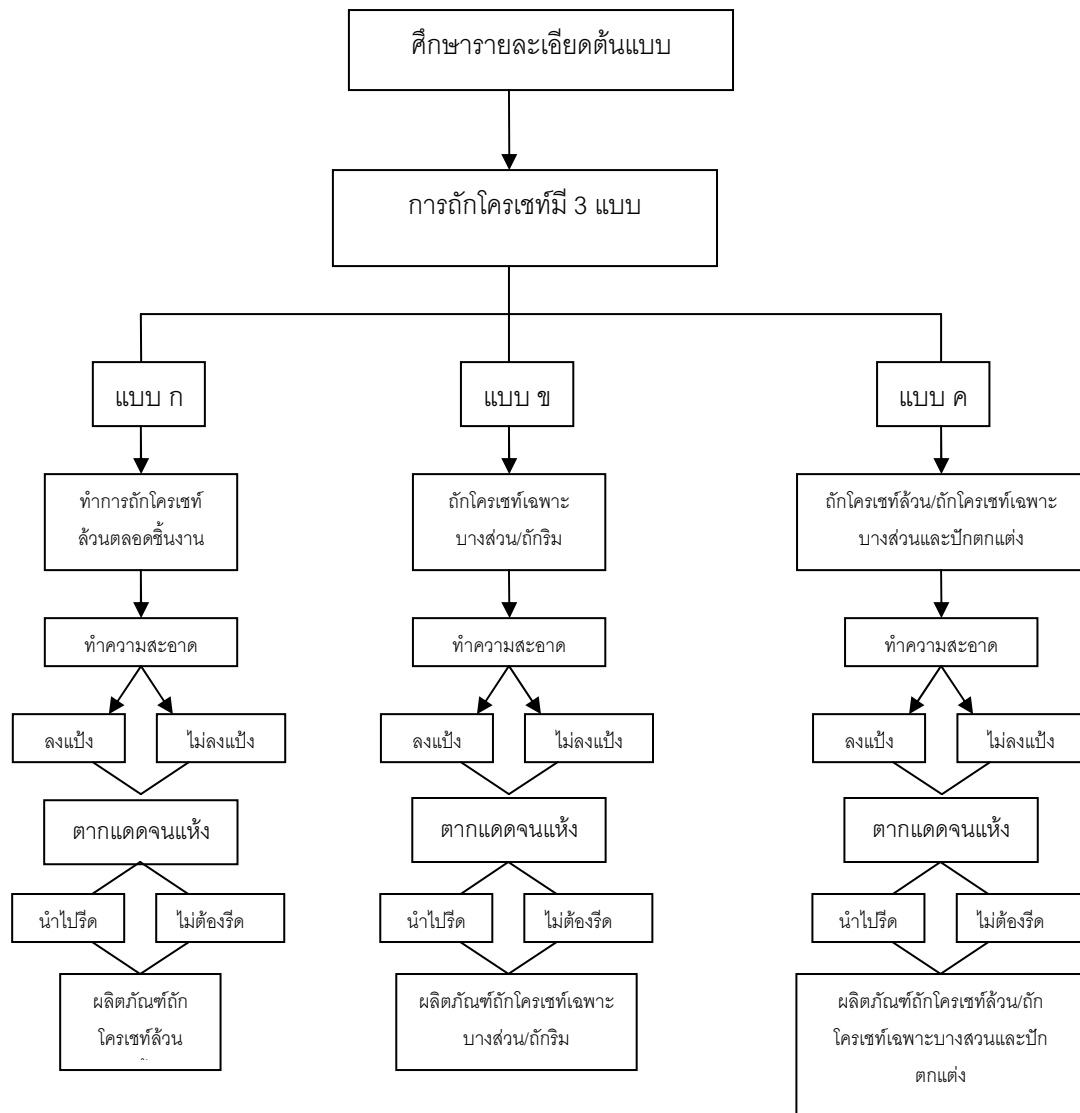
แผนภาพที่ 4.2 ขั้นตอนการแกะแบบที่ใช้ในการผลิต



แผนภาพที่ 4.3 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบสีที่ใช้ในการผลิต



แผนภาพที่ 4.4 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบผ้าดิบที่ใช้ในการผลิต



แผนภาพที่ 4.5 ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อย

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ได้ผลิตขึ้นในระยะแรกปี พ.ศ. 2539 จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทงานถักดอกลีทั้งผืน ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่มีความหลากหลาย กอปรกับขณะนั้นช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยังไม่กว้างขวางเท่าใดนัก ในระยะแรกจึงเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าที่ทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ติดต่อให้ 2 – 3 ราย ซึ่งคำสั่งซื้อส่วนมากจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งตัวอย่างมาให้ผลิต ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีการพัฒนาเทคนิคการออกแบบผลิตภัณฑ์เท่าใดนัก

ต่อมาประมาณปี พ.ศ. 2540 ศูนย์ส่งเสริมได้แนะนำลูกค้ามาให้ ซึ่งเป็นลูกค้ารายใหญ่ในเครือบริษัท E.T.C. จำกัด ในการผลิตช่วงนั้นกลุ่มฯ ได้ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเช่นกัน ซึ่งส่วนใหญ่จะสั่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อถัก กระเป๋าถือสตรีและวัยรุ่น และหมวกถัก เป็นต้น ทำให้กลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งที่เหลือจากการผลิตให้ลูกค้าได้ถูกนำไปออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มฯ มีโอกาสได้จัดแสดง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้เป็นที่ชื่นชอบแก่ผู้มาเที่ยวชมและยังเพิ่มทางเลือกให้แก่กลุ่มฯ สำหรับนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบผลิตภัณฑ์ในอนาคต นอกจากนี้ลูกค้ายังได้เปิดโอกาสให้กลุ่มฯ ออกแบบผลิตภัณฑ์เสนอให้ลูกค้าพิจารณาได้อีกด้วย ทำให้กระบวนการพัฒนาเทคโนโลยีการออกแบบเริ่มมีขึ้น กล่าวคือ กลุ่มฯ ได้รับการฝึกอบรมจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 มีการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยอาศัยประสบการณ์ในการทำ ความชำนาญ การศึกษาจากนิตยสาร และหนังสือต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแล้วลองทำขึ้นมาเป็นตัวอย่าง และพยายามฝึกฝนอย่างสม่ำเสมอ ส่งผลให้กลุ่มฯ มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2542 ในปัจจุบันนอกจากกลุ่มฯ จะออกแบบผลิตภัณฑ์แล้ว ยังรับจ้างแกะแบบจากตัวอย่างของลูกค้าหรือจากนิตยสารนิตยสารอื่นๆ ด้วย

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากงานเย็บปักถักร้อยเป็นงานหัตถกรรมที่ต้องใช้ฝีมือในการผลิตเกือบทุกกระบวนการผลิต เป็นงานที่ต้องใช้ระยะเวลานานในการทำ และเป็นงานที่เสริมรายได้จากอาชีพหลักคือการเกษตร ดังนั้น สมาชิกกลุ่มฯ จึงใช้เวลาว่างจากการทำอาชีพหลักมาทำงานถักโครเชต์ ซึ่งผลิตภัณฑ์บางชนิดต้องใช้เวลาในการทำนาน ทำให้บางครั้งช่วงที่งานถักโครเชต์มีมาก ๆ จะผลิตไม่ทันส่งลูกค้า ซึ่งหากมีเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่มีคุณภาพช่วยอำนวยความสะดวกในการผลิต เพราะช่วยประหยัดระยะเวลาในการผลิต จะทำให้ช่วยลดปัญหาความล่าช้าในการผลิตได้มาก ส่งผลให้ส่งงานลูกค้าทันตามกำหนด

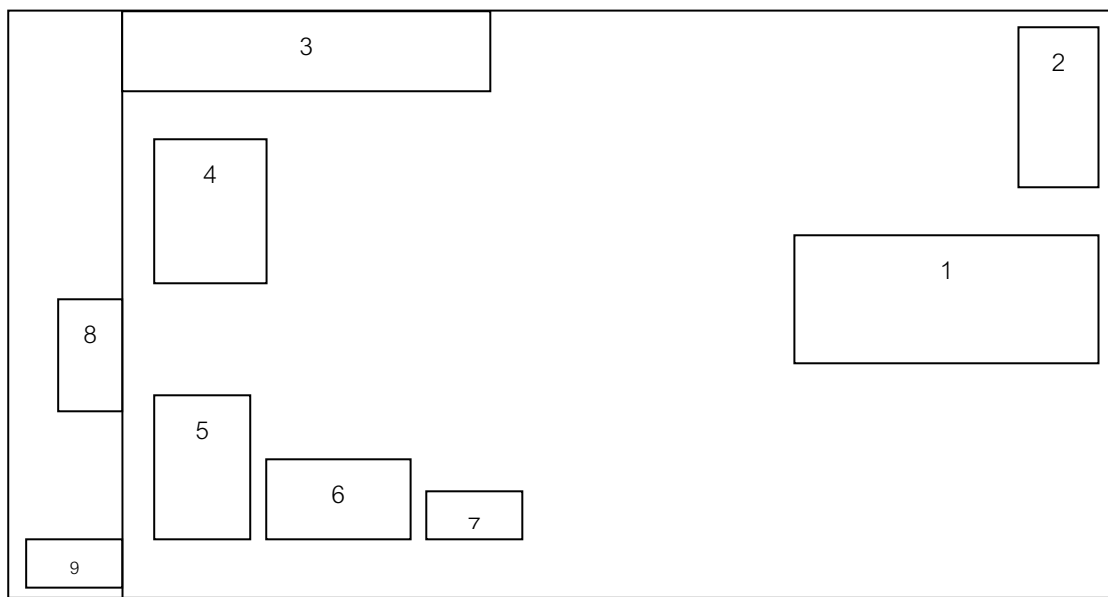
จากการสังเกตพบว่าการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ คือ จักรเย็บผ้า นอกจากนี้ก็ไม่มีการใช้เครื่องจักรใดๆ ทั้งสิ้นในการผลิต กอปรกับกลุ่มฯ ไม่มีความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีการผลิตเกี่ยวกับเครื่องจักรที่อำนวยความสะดวกในการผลิตและขาดบุคลากรที่เกี่ยวข้องมาให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งน่าจะทำให้กลุ่มฯ สามารถเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตของกิจการกลุ่มฯ มากกว่าที่เป็นอยู่

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เนื่องจากการกระจายงานให้แก่สมาชิกไปทำการผลิตที่บ้านของตนเอง ซึ่งเป็นการผลิตในขั้นตอนหลักๆ ส่วนขั้นตอนอื่นๆ ที่มีความยุ่งยากนั้นทางกลุ่มฯ มีการจ้างส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งประธานและคณะกรรมการจะรับจ้างทำโดยอาศัยพื้นที่ในการผลิตบริเวณบ้านของประธานกลุ่มฯ นอกจากนี้จะใช้พื้นที่ในบริเวณบ้านของประธานในการประกอบการผลิตของกลุ่มฯ แล้ว จะใช้เป็นสถานที่ในการจัดเก็บวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ใช้จัดเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อรอการจำหน่าย และใช้เป็นสำนักงานของกลุ่มฯ ด้วย ซึ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่เพื่อประกอบการกิจการของกลุ่มฯ (แสดงผังแผนภาพที่ 4.6) มีดังต่อไปนี้

พื้นที่ทำการผลิตทั้งหมดประมาณ	50	ตารางวา
- พื้นที่ใช้เป็นสำนักงาน	ร้อยละ 15	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่เก็บรักษาวัตถุดิบ	ร้อยละ 25	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด

- พื้นที่เก็บรักษาสลิตภัณฑ์	ร้อยละ	25	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่แสดงสินค้า	ร้อยละ	10	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่ตากผลิตภัณฑ์	ร้อยละ	15	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่ในการลงแป้งและย้อมสีด้วย	ร้อยละ	5	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่จักรเย็บผ้า	ร้อยละ	2	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด
- พื้นที่รีดผ้า	ร้อยละ	3	ของพื้นที่ทำการผลิตทั้งหมด



แผนภาพที่ 4.6 ผังของสถานที่ผลิต

หมายเหตุ :

- | | |
|--|---|
| 1. โต๊ะสำนักงาน | 6. โต๊ะรีดผ้า |
| 2. ชั้นเก็บเอกสาร | 7. จักรเย็บผ้า |
| 3. ห้องเก็บรักษาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ | 8. พื้นที่ลงแป้งและพื้นที่ย้อมสีด้วย (ดังรูปภาพที่ ภาคผนวก) |
| 4. ตู้แสดงผลิตภัณฑ์และที่แขวนผลิตภัณฑ์ | 9. พื้นที่ตากผลิตภัณฑ์ (ดังรูปภาพภาคผนวก) |
| 5. โต๊ะวางผลิตภัณฑ์ | |

ที่มา : จากการสำรวจ

ข้อสังเกตสภาพผังของสถานที่ผลิต

จากการสังเกตสภาพของสถานที่ทำการผลิตพบว่า พื้นที่ในการผลิตซึ่งอยู่ในบริเวณบ้านพักอาศัยมีขนาดประมาณ 50 ตารางวา (เป็นบ้านไม้ชั้นเดียวเท่านั้น) ได้มาเมื่อปี 2525 สถานที่ตั้งอยู่ บ้านเลขที่ 33/3 บ้านท่าข้าม หมู่ 6 ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ในการจัดผังของสถานที่ผลิตมีข้อจำกัดที่พื้นที่แสดงสินค้าของกลุ่มฯ ไม่มีการจัดสร้างเนื่องจากขาดแคลนงบประมาณ ทำให้ต้องใช้สถานที่บริเวณบ้านประธาน ซึ่ง

ค่อนข้างคับแคบและอยู่ห่างไกลจากชุมชนทำให้ส่งผลในด้านการตลาด นอกจากนี้การจัดหาพื้นที่ใช้สอย เนื่องจากลูกค้าใช้ทำการผลิตและใช้เป็นที่พักอาศัยตลอดจนสถานที่ติดต่อลูกค้าและดำเนินงาน ทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ ไม่ค่อยเป็นระบบเท่าที่ควร ในส่วนของสถานที่ตั้งนั้นไม่ได้คำนึงถึงคุณภาพในการผลิต เหตุที่ใช้พื้นที่บริเวณบ้านประธานเป็นสถานที่ผลิต เนื่องจากประธานเป็นศูนย์รวมของกลุ่มฯ และสามารถติดต่อประสานงานกับหน่วยงานได้สะดวกอยู่ใกล้การคมนาคม ทำให้การเข้าถึงทำได้สะดวกกว่า หากจะไปใช้ที่อื่นและมีอาณาบริเวณกว้างขวางที่สามารถขยายต่อไปได้ในอนาคต มีการปรับปรุงต่อเติมและบริเวณพื้นที่ในการลงแปรงและย้อมสีไม่มีการจัดการระบบกำจัดของเสียจากการผลิต หลังจากผลิตเสร็จน้ำเสียที่เกิดขึ้นจะถูกเททิ้งบริเวณพื้นที่ด้านข้าง

จากการที่กลุ่มฯ ขาดแคลนงบประมาณทำให้ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ให้ความช่วยเหลือในการของบประมาณการจัดสร้างร้านแสดงสินค้าและงบประมาณในการดำเนินงานของกลุ่มฯ เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท ซึ่งขณะนี้อยู่ในระหว่างการดำเนินการ

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ในการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ มีการจ้างการผลิตส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งกลุ่มฯ ทำการผลิตเองในบางขั้นตอน ดังนั้นในส่วนที่กลุ่มฯ มีการผลิตเองจะมีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตอยู่ส่วนหนึ่ง คือ น้ำเสียจากการลงแปรงและการย้อมสีด้วย ซึ่งกลุ่มฯ ได้มีการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตโดยเก็บรวมไว้เพื่อกำจัดโดยการเผาหรือฝัง เนื่องจากเห็นว่าปริมาณของของเสียดังกล่าวมีไม่มากและไม่เห็นความจำเป็นในการจัดการของเสียดังกล่าว

ข้อสังเกตการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

จากการสังเกตพบว่า ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะไม่มีการจัดการของเสียดังกล่าวเพราะเห็นว่าปริมาณของเสียไม่มากและไม่มีความรู้เกี่ยวกับการจัดการของเสียที่เกิดขึ้นดังกล่าว ทำให้กลุ่มฯ ละเลยการจัดการของเสียที่เกิดขึ้น ซึ่งในระยะยาวการที่กลุ่มฯ ไม่มีการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตในระยะยาวจะส่งผลกระทบต่อสภาพดินและสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากสารพิษตกค้างที่เกิดการสะสมมาเป็นระยะเวลานาน ซึ่งอาจเกิดผลตามมาในอนาคต ทำให้บริเวณพื้นที่ดังกล่าวไม่สามารถเพาะปลูกได้และทำให้ดินเสื่อมสภาพไปในที่สุด

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ มีการดำเนินงานดังกล่าวตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต โดยประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบทำการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาให้แก่สมาชิก ก่อนการผลิตจะให้สมาชิกกลุ่มฯ ลองทำผลิตภัณฑ์ออกมาหนึ่งชิ้นให้ประธานและคณะกรรมการตรวจสอบผลงานก่อน หากผลงานของสมาชิกคนใดยังไม่เรียบร้อยต้องทำการแก้ไขปรับปรุงก่อนจึงจะมอบงานให้ทำได้และในระหว่างการผลิตประธานและคณะกรรมการจะมอบหมายให้หัวหน้ากลุ่มย่อยทำการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์แทน และเมื่อสมาชิกผลิตเสร็จแล้วนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้ประธาน ก่อนการรับมอบผลิตภัณฑ์ประธานและคณะกรรมการจะทำการตรวจสอบความเรียบร้อยของงานก่อน เพื่อหาข้อบกพร่อง เมื่อถูกต้องครบถ้วนแล้วจะทำการลงบันทึกในสมุดบัญชีรับผลิตภัณฑ์ โดยสมาชิก

จะลงชื่อในสมุดเพื่อบันทึกไว้เป็นหลักฐานเพื่อมารับค่าแรงงานในภายหลัง กลุ่มฯ มีกรรมวิธีในการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์โดยการบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ถุงพลาสติกเพื่อป้องกันฝุ่นละอองมาเกาะ และเก็บไว้ในห้องจัดเก็บผลิตภัณฑ์เป็นการป้องกันผลิตภัณฑ์จากแสงแดดที่จะมีผลทำให้สีของผลิตภัณฑ์ซีดจาง และทำให้อายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์นั้นสั้นลง เมื่อมีการส่งมอบผลิตภัณฑ์ ในการบรรจุภัณฑ์สำหรับการขนส่งสินค้าไปยังปลายทางจะนำผลิตภัณฑ์บรรจุลงในกล่องกระดาษหรือถ้ามีจำนวนไม่มากและมีน้ำหนักเบาจะใส่ถุงพลาสติกใบใหญ่แล้วนำส่งยังปลายทางโดยประธานและคณะกรรมการจะรับผิดชอบในการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาการผลิต

1. ราคาวัตถุดิบในแต่ละช่วงมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น กลุ่มฯ จึงต้องรับภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นมา ในขณะที่ราคาขายสินค้าที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลให้รายรับลดลง
2. จากการที่ราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้นในบางช่วง ทำให้พ่อค้าคนกลางทำการกักตุนวัตถุดิบ ส่งผลให้วัตถุดิบไม่เพียงพอกับความต้องการในการผลิต
3. การขาดแคลนแรงงานในการผลิต เนื่องจากเป็นช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตการเกษตรหรืออยู่ในช่วงทำการเกษตร ทำให้ไม่สามารถหาแรงงานภายในพื้นที่การผลิตได้ทันกับปริมาณงานที่เข้ามาเป็นจำนวนมาก
4. จากการที่กำลังการผลิตไม่เพียงพอในบางช่วงทำให้ต้องจ้างคนนอกพื้นที่ในการทำการผลิต ซึ่งทำให้ต้นทุนค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นแรงงานนอกพื้นที่จึงสามารถขึ้นค่าแรงได้ ในกรณีงานเร่งด่วนทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรองค่าแรง
5. ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่สามารถช่วยอำนวยความสะดวกในด้านการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ เทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้คุ้มกับประโยชน์ใช้สอย เทคโนโลยีที่อำนวยความสะดวกในการใช้ระยะเวลาการผลิตให้สั้นลง
6. ขาดความรู้ในเทคโนโลยีการเก็บรักษาสีผลิตภัณฑ์ ให้คงความสวยงามและสามารถยืดอายุการใช้งานให้นานขึ้น
7. แรงงานผลิตสินค้าไม่ทันตามกำหนด เนื่องจากเกิดเหตุสุดวิสัยขึ้น เช่น ประสบอุบัติเหตุเจ็บป่วยกะทันหัน เป็นต้น ทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักไป ซึ่งงานที่ทำได้ต้องขาดช่วงไปด้วย
8. ปัญหาการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มฯ กับคู่แข่ง ซึ่งเกิดจากการที่ลูกค้ามาให้กลุ่มฯ แกะแบบสินค้าให้ เมื่อทำเสร็จกลุ่มฯ ได้ส่งตัวอย่างไปให้ลูกค้า แต่ลูกค้าไม่จ้างกลุ่มฯ ทำ แต่นำต้นแบบไปให้คู่แข่งรายอื่นที่รับผลิตให้ในราคาถูกกว่าทำแทน
9. ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตบางครั้งไม่เพียงพอที่จะขยายกำลังการผลิต
10. กลุ่มฯ ไม่มีสถานที่ในการดำเนินงาน และไม่มีร้านแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่เป็นสัดส่วนของกลุ่มฯ เอง

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการแหล่งเงินทุนในวงเงินไม่เกิน 50,000 บาท มีระยะเวลาการชำระหนี้เกิน 1 ปี ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ
2. ต้องการสถานที่สำหรับจัดแสดงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งจะเป็นการช่วยโฆษณาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
3. ต้องการเทคโนโลยีที่อำนวยความสะดวกในการผลิตเพื่อประหยัดเวลาในการทำการผลิต
4. ต้องการแหล่งตลาดเพื่อรองรับกำลังการผลิตที่จะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต
5. ต้องการบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยมาอบรมให้สมาชิกกลุ่มฯ ได้มีความเข้าใจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการผลิตของตนได้
6. ต้องการเทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ๆ ออกมา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทุกกลุ่ม ทุกระดับ
7. ต้องการให้กลุ่มฯ มีความมั่นคงและมีความเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ต้องการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ และเน้นการส่งออกให้มากขึ้น
8. ต้องการสถานที่ตั้งกลุ่มฯ สำหรับเป็นสำนักงานในการติดต่อลูกค้าและดำเนินการงานการผลิต
9. ต้องการให้มีการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำหน้าที่ดูแลป้องกันการเอาเปรียบจากพ่อค้าไม่ให้กดราคาสินค้าต่ำกว่ามาตรฐานและมีนโยบายจัดการขึ้นเด็ดขาดกับบุคคลที่ทำผิด

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย จากการวิเคราะห์ พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยสูงสุด คือ ชุดรับแขก รองลงมาได้แก่ กระเป๋าใส่โทรศัพท์มือถือ และ ที่ใส่ขวดน้ำ ตามลำดับ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยต่ำที่สุด คือ กระเป๋าลูกบิด

เมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขาย ถือว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีอัตรากำไรต่อราคาขายค่อนข้างดี มีบางผลิตภัณฑ์ที่ขาดทุนจากการวิเคราะห์ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากต้นทุนค่าแรง ส่วนอัตรากำไรต่อต้นทุนจากการเปรียบเทียบอัตรากำไรต่อต้นทุนกลุ่มฯ และต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนกลุ่มฯ สูงกว่าอัตรากำไรจากการวิเคราะห์ เนื่องจากต้นทุนกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ต่ำกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ (ตารางภาคผนวก ข.)

ศักยภาพด้านยอดขาย จากการวิเคราะห์ (ตารางที่ 4.10) พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านยอดขายสูงสุด คือ ชุดรับแขก ปลอกหมอนถักทอ และ ที่ใส่ขวดน้ำ ตามลำดับ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านยอดขายต่ำที่สุดคือกระเป๋าลูกบิด

ตารางที่ 4.10 ต้นทุน ยอดขาย และอัตราผลกำไร ในรอบ 1 ปี (2544)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย		ราคาขาย/หน่วย		ยอดขาย/ปี	อัตรา ยอดขาย/ ของ ผลิตภัณ์	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม		กำไรต่อหน่วย		กำไรรวม		อัตรากำไรต่อ ต้นทุนทั้งหมด		อัตรากำไรต่อราคา ขายส่งผลิตภัณฑ์	
		ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง			ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจาก การ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจาก การ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน วิเคราะห์
กระป๋องอัดลูกบ๊วด	ใบ	100	400	230	220	28,283	6.203	99.01	268.71	39604	107484.00	120.99	-48.71	48396	19484.00	122	-18	55.00	-22.14
กระป๋อง	ใบ	60	240	150	130	- 16,601	-3.64	156.07	236.24	37457	56697.6	-26.07	-106.24	6256.8	25497.60	-17	-45	-20.05	-81.72
กระป๋องหัวง	ใบ	100	400	130	120	- 18,176	-3.99	161.24	198.24	64496	79296	-41.24	-78.24	-16496	31296.00	-26	-39	-34.37	-65.2
กระป๋องใส่ โทรศัพท์	ใบ	200	800	20	18	3,000	0.66	44.16	49.71	35328	39768	-26.16	-31.71	-20928	25368.00	59.24	-63.79	-145.3	-176.2
กระป๋องใส่ โทรศัพท์	ใบ	300	1200	25	22	- 229	-0.05	20.94	27.72	31410	41580	1.06	-5.72	1272	-6864.00	5.06	-20.63	4.82	-26.00
ดอยลิ้งทองแก้ว ลายธง	ใบ	100	400	70	50	20000	4.39	36.78	52.2	14712	20880	13.22	-2.20	5288	-880.00	35.94	-4.21	26.44	-4.40
กระป๋องถ้วย กระดอม	ฝืน	40	160	130	100	16000	3.51	81.98	112.81	13117	18049.6	18.02	-12.81	2883.2	-2049.60	21.98	-11.36	18.02	-12.81

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย		ราคาขาย/หน่วย		ยอดขาย/ปี	อัตรา ยอดขาย ของ ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม		กำไรต่อหน่วย		กำไรรวม		อัตรากำไรต่อ ต้นทุนทั้งหมด		อัตรากำไรต่อราคา ขายส่งผลิตภัณฑ์	
		ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง			ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุน จากการ วิเคราะห์
ที่ใส่ขวดน้ำลาย พัด	ใบ	600	2400	40	35	84000	18.42	33.13	27.78	79512	66672	1.87	7.22	4488	17328.00	5.64	25.99	5.34	20.63
ปลอกหมอนเด็ก ริม	อัน	200	800	130	120	122000	26.75	86.31	123.46	86310	123460.00	33.69	-3.46	26952	-2768.00	39.03	-2.80	28.08	-2.88
ชุดรับแขก (มี 6 ชิ้น)	ชุด	200	800	250	200	210000	46.05	187.77	254.32	187770	254320.00	12.23	-54.32	9784	43456.00	6.51	-21.36	6.12	-27.16

ที่มา : จากการคำนวณและการประมาณการ

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ด้านปัจจัยการผลิต กลุ่มฯ มีแหล่งจัดหาปัจจัยการผลิตซึ่งกลุ่มฯ ได้รับส่วนลดจากการซื้อวัตถุดิบ สถานที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากแหล่งซื้อวัตถุดิบ แต่เนื่องจากกลุ่มฯ ทำการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง และพยายามหาช่วงซื้อวัตถุดิบที่ตรงกับช่วงส่งสินค้าเป็นการลดต้นทุนในการขนส่งด้านการผลิตและการตลาดได้ทางหนึ่ง ในส่วนของแรงงาน กลุ่มฯ มีอย่างเพียงพอสำหรับการผลิตในช่วงปกติ มีทักษะ ฝีมือ และความชำนาญในการผลิต นอกจากนี้ยังมีแรงงานนอกกลุ่มฯ ซึ่งเป็นกำลังการผลิตสำรองได้

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตของกลุ่มฯ ไม่มีความยุ่งยากซับซ้อน ส่วนมากจะใช้ฝีมือทำการผลิตเป็นงานที่ขึ้นอยู่กับทักษะและความสนใจของผู้ผลิต และเกิดการสูญเสียจากกระบวนการผลิตน้อยมากสามารถใช้วัตถุดิบได้ทั้งหมด สำหรับการย้อมสีด้ายนั้นส่วนมากจะซื้อด้ายสำเร็จ จะทำการย้อมเฉพาะสีที่ลูกค้าสั่งเท่านั้น โดยทำการจางย้อม

บทที่ 5

การตลาด

กลุ่มเย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ปัจจุบันประกอบด้วยสมาชิกประมาณ 300 คน ซึ่งมีประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ 6 คน นอกนั้นเป็นสมาชิกกลุ่มฯ ในส่วนของการบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ นั้น ได้ทำการจัดกลุ่มของผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารงานการตลาดผู้รับผิดชอบคือ นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ ประธานกลุ่มฯ ในระยะเริ่มแรกกลุ่มฯ ผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นมาเองก่อน โดยทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 เป็นผู้จัดหาตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้ นอกจากนี้ยังได้เข้าไปส่งเสริมฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการเย็บปักถักร้อยด้วย ต่อมาลูกค้าที่ศูนย์ฯ ได้ติดต่อให้ นั้น ในระยะแรกประมาณ ปี พ.ศ. 2538 มีอยู่หนึ่งราย ที่ได้สั่งซื้อจากกลุ่มฯ โดยได้ส่งดอยลิที่รองแก้วน้ำแบบและลวดลายต่างๆ เป็นมูลค่าประมาณ 8,000 บาท และเมื่อกลุ่มฯ ส่งสินค้าไปให้แล้วปรากฏว่าลูกค้าไม่ยอมชำระเงินให้ ซึ่งกลุ่มฯ ได้พยายามติดต่อกับลูกค้าโดยขอความช่วยเหลือจากทางศูนย์ฯ ให้ติดต่อสอบถามให้แต่ก็ไม่เป็นผลสำเร็จจนกระทั่งถึงปัจจุบัน ดังนั้นการตลาดในระยะเริ่มแรกของกลุ่มฯ จึงประสบกับการขาดทุนเป็นเงิน ประมาณ 3,000 บาท จากนั้นเป็นต้นมา กลุ่มฯ จึงได้ปรับกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดให้มีความรอบคอบมากขึ้น โดยก่อนที่จะรับงานจากบริษัท/ลูกค้า นั้น กลุ่มฯ ได้มีการสอบถามข้อมูลของบริษัท/ลูกค้าจากทางศูนย์ฯ เพื่อตรวจสอบประวัติของบริษัท/ลูกค้า และให้ความสำคัญในการพิจารณาความน่าเชื่อถือของบริษัท/ลูกค้ามากขึ้น

ประมาณในปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ได้มีลูกค้าติดต่อผ่านศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ คือ บริษัท อีทีซี. จำกัด ซึ่งมีบริษัทในเครือ ได้แก่ บริษัท อี ที ซี จำกัด ได้แก่ PENA HOUSE GROUP บริษัท WATSON และบริษัท U-FO มีความสนใจในผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และเริ่มดำเนินการสั่งซื้อสินค้าของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ มีการสั่งซื้อในปริมาณที่มาก ทำให้ชาวบ้านมีความสนใจเข้ามาร่วมกลุ่มฯ เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จนกลุ่มฯ สามารถขยายกำลังการผลิตได้สูงสุดในปี พ.ศ.2542 โดยสามารถผลิตเสื้อถักส่งให้แก่บริษัทฯ ได้ถึง 20,000 ตัว ในระยะเวลา 1 เดือน

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้น แบ่งได้ 3 กลุ่มใหญ่ คือ

1. กลุ่มงานปัก-งานร้อย
2. กลุ่มถักโครเชต์
3. กลุ่มงานเย็บรวม

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ได้แก่ กระเป๋า ดอยลิที่รองแก้วน้ำแบบและลวดลายต่างๆ ที่ใส่ขวดน้ำ ดอยลิที่รองจาน ผ้ารองจานแบบและลวดลายต่างๆ และหมอนแบบและลวดลายต่างๆ การตลาดของกลุ่มฯ

ในปัจจุบันอาศัยการรับคำสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท อีทีซี. จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทส่งออก โดยส่วนใหญ่ และนอกจากนี้ ยังมีลูกค้ารายย่อยอีกประมาณ 2 – 3 ราย เมื่อกลุ่มฯ ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ในระยะแรกจะผลิตในจำนวนน้อย เมื่อนำสินค้าส่งให้กับบริษัททางรถยนต์ขนส่งสินค้า กลุ่มฯ ก็จัดส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ไปพร้อมกันด้วยเพื่อเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ให้แก่ลูกค้าและเพิ่มกำลังการผลิตขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภค

ในปัจจุบันมีกลุ่มฯ ผู้ผลิตที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันเป็นจำนวนมาก ซึ่งธุรกิจเหล่านี้มีลักษณะเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว เช่น ที่อำเภอสันกำแพง เป็นต้น แต่เนื่องจากตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบและแหล่งตลาด และบางธุรกิจอยู่ในรูปของกลุ่มแม่บ้านเช่นเดียวกัน เช่น กลุ่มวัดป่าดาราภิรมย์ จึงได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ทางกลุ่มฯ ได้ผลิตขึ้นเพื่อจำหน่าย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เมื่อเทียบกับคู่แข่งแล้ว กลุ่มฯ มีความเห็นว่าคุณภาพของผลิตภัณฑ์และความละเอียดในฝีมือการทำงานนั้นทางกลุ่มฯ สามารถทำได้ดีกว่าจากการบอกเล่าของลูกค้าและกลุ่มฯ ได้เคยลองสอบถามจากร้านเหล่านั้นด้วย และราคาขายทั้งปลีกและส่งตามท้องตลาดของกลุ่มฯ แม้ว่าจะมีราคาสูงกว่าราคาตามท้องตลาดและคุณภาพของสินค้านั้นได้รับมาตรฐานจาก สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานรัฐมนตรี ส่วนมากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะจำหน่ายให้กับลูกค้าซึ่งเป็นรายใหญ่และมีชื่อเสียง ดังนั้นกลุ่มฯ จึงได้เน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทุกขั้นตอนการผลิต ซึ่งราคาของคู่แข่งนั้นทางกลุ่มฯ พยายามปรับกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายแทนการปรับราคาตามคู่แข่ง

หน้าที่ด้านการตลาดของกลุ่มฯ จะมีประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการ ทำหน้าที่ในการหาตลาด ดังนั้นสมาชิกจะทำหน้าที่เพียงรับคำสั่งซื้อจากคณะกรรมการที่กระจายงานให้เท่านั้น โดยลูกค้าสามารถติดต่อกับกลุ่มฯ ได้โดยผ่านประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งผู้ทำหน้าที่ประสานงานและผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจ คือ ประธานกลุ่มฯ แต่เพียงผู้เดียว อย่างไรก็ตามในการตัดสินใจทุกครั้งประธานกลุ่มฯ จะถามความเห็นจากคณะกรรมการ เพื่อประกอบการตัดสินใจด้วยทุกครั้ง

5.1.2 การวางแผนการตลาด

1. กลุ่มฯ มีความต้องการในด้านการขยายตลาดออกไปให้กว้างขวางมากขึ้น เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ มีจำนวนมากถึง 300 คน ดังนั้นจึงมีความต้องการขยายตลาดเพื่อรองรับแรงงานในการผลิต ซึ่งเป็นการสร้างงานให้แก่สมาชิกได้มีงานทำกันอย่างทั่วถึง

2. ต้องการปรับเปลี่ยนรูปแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ ให้มีความสวยงามดึงดูดใจลูกค้าได้มากขึ้น และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ นั้น ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมีความต่อเนื่องดังนี้

5.2.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีลักษณะเป็นการบรรจุเพื่อจำหน่าย และเพื่อการขนส่ง สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทำเป็นชุด เช่น ชุดดอยลี่ที่รองแก้วน้ำ จะบรรจุในถุงพลาสติกขนาด 7 x 11 นิ้ว จำนวน 6 ชิ้นต่อถุง ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีการบรรจุภัณฑ์นั้นมักจะมีขนาดเล็ก ส่วนผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่จะไม่มีการบรรจุภัณฑ์ นอกจาก

จะจำหน่ายให้แก่ลูกค้าก็จะนำสินค้าใส่ถุงพลาสติกหิ้วให้แก่ลูกค้า หากเป็นการส่งสินค้าไปยังลูกค้าในจำนวนมากและระยะทางไกล กลุ่มฯ จะบรรจุสินค้าลงในกล่องกระดาษขนาดใหญ่ และถ้าจำนวนสินค้าไม่มากนักจะบรรจุลงในถุงพลาสติกขนาดใหญ่ และจ้างรถขนส่งสินค้าจากบริษัทนิมชีเส็ง จำกัด(1988) เป็นผู้ขนส่งไปยังลูกค้า ซึ่งการใช้บรรจุภัณฑ์ก็ยังคงรูปแบบเดิมมาจนกระทั่งปัจจุบัน

5.2.2 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงเมื่อประมาณปลายปี พ.ศ. 2543 ทางกลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ในชื่อของโครงการหมู่บ้านอุตสาหกรรม กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ในการออกแบบป้ายราคา และบรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษ ให้แก่กลุ่มฯ ไว้สำหรับบรรจุสินค้าให้แก่ลูกค้า ในส่วนของป้ายราคาสินค้านั้นมีรายละเอียด คือ ชื่อโครงการที่ให้การสนับสนุน ตราศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตรากลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ชื่อกลุ่มฯ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ต่อ รหัส-ผลิตภัณฑ์ ชื่อผลิตภัณฑ์ และราคาผลิตภัณฑ์

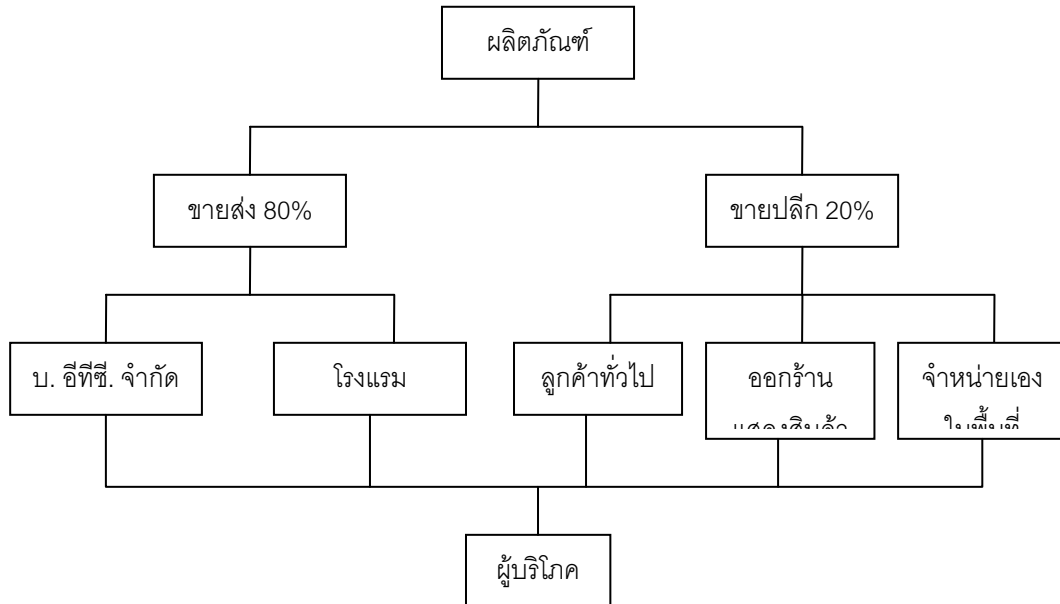
ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ ใช้บรรจุภัณฑ์ถุงพลาสติก ถุงกระดาษ (ศูนย์ฯ ออกแบบให้ และจัดทำให้แก่กลุ่มฯ โดยไม่คิดมูลค่า) และกล่องกระดาษ ตามความเหมาะสม ตั้งแต่เริ่มจำหน่ายยังไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ การเปลี่ยนแปลงฉลากของกลุ่มฯ หลังจากทางศูนย์ฯ ช่วยออกแบบให้ก็ยังไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ

กลุ่มฯ ได้เพิ่มผลิตภัณฑ์โดยมีการออกแบบใหม่ๆ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง มีการคิดค้นจากตำราหนังสือต่างๆ มาดัดแปลงด้วยตนเองตามความสนใจโดยคำนึงถึงวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่มีอยู่และความสามารถในการแกะลายของสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่เมื่อมีการรับคำสั่งสินค้ามาจากลูกค้า กรณีที่กลุ่มฯ ยังไม่เคยผลิตมาก่อน ประธานกลุ่มฯ จะทำการแกะลายก่อน แล้วทดลองถักออกมาเป็นตัวอย่างก่อน 2 – 3 ชิ้นแล้วส่งไปให้ลูกค้าพิจารณาหากลูกค้าสั่งทำ ก็จะนำตัวอย่างนั้นมาสอนให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ให้เป็นก่อน แล้วจึงจะกระจายงานให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ได้

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนมากจะเป็นการจัดจำหน่ายโดยการขายส่งให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ (พ่อค้าส่ง) นอกจากนั้นเป็นการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายย่อย 2 – 3 ราย (พ่อค้าปลีก) และจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง โดยการออกร้านจัดแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐได้จัดขึ้น การจำหน่ายสินค้าภายในหมู่บ้าน ที่ตลาดนัดริมทางในวันเสาร์และวันอาทิตย์ ซึ่งจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยวและผู้สัญจรผ่านเส้นทางดังกล่าว ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถขายได้ดีมาก นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังจำหน่ายเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ซึ่งบางครั้งมีหน่วยงานภาครัฐเข้าไปเยี่ยมชมเพื่อศึกษาดูงานเกิดความสนใจและติดต่อให้กลุ่มฯ ไปออกร้านหรือนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปช่วยจำหน่ายให้ด้วย ได้แก่ กรมพัฒนาชุมชน ในส่วนของรายละเอียดเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแยกช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามประเภทผลิตภัณฑ์ที่ได้แยกไว้ข้างต้นแต่ละประเภท ดังนี้

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

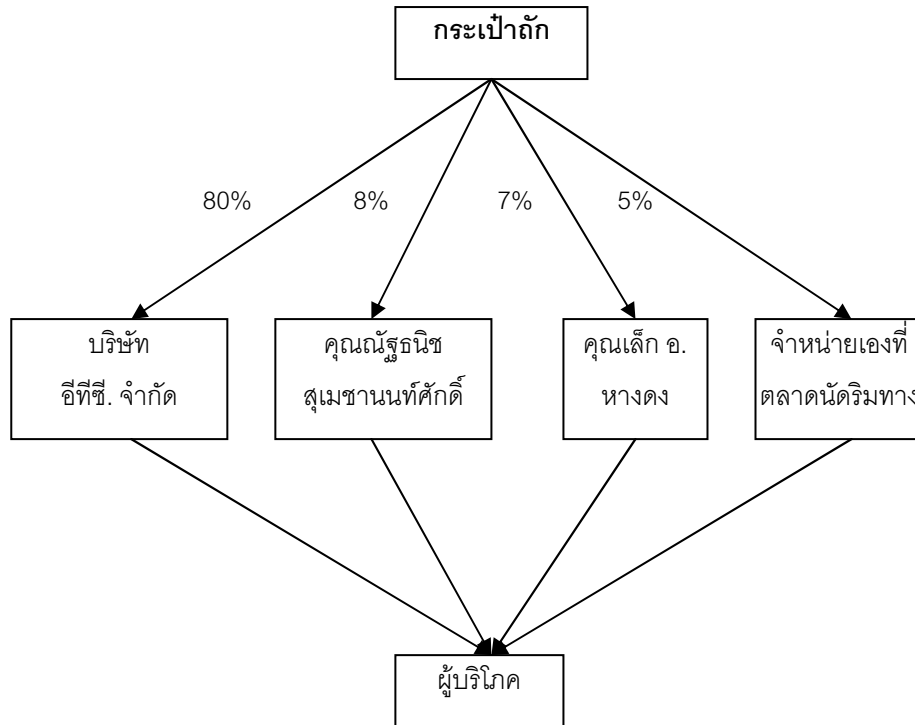
ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าก็ก

ผลิตภัณฑ์กระเป๋ามีรูปแบบและลวดลายต่างๆ มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางบริเวณหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ (แผนภาพที่ 5.2)

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในตัวจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้า 50 ใบขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ใบขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อในนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการเซ็นเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง จำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อต่อครั้งโดยเฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ใบ/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการสั่งซื้อสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินสั่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กระเป๋าลัก

ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยลิที่รองแก้วน้ำ

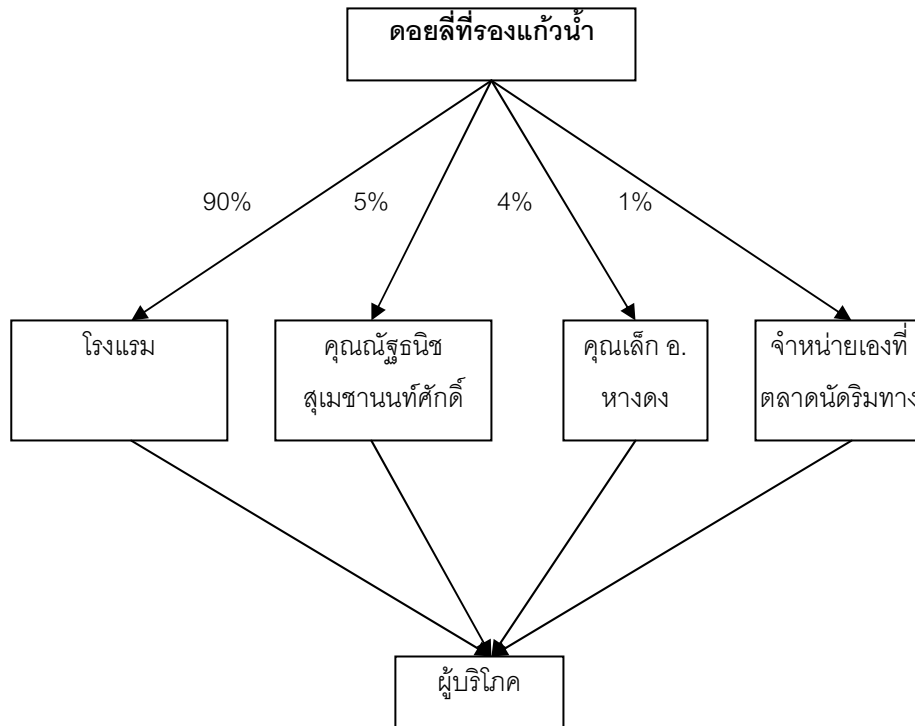
ผลิตภัณฑ์โดยลิที่รองแก้วน้ำมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 6 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภครวมซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางแถวหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ในราคาขายปลีก (แผนภาพที่ 5.5)

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในตัวจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งสินค้า 50 ผืนขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ผืน ขึ้นไปได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อในนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการลงชื่อเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งต่อครั้งโดย

เฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ผืน/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการส่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินส่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอยลี่ที่รองแก้วน้ำ

ช่องทางการจัดจำหน่ายดอยลี่ที่รองจานและผ้ารองจานถักริม

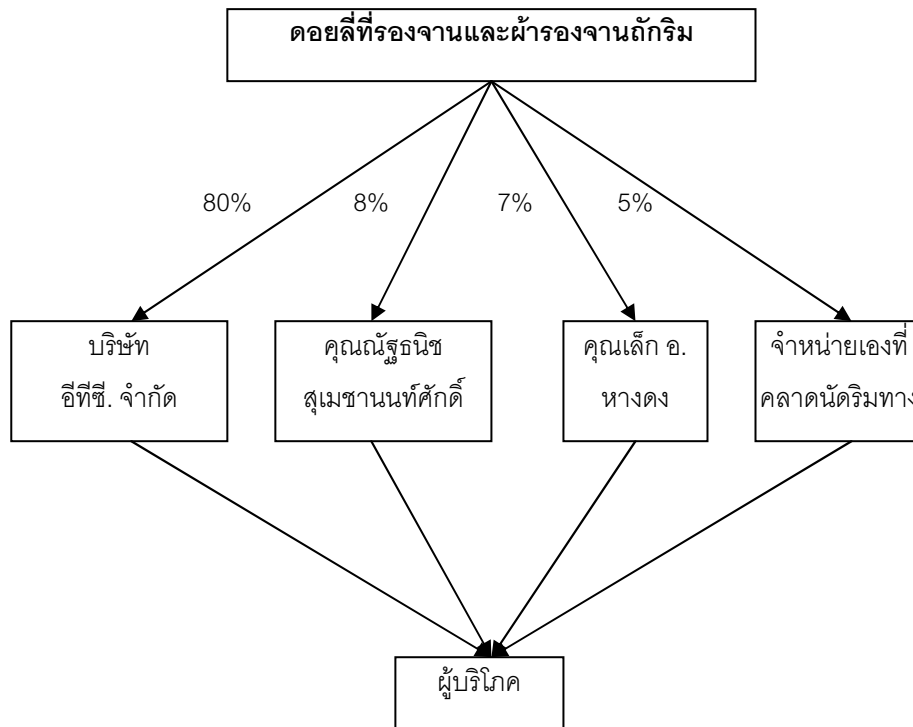
ผลิตภัณฑ์ดอยลี่ที่รองจานและผ้ารองจานถักริมมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 4 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางแถวหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ในราคาขายปลีก (แผนภาพที่ 5.3)

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในตัวจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้า 50 ผืนขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ผืน ขึ้นไปได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการลงชื่อเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อต่อครั้งโดย

เฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ผืน/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการส่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินส่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอยลี่ที่รองจานและผ้ารองจานถักริม

ช่องทางการจัดจำหน่ายหมอน

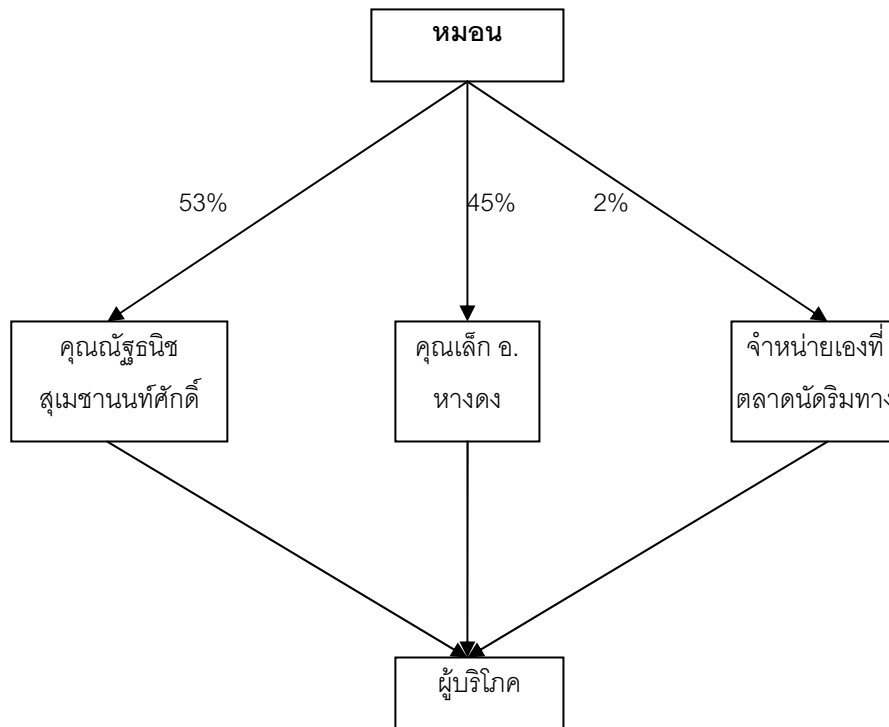
ผลิตภัณฑ์หมอนมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 3 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางแถวหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ในราคาขายปลีก (แผนภาพที่ 5.4)

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในตัวจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้า 50 ใบขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ใบ ขึ้นไปได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อในนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการลงชื่อเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อต่อครั้งโดย

เฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ใบ/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการสั่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินสั่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หมอน

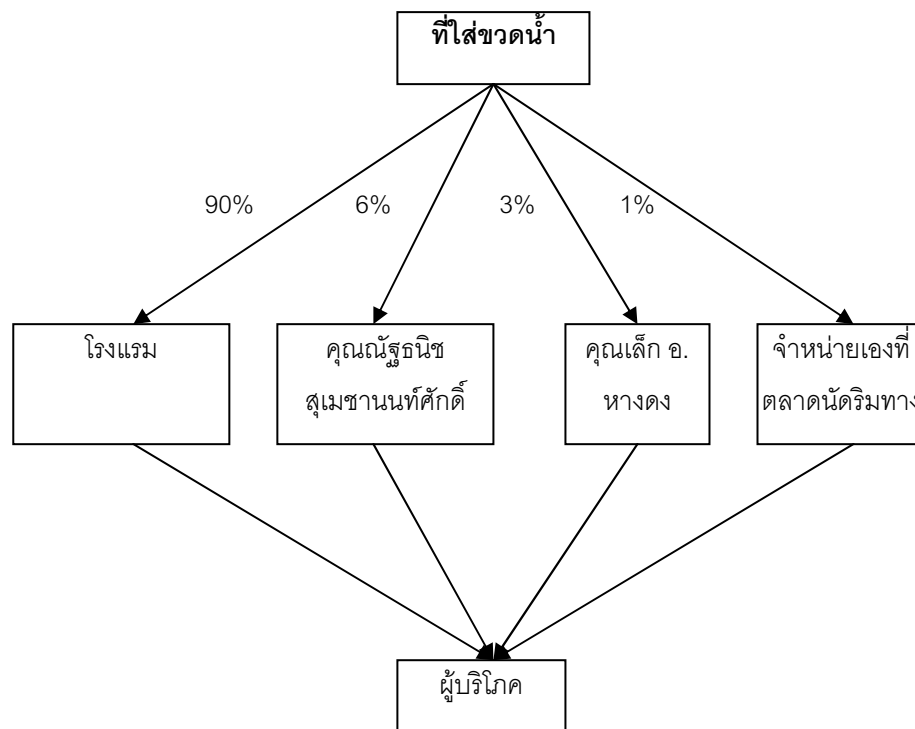
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใส่ขวดน้ำ

ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ขวดน้ำมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 28 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางแถวหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ในราคาขายปลีก (แผนภาพที่ 5.5)

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในตัวจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้า 50 ใบขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ใบ ขึ้นไปได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการลงชื่อเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งต่อครั้งโดยเฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ใบ/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการสั่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินสั่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทีไ่สขวดน้ำ

ช่องทางการจัดจำหน่ายรองเท้าหุ้มนียบ

ผลิตภัณฑ์รองเท้าหุ้มนียบมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 28 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว คือ จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งต่อครั้งโดยเฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 คู่/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการสั่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินสั่งเก็บปลายทาง (แผนภาพที่ 5.6)

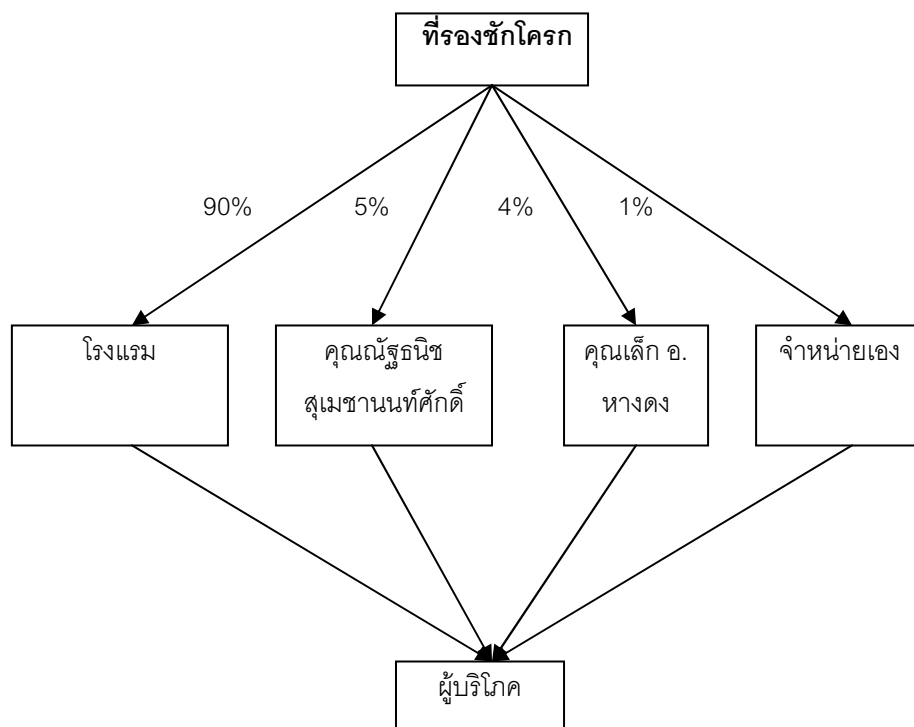
ช่องทางการจัดจำหน่ายที่รองชักรโครก

ผลิตภัณฑ์ที่รองชักรโครกมีรูปแบบและลวดลายต่างๆ อยู่ประมาณ 28 ชนิด มีช่องทางการจัดจำหน่าย 3 ช่องทาง คือ

ช่องทางที่ 1 จำหน่ายให้กับผู้บริโภคซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวและผู้เดินทางสัญจรผ่านเส้นทางนั้นโดยตรง ในการออกร้านที่ตลาดนัดริมทางแถวหมู่บ้านทุกวันเสาร์และวันอาทิตย์ ในราคาขายปลีก

ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เช่น ร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ 2 ราย โดยส่วนมากจะรับเป็นจำนวนไม่มากนัก ในราคาขายส่ง หากลูกค้าสั่งสินค้า 50 ใบขึ้นไป ได้รับส่วนลดร้อยละ 10 ของราคาขาย และถ้าสั่ง 100 ใบ ขึ้นไปได้รับส่วนลดร้อยละ 15 ของราคาขาย โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ และในบางครั้งพ่อค้าจะมารับเองที่บ้านของประธานกลุ่มฯ ตามความสะดวก เงื่อนไขในการชำระเงินนั้นลูกค้าจะชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชีของกลุ่มฯ โดยใช้ชื่อนามกลุ่มฯ ร่วมกันระหว่างประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก เป็นผู้มีอำนาจในการลงชื่อเบิกจ่ายเงินในบัญชีของกลุ่มฯ

ช่องทางที่ 3 จำหน่ายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งเป็นบริษัทลูกค้ารายใหญ่ เพื่อนำไปจำหน่ายให้กับบริษัทในเครือของ บริษัท อีทีซี. จำกัด โดยจัดจำหน่ายในราคาขายส่ง โดยจำนวนสินค้าที่ลูกค้าสั่งต่อครั้งโดยเฉลี่ยในรอบ 1 เดือนนั้น มีจำนวนประมาณ 500 – 1,000 ใบ/ครั้ง และในรอบ 1 ปี มีการสั่งสินค้าประมาณ 3 – 4 ครั้ง/ปี ในการจัดส่งสินค้าทางกลุ่มฯ จะจ้างรถขนส่งสินค้าให้มารับสินค้า โดยการชำระเงินส่งเก็บปลายทาง



แผนภาพที่ 5.7 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่รองชักรโครก

ข้อสังเกต

1. ราคาขายของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดเป็นราคาที่คิดรวมค่าขนส่ง ในแต่ละช่องทางที่มีการขนส่ง โดยกลุ่มฯ เป็นผู้ดำเนินการให้ กลุ่มฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งเอง และการขนส่งของกลุ่มฯ นั้น ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่ง โดยใช้รถยนต์ส่วนตัวของประธานหรือสมาชิกกลุ่มฯ ที่มีเวลาไปส่งสินค้าให้ โดยจะคิดค่าน้ำมันให้ครั้งละ ประมาณ 200 บาท/ครั้ง สามารถใช้เดินทางไปส่งผลิตภัณฑ์และสามารถใช้เดินทางไปซื้อวัตถุดิบได้ด้วย

2. ในการออกงานแสดงสินค้าตามต่างๆ ทั้งในจังหวัดเชียงใหม่ และต่างจังหวัด ของกลุ่มฯ มีประมาณ ปีละ 6 – 7 ครั้ง เช่น งานศูนย์ศิลปาชีพพิเศษบางไทร และงานฤดูหนาว เป็นต้น

3. ผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยที่กลุ่มฯ ได้ผลิตขึ้นเอง แบ่งออกเป็น 18 ประเภท ซึ่งมีช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหมือนกับผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยที่กลุ่มฯ ผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า แต่ในส่วนของลูกค้ารายใหญ่นั้นจะเน้นผลิตภัณฑ์เครื่องแต่งกายมากกว่าผลิตภัณฑ์ที่เน้นประโยชน์ใช้สอยทั่วไป

กลุ่มฯ มีการผลิตในปริมาณมาก ถือเป็นการช่วยเหลือให้สมาชิกในกลุ่มฯ ได้มีงานทำมีอาชีพเสริมรายได้ให้แก่สมาชิกอย่างทั่วถึงมากกว่าการขายที่มุ่งแสวงหาผลกำไรสูงสุด

5.4 ราคาและการตั้งราคา

การกำหนดราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ ในระยะแรก มีรายละเอียดดังนี้

เกณฑ์การตั้งราคาสินค้า

กลุ่มฯ ใช้วิธีการตั้งราคาสินค้าโดยพิจารณาจาก

1. ต้นทุนรวมในการผลิต
2. ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ต่อชิ้น
3. ราคาขายของคู่แข่ง
4. ลูกค้าตั้งราคามาให้กลุ่มฯ และให้กลุ่มฯ พิจารณาตามความเหมาะสม
5. ขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

โดยกลุ่มฯ มีการพิจารณาราคาตลาดสูงสุดและต่ำสุดในท้องตลาดแล้วตั้งราคาให้สูงกว่าราคาต่ำสุดของท้องตลาดและของคู่แข่ง เนื่องจากกลุ่มฯ มีความมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ มีอยู่หลายชนิดที่มีการเพิ่มแบบและลวดลายใหม่ๆ มากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในการตั้งราคาขายปลีกของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ นั้น จะพิจารณาจากต้นทุนในการผลิต ราคาที่ลูกค้าเสนอมาให้พิจารณา และราคาขายปลีกของคู่แข่งเพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้ กลุ่มฯ ได้จำหน่ายราคาขายปลีกในราคาร้อยละ 20 เท่านั้น ที่เหลือร้อยละ 80 เป็นการจำหน่ายโดยการจำหน่ายให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ (บริษัท อีทีซี. จำกัด) ซึ่งกลุ่มฯ ได้จำหน่ายให้ในราคาขายส่ง โดยคิดส่วนลดให้หากสั่งสินค้าเป็นจำนวนตั้งแต่ 50 ชิ้น ขึ้นไป จะได้รับส่วนลดร้อยละ 10 และสั่งสินค้าเป็นจำนวนตั้งแต่ 100 ชิ้น ขึ้นไป จะได้รับส่วนลดร้อยละ 15

จากผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมา จำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ พบว่าต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ (ภาคผนวก ค.) เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายทั้งราคาส่งและราคาปลีก แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการทำ

กำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ ซึ่งส่วนใหญ่ทำกำไรให้ โดยผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างมากที่สุด คือ ชุดรับแขก รองลงมาคือ กระเป๋าสีโทรทัศน์มือถือ ขนาด 2.5x5.5 นิ้ว ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างน้อยที่สุด คือ กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว

เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ และจากการวิเคราะห์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่าง มากที่สุด คือ ชุดรับแขก ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างน้อยที่สุด คือ กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว

ตารางที่ 5.1 ราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ขนาด (กว้างxยาวx สูง)	ราคา (บาท) ขายส่ง	ราคา (บาท) ขาย ปลีก	หน่วย	ปริมาณการ ผลิต ปี 2544
กระเป๋าติดลูกบิด		220	230	ใบ	500
กระเป๋า	11 x 9 นิ้ว	130	150	ใบ	1000
กระเป๋าหิ้ว	11 x 9 นิ้ว	120	130	ใบ	500
กระเป๋าใส่โทรทัศน์	2.5 x 5.5 นิ้ว	18	20	ใบ	6000
กระเป๋าใส่โทรทัศน์	2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว	22	25	ใบ	4000
ดอຍลຶຣອນແກ້ວລາຍອຸ່ນ	3.5 นิ้ว	50	70	ผืน	500
กระเป๋าด้ายกระสอบ	-	100	130	ใบ	200
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	-	35	40	อัน	5000
ชุดรับแขก(มี 6 ชิ้น)		200	250	ชุด	1000
ปลอกหมอนถักริม	13 x 13 นิ้ว			ผืน	
ผ้ารองจานทรงกลม	10 นิ้ว			ผืน	
ผ้ารองจานทรงรี	11 นิ้ว			ผืน	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	10 x 13 นิ้ว			ผืน	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	10 x 16 นิ้ว			ผืน	
ดอຍລຶຣອນແກ້ວນ້ຳ	3.5 นิ้ว			ผืน	
ที่รองชั๊กโครกทรงสี่เหลี่ยม	5 x 17 นิ้ว			ผืน	
ที่มา : จากการสำรวจ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.					

ตารางที่ 5.2 เปรียบเทียบราคาขายส่งและปลีก กับต้นทุนการผลิตและการตลาด

รายการ	ต้นทุนวิเคราะห์									
	กระเป๋าดิดลูกปัด		กระเป๋ ขนาด 11x9 นิ้ว		กระเป๋ ห่วงขนาด 11x9 นิ้ว		กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5x5.5 นิ้ว		กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5x5.5x1.25 นิ้ว	
	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก
ต้นทุนการผลิตของ กลุ่มฯ	99.01		156.07		161.24		44.16		20.94	
ต้นทุนการตลาด	7.0548		1.6196		0.7055		1.6034		3.2067	
ราคาขาย	220	230	130	150	120	130	18	20	22	25
ต้นทุนการผลิต และ การตลาด	275.76		3.8481		277.76		278.76		279.76	
ส่วนต่างของราคาขาย กับต้นทุน	-55.76	29.12	-35.557	-24.1586	-6.429	4.0595	-3.8024	33.2226	-16.0183	48.0205
การผลิตและการตลาด										

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

รายการ	ต้นทุนวิเคราะห์									
	ดอยลิ้งแ้วลาย อ่งุ่น		กระเป๋าด้ายกระสอบ		ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด		ปลอกหมอนถักกรม		ชุดรับแขก (มี 6 ชิ้น)	
	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก
ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ	36.78		81.98		33.13		86.31		187.77	
ต้นทุนการตลาด	1.1223		1.7481		1.1223		1.7481		0.3038	
ราคาขาย	50	70	100	130	35	40	120	130	200	250
ต้นทุนการผลิต และ การตลาด	280.76		281.76		282.76		283.76		284.76	
ส่วนต่างของราคาขาย กับ ต้นทุน	6.0994	23.013	-5.2061	43.6877	6.0994	23.013	-5.2061	43.6877	-54.6255	-4.6255
การผลิตและการตลาด										

ที่มา : จากการคำนวณ

ข้อสังเกต

สาเหตุที่ต้องจำหน่ายราคาต่างกันเนื่องจากพ่อค้าส่งต้องนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าปลีกอีกกลุ่มหนึ่งในราคาที่ได้อีกต้นทุนเข้าไปแล้วประมาณร้อยละ 30 - 50 ซึ่งพ่อค้าเหล่านั้นมีอิทธิพลอย่างมากในการกำหนดราคาส่ง

5.5 การส่งเสริมการขาย

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ มีการรักษาลูกค้าเก่า โดยเน้นความรับผิดชอบในงานของลูกค้าอย่างเต็มที่ และมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

ในระยะแรกที่กลุ่มฯ ได้ผลิตผลิตภัณฑ์ออกมานั้น ทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้ช่วยหาตลาดให้โดยการแนะนำลูกค้าจากบริษัทส่งออกให้แก่กลุ่มฯ และประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้ช่วยหาตลาดโดยการนำผลิตภัณฑ์ไปฝากขายตามร้านต่างๆ ภายในอำเภอ แล้วจึงได้ขยายตลาดไปในตัวจังหวัด ต่อมาเมื่อมีผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ออกมาก็ใช้การเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้านำไปทดลองจำหน่าย และส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ไปพร้อมกับการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดด้วย และขยายกำลังการผลิตขึ้นตามความต้องการของลูกค้า อีกทั้งกลุ่มผู้มาดูงานบางกลุ่มยังได้ช่วยในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย

สำหรับประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ได้รับความเชื่อถือจากสมาชิกกลุ่ม และชุมชน ดำรงตำแหน่งสำคัญในระดับหมู่บ้าน กอปรกับได้รับรางวัลมากมายได้แก่

- ได้รับโล่หมู่บ้านอุตสาหกรรมจาก BOI ว่า บ้านท่าข้าม ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับการพัฒนา คัดเลือกเป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมประเภทเย็บปักถักร้อย (นายมนู เลียวไพโรจน์ อธิบดีศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักนายกรัฐมนตรี)

- ได้รับโล่จากกรมประชาสัมพันธ์ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 แก่นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ ประธานกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อย ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

- เป็นวิทยากรรับเชิญในการจัดรายการโทรทัศน์ “เพื่อคนทำงาน” ตอน เย็บปักถักร้อย บ้านท่าข้าม ตำบลสบเปิง อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเผยแพร่ออกอากาศ ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 11 ให้ ณ วันที่ 23 มกราคม 2544

ทำให้มีโอกาสเข้าสังคมในการออกร้านแสดงสินค้า การประชุมและการอบรมต่างๆ จึงถือเป็นโอกาสในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการจำหน่ายตลอดทั้งปี เพราะวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต สามารถหาได้ง่าย วัตถุดิบบางชนิดอาจมีราคาเปลี่ยนแปลงขึ้นหรือลงตามช่วงเวลา ซึ่งมี

ผลกระทบต่อราคาของผลิตภัณฑ์บ้าง แต่เนื่องจากทางกลุ่มฯ สามารถแก้ปัญหาโดยการทำการผลิตผลิตภัณฑ์จำนวนมากส่งให้แก่ลูกค้าหลักซึ่งมีปริมาณในการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจึงไม่มีผลกระทบเท่าใดนัก

ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ จะลงบัญชีในสมุดบัญชีรายรับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เมื่อได้รับเงินสดและจากการให้สินเชื่อทางการค้า ดังนั้นยอดจำหน่ายในแต่ละเดือนจะเป็นยอดจำหน่ายเงินสดรับและจากการให้สินเชื่อทางการค้าแก่ลูกค้าในเดือนนั้นๆ และเป็นยอดยกมาของเงินเชื่อในเดือนก่อนๆ รวมกัน

ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นช้าๆ อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2537 จนถึงปัจจุบัน เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนาและพยายามคิดค้นออกแบบลวดลายใหม่ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่องเพื่อความหลากหลายในการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกระดับ

ผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยของกลุ่มฯ มีการจำหน่ายตลอดทั้งปี การเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตส่งผลกระทบต่อให้ยอดขายมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย เนื่องจากกลุ่มฯ สามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. เกิดความเสี่ยงทางการตลาดเนื่องจากไม่มีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างกลุ่มฯ กับลูกค้า ทำให้กลุ่มฯ ผู้ผลิตต้องรับผิดชอบต่อความเสี่ยงทางการค้าที่เกิดขึ้น

2. ถึงแม้จะมีอำนาจต่อรองทางการค้ากับลูกค้าแต่ก็ถูกเอาเปรียบจากลูกค้าในการผลิตกรณีที่สั่งซื้อในจำนวนไม่มาก เช่น การแถมลายหรือแถมการตกแต่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า โดยไม่คิดราคาเพิ่ม

3. ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลให้เกิดการชะลอการสั่งซื้อสินค้า

4. การแข่งขันจากคู่แข่งรายอื่น ทั้งในรูปแบบของการตัดราคาสินค้า และการลอกเลียนแบบสินค้า

5. การหาแหล่งตลาดที่ยังจำกัดอยู่ในวงแคบ เนื่องจากไม่ทราบแหล่งตลาดใหม่ๆ ทำให้การขยายตลาดไม่ค่อยมีความก้าวหน้าเท่าที่ควร ดังนั้นกลุ่มฯ จึงผลิตเพื่อส่งให้แก่ลูกค้าจากบริษัท ได้มากกว่าการจำหน่ายทางอื่น

6. ลูกค้ารับงานไปแล้วไม่ยอมชำระหนี้ และกลุ่มฯ ต้องรับภาระนำเงินของกลุ่มฯ มาจ่ายเป็นค่าแรงให้แก่สมาชิกที่ผลิตงานให้ ทำให้กลุ่มฯ ประสบปัญหาขาดทุน ไปเป็นจำนวนเงิน 8,000 บาท

ดังนั้นกลุ่มฯ จึงปรับกลยุทธ์ในการวางแผนการตลาดให้รัดกุมมากขึ้น โดยเลือกลูกค้าที่เข้ามาติดต่องานผ่านจากศูนย์ฯ

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ มีความต้องการที่จะขยายตลาดเพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิตในอนาคต และเป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น
2. กลุ่มฯ มีความต้องการที่จะสร้างพื้นที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง โดยจะสร้างร้านแสดงสินค้าบริเวณเนินตรงข้ามปากทางเข้าหมู่บ้านทางขวามือ
3. กลุ่มฯ มีความต้องการด้านเงินทุนระยะยาว วงเงินไม่สูงนัก ประมาณ 50,000 บาท ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการของกลุ่มฯ

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

1. ประธานกลุ่มฯ มีความรู้ความสามารถในด้านการจัดการ ด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดทำระบบบัญชี และเป็นที่กว้างขวางในกลุ่มธุรกิจหัตถกรรมเย็บปักถักร้อย เนื่องจากการได้มีโอกาสออกร้านแสดงสินค้าตามต่าง ๆ บ่อยครั้งทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
2. ลักษณะการประกอบการเป็นลักษณะธุรกิจชุมชน ซึ่งมีความเกื้อหนุนกันระหว่างสมาชิกกลุ่มในการกระจายงานให้แก่สมาชิก และมีส่วนร่วมในการประชุมกลุ่มฯ ในการรับงานบ้างเป็นบางครั้ง
3. มีทำเลที่ตั้งเอื้อต่อธุรกิจเนื่องจากติดเส้นทางคมนาคม
4. กลุ่มฯ มีความตั้งใจในการพัฒนากิจการของกลุ่มฯ ให้มีความเจริญก้าวหน้า
5. มีการแข่งขันในธุรกิจสูงทำให้ต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องทั้งในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาด
6. มีการทดลองตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยจะส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ไปกับการส่งสินค้าให้ลูกค้าทุกครั้งเพื่อเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้แก่ลูกค้าได้ลองจำหน่าย
7. ประสิทธิภาพทางการส่งเสริมการขายของประธานมีส่วนช่วยเหลือกิจการอย่างมาก ทำให้กลุ่มฯ ได้เป็นที่รู้จักและเป็นการสร้างโอกาสให้แก่กลุ่มฯ สำหรับช่องทางในการหาตลาดได้เป็นอย่างดี
8. กลุ่มฯ ไม่มีการจัดเก็บสินค้าคงคลังไว้ ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระต้นทุนในการจัดเก็บ และภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาผลิตภัณฑ์
9. กลุ่มฯ เน้นความเอาใจใส่ในการให้บริการแก่บริการลูกค้า ทั้งการส่งเสริมการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมด้านการจัดจำหน่าย

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

การบริหารการเงินและการวางแผนจัดการการเงินของกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามจะมีผู้ที่ทำหน้าที่รับผิดชอบจัดการด้านการเงินต่างๆ ได้แก่ นางจันทร์เป็ง ท่าชอบ ตำแหน่งประธานกลุ่ม และนางสาธิตา คำบาล ตำแหน่งเหรัญญิกเป็นผู้ช่วยด้านการเงิน ทำหน้าที่ช่วยเหลือประธานฯ ในการบริหารการเงิน การจัดทำรายละเอียดเกี่ยวกับด้านการเงินของกลุ่มฯ และการจัดทำระบบบัญชี โดยนางจันทร์เป็งจะเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับรายได้ที่รับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การจ่ายเงินค่าวัตถุดิบ การจ่ายค่าแรงให้แก่สมาชิก รวมทั้งดูแลเกี่ยวกับเงินและอุปกรณ์ในการผลิต ที่ได้รับจากบสนับสนุนช่วยเหลือของหน่วยงานต่างๆ เงินทุนหมุนเวียนในกิจการของกลุ่มฯ ไม่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งลงทุนแต่อย่างใด การรับและจ่ายเงินในแต่ละครั้งนั้น นางจันทร์เป็ง จะทำการจดบันทึกลงในสมุดบัญชีซึ่งความรู้ทางด้านบัญชีนั้นได้รับการช่วยเหลือจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ซึ่งได้เข้ามาอบรมด้านการบันทึกบัญชีให้และได้จัดทำสมุดบัญชีให้แก่กลุ่มฯ ด้วย โดยนางจันทร์เป็ง ได้จัดทำสมุดบัญชี แยกประเภทไว้ 4 บัญชี ด้วยกัน คือ

1. บัญชีรายรับ – รายจ่าย
2. บัญชีรับผลิตภัณฑ์ จะทำการบันทึกจำนวนผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกแต่ละคนนำมาส่งหลังจากที่รับงานไปทำ โดยมีรายละเอียดของการบันทึกบัญชี คือ วัน/เดือน/ปี ชื่อ-สกุลของสมาชิก รายการผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกรับไปทำ จำนวนผลิตภัณฑ์ และลายมือผู้รับผลิตภัณฑ์ที่สมาชิคนำมาส่ง
3. บัญชีควบคุมการจ่ายค่าแรง จะทำการบันทึกจำนวนเงินที่สมาชิกแต่ละคนทำการผลิตได้ในแต่ละครั้ง โดยมีรายละเอียดของการบันทึกทางบัญชี คือ วัน/เดือน/ปี ชื่อ-สกุลของสมาชิก จำนวนเงินที่ได้รับ และลายมือผู้รับเงิน
4. บัญชีวัสดุ เป็นการบันทึกรายละเอียดของวัสดุที่สมาชิกของกลุ่มฯ ได้เบิกไปเพื่อใช้ในการผลิต โดยมีรายละเอียดในการจดบันทึกบัญชี คือ วัน /เดือน/ ปี ชื่อ-สกุล ของสมาชิกผู้เบิก รายการวัสดุ จำนวนที่เบิกไป และลายมือของสมาชิกผู้เบิกวัสดุ

ในการบันทึกบัญชีนั้น หากนางจันทร์เป็ง ไม่สามารถบันทึกได้ก็จะให้นางสาธิตา คำบาล เป็นผู้บันทึกบัญชีแทน แต่ส่วนใหญ่นางจันทร์เป็ง จะเป็นผู้บันทึกเอง และทำการสรุปยอดบัญชีในส่วนของบัญชีรายรับ - รายจ่ายเดือนละหนึ่งครั้ง โดยมี นางสาธิตา คำบาล ช่วยในการจัดทำบัญชีที่เหลืออีก 3 บัญชีประมาณสัปดาห์ละครั้ง

6.1.1 การบริหารการเงิน

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการเปิดบัญชีไว้กับธนาคารกสิกรไทย สาขาแมริม เพราะมีความเกี่ยวเนื่องจากสัญญาข้อตกลงในการชำระเงินกับบริษัทของลูกค้าที่มีการชำระเงินเป็นเช็คลงนามตามชื่อที่ขอเปิดบัญชี ทำให้กลุ่มฯ ต้องทำการเปิดบัญชี โดยใช้ชื่อตัวแทนกลุ่มฯ ในการเปิดบัญชี 2 คน ร่วมกัน คือ ชื่อบัญชี นางอำพร

เกตุจ และนางจันทร์เป็ง ทำชอบ โดยการขึ้นเงินในแต่ละครั้งจะต้องมีลายมือของนางอำพร และนางจันทร์เป็ง ร่วมกันทุกครั้ง ในการถือเงินของกลุ่มฯ ทั้งหมดจะอยู่ในความดูแลรับผิดชอบ ของประธาน

ในระยะแรกเงินลงทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ได้มาจากรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรม จากศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานรัฐมนตรี เป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท โดยกลุ่มฯ ได้นำมาใช้จ่ายเป็นค่าดำเนินงานต่าง ๆ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงแรกของกลุ่มด้วย

6.1.2 การวางแผนการเงิน

การผลิตผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือน กลุ่มฯ จะสำรองเงินสด ประมาณ 40,000 – 50,000 บาท โดยเงินจำนวนนี้ ประธาน จะเป็นผู้รับผิดชอบ และเป็นผู้จ่ายเงินค่าวัตถุดิบและวัสดุต่างๆ

เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีการระดมทุนโดยการรวมหุ้น แต่มีการเก็บเงินค่าเช่าเป็นสมาชิกเริ่มแรก คนละ 30 บาท (เป็นสมาชิกตลอดชีพ) ดังนั้นในส่วนของผลกำไรที่ได้กลุ่มฯ ไม่ได้นำมาจ่ายเป็นเงินปันผลให้แก่สมาชิก แต่จะนำผลกำไรที่ได้มาจัดสรรดังนี้

1. เงินบำรุงกลุ่มฯ จะได้จากการหักค่าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกจะหักเข้ากลุ่มร้อยละ 5
2. ฝ่ายตลาด จะได้รับค่าตอบแทนจากสมาชิกกลุ่มฯ โดยจากค่าตอบแทนในการผลิตร้อยละ 10
3. ประธานจะได้รับค่าตอบแทนในการดำเนินงานหักจากผลกำไรที่ได้กลุ่มฯ ได้ร้อยละ 2
4. คณะกรรมการจะได้รับค่าตอบแทนในการดำเนินงานหักจากผลกำไรที่ได้ร้อยละ 3

6.2 แหล่งเงินทุน

กลุ่มฯ ไม่มีการระดมทุนจากแหล่งต่าง ๆ ทำให้รายได้ที่รับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีการจัดสรรเงินปันผลให้แก่สมาชิก แหล่งเงินทุนได้จาก 2 แหล่ง คือ จากเงินได้เปล่าและเงินจากการสมัครสมาชิกกลุ่มฯ นอกจากนี้เงินทุนส่วนหนึ่งได้จากการได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรม ของศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานรัฐมนตรี เป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนเริ่มแรก ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

เมื่อกิจการของกลุ่มฯ มีความเจริญก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ จนสามารถสะสมผลกำไรที่ได้นำมาเป็นเงินลงทุนเพิ่มขึ้น นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ในหลายด้าน ทั้งด้านการฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก การตลาด การบริหารจัดการ การผลิต การเงิน และด้านบัญชี นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานราชการอื่น ๆ อาทิ เช่น กรมพัฒนาชุมชน ได้ให้การสนับสนุนในการช่วยออกร้านแสดงสินค้าให้แก่กลุ่มฯ โดยรับผลิตภัณฑ์ไปขายให้กับกลุ่มฯ ซึ่งถือเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ไปด้วย

สำหรับเงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในปัจจุบันยังมีปัญหาอยู่บ้างในช่วงที่ลูกค้าสั่งสินค้าในจำนวนมากติดกันทำให้เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ แต่ก็สามารถแก้ไขปัญหาได้โดยการกระจายงานไปยังกลุ่มอื่น โดยได้ห้กเปอร์เซ็นต์ในการติดต่อกันเป็นค่าตอบแทน

ตารางที่ 6.1 ที่มาของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

ปีที่ ได้รับ	แหล่งเงินทุน	จำนวน (บาท)	การนำไปใช้	เงื่อนไขการชำระเงิน		ปี(เงินค้าง ชำระ)
				อัตรา ดอกเบี้ย/ปี	ระยะเวลา ชำระเงิน	
2537	ศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม ภาค ที่ 1 กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม	2,164	การสนับสนุนใน ด้านการจัด ฝึกอบรม และ จัดหาวัตถุดิบและ วัสดุอุปกรณ์ใน ระยะแรกของการ ก่อตั้งกลุ่มฯ	-	-	-
2538	ได้รับรางวัล หมู่บ้าน อุตสาหกรรม จาก คณะกรรมการ ส่งเสริมการลงทุน (BOI)	20,000	1.เป็นเงินทุน หมุนเวียนใน กิจการของกลุ่มฯ 2. ใช้จัดซื้อวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ ในการผลิต 3.ใช้เป็นค่าใช้จ่าย ในการดำเนินการ ของกลุ่มฯ	-	-	-
2540	ค่าสมาชิกกลุ่มฯ ตลอดชีพ	9,000 (30 /คน)	1.เป็นเงินทุน หมุนเวียนใน กิจการของกลุ่มฯ 2. ใช้จัดซื้อวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์ ในการผลิต 3.ใช้เป็นค่าใช้จ่าย ในการดำเนินการ ของกลุ่มฯ	-	-	-

ที่มา : สรุปจากข้อมูลทางการเงินของกลุ่มฯ ณ วันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2544.

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2544 จำหน่ายผลิตภัณฑ์มีมูลค่า 760,700 บาท มีต้นทุนทั้งหมด 550,650 บาท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เป็นเงิน 53,615 บาท และมีกำไรสุทธิ 156,434.69 บาท ดังแสดงในประมาณการงบกำไรขาดทุน

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

รายได้	หน่วย : บาท
ขาย	760,700.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	550,650.00
กำไรขั้นต้น	210,050.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	42,980.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	10,635.00
ค่าเสื่อมราคา	0.37
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	53,615.31
กำไรจากการดำเนินงาน	156,434.69
บวก รายได้อื่น ๆ	-
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-
กำไรก่อนหักภาษี	156,434.69
หัก ภาษี	-
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	156,434.69
หัก เงินปันผล	-
กำไรสุทธิ	156,434.69

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ จากสินทรัพย์จำนวน 216,188 บาท เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 193,700 บาท สินทรัพย์ถาวร 22,488 บาท พิจารณาในภาพรวมสรุปได้ว่า กลุ่มฯ มีสถานภาพทางที่เข้มแข็ง แม้ว่าจะประสบปัญหาเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนขาดแคลนในบางช่วง นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีหนี้สินทั้งหนี้สินระยะสั้นและหนี้สินระยะยาว ดังแสดงในประมาณการงบดุล

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	159,500.00
ลูกหนี้การค้า	30,000.00
ลูกหนี้เงินกู้	-
วัตถุดิบคงคลัง	1,700.00
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	2,500.00

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

193,700.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	22,488.83
เครื่องใช้สำนักงาน	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	0.37

รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ

22,488.46

สินทรัพย์อื่นๆ

รายการในการเตรียมการ	-
----------------------	---

รวมสินทรัพย์ทั้งหมด

216,188.46

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

-

รวมหนี้สินหมุนเวียน

-

หนี้สินระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-
ส่วนของเจ้าของ	
ทุน	50,000.00
อื่นๆ	9,753.83
บวก กำไรสุทธิ	156,434.63
รวมส่วนของเจ้าของ	216,188.46
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	216,188.46

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

กลุ่มฯ ไม่ทราบแหล่งเงินทุนระยะยาว อัตราดอกเบี้ยต่ำหรือปลอดดอกเบี้ย เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนสำรองในช่วงที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นตามปริมาณการสั่งซื้อสินค้า ทั้งนี้กลุ่มฯ ไม่ต้องการเป็นหนี้ในการกู้ยืมมากนักจึงต้องการแหล่งเงินทุนระยะยาว

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการแหล่งเงินทุนระยะยาว จำนวน 50,000 บาท อัตราดอกเบี้ยต่ำปลอดดอกเบี้ย เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนสำรองในการดำเนินงาน

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มฯ มีการบริหารการเงินที่ดี จากสถานภาพทางการเงินที่วิเคราะห์ได้ และประมาณการจากงบกำไรขาดทุนและงบดุล กลุ่มฯ เงินทุนหมุนเวียน 193,700 บาท ซึ่งเป็นเงินสด ถือว่ามีประสิทธิภาพในการดำเนินงานค่อนข้างดี กอปรกับกลุ่มฯ ไม่มีการกู้ยืม จึงไม่มีหนี้สินและจากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน พบว่า ในภาพรวม กลุ่มฯ มีความสามารถในการกู้ยืมที่สูง และความเสี่ยงจากการลงทุนต่ำ

ในส่วนของความสามารถในการทำกำไร ถือว่า มีศักยภาพด้านอัตราผลกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย จึงทำให้ผลประกอบการของกลุ่มฯ มีเพิ่มขึ้นในทุก ๆ ปี จากผลตอบแทนการลงทุนมีสัดส่วนที่สูงถึง ร้อยละ 72.36 นอกจากนี้กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลังเก็บไว้เนื่องจากผลิตและจำหน่ายแก่ลูกค้าทันที ระยะเวลาการเก็บหนี้ไม่นานเกินไป ทำให้กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนได้อย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 6.2 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่ม	หน่วย
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น		
1) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	193,700.00	บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)		
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	25.36	เท่า
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	14	วัน
3) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-	
4) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	-	
5) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	-	
6) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	3.52	เท่า
7) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	33.83	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม		
1) Degree of Financial Leverage	1.00	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	0.21	%
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	27.61	%
3) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	72.36	%
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	72.36	%
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	72.36	%

ที่มา : จากการคำนวณในภาคผนวก ข

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามมีการดำเนินงานในลักษณะของกลุ่มสมาชิก จากผลการวิเคราะห์วิจัย ได้ทำการสรุปประเด็นสำคัญของกลุ่มฯ ในแต่ละด้าน คือ จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัด โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

1. ประธานกลุ่มฯ มีความรู้ความสามารถในการจัดการ เนื่องจากได้รับการอบรมจากศูนย์ส่งเสริมฯ และช่วยให้การบริหารงานของกลุ่มฯ มีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากประธานกลุ่มฯ มีความเข้าใจการบริหารจัดการที่ดีนั่นเอง

2. สมาชิกทุกคนในกลุ่มฯ มีความเชื่อถือเป็นตัวประธานกลุ่มฯ และให้ความไว้วางใจในการบริหารกลุ่มฯ ทำให้การดำเนินงานเป็นไปด้วยความราบรื่น

7.1.2 การผลิต

1. การผลิตของกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 โดยเข้ามาให้ความรู้ฝึกอบรมแก่สมาชิกกลุ่มฯ ในระยะแรกมีจำนวนสมาชิกไม่มากนัก หลังจากที่ได้ทางศูนย์ฯ ได้หาตลาดให้ก็สามารถผลิตได้มากขึ้น จึงได้รับความสนใจจากชาวบ้านและได้เป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีสมาชิกที่มีฝีมือเพิ่มขึ้นก็สามารถขยายกำลังการผลิตได้มากขึ้นตามไปด้วย

2. เนื่องจากกลุ่มฯ จัดซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้งเป็นจำนวนมากและซื้อจากร้านค้าประจำ ทำให้สามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ถูกลง หรือมีการถล่มสินค้าบางอย่างให้ด้วย ซึ่งสามารถนำมาใช้ร่วมกันในการผลิตได้ถือเป็นการลดต้นทุนในการผลิต

3. ในทุกขั้นตอนการผลิตทางกลุ่มฯ จะมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้า ตั้งแต่เริ่มรับงานมา ประธานกลุ่มฯ จะให้สมาชิกลองถักงานมาให้ดูคนละ 1 ชิ้น ก่อน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมามีมาตรฐานเดียวกัน และเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

4. กลุ่มฯ ได้นำเทคโนโลยีการผลิตมาทำการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ขึ้นมาอย่างสม่ำเสมอ มีการปรับเปลี่ยนการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า และทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ตามประโยชน์การใช้สอย ได้แก่ กระเป๋าแบบและลวดลายต่างๆ หมวก เสื้อถัก ดอกลีที่รองแก้วน้ำ ผ้าผ่านหน้าต่างๆ ที่หุ้มลูกบิดประตู/หุ้มกระปุกเกียร์รถยนต์ เป็นต้น ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้เลือกมากมาย สามารถสร้างความสนใจให้กับลูกค้าได้ทางหนึ่ง. นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ ก็มีความสามารถในการแกะแบบและลายของผลิตภัณฑ์จากตำรา หนังสือ นิตยสารต่าง ๆ โดยได้พัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์

พยายามค้นคว้าหารูปแบบใหม่ ๆ มาลองทำก่อน แล้วทำการสอนสมาชิกกลุ่มฯ ต่ออีกทีหนึ่ง เป็นการเผยแพร่ความรู้ให้แก่สมาชิกได้ด้วย

7.1.3 การตลาด

1. ประธานกลุ่มฯ มีความรู้ความสามารถในด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย และเป็นที่ยอมรับในวงกว้างในกลุ่มธุรกิจหัตถกรรมเย็บปักถักร้อย ซึ่งมีส่วนช่วยเหลือกิจการได้อย่างมาก เนื่องจากการได้มีโอกาสออกร้านแสดงสินค้าตามที่ต่าง ๆ บ่อยครั้ง ทำให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและเพิ่มช่องทางการตลาดได้เป็นอย่างดี
2. ลักษณะการประกอบการเป็นลักษณะธุรกิจชุมชน ซึ่งมีความเกื้อหนุนกันระหว่างสมาชิกกลุ่มในการกระจายงานให้แก่สมาชิก และมีส่วนร่วมในการประชุมกลุ่มฯ ในการรับงานบ้างเป็นบางครั้ง
3. มีทำเลที่ตั้งเอื้อต่อธุรกิจเนื่องจากติดเส้นทางคมนาคม
4. กลุ่มฯ มีความตั้งใจในการพัฒนากิจการของกลุ่มฯ ให้เจริญก้าวหน้า
5. มีการแข่งขันในธุรกิจสูงทำให้ต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องทั้งในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาด
6. มีการทดลองตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยจะส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ไปกับการส่งสินค้าให้ลูกค้าทุกครั้งเพื่อเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ให้แก่ลูกค้าได้ลองจำหน่าย
7. กลุ่มฯ ไม่มีการจัดเก็บสินค้าคงคลังไว้ ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระต้นทุนในการจัดเก็บ และภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาผลิตภัณฑ์
8. กิจการเน้นการให้ความสำคัญในการให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งการส่งเสริมการขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมด้านการจัดจำหน่าย ซึ่งล้วนเป็นกลยุทธ์ทางการขายของกลุ่ม

7.1.4 การเงิน

1. กลุ่มฯ มีการบริหารการเงินโดยมีผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน และมีการชี้แจงรายละเอียดในการดำเนินงานแก่คณะกรรมการได้ร่วมรับทราบอย่างต่อเนื่อง
2. กลุ่มฯ ยังไม่มีการกู้ยืมเงิน ดังนั้นจึงยังไม่มีปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้สิน และไม่มีเงื่อนไขในการชำระหนี้
3. ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ เกี่ยวกับการเสียภาษีในการประกอบกิจการ ทางบริษัท อีทีซี. จำกัด เป็นผู้รับภาระจัดการให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ ไม่ต้องเสียภาษีเอง

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

1. อำนาจหน้าที่ในการตัดสินใจอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว กรณีที่ประธานติดกิจธุระไม่สามารถดำเนินงานได้ชั่วคราว ก็ไม่มีตัวแทนในการรับผิดชอบบริหารงานได้ต้องรอประธานตัดสินใจในเพียงผู้เดียว ส่งผลให้การทำงานเกิดความล่าช้า ซึ่งจะเกิดผลเสียต่อกลุ่มฯ
2. ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการ ไม่มีการประชุมสรุปผลการดำเนินงานให้แก่สมาชิกได้รับทราบ ทำให้สมาชิกไม่มีส่วนรับรู้ในการบริหารจัดการของกลุ่มฯ เท่าที่ควร เนื่องจากประธานกลุ่มฯ และ

คณะกรรมการจะรับรู้การบริหารงานกันเพียงไม่กี่คน ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการของกลุ่มฯ ทำให้ขาดความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของสมาชิกเอง และไม่ทราบถึงความสำคัญของการบริหารจัดการกลุ่มฯ

7.2.2 การผลิต

1. ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ส่งผลต่อต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้นด้วยทำให้กลุ่มฯ ต้องปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นตามไปด้วย

2. บางช่วงการผลิตวัตถุดิบมีไม่เพียงพอ และเป็นช่วงที่ราคาวัตถุดิบมีการปรับตัวสูงขึ้น

3. ขาดแคลนแรงงานในการผลิตบางช่วงที่ลูกค้าสั่งสินค้าจำนวนมาก ทำให้หาแรงงานไม่ทันกับปริมาณงานที่มีมา กลุ่มฯ จำเป็นต้องกระจายงานไปยังหมู่บ้านอื่น เพื่อรักษาลูกค้าไว้ทำให้ต้นทุนการผลิตในส่วน of ค่าแรงเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้กลุ่มฯ ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วน of ค่าแรงเพิ่มขึ้น

4. ปัญหาด้านกระบวนการผลิต ในขั้นตอนการย้อมสีผ้า ซึ่งมีการย้อมสีผ้าผิดสี ทำให้ต้องย้อมสีใหม่ ซึ่งเป็นการสิ้นเปลืองต้นทุน และเสียเวลาในการผลิต และน้ำเสียจากการย้อมยังไม่มีการจัดการเท่าที่ควรทำให้

5. แรงงานผลิตสินค้าไม่ทันตามกำหนด ทำให้ต้องทยอยส่งสินค้าไปให้แก่ลูกค้า ซึ่งการส่งครั้งแรกลูกค้าจะออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งให้ แต่กรณีที่กลุ่มฯ ส่งไม่ทันตามกำหนดจะต้องรับภาระค่าขนส่งเอง

6. สมาชิกนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้ไม่ครบกับปริมาณวัตถุดิบที่รับไปทำการผลิต โดยอ้างว่าเกิดการสูญหาย ทำให้กลุ่มฯ ต้องเสียเวลาในการผลิต และอาจทำให้ลูกค้าขาดความน่าเชื่อถือได้

7. ปัญหาด้านการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากคู่แข่ง โดยลูกค้าให้กลุ่มฯ ทำการแกะลายและผลิตตัวอย่างสินค้าให้ แล้วนำไปจ้างผู้ผลิตที่ให้ราคาต่ำกว่าทำการผลิตแทน

8. ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เข้ามาช่วยในด้านการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ เทคโนโลยีในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ให้คุ้มกับประโยชน์ใช้สอยตามความเหมาะสม ได้แก่ เทคโนโลยีในการรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีความคงทน การรักษาสภาพสีของผลิตภัณฑ์ให้คงความสดใสและยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้น

9. การที่ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบทำให้กลุ่มฯ เสียเปรียบลูกค้าในการต่อรองราคากับลูกค้า เพราะลูกค้าจะกดราคาไม่ให้สูงขึ้นตามที่กลุ่มฯ เสนอกลุ่มฯ จึงจำเป็นต้องรับภาระต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น

7.2.3 การตลาด

1. ไม่มีสถานที่จัดแสดงผลภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ต้องหาตลาดนอกพื้นที่ และเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

2. การรับงานและติดต่อลูกค้า ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการจะเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ ส่วนใหญ่จะกระจายงานให้สมาชิกไม่ทั่วถึง เนื่องจากสมาชิกมีจำนวนมาก และปริมาณงานมีจำกัด ทำให้สมาชิกบางส่วนขาดรายได้ไป

3. ช่วงที่ลูกค้าสั่งสินค้านั้นมีระยะห่างค่อนข้างมาก ทำให้บางครั้งประสบปัญหาทางขนาดแคลน ไม่เพียงพอแก่สมาชิก เนื่องจากไม่สามารถขยายตลาดออกไปได้

4. เกิดการเปรียบเทียบราคาจากลูกค้า และส่งผลให้ลูกค้าพยายามกดราคาสินค้าของกลุ่มฯ ให้ใกล้เคียงกับคู่แข่ง ที่อำเภอสันกำแพง ซึ่งได้เปรียบกลุ่มฯ ที่ใกล้แหล่งตลาดมากกว่า ซึ่งกลุ่มฯ ไม่สามารถรับงานได้เนื่องจากต้นทุนในการผลิตของกลุ่มสูงกว่า และคุณภาพสินค้าของกลุ่มฯ มีมาตรฐานดีกว่า

6. ในการคิดค่าตอบแทนในการดำเนินงานของประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการมีการหักเปอร์เซ็นต์ค่าตอบแทนในสัดส่วนที่สูงมาก เมื่อเปรียบเทียบกับค่าตอบแทนเฉลี่ยของสมาชิกที่หักเข้ากลุ่มฯ

7.2.4 การเงิน

1. ค่าตอบแทนที่กลุ่มฯ ให้แก่สมาชิกต่ำเกินไป ทำให้ไม่เกิดแรงจูงใจในการผลิตเท่าที่ควร ซึ่งสมาชิกบางคนที่ไม่มียาชีพหลัก ต้องการที่จะทำการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นอาชีพอย่างจริงจังจึงไม่สามารถกระทำได้

2. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการผลิตบางช่วง ทำให้การผลิตขาดความต่อเนื่อง และเกิดความเสียหายได้ อันเนื่องมาจาก การส่งสินค้าไม่ทันตามกำหนดลูกค้า

7.3 โอกาส

1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ติดต่อให้ความช่วยเหลือในการติดต่อหาลูกค้าให้แก่กลุ่มฯ ในระยะแรก และได้ให้ความช่วยเหลือในการให้ความรู้ในการบริหารจัดการแก่กลุ่มฯ ทำให้การบริหารจัดการของกลุ่มฯ มีโครงสร้างและระบบการบริหารจัดการที่ชัดเจน ซึ่งกลุ่มฯ คาดหวังว่าในอนาคตจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานดังกล่าวในด้านการจัดหาตลาดและช่องทางในการส่งออกได้ต่อไปในอนาคต

2. หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนงานด้านการส่งเสริมการตั้งกลุ่มอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนให้หมู่บ้าน

3. หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนด้านวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตในเบื้องต้น รวมทั้งงานด้านการฝึกอบรมอาชีพให้แก่สมาชิกทำให้สมาชิกเกิดความชำนาญในการทำงาน

4. ลูกหลานของสมาชิกและชาวบ้านมีความสนใจในอาชีพกลุ่มฯ และมีความต้องการสมัครเข้ามาเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น

5. เป็นการขยายโอกาสให้ชาวบ้านทำและกลุ่มมีขีดความสามารถในการขยายการผลิตได้มากขึ้นด้วย

6. ในหมู่บ้านให้การสนับสนุนในการดำเนินงานของกลุ่มเป็นอย่างดี เพราะถือเป็นการสร้างชื่อเสียงให้แก่ท้องถิ่น

7. จากการที่กลุ่มได้มีการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ได้แก่ งานฤดูหนาว งานกาชาด และงานสำคัญ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ได้รับประสบการณ์จากภายนอกมากและพยายามนำมาปรับปรุงแก้ไขการทำงานของกลุ่มฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

8. ตามที่หน่วยงานรัฐเข้าไปให้การสนับสนุนส่งเสริมกลุ่มฯ ได้แก่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้เข้าไปช่วยอบรมส่งเสริมการประกอบอาชีพเสริม เป็นต้น ทำให้กลุ่มฯ มีความน่าเชื่อถือในการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่างๆ

7.4 ข้อจำกัด

1. ขาดหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนส่งเสริมและให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต ด้านเทคโนโลยีในการรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีความคงทน การรักษาสภาพสีของผลิตภัณฑ์ให้คงความสดใสและยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ให้นานขึ้น
2. ขาดการวางแผนการบริหารจัดการในระยะยาว ทำให้ไม่สามารถคำนวณการใช้ปัจจัยการผลิตในระยะยาวได้ ดังนั้นเมื่อจะทำการผลิตครั้งหนึ่งจึงทำการสั่งซื้อต่อครั้ง นอกจากวัตถุดิบเหลือจึงจะทำการผลิตเพื่อจำหน่ายเอง

บทที่ 8

บทสรุป

จากการศึกษาวิเคราะห์ในการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม ได้ทำการสรุปผลจากการศึกษา โดยมีรายละเอียดที่อธิบายประเด็นสำคัญต่างๆ ดังต่อไปนี้

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้ามจัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2537 โดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้เข้ามาให้การสนับสนุนส่งเสริมและจัดสร้างองค์กรให้ ซึ่งได้จัดให้มีคณะกรรมการดำเนินงานฝ่ายต่างๆ โดยในระยะแรกมีเจ้าหน้าที่ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 เป็นผู้ช่วยเหลือในการคัดเลือกคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ต่อมาสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้คัดเลือกเอง แต่ส่วนมากผู้ที่ได้รับเลือกมักจะเป็นคนเดิม อย่างไรก็ตามแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ และมีโครงสร้างองค์กร กลุ่มฯ จะเป็นผู้ควบคุมดูแลเองทั้งหมดโดยจะทำหน้าที่ตั้งแต่บริหารจัดการกลุ่มฯ ควบคุมการผลิต หาดตลาด จัดทำระบบบัญชี จัดซื้อปัจจัยการผลิต และจัดการการเงิน โดยส่วนใหญ่คณะกรรมการฝ่ายต่างๆ จะทำหน้าที่เป็นผู้ผลิต ช่วยเหลือในด้านต่างๆ ตามที่ได้มอบหมายจากประธาน จัดซื้อปัจจัยการผลิต และช่วยหาดตลาด ซึ่งคณะกรรมการโดยส่วนใหญ่จะไม่มีบทบาทในหน้าที่ตามตำแหน่งของตนเองเท่าที่ควรและสมาชิกกลุ่มฯ ไม่ได้มีส่วนในการรับรู้ในการบริหารจัดการของกลุ่มฯ แต่อย่างใด มีเฉพาะประธานและคณะกรรมการเท่านั้นที่มีความเข้าใจและรับรู้ในการบริหารจัดการของกลุ่มฯ ทำให้สมาชิกไม่มีความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของตนเองต่อกลุ่มฯ ตลอดจนไม่ทราบถึงความสำคัญในการดำเนินงานต่างๆ ของกลุ่มฯ ในทุกๆ ด้าน ทั้งด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ และการเงิน ดังนั้นการบริหารงานของกลุ่มฯ จึงมีลักษณะคล้ายกับกิจการเจ้าของคนเดียว โดยมีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้จัดเรียงงานในด้านต่างๆ ภายในองค์กร (เป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อผลประโยชน์ในการขอความช่วยเหลือและการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐมากกว่า) ถึงแม้ว่าจะมีรองประธานกลุ่มฯ ก็ตาม แต่ไม่ได้ทำหน้าที่แทนรองประธานกลุ่มฯ แต่อย่างใด นอกจากจะทำการผลิตเป็นหลักและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ เช่นเดียวกับสมาชิกและคณะกรรมการคนอื่นๆ

ในกลุ่มฯ มีจุดเด่นอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถและมีความชำนาญในการผลิต เคยได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรตามสถานที่ต่างๆ และมีบทบาทหลายด้านในหมู่บ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้เกิดการแยกกลุ่มฯ ออกมาจากกลุ่มเย็บผ้าซึ่งเดิมเป็นกลุ่มแรกที่ตั้งขึ้นในหมู่บ้านเมื่อปี 2536 ต่อมากลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อย ซึ่งเป็นกลุ่มย่อยมีจำนวนสมาชิกที่สนใจเพิ่มมากขึ้น จึงได้แยกกลุ่มออกมาจัดตั้งเป็นกลุ่มใหม่ขึ้นในชื่อของ “กลุ่มผลิตภัณฑ์เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม” และประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีมนุษยสัมพันธ์ดีและได้รับรางวัลดีเด่นหลายรางวัล

ในส่วนของการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน อำนาจการตัดสินใจจะอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ ทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียว และมีผู้ช่วยหลักคือสมาชิกของประธานกลุ่มฯ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งคณะกรรมการของหมู่บ้านและร่วมดำเนินงานด้วยบางส่วนในยามที่ว่าง โดยประธานกลุ่มฯ ได้ให้สมาชิกในครอบครัวเข้ามาช่วยดำเนินงานด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ยังมีผู้ใหญ่บ้านทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำกลุ่มฯ ในเรื่องต่างๆ ตลอดจนเป็นผู้ที่คอยแจ้งข่าวสารข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้แก่กลุ่มฯ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ในระยะแรกมีผลิตภัณฑ์ประเภท หมวกเลื้อยถัก และดอยลีแบบและลวดลายต่างๆ ซึ่งทางกลุ่มได้ผลิตขึ้นมีจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากเป็นระยะเริ่มต้น รายได้ของกลุ่มฯ ที่ได้จากการจำหน่ายจึงมีจำนวนน้อย ต่อเมื่อศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เข้ามาช่วยหาตลาดให้กลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ สามารถขยายกำลังการผลิตได้มากขึ้น รายได้กลุ่มก็มากขึ้นตามไปด้วย กลุ่มฯ ได้มีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งมีส่วนช่วยเสริมสร้างรายได้ของกลุ่มฯ และกลุ่มฯ มีการผลิตอย่างต่อเนื่องได้ตลอดปี ซึ่งได้แก่ กระเป๋า เสื้อ หมวก ดอยลีที่รองแก้วน้ำ ดอยลีที่รองจาน ผ้ารองจานถักริม ผ้าปูโต๊ะ หมอน ที่ใส่ขวดน้ำ ผ้าคลุมตู้เย็น ผ้า màn หน้าต่าง ถุงใส่ของข้าวสวย / ใส่การบูร ที่รองชักโครก และที่หุ้มลูกบิดประตู/หุ้มกระบี่กุญแจรถยนต์

เทคโนโลยีการผลิต เนื่องจากเป็นงานหัตถกรรมที่ต้องใช้ฝีมือ ความประณีต ความชำนาญ ความอดทน และมีใจรักในงาน เป็นสำคัญ ดังนั้นผู้ผลิตส่วนใหญ่จึงเป็นผู้หญิงทั้งหมด เนื่องจากมีพรสวรรค์และทักษะในงานเย็บปักถักร้อยและมีเวลาว่างหลังจากทำงานประจำเรียบร้อยแล้ว อีกทั้งยังเป็นการที่ต้องใช้เวลาและใช้ความละเอียด หากเป็นงานที่มีขนาดใหญ่ก็ยิ่งต้องใช้เวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น นอกจากนี้การผลิตและเทคโนโลยีไม่มีความซับซ้อน กรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตแบบดั้งเดิมซึ่งการถักโครเชต์ไม่ใช่งานหัตถกรรมพื้นบ้านของกลุ่มฯ แต่เป็นงานฝีมือจากตะวันตกซึ่งได้รับวัฒนธรรมเข้ามานานแล้ว และกลุ่มฯ ก็ได้รับการส่งเสริมจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ในการช่วยเหลือฝึกอบรมแก่สมาชิกกลุ่มฯ อีกทอดหนึ่ง

ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะอาศัยดูแบบจากหนังสือและตำราแล้วนำมาลองหัดทำ และผสมผสานลายต่าง ๆ เข้าไปกลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ออกมา หรือลูกค้าจะออกแบบมาให้เอง และบางครั้งทางกลุ่มฯ ก็ได้ดูงานจากคู่แข่งแล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขงานของตนเองด้วย และในส่วนของวัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตจะทำการสั่งซื้อทั้งหมด ในช่วงที่ขาดแคลนวัตถุดิบมักจะประสบปัญหาเกี่ยวกับราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงสูงขึ้น ซึ่งทำให้กลุ่มฯ ต้องรับภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

การบริหารการผลิต โดยส่วนใหญ่กลุ่มฯ จะทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก จึงไม่ได้มีการกำหนดหรือมีการวางแผนการผลิตที่แน่นอน และจากการสอบถามและสังเกต พบว่ามีสมาชิกบางรายที่นอกจากจะรับงานจากกลุ่มฯ มาทำเองแล้วยังทำการผลิตเอง โดยจัดหาปัจจัยการผลิตเอง และหาตลาดเองด้วย ซึ่งหากบางช่วงที่มีงานเข้ามาพร้อม ๆ กัน สมาชิกจะทำการกระจายงานไปให้ลูกชายอีกประมาณ 30 – 35 คน (ซึ่งถือเป็นสัดส่วนน้อยที่ทำการผลิตเอง โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 1) ดังนั้นสมาชิกรายย่อยนี้จะมีการผลิตอยู่ 3 แบบ คือ

1) ทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าโดยตรง
 2) ทำการผลิตเพื่อจำหน่ายเอง (มีทั้งสมาชิกที่ใช้วัตถุดิบจากกลุ่มฯ และไม่ได้ใช้วัตถุดิบจากกลุ่มฯ แต่ซื้อหาเอง)

3) ทำการผลิตตามที่กลุ่มฯ กระจายงานมาให้

จากการสอบถาม พบว่าการผลิตตามที่กลุ่มฯ กระจายงานมาให้มีปริมาณมากที่สุด (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95) รองมาคือ การผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าโดยตรง (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3) และการผลิตเพื่อจำหน่ายเองมีน้อยที่สุด (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 2)

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ผลิตเป็นประจำ เช่น ดอกลีที่รองแก้วน้ำ/ผ้ารองแก้วน้ำ กระเป๋าสีเสื้อกั๊กที่ใส่ขวดน้ำ และที่รองชักโครก เป็นต้น โดยจะมีคณะกรรมการผู้รับผิดชอบในการรับคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้าจากประธานกลุ่มฯ อีกต่อหนึ่ง ซึ่งประธานจะแบ่งงานให้แก่คณะกรรมการกระจายไปให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ โดยอำนาจในการตัดสินใจจะขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ (นางจันทร์เป็ง ท่าขอบ) เนื่องจากเป็นผู้ที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยตรง จึงพบว่าจะต้องผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดใดเป็นจำนวนมากน้อยเพียงใด

การจัดหาปัจจัยการผลิต จากการสอบถามพบว่าทางกลุ่มฯ จะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อน จึงจะทำการจัดหาปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่

- ด้าย จะสั่งซื้อจากร้านในตลาดวโรรส เนื่องจากเมื่อสั่งซื้อในจำนวนมากจากทางร้าน จะสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง (โดยได้รับส่วนลดจากทางร้าน ประมาณร้อยละ 5) และเมื่อนำปัจจัยการผลิตมาให้แก่สมาชิก ทางกลุ่มฯ จะหักค่าวัตถุดิบโดยคิดในราคาเต็ม ซึ่งเงินที่ได้นั้นจะนำมาเข้ากลุ่มฯ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่มฯ ต่อไป

- ลูกปัดและกระดุม จะสั่งซื้อจากร้านพลาสติกในตลาดวโรรส
- ผ้าดิบจะสั่งซื้อจากร้านฝ้ายทอง ตลาดวโรรส
- ซิปในกระเป๋าสี จะสั่งซื้อจากร้านเชียงใหม่ใจดีในตลาดวโรรส
- วัตถุดิบและอุปกรณ์อื่น ๆ ส่วนใหญ่จะสั่งซื้อจากตลาดวโรรส

ทั้งนี้เพราะของที่ขายในตลาดนี้ส่วนใหญ่จะขายในปริมาณมาก เพราะเป็นราคาขายส่ง และสามารถซื้อปัจจัยการผลิตได้ครบเกือบทั้งหมด ซึ่งเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดหาปัจจัยในการผลิต แต่ทำให้ไม่สามารถเลือกซื้อปัจจัยการผลิตได้ ทำให้คุณภาพของวัตถุดิบไม่แน่นอน และอาจมีปัญหาอันเนื่องมาจากราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลงในบางช่วง โดยเฉพาะในช่วงที่วัตถุดิบเกิดการขาดแคลนซึ่งส่งผลทำให้ราคาขายปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย อย่างไรก็ตามนางจันทร์เป็ง (ประธานกลุ่มฯ) ก็ยังคงซื้อวัตถุดิบจากแหล่งเดิมเหมือนเดิมโดยจะบวกเพิ่มราคาปัจจัยการผลิตที่สูงขึ้นแล้วผลกำไรในส่วนของการผลิตดังกล่าว ไปให้แก่พ่อค้าส่งอีกต่อหนึ่ง

ปัจจัยการผลิตส่วนหนึ่งทางลูกค้าจะเป็นผู้จัดส่งมาให้หรือเป็นผู้ระบุรายละเอียดของวัตถุดิบที่ต้องการมาให้ โดยแนบมาในใบสั่งซื้อสินค้า ซึ่งมีรายละเอียดของสินค้าที่ลูกค้าสั่งอยู่ด้วย

อุปกรณ์การผลิต ในช่วงแรกของการดำเนินงานของกลุ่มฯ ทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ได้ให้ความสนับสนุนช่วยเหลือโดยได้จัดเตรียมอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตให้แก่กลุ่มฯ โดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ได้ออกค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนแก่กลุ่มฯ ในรูปของการจัดการฝึกอบรม การจัดหาปัจจัย

การผลิตและอุปกรณ์ในการผลิต ซึ่งมีผู้สอบราคาสินค้า คือนางจันทร์เป็ง ท่าชอบ (ประธานกลุ่มฯ) และคณะกรรมการที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ตามข้อบังคับกลุ่มฯ นั้น ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ จะมีหน้าที่เป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตทั้งหมด ส่วนสมาชิกกลุ่มฯ จะไม่ทราบราคาของปัจจัยการผลิตเหล่านี้

แรงงานการผลิต กลุ่มฯ มีแรงงานทั้งหมด ประมาณ 300 คน โดยได้รับค่าจ้างเหมาเป็นชิ้นงาน ในการคิดค่าแรง กลุ่มฯ จะคิดจากระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต โดยการจับเวลาที่ใช้ในการทำงาน ซึ่งคิดเป็นรายชั่วโมง ๕ – 10 บาท ขึ้นอยู่กับความละเอียดในการทำ

ในส่วนของแรงงานและกลุ่มฯ ที่ทำการผลิตมีการเปลี่ยนแปลงบ้างไม่มากนัก ซึ่งมีทั้งสมาชิกใหม่และสมาชิกเก่าที่ออกจากกลุ่มฯ ไปแล้ว สมาชิกบางรายที่ออกไปจากกลุ่มฯ ก็กลับมาเข้ากลุ่มฯ ใหม่ และสมาชิกบางรายมีความสัมพันธ์เป็นเครือญาติกับประธานกลุ่มหรือคณะกรรมการกลุ่มด้วย

ต้นทุนและผลกำไร จากการศึกษา พบว่ามีการประเมินในส่วนของต้นทุนและผลกำไรในแต่ละผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกมา จำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนสูงที่สุด คือ ชุดรับแขก รองลงมา คือ กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด $2.5 \times 5.5 \times 1.25$ นิ้ว ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนต่ำที่สุด คือ กระเป๋าลูกบิด

ลักษณะการทำงาน จะเห็นว่าการกระจายงานให้แก่สมาชิกนำไปทำที่บ้านในลักษณะต่างคนต่างทำ และจากการสอบถาม พบว่าการทำงานของแต่ละคนจะทำที่บ้าน บ้างก็นั่งทำกับพื้นบ้าน บ้างก็นั่งเก้าอี้ทำงาน ตามแต่ความถนัดของแต่ละคน

เนื่องจากสมาชิกรับงานไปทำที่บ้านจึงไม่มีการจัดตั้งโรงงานผลิตแต่อย่างใด นอกจากจะใช้บ้านของนางจันทร์เป็ง (ประธานกลุ่มฯ) สำหรับใช้เป็นสำนักงานติดต่องานและใช้เป็นสถานที่เก็บวัตถุดิบและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต ตลอดจนใช้สำหรับเก็บผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่นำมาส่งเพื่อเตรียมการขนส่งไปให้แก่ลูกค้าปลายทางหรือเพื่อทำการจำหน่ายต่อไป

8.1.3 การตลาด

การบริหารจัดการ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังสามารถสร้างรายได้ให้แก่กลุ่มฯ ได้ตลอดปีและมียอดขายค่อยๆ เพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ทางกลุ่มฯ ได้ทดลองนำมาฝากวางจำหน่าย โดยในระยะแรกค่อนข้างใช้ระยะเวลาส่งเสริมการขายพอสมควร จนเมื่อผลิตภัณฑ์ติดตลาดก็จะมีการขยายการผลิตออกไป ปัจจัยการผลิตส่วนหนึ่งมาจากการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และส่วนหนึ่งทำการผลิตขึ้นเองเพื่อจำหน่าย เนื่องจากกลุ่มฯ นั้น มีคู่แข่งมากและตลาดก็จำกัดในวงแคบ ทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของกลุ่มฯ มีน้อย ดังนั้นโอกาสที่กลุ่มฯ จะพัฒนากิจการของกลุ่มฯ ต่อไปในอนาคต จึงต้องขึ้นอยู่กับการขายตัวของตลาด ศักยภาพของกลุ่มฯ ในขณะนี้ยังไม่สามารถที่จะขยายตลาดให้เพิ่มขึ้นได้ แต่ที่กลุ่มฯ ยังคงทำการผลิตอยู่ เนื่องจากกลุ่มฯ มีความคิดว่าอาจจะมีความต้องการใดหน่วยงานหนึ่งที่จะเข้ามาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มฯ และกลุ่มฯ มีความพยายามที่จะหาตลาดเองเพื่อรองรับจำนวนของสมาชิกกลุ่มฯ ที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มฯ ทุกคนจะได้มีงานทำกันอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ จะทำการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกมาให้มากขึ้น แต่ก็ยังคงอาศัยตลาดของพ่อค้าคนกลางอยู่เป็นส่วนใหญ่ คือ จากลูกค้ารายใหญ่ถึงร้อยละ 90 ของปริมาณการขาย

ทั้งหมด ดังนั้นราคาสินค้าจึงไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงมากนัก เนื่องจากพ่อค้าส่งจะไม่ยอมขึ้นราคาให้และกลุ่มฯ เกรงว่าอาจจะสูญเสียลูกค้าหลักให้แก่คู่แข่งรายอื่น ที่พยายามแข่งขันโดยการลดราคาสินค้าให้ต่ำกว่าของกลุ่มฯ อย่างไรก็ตามขณะนี้กลุ่มฯ ยังคงมุ่งหาตลาดขายส่งมากที่สุด เนื่องจากการขายตรงจะจำหน่ายได้น้อย และกลุ่มฯ เองไม่มีสถานที่ในการจัดแสดงสินค้าและจำหน่าย ทำให้การส่งเสริมการขายลดประสิทธิภาพลงและการเดินทางมีความยากลำบากเนื่องจากกลุ่มฯ อยู่ห่างไกลจากแหล่งปัจจัยในการผลิต จึงเป็นเรื่องยุ่งยากและเกรงว่าจะเสียต้นทุนในการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่กล้าที่จะเสี่ยงเท่าใดนักเพราะกลัวจะไม่คุ้มกับการลงทุน

การส่งเสริมการขาย ทั้งนี้จุดเด่นของกลุ่มฯ ในด้านการส่งเสริมการขาย มักจะใช้บริการประชาสัมพันธ์ของหน่วยงานภาครัฐในการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์ และการที่ประธานกลุ่มฯ เองมีความรู้ความสามารถในงานเย็บปักถักร้อย โดยได้เป็นวิทยากรรับเชิญไปให้ความรู้ในหลายที่ ถือเป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางมากยิ่งขึ้น

ลักษณะการบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้ทำป้ายราคาสินค้าโดยบอกชื่อกลุ่มฯ ที่อยู่ ชื่อผลิตภัณฑ์ ราคา และชื่อหน่วยงานที่สนับสนุน ให้แก่กลุ่มฯ โดยไม่คิดมูลค่า นอกจากนี้ทางคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ยังได้ทำบรรจุภัณฑ์เป็นถุงกระดาษสำหรับใส่ผลิตภัณฑ์ไว้จำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีสัญลักษณ์ของกลุ่มฯ และของศูนย์ฯ ปรากฏอยู่ด้านหน้าถุงกระดาษ

8.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ

ผู้ที่ดูแลและควบคุมการบันทึกข้อมูลทางบัญชีในการใช้จ่ายทั้งหมดของกลุ่มฯ คือประธานกลุ่มฯ

ในส่วนของการระดมทุนด้วยการรวมหุ้น ทางกลุ่มฯ ไม่มีการรวมหุ้น ทั้งนี้สมาชิกที่ทำงานให้กลุ่มฯ จะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างในการทำงาน ผลกำไรที่ได้เมื่อหักค่าตอบแทนของคณะกรรมการ และนำเข้ากลุ่มฯ เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนต่อไปและเพื่อช่วยในกิจกรรมของหมู่บ้าน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะมาจากผลกำไรที่ได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ซึ่งกลุ่มฯ ไม่เคยกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมจากการพิจารณาโดยรวม

ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ แม้ว่าจะแสดงให้เห็นถึงการเจริญเติบโตของกิจการของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง เช่น มีการสั่งสินค้าจากลูกค้าประจำอย่างสม่ำเสมอ และสังเกตจากยอดเงินที่เป็นผลกำไรในบัญชีของกลุ่มฯ ซึ่งพบว่าโดยส่วนใหญ่แหล่งเงินทุนช่วยเหลือของกลุ่มฯ จะไม่มี เนื่องจากทางกลุ่มฯ ไม่ทราบถึงแหล่งเงินทุน และขาดการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และทางกลุ่มฯ เองไม่มีร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำให้เป็นข้อจำกัดในการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ เพราะกลุ่มฯ เองไม่มีกำลังทรัพยากรเพียงพอในการจัดสร้างร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ อย่างไรก็ตามได้มีบางหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือโดยการขอ

งบประมาณสนับสนุนการจัดสร้างร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ โดยระหว่างนี้กำลังอยู่ในขั้นเตรียมการเสนออยู่

จากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ จะทำการบันทึกตัวเลขทางบัญชี ซึ่งมีผลกำไรยังไม่มากนักและมีการขาดทุนในบางปี ซึ่งกลุ่มฯ เองจะนำรายได้จากการทำกิจกรรมการผลิตมากระจายผลตอบแทนในรูปของค่าจ้างให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ โดยจะคิดค่าตอบแทนของสมาชิกแต่ละคนเป็นชิ้นงาน แต่การกระจายรายได้ยังคงวนเวียนอยู่เฉพาะสมาชิกกลุ่มฯ ภายในหมู่บ้านเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากจำนวนสมาชิกกลุ่มฯ มีมากแต่ปริมาณงานมีน้อยทำให้สมาชิกที่อยู่ต่างหมู่บ้าน ไม่ค่อยได้รับงานอย่างทั่วถึง

ในส่วนของต้นทุนทางการผลิต พบว่ากรณีที่สมาชิกกลุ่มฯ บางรายทำการจัดหาปัจจัยการผลิตเองทั้งหมด โดยจะซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิตในจำนวนไม่มาก ดังนั้นต้นทุนในการผลิตน่าจะสูงกว่าการที่กลุ่มฯ จัดหาให้แล้วหักต้นทุนในภายหลัง แต่จากการสอบถามพบว่ากรณีที่ซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์เองนั้น กลับมีต้นทุนในการผลิตไม่แตกต่างกันเนื่องจาก คณะกรรมการกลุ่มฯ ไม่ได้นำส่วนลดทางการค้าที่ได้จากการซื้อปัจจัยการผลิตมาหักเข้ากลุ่มฯ แต่นำมาเป็นค่าตอบแทนในการดำเนินงานของคณะกรรมการแล้วแบ่งกันแทน เมื่อสมาชิกมารับวัตถุดิบไปทำการผลิต คณะกรรมการที่รับผิดชอบการกระจายงานจะหักต้นทุนค่าวัตถุดิบจากสมาชิกโดยคิดในราคาเต็มไม่ได้คิดราคาดลดให้แก่สมาชิกแต่อย่างใด ดังนั้นต้นทุนในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ กรณีที่รับวัตถุดิบมาจากประธาน คณะกรรมการ และสมาชิกบางรายที่มีการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตเองจึงไม่มีความแตกต่างกัน (จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้สมาชิกบางรายต้องการแยกออกมาจัดหาวัตถุดิบและตลาดเอง เนื่องจากอาจเป็นไปได้ว่าไม่ต้องถูกหักส่วนลดทางการค้าและหักเป็นค่าตอบแทนให้แก่คณะกรรมการ)

โครงสร้างการบริหารงานต่าง ๆ ทั้งในด้านการผลิต การบริหารการจัดการ การตลาด และการเงิน ความรับผิดชอบทั้งหมดจะอยู่ในอำนาจการตัดสินใจของประธานซึ่งเป็นคนเดิมมาตลอด ดังนั้นความเจริญก้าวหน้าของกลุ่มฯ จึงขึ้นอยู่กับการบริหารงานของประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ เป็นสำคัญ และผู้ที่เกี่ยวข้องในครอบครัวของประธาน คือ สามีและลูก ได้ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการช่วยเหลือ โดยมีหน่วยงานของราชการหลายหน่วยงานที่ให้ความส่งเสริมสนับสนุนด้วยดี เพราะผลงานของกลุ่มฯ ถือว่าเป็นการช่วยสร้างชื่อเสียงให้แก่ท้องถิ่นด้วย อย่างไรก็ตามในการสืบทอดด้านการดูแลกิจการปัจจุบันยังมีไม่มากนัก ดังนั้นการพัฒนากลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ จึงขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ เป็นหลัก ซึ่งหากประธานกลุ่มฯ เลิกดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ อาจทำให้ขาดผู้บริหารต่อไปในอนาคต อีกทั้งคณะกรรมการเองก็ไม่มีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารการจัดการงานต่าง ๆ ภายในองค์กรอย่างเพียงพอ ซึ่งประธานไม่ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการถ่ายทอดงานให้แก่คณะกรรมการหรือหาผู้ทำหน้าที่สืบทอดแทน โดยมีผู้ที่ประธานให้ความไว้วางใจที่จะทำหน้าที่แทนได้อยู่บ้าง 1-2 คน ซึ่งก็เป็นคณะกรรมการร่วมด้วยแต่ประธานเกรงว่าสมาชิกกลุ่มฯ จะไม่เห็นด้วยกับการตัดสินใจของประธานแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งประธานให้เหตุผลว่าหากมีการเลือกผู้มาทำหน้าที่แทนคงต้องให้สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ตัดสินใจ จากการสังเกตทำให้ทราบว่าลักษณะการดำเนินงานของประธานกลุ่มฯ คล้ายกับเป็นเจ้าของกิจการเดียวที่เมื่อรับงานมาจากลูกค้าก็กระจายต่อไปให้แก่สมาชิกซึ่งคล้ายกับลูกค้ารับงานมาทำมากกว่า อาจเป็นไปได้ว่าการรวมกลุ่มฯ กันนั้นมุ่งหวังประโยชน์จากการได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มฯ

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

8.2.1 จุดเด่นของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ เคยได้รับรางวัลหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่นประเภทเย็บปักถักร้อย จากศูนย์เศรษฐกิจภาคเหนือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ถือเป็นการรับรองคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์

2. หน่วยงานทางราชการได้เข้ามาให้การส่งเสริมสนับสนุนกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่องและมีความสม่ำเสมอโดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการส่งเสริมการฝึกอบรม แนะนำให้กลุ่มฯ ไปออกงานแสดงสินค้าตามที่ต่างๆ และยังหาตลาดและลูกค้าให้แก่กลุ่มฯ อีกด้วย ทำให้ในระยะแรก กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาในด้านการตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แต่อย่างใด

3. ประธานกลุ่มฯ มีความรู้ความชำนาญในการเย็บปักถักร้อยและเคยได้รับเชิญให้เป็นวิทยากรพิเศษให้ความรู้ตามที่ต่าง ๆ ทำให้สร้างชื่อเสียงให้แก่กลุ่มฯ และยังเป็น การส่งเสริมการขายด้านการประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ได้ทางหนึ่ง

4. ในการผลิตทุกขั้นตอนกลุ่มฯ จะเน้นความละเอียดประณีตในการทำงาน ตลอดจนตรวจความเรียบร้อยของผลิตภัณฑ์ก่อนถึงมือลูกค้า เนื่องจากกลุ่มฯ มีความมั่นใจในคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

5. ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย เนื่องจากกลุ่มฯ ได้คิดค้นและพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคทุกระดับ ให้มีทางเลือกในการบริโภคมากยิ่งขึ้น

6. กลุ่มฯ มีจำนวนสมาชิกมากถึง 300 คน และมีผู้สนใจที่จะเข้ากลุ่มฯ อีกเรื่อย ๆ เนื่องจากเห็นว่ากลุ่มฯ สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง มีหน่วยงานเข้าไปให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี ดังนั้นกลุ่มฯ จึงน่าจะมีความน่าเชื่อถือและเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ทำให้ชาวบ้านมีงานทำ ช่วยลดการเคลื่อนย้ายแรงงานไปสู่ในเมืองได้ ตลอดจนสามารถรองรับแรงงานคืนถิ่นในปัจจุบันได้ด้วย

8.2.2 จุดด้อยของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ขาดเทคโนโลยีในการปรับปรุงด้านการผลิต ยังขาดอุปกรณ์เครื่องมือที่มีคุณภาพดีที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้ทำการผลิตได้มาตรฐานและคุณภาพดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ และยังขาดเทคโนโลยีทันสมัยที่จะช่วยประหยัดเวลาการผลิต และลดต้นทุนการผลิต ทำให้มีปัญหาเมื่อต้องการผลิตจำนวนมาก

2. ขาดแคลนบุคลากรในการให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการปรับปรุงการผลิตให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งน่าจะทำการผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้นกว่าเดิม

3. การจัดตั้งกลุ่มฯ ไม่ได้ตั้งขึ้นอย่างเหมาะสมและตามความต้องการของสมาชิกในชุมชนอย่างแท้จริง แต่ตั้งขึ้นเพราะแรงผลักดันของหน่วยงานของรัฐและผลประโยชน์ส่วนตน จึงไม่ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกและยากที่จะพัฒนากลุ่มฯ ให้เข้มแข็ง

4. พ่อค้าคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตและการตลาด ซึ่งจะทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ เครื่องมือ และอุปกรณ์การผลิตให้แก่กลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ตกอยู่ภายใต้การควบคุมของพ่อค้าคนกลาง

กลายเป็นแรงงานรับจ้างการผลิตราคาถูก และตกอยู่ในสภาพการผลิตที่โรงงานในหมู่บ้านที่มีผลกระทบต่อความปลอดภัยต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

5. กลุ่มฯ ขาดแคลนเงินทุนในการขยายการผลิต เนื่องจากไม่ทราบแหล่งเงินทุนและมีการสะสมเงินออมไม่เพียงพอต่อการลงทุนเพื่อขยายกิจการ

6. ขาดหน่วยงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านอย่างแท้จริง โดยเฉพาะด้านธุรกิจในการเข้าไปส่งเสริมกลุ่มฯ ให้ความรู้ที่ถูกต้องแก่สมาชิกกลุ่มฯ ในการบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งมักใช้ประสบการณ์ของตนเองและความคิดของตนเองในการดำเนินงาน ซึ่งบางครั้งไม่ก่อให้เกิดการพัฒนาสินค้า

7. หน่วยงานที่ส่งเสริมกลุ่มฯ ยังขาดข้อมูลและผลการวิจัยที่จะนำมาช่วยพัฒนากระบวนการผลิตและการตลาดให้มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในด้านการบริหารการจัดการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การพัฒนาเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต และการตลาดเป็นอย่างมาก

8. การหาตลาดของกลุ่มฯ ยังจำกัดอยู่ในวงแคบเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้หาตลาดเองแต่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการหาตลาดให้กลุ่มฯ ตั้งแต่แรก ทำให้กลุ่มฯ ไม่ทราบถึงวิธีการหาตลาดจึงไม่สามารถหาตลาดเองได้ เป็นอุปสรรคอย่างยิ่งต่อการขยายกิจการของกลุ่มฯ ในอนาคต

9. การดำเนินงานโดยที่อำนาจในการตัดสินใจอยู่ที่บุคคลเพียงคนเดียวอาจเกิดการผิดพลาดได้ง่าย เนื่องจากต้องรับภาระความรับผิดชอบมาก จึงไม่มีเวลาที่จะพัฒนาหรือปรับปรุงประสิทธิภาพของการดำเนินงานอาจลดประสิทธิภาพลงได้ กอปรกับผู้นำมีความรู้ยังไม่มากนัก (ประถมศึกษาปีที่ 4) อาจทำให้การบริหารจัดการในองค์กรไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

10. การดูแลกิจการโดยความรับผิดชอบของประธานเป็นหลัก ต้องระมัดระวังในด้านความโปร่งใสในการบริหารการจัดการกลุ่มฯ ซึ่งอาจจะถูกตรวจสอบได้เนื่องจากต้องดูแลเพียงคนเดียว ทำให้มีความเสี่ยงค่อนข้างสูงหากเกิดปัญหาขึ้นในอนาคต

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 โครงสร้างและการบริหาร

1. ควรมีการทำความเข้าใจร่วมกันภายในองค์กรถึงบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละคน เพื่อไม่ให้เกิดการทำงานที่ซ้ำซ้อน และไม่ให้คนใดคนหนึ่งต้องรับภาระหน้าที่หลายอย่างมากเกินไป

2. มีการกระจายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในด้านต่างๆ ตามที่แต่ละคนได้รับมอบหมาย และไม่ก้าวก่ายงานของกันและกัน จะช่วยให้การดำเนินงานไปอย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานที่กลุ่มฯ ได้ตั้งไว้

3. ควรเปิดโอกาสให้สมาชิกของกลุ่มฯ ทุกคนได้รับการฝึกอบรมในทุกด้าน ทั้งด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการเงิน อย่างทั่วถึงทุกคน เพื่อที่ในอนาคตสมาชิกจะสามารถที่จะแยกตัวมาทำกิจการได้เอง

8.3.2 การผลิต

1. ควรมีการพัฒนาเทคโนโลยีและวัตถุดิบให้มีคุณภาพ และได้เปรียบในการแข่งขันและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
2. พัฒนาอุปกรณ์ เครื่องมือ และเทคนิคการผลิตที่สะดวกและได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานยิ่งขึ้น
3. จัดบุคลากรฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการทางด้านเทคนิคการผลิตที่ทันสมัยและนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างต่อเนื่อง
4. จัดทีมผู้เชี่ยวชาญสาขาต่าง ๆ ออกไปให้คำแนะนำ ฝึกอบรมกลุ่มฯ และคอยติดตามประเมินผลอย่างใกล้ชิด

8.3.3 การบริหารจัดการ

1. สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มฯ โดยเพิ่มงบประมาณให้และควรเน้นทางด้านการบริหารจัดการของกลุ่มฯ เป็นหลัก
2. ควรมีการอบรมคณะกรรมการกลุ่มฯ และสมาชิกทุกคนให้มีความเข้าใจในการบริหารจัดการกลุ่มฯ รวมทั้งคณะกรรมการควรมีการชี้แจงรายละเอียดผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมรับทราบการดำเนินงานด้วย

8.3.4 การตลาด

1. สนับสนุนให้มีการจำหน่ายในระบบตัวแทน หรือมีการจัดตั้งองค์กรด้านการตลาด
2. สนับสนุนให้สร้างเครือข่ายการตลาดระหว่างร้านค้าชุมชนทั่วประเทศในรูปแบบของตลาดกลาง ศูนย์แสดงหรือสาธิตผลิตภัณฑ์
3. หน่วยงานต่างๆ ที่ให้การส่งเสริมจะต้องช่วยดูแลควบคุมคนกลางให้แก่กลุ่มฯ ไม่ให้ถูกเอารัดเอาเปรียบ
4. ควรมีการส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถหาตลาดเองได้ เพื่อให้กลุ่มฯ ได้ทราบวิธีการในการหาตลาด ตลอดจนทราบแหล่งตลาดได้ดียิ่งขึ้น เพื่อที่จะสามารถขยายช่องทางการตลาดได้เองในอนาคต

8.3.5 การเงิน

1. สนับสนุนแหล่งเงินทุนให้กู้ยืมระยะยาว ในอัตราดอกเบี้ยต่ำให้มากขึ้น
2. สนับสนุนด้านงบประมาณที่จะให้การช่วยเหลือกลุ่มฯ ให้แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดังกล่าวให้มากขึ้น

8.3.6 ด้านการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงาน

1. สนับสนุนในด้านวิชาการในการสำรวจ วิเคราะห์ วิจัย สร้างระบบข้อมูลที่มีประโยชน์ในการวางแผนกำหนดกลยุทธ์ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตหรือกิจการต่าง ๆ
2. ประสานความร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานที่ให้การส่งเสริมทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ความช่วยเหลือสนับสนุนกลุ่มฯ ได้อย่างเต็มที่

3. สนับสนุนการจัดประกวดการกำหนดการวางแผนธุรกิจของกลุ่มผู้ผลิตต่าง ๆ เพื่อให้แต่ละกลุ่มเกิดการตื่นตัวเร่งพัฒนาปรับปรุงกิจการของตนเอง เป็นการเพิ่มขีดความสามารถให้แก่ผู้ประกอบการในประเทศ

เอกสารอ้างอิง

- กมลลา กองสุข. **ผ้าจาก กลุ่มลาวคั่งบ้านกุดจอก ชัยนาท – บ้านทับผึ้งน้อย สุพรรณบุรี**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ, 2536.
- กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย. **รายงานการศึกษาแนวทางการพัฒนาและอนุรักษ์ผ้าฝ้ายทอมือเพื่อการตลาด**. กรุงเทพฯ : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2535.
- คณะกรรมการธิการการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี. เอกสารประกอบการสัมมนาเรื่อง การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์พื้นบ้านไทยให้ได้เปรียบในเชิงแข่งขัน กรณีผ้าทอพื้นเมืองและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน. สภาผู้แทนราษฎรและสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ณ ห้องประชุมคณะกรรมการธิการ หมายเลข 213-216 ชั้น 2 อาคารรัฐสภา 2, 19 พฤศจิกายน 2542.
- ดร.ฉวีวรรณ สุวรรณรงค์. การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจการส่งออกผ้าไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของไทย. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.
- ทรงศักดิ์ ปรางค์วัฒนากุล และแพทรีเซีย ซีสแมน เน้นหนา. “นิทรรศการผ้าเอเชีย : มรดกร่วมทางวัฒนธรรม”. **ผ้าเอเชีย : มรดกร่วมทางวัฒนธรรม (Textiles of Asia: A common Heritage)**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ และสำนักส่งเสริมศิลปวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2536.
- ธนาคารเอเชีย จำกัด. **มูลนิธิส่งเสริมศิลปาชีพในสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์พระบรมราชินีนาถ**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ตะวันออกจำกัด, 2535.
- ปริมิตรณ์ แวกเพ็ง. **รายงานการศึกษาเรื่องทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อผ้าไทย**. สำนักงานพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม. กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2542.
- แพทรีเซีย ซีสแมน เน้นหนา และวีกี พานิชพันธ์. “สายใยแห่งวัฒนธรรมไทในศิลปะบนผืนผ้า”. **ผ้าเอเชีย : มรดกร่วมทางวัฒนธรรม (Textiles of Asia: A common Heritage)**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ และสำนักส่งเสริมศิลปวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2536.
- ไพศาล คงคาอุยฉาย, อรุณศิริ ชิตางกูร และเจลิยว หมดอื้อ. รายงานโครงการวิจัย: การพัฒนาเทคนิคการย้อมไหมด้วยสีธรรมชาติจากความและครั้ง. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) มิถุนายน 2543.
- “ไม้แกะสลัก จากงานอนุรักษ์สู่ธุรกิจสากล”. **ไทยล้าหน้า**. 20-26 ก.ค., 2541: 13-14.
- ยุพินศรี สายทอง. **งานทอ**. กรุงเทพฯ : คณะศิลปกรรม วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา, 2528.
- วิบูลย์ ลิ้มสุวรรณ. **ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน**. กรุงเทพฯ : ปาณยา, 2527.
- คันศนีย์ คำบุญชู. การย้อมสีเส้นด้ายฝ้ายด้วยสีธรรมชาติจากแก่นขนุนและเปลือกมะพร้าวโดยใช้สารช่วยติด. รายงานปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตร์บัณฑิต ภาควิชาเคมีอุตสาหกรรม คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2541.
- ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1. **ข้อมูลรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม**. เชียงใหม่: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2542. (เอกสารไม่ตีพิมพ์)

สถาบันวิจัยหม่อนไหม. **เครื่องสาวไหมอุบลราชธานี 50**. จุลสาร. กรมวิชาการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543.

สถาบันวิจัยหม่อนไหม. **ไหมไทยลูกผสมสกจนคร**. จุลสาร. กรมวิชาการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543.

สมถวิล เจริญทรัพย์. “เครื่องไม้แกะสลักในภาคเหนือ”. **สรรพช่าง: ภูมิปัญญาท้องถิ่นเชียงใหม่**. เชียงใหม่: ศูนย์วัฒนธรรมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์วัฒนธรรม สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ และองค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่, 2539.

สายสุนีย์ สิงห์ทัศน์. “เส้นทางไหมไทย”. **อนุสาร อสท.** 36, 1 (สิงหาคม 2538), 20-21.

สุวดี ธนประสิทธิพัฒนา. “การแต่งกายสตรีกับหัตถกรรมผ้าทอในสังคมไทยสมัยรัตนโกสินทร์”. เอกสารประกอบการสัมมนาทางวิชาการเนื่องในมหามงคลสมัยสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ ทรงพระเจริญพระชนมายุ ครบ 5 รอบ เรื่อง หัตถกรรมกับวิถีชีวิตไทย. สถาบันไทยศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย วันที่ 16-17 พฤศจิกายน 2535 ณ ห้องประชุมสารนิเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุเมธ นวเศรษฐวิสูตร. “ผ้าไหมในแนวสากล”. เอกสารประกอบการประชุมวิชาการหม่อนไหม ประจำปี 2544. 26-28 มีนาคม 2544 ณ โรงแรมเมธาวลัย เพชรบุรี.

อนันต์เสวก เหวซึ่งเจริญ. **คู่มือย้อมสีธรรมชาติ ฉบับชาวบ้าน สีเขียว สีนํ้าตาล และสีดำ เล่ม 1**. เชียงใหม่: หน่วยพิมพ์เอกสารวิชาการ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.

ภาคผนวก ก

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางจันทร์เป็ง ทำชอบ ประธานกลุ่ม
เย็บปักถักร้อยบ้านท่าข้าม



รูปที่ ก. 2 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมได้จัด
ฝึกอบรมให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 3 การผลิตปลอกหมอน



รูปที่ ก.4 การเย็บผ้าเพื่อนำไปทำผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 5 สมาชิกทำการเย็บผ้า



รูปที่ ก. 6 การนำผลิตภัณฑ์ที่ถักเรียบร้อยแล้วลงแปรง



รูปที่ ก. 7 หลังจากลงแป้งแล้วจะนำผลิตภัณฑ์
บิดให้แห้ง



รูปที่ ก. 8 ขั้นตอนการนำผลิตภัณฑ์ไปตาก แดด
ให้แห้ง



รูปที่ ก. 9 ผลิตภัณฑ์เสื้อถักของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.10 ขั้นตอนการรีดผลิตภัณฑ์ที่แห้งแล้ว
เพื่อความสวยงามทนทาน



รูปที่ ก.11 การเตรียมที่รีดสำหรับรีด
ผลิตภัณฑ์ต่อไป



รูปที่ ก.12 บริเวณตู้แสดงสินค้าของกลุ่มฯ
ภายในบ้านของประธาน

ภาคผนวก ข
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

1. การผลิต

ในการคำนวณต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะใช้มูลค่าผลิต ในปี 2544 เท่ากับ 730,000 บาท มีรายละเอียดดังนี้

วัตถุดิบหลัก

ค่าดัชนีฟอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต

ค่าดัชนีฟอก NO.8 เท่ากับ	96,000.00	บาท
ค่าดัชนีฟอก NO.8 ต่อ 1 บาท	0.1315	บาท

ค่าดัชนีฟอก NO.15

ค่าดัชนีฟอก NO.15 เท่ากับ	60000.00	บาท
ค่าดัชนีฟอก NO.15 ต่อ 1 บาท	0.0822	บาท

ค่าดัชนีฟอก NO.12

ค่าดัชนีฟอก NO.12 เท่ากับ	19,200.00	บาท
ค่าดัชนีฟอก NO.12 ต่อ 1 บาท	0.0263	บาท

ค่าดัชนีย้อม NO.12

ค่าดัชนีย้อม NO.12 เท่ากับ	7,200.00	บาท
ค่าดัชนีย้อม NO.12 ต่อ 1 บาท	0.0099	บาท

ค่าดัชนี NO.16

ค่าดัชนีฟอก NO.16 เท่ากับ	36,000.00	บาท
ค่าดัชนีฟอก NO.16 ต่อ 1 บาท	0.0493	บาท

ค่าดัชนีกระสอบเส้นเล็ก ที่ใช้ในการผลิต

ดัชนีกระสอบเส้นเล็ก เท่ากับ	12,000.00	บาท
ดัชนีกระสอบเส้นเล็ก ต่อ 1 บาท	0.0164	

ค่าผ้าดิบ ที่ใช้ในการผลิต

ค่าผ้าดิบ เท่ากับ	45,600.00	บาท
ค่าผ้าดิบ ต่อ 1 บาท	0.0625	บาท

ค่าผ้าดิบสกรีนลาย ที่ใช้ในการผลิต

ค่าผ้าดิบสกรีนลาย เท่ากับ	18,000.00	บาท
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย ต่อ 1 บาท	0.0247	บาท

ค่าผ้าฝ้าย ที่ใช้ในการผลิต

ค่าผ้าฝ้ายเท่ากับ	9,600.00	บาท
ค่าผ้าฝ้ายต่อ 1 บาท	0.0132	บาท

ตารางที่ ข. 1 ค่าดัชนีดิบฟอก NO.8ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	0.1315	28.9315
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.1315	17.0959
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.1315	15.7808
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.1315	2.3671
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.1315	2.8932
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	0.1315	13.1507

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 2 ค่าดัชนีดิบฟอก NO.15 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	0.0822	18.0822
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0822	10.6849
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0822	9.8630
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0822	1.4795
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0822	1.8082
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	0.0822	8.2192

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 3 ค่าดัชนีดิบฟลอก NO.12 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0263	5.7863
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0263	3.4192
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0263	3.1562
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0263	0.4734
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0263	0.5786
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0263	2.6301

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 4 ค่าดัชนีธรรมดา NO.12 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธงฯ ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0099	0.4932
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0099	0.3452
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0099	1.1836
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0099	0.1973
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0099	0.2466
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0099	0.2959
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0099	0.3945
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0099	0.0986
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0099	0.8877

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 5 ค่าดัชนีดิบ NO.16 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธงฯ ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0493	2.4658
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0493	0.4932

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 6 ค่าดัชนีกระสอบเส้นเล็ก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0164	1.6438

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าผ้าดิบ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0625	7.4959
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0625	1.2493
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0625	1.5616
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0625	1.8740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0625	2.4986
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0625	0.6247
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0625	5.6219

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 8 ค่าผ้าดิบสกรีนลาย ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0247	0.4932
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0247	0.6164
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0247	0.7397
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0247	0.9863
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0247	0.2466
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0247	2.2192

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 9 ค่าผ้าฝ้าย ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกปัด	220	0.0132	2.8932
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0132	1.7096
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0132	1.5781
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0132	0.2367
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0132	0.2893
ดอยลิ้งรอกแก้วลายอุ้งน ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0132	0.6575
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	0.0132	1.3151
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0132	0.4603
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0132	1.5781
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0132	0.2630
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0132	0.3288
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0132	0.3945
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0132	0.5260
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0132	0.1315
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0132	1.1836

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

วัตถุดิบรอง

ค่าพื้นที่ใช้ในการผลิต

ค่าพื้นที่เท่ากับ	200.00	บาท
ค่าพื้นที่ต่อ 1 บาท	0.0003	บาท

ค่าลูกปัดพลาสติก

ค่าลูกปัดพลาสติกเท่ากับ	21,600.00	บาท
ค่าลูกปัดพลาสติกต่อบาท	0.0296	บาท

ค่าห่วงหิ้วหวาย ที่ใช้ในการผลิต

ค่าห่วงหิ้วหวายเท่ากับ	60,000.00	บาท
ห่วงหิ้วหวายต่อ 1 บาท	0.0822	บาท

ค่าชิป

ค่าชิปเท่ากับ	36,000.00	บาท
ชิปต่อ 1 บาท	0.0493	บาท

ค่าผ้าซับใน

ค่าผ้าซับในเท่ากับ	69,000.00	บาท
ค่าผ้าซับในต่อ 1 บาท	0.0945	บาท

ค่าไหมเส้นเล็ก

ค่าไหมเส้นเล็กเท่ากับ	2,400.00	บาท
ค่าไหมเส้นเล็กต่อ 1 บาท	0.0033	บาท
รวมค่าวัสดุประกอบ	189,200.0000	

ตารางที่ ข.10 ค่าฟีน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	0.0003	0.0603
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0003	0.0356
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0003	0.0329
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0003	0.0049
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0003	0.0060
ดอยล้อรองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0003	0.0137
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0003	0.0274
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0003	0.0096
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0003	0.0329
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0003	0.0055
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0003	0.0068
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0003	0.0082
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0003	0.0110
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0003	0.0027
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครทงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0003	0.0247

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 11 ค่าลูกบิดพลาสติก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0296	6.5096

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 12 ค่าห่วงหิ้วหวาย ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0822	9.8630

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 13 ค่าซีปในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0099	2.1699
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0099	1.2822
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0099	1.1836
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0099	0.9863

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.14 ค่าซีปใน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0945	20.7945
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0945	12.2877
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0945	11.3425
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0945	9.4521

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 15 ค่าไหมเส้นเล็ก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0033	0.3945
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0033	0.0658
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0033	0.0822
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0033	0.0986
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0033	0.1315
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0033	0.0329
ชุดรับแขก-ที่รองช้อนโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0033	0.2959

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

วัสดุที่มีอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี

เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6

เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6	เท่ากับ	7200	บาท
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6	ต่อ 1 บาท	0.0099	บาท

เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.7/8

ค่าถักน้ำมัน เท่ากับ		450	บาท
ค่าถักน้ำมัน ต่อ 1 บาท		0.0006	บาท

เข็มโครเซทธรรมดา NO.5

เข็มโครเซทธรรมดา NO.5	เท่ากับ	450	บาท
เข็มโครเซทธรรมดา NO.5	ต่อ 1 บาท	0.0006	บาท

เข็มโครเซทธรรมดา NO.6

เข็มโครเซทธรรมดา NO.6	เท่ากับ	450	บาท
เข็มโครเซทธรรมดา NO.6	ต่อ 1 บาท	0.0006	บาท

กระดาดและลาย

กระดาดและลาย	เท่ากับ	450	บาท
กระดาดและลาย	ต่อ 1 บาท	0.0006	บาท

ยางลบ

ยางลบ	เท่ากับ	450	บาท
ยางลบ	ต่อ 1 บาท	0.0006	บาท

ดินสอเขียนแบบ

ดินสอเขียนแบบ	เท่ากับ	450	บาท
ดินสอเขียนแบบ	ต่อ 1 บาท	0.000616438	บาท

แป้งมัน

แป้งมัน	เท่ากับ	450	บาท
แป้งมัน	ต่อ 1 บาท	0.000616438	บาท

กระบอกฉีดน้ำ

กระบอกฉีดน้ำ	เท่ากับ	450	บาท
กระบอกฉีดน้ำ	ต่อ 1 บาท	0.000616438	บาท
รวมค่าวัสดุ		10,800.0000	

ตารางที่ ข. 16 ค่าเข็มโครเชต์ทอง 2 หัว NO.5/6 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละ ชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0493	10.8493
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0493	6.4110
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0493	5.9178
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0493	4.9315

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.17 เข็มโครเชต์ทอง 2 หัว NO.7/8 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0006	0.0801
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0006	0.0616

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 18 เข้มโครเชษฐ์ธรรมดา NO.5 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0006	0.0801
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0006	0.0111
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0006	0.0136
ดอยล้อรองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0006	0.0308
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	0.0006	0.0616
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0006	0.0216
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 19 เข้มโครเชษฐ์ธรรมดา NO.6 ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0099	1.2822
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0099	1.1836
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0099	0.1775
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0099	0.2170

ตารางที่ ข. 19 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธงฯ ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0099	0.4932
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0099	0.9863
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0099	0.3452
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0099	1.1836
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0099	0.1973
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0099	0.2466
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0099	0.2959
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0099	0.3945
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0099	0.0986
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0099	0.8877

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.20 กระดาษแกะลาย ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกปัด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0006	0.0801
กระเป๋าวง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0006	0.0111
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0006	0.0136
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธงฯ ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0006	0.0308
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0006	0.0616
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0006	0.0216
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154

ตารางที่ ข.20 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 21 ยางลบในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0006	0.0801
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0006	0.0111
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0006	0.0136
ดอยี่รองแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0006	0.0308
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	0.0006	0.0616
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0006	0.0216
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 22 ดินสอเขียนแบบ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกปิด	220	0.0006	0.1356
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	0.0006	0.0801
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	0.0006	0.0111
กระเป๋ ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	0.0006	0.0136
ดอยลิ้งรอกแก้วลายงู่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0006	0.0308
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	0.0006	0.0616
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	0.0006	0.0216
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.23 แป้งมัน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรอกแก้วลายงู่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	0.0006	0.0308
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247

ตารางที่ ข.23 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 24กระบอกฉีดน้ำ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	0.0006	0.0740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	0.0006	0.0123
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	0.0006	0.0154
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	0.0006	0.0185
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	0.0006	0.0247
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	0.0006	0.0062
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	0.0006	0.0555

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.25 ค่าจ้างในการผลิตผลิตภัณฑ์หลักของสมาชิกกลุ่มฯต่อชิ้น

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาที่ใช้	ค่าแรงรายชั่วโมง	ค่าจ้างกึ่งต่อชิ้นงาน	จ้างลงแบ่ง	จ้างรีด	จ้างปัก	จ้างเย็บริม	จ้างใส่ซิปและใส่ซับใน
	(รายชั่วโมง)							
กระเป๋าดิდიลูบัด	6.50	15	97.5					5
กระเป๋ากะเป๋าก	6	15	90					5
กระเป๋ากะเป๋าก	6.00	15	90					5
กระเป๋ากะเป๋าก	1.4	10	14					
กระเป๋ากะเป๋าก	1.4	10	14					
ดอยสี่รองแก้วลายคูน	3	10	30					
กระเป๋าด้ายกระสอบ	3.00	10	30					5
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	1.40	10	14					
ปลอกหมอนถักริม	4	15	60	2	2	3	1	
ชุดรับแขก (มี 6 ชิ้น)								
ผ้ารองจานทรงกลม	2.3	10	23	2	2	3	1	
ผ้ารองจานทรงรี	2.3	10	23	2	2	3	1	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	2.3	10	23	2	2	3	1	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม	2.3	10	23	2	2	3	1	

ตารางที่ ข.25 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาที่ใช้	ค่าแรงรายชั่วโมง	ค่าจ้างอีกต่อ ขึ้นงาน	จ้างลงแบ่ง	จ้างรีด	จ้างปัก	จ้างเย็บ ริม	จ้างใส่ซิปและใส่ ทับใน
	(รายชั่วโมง)							
ที่รองแก้วน้ำ	0.3	10	3	0.1	0.1		1	
ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม	1	10	10	2	2	3	1	

หมายเหตุ : 1)ค่าจ้างอีกคิดรายชั่วโมง ๆ ละ 10 บาทกรณีขึ้นงานไม่ใหญ่และละลายไม่ยาก

2)ค่าจ้างอีกคิดรายชั่วโมง ๆ ละ 15 บาทกรณีขึ้นงานขนาดใหญ่และละลายยาก

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.26 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์โรงงานในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

วัสดุ อุปกรณ์และ โรงงาน	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุ การ ใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมต่อปี	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท
กรรไกร	ด้าม	3	35	105	6	17.50	2.40E-05
ไม้บรรทัดเหล็ก	อัน	2	50	100	5	20.00	2.74E-05
สายวัด	เส้น	2	10	20	3	6.67	9.13E-06
เตารีด	เครื่อง	2	360	720	6	120.00	0.0002
เครื่องชั่งน้ำหนัก	เครื่อง	1	370	370	7	52.86	0.0001
กะละมังพลาสติก	ใบ	1	35	35	3	11.67	1.60E-05
กะละมังเคลือบสีขาว	ใบ	1	50	50	5	10.00	1.37E-05
โต๊ะรองรีด	ตัว	1	800	800	10	80.00	0.0001
ผ้ารองรีด	ผืน	1	40	40	3	13.33	1.83E-05
เตาอังโล่	เตา	1	120	120	2	60.00	0.0001
จักรเย็บผ้า	เครื่อง	1	6000	6,000	10	600.00	0.0008
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	ห้อง	1	20000	20000	20	1000	0.0013699
รถยนต์*	คัน	1	270000	270,000	10	27,000.00	0.3068

หมายเหตุ : รถยนต์* ใช้ในการผลิตคิดเป็นสัดส่วน 60 % เป็นเงิน 450000 x 60/100 = 270000 บาท

ค่าใช้จ่ายการผลิต

ค่าไฟฟ้าที่ใช้ในการผลิต

ค่าไฟฟ้าเท่ากับ 6000 บาท

ค่าไฟฟ้าต่อ 1 บาท 0.0082

ค่าน้ำที่ใช้ในการผลิต

ค่าน้ำ

เท่ากับ 100 บาท

ค่าน้ำต่อ 1 บาท 0.0001

ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการผลิต

ค่าน้ำมันรถเท่ากับ 30000 บาท

ค่าน้ำมันรถต่อ 1 บาท 0.0411

หมายเหตุ ค่าน้ำมันรถ 50000 บาท ใช้ในการผลิต 60%

ค่าขนส่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ค่าขนส่งวัตถุดิบเท่ากับ 10000 บาท

ค่าขนส่งวัตถุดิบต่อ 1 บาท 0.0137

รวมค่าใช้จ่ายในการผลิตปี 44

46,100.00 บาท

ตารางที่ ข. 27 ค่าไฟฟ้า ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระป๋องอัดลูกปัด	220	8.22E-03	1.8082
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	8.22E-03	1.0685
กระป๋องหวง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	8.22E-03	0.9863
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	8.22E-03	0.1479
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	8.22E-03	0.1808
ดอยลิ้งรอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	8.22E-03	0.4110
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	8.22E-03	0.8219
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	8.22E-03	0.2877
ปลอกหมอนถักโครม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	8.22E-03	0.9863
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	8.22E-03	0.1644
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	8.22E-03	0.2055
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	8.22E-03	0.2466
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	8.22E-03	0.3288
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	8.22E-03	0.0822
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	8.22E-03	0.7397

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 28 คำนวณ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระป๋องอัดลูกปัด	220	1.37E-04	0.0301
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.37E-04	0.0178
กระป๋องห่อ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.37E-04	0.0164
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.37E-04	0.0025
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.37E-04	0.0030
ดอยลิ้งก์แก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.37E-04	0.0068
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	1.37E-04	0.0137
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.37E-04	0.0048
ปลอกหมอนถักโครม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.37E-04	0.0164
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.37E-04	0.0027
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.37E-04	0.0034
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.37E-04	0.0041
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.37E-04	0.0055
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.37E-04	0.0014
ชุดรับแขก-ที่รองช้อนโครมทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.37E-04	0.0123

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 29 คำนวณต้นทุน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระป๋องอัดลูกปัด	220	4.11E-02	9.0411
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	4.11E-02	5.3425
กระป๋องห่อ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	4.11E-02	4.9315
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	4.11E-02	0.7397
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	4.11E-02	0.9041
ดอยลิ้งก์แก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	4.11E-02	2.0548
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	4.11E-02	4.1096
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	4.11E-02	1.4384
ปลอกหมอนถักโครม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	4.11E-02	4.9315

ตารางที่ ข. 29 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	4.11E-02	0.8219
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	4.11E-02	1.0274
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	4.11E-02	1.2329
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	4.11E-02	1.6438
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	4.11E-02	0.4110
ชุดรับแขก-ที่รองช้อนโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	4.11E-02	3.6986

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 30 ค่าขนส่งวัตถุดิบ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	1.37E-02	3.0137
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.37E-02	1.7808
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.37E-02	1.6438
กระเป๋ ใสโครคัท ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.37E-02	0.2466
กระเป๋ ใสโครคัท ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.37E-02	0.3014
คอยล์รองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.37E-02	0.6849
กระเป๋ าด้ายกระสอบ	100	1.37E-02	1.3699
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.37E-02	0.4795
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.37E-02	1.6438
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.37E-02	0.2740
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.37E-02	0.3425
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.37E-02	0.4110
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.37E-02	0.5479
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.37E-02	0.1370
ชุดรับแขก-ที่รองช้อนโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.37E-02	1.2329

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิต

ตารางที่ ข. 31 ค่าเสื่อมกรรไกร ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	2.40E-05	0.0053
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.40E-05	0.0031
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.40E-05	0.0029
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.40E-05	0.0004
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.40E-05	0.0005
ดอยลิ้นกรองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.40E-05	0.0012
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	2.40E-05	0.0024
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.40E-05	0.0008
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.40E-05	0.0029
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.40E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.40E-05	0.0006
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.40E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.40E-05	0.0010
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.40E-05	0.0002
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.40E-05	0.0022

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 32 ค่าไม้บรรทัดเหล็ก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	2.74E-05	0.0060
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.74E-05	0.0036
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.74E-05	0.0005
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.74E-05	0.0006
ดอยลิ้นกรองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.74E-05	0.0014
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	2.74E-05	0.0027
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.74E-05	0.0010

ตารางที่ ข. 32 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.74E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.74E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.74E-05	0.0008
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.74E-05	0.0011
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.74E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครทงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.74E-05	0.0025

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 33 ค่าสายวัด ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกโป่ง	220	9.13E-06	0.0020
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	9.13E-06	0.0012
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	9.13E-06	0.0011
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	9.13E-06	0.0002
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	9.13E-06	0.0002
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	9.13E-06	0.0005
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	9.13E-06	0.0009
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	9.13E-06	0.0003
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	9.13E-06	0.0011
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	9.13E-06	0.0002
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	9.13E-06	0.0002
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	9.13E-06	0.0003
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	9.13E-06	0.0004
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	9.13E-06	0.0001
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครทงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	9.13E-06	0.0008

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 34 ค่าเสื่อมเตารีด ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.64E-04	0.0197
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.64E-04	0.0033
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.64E-04	0.0041
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.64E-04	0.0049
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.64E-04	0.0066
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.64E-04	0.0016
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.64E-04	0.0148

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 35 ค่าเสื่อมเครื่องชั่งน้ำหนัก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	7.24E-05	0.0159
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	7.24E-05	0.0094
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	7.24E-05	0.0087
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	7.24E-05	0.0013
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	7.24E-05	0.0016
ดอยล้อรองแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	7.24E-05	0.0036
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	7.24E-05	0.0072
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	7.24E-05	0.0025
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	7.24E-05	0.0087
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	7.24E-05	0.0014
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	7.24E-05	0.0018
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	7.24E-05	0.0022
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	7.24E-05	0.0029
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	7.24E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	7.24E-05	0.0065

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 36 ค่าเสื่อมกะละมังพลาสติก ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรองแก้วลายงู่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.60E-05	0.0008
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.60E-05	0.0019
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.60E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.60E-05	0.0004
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.60E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.60E-05	0.0006
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.60E-05	0.0002
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.60E-05	0.0014

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 37 ค่าเสื่อมกะละมังเคลือบสีขาว ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ดอยลิ้งรองแก้วลายงู่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.37E-05	0.0007
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.37E-05	0.0016
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.37E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.37E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.37E-05	0.0004
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.37E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.37E-05	0.0001
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.37E-05	0.0012

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 38 ค่าเสื่อมโต๊ะรองรีด ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.10E-04	0.0132
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.10E-04	0.0022
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.10E-04	0.0027
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.10E-04	0.0033
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.10E-04	0.0044
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.10E-04	0.0011
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.10E-04	0.0099

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 39 ค่าเสื่อมผ้ารองรีด ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.83E-05	0.0022
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.83E-05	0.0004
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.83E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.83E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.83E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.83E-05	0.0002
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.83E-05	0.0016

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 40 ค่าเสื่อมเตาอังโล่ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ดอกลีรองแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	8.22E-05	0.0041
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	8.22E-05	0.0099
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	8.22E-05	0.0016
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	8.22E-05	0.0021
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	8.22E-05	0.0025

ตารางที่ ข. 40 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	8.22E-05	0.0033
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	8.22E-05	0.0008
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	8.22E-05	0.0074

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 41 ค่าเสื่อมจักรเย็บผ้า ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	8.22E-04	0.0986
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	8.22E-04	0.0164
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	8.22E-04	0.0205
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	8.22E-04	0.0247
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	8.22E-04	0.0329
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	8.22E-04	0.0082
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	8.22E-04	0.0740

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 42 ค่าเสื่อมห้องเก็บผลิตภัณฑ์ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	1.37E-03	0.3014
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.37E-03	0.1781
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.37E-03	0.1644
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.37E-03	0.0247
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.37E-03	0.0301
ดอยล้อรองแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.37E-03	0.0685
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.37E-03	0.1370

ตารางที่ ข. 42 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.37E-03	0.0479
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.37E-03	0.1644
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.37E-03	0.0274
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.37E-03	0.0342
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.37E-03	0.0411
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.37E-03	0.0548
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.37E-03	0.0137
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.37E-03	0.1233

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 43 ค่าเสื่อมรถยนต์ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	3.07E-01	67.5000
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	3.07E-01	39.8864
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	3.07E-01	36.8182
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	3.07E-01	5.5227
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	3.07E-01	6.7500
คอยล์รองแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	3.07E-01	15.3409
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	3.07E-01	30.6818
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	3.07E-01	10.7386
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	3.07E-01	36.8182
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	3.07E-01	6.1364
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	3.07E-01	7.6705
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	3.07E-01	9.2045
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	3.07E-01	12.2727
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	3.07E-01	3.0682
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	3.07E-01	27.6136

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายการตลาด

ค่าบรรจุภัณฑ์

ค่าป้ายราคา	ค่าป้ายราคาเท่ากับ	1000	บาท
	ค่าป้ายราคาต่อ 1 บาท	0.0013	
ถุงกระดาษ	ถุงกระดาษเท่ากับ	1500	บาท
	ถุงกระดาษต่อ 1 บาท	0.0020	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	ถุงพลาสติกเท่ากับ	120	บาท
	ถุงพลาสติกต่อ 1 บาท	0.0002	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	ถุงพลาสติกเท่ากับ	160	บาท
	ถุงพลาสติกต่อ 1 บาท	0.0002	
สก็อตเทปใส	สก็อตเทปใสเท่ากับ	200	บาท
	สก็อตเทปใสต่อ 1 บาท	0.0003	

ค่าใช้จ่ายการตลาด

ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	ค่าน้ำมันรถเท่ากับ	20000	บาท
	ค่าน้ำมันรถต่อ 1 บาท	0.0263	

หมายเหตุ ค่าน้ำมันรถ 50000 บาท ใช้ใน การตลาด 40 %

ค่าขนส่งสินค้า	ค่าขนส่งสินค้าเท่ากับ	20000	บาท
	ค่าขนส่งสินค้าต่อ 1 บาท	0.0263	

ค่าโทรศัพท์	ค่าโทรศัพท์เท่ากับ	48000	บาท
	ค่าโทรศัพท์ต่อ 1 บาท	0.0631	

หมายเหตุ ค่าโทรศัพท์ 48000 บาท ใช้ใน การตลาด 80 %

ตารางที่ ข.44 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนการตลาด

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน	ค่าใช้จ่าย ต่อปี	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท
ตู้แสดงสินค้า	อัน	1	35	35	1	35.00	4.79E-05
รถยนต์*	คัน	1	180000	180,000	10	18,000.00	0.0247

หมายเหตุ : รถยนต์* ใช้ในการผลิตคิดเป็นสัดส่วน 40 % เป็นเงิน $450000 \times 40/100 = 180000$ บาท

ค่าใช้จ่ายในการตลาด

บรรจุภัณฑ์

ตารางที่ ข.45 ค่าป้ายราคา ในการตลาดผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	1.31E-03	0.2892
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.31E-03	0.1709
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.31E-03	0.1577
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.31E-03	0.0237
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.31E-03	0.0289
ดอยลิ้งรอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.31E-03	0.0657
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.31E-03	0.1315
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.31E-03	0.0460
ปลอกหมอนถักกริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.31E-03	0.1577
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.31E-03	0.0263
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.31E-03	0.0329
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.31E-03	0.0394
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.31E-03	0.0526
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.31E-03	0.0131
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.31E-03	0.1183

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.46 กระจกตาข่าย ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระป๋องติดลูกบิด	220	1.97E-03	0.4338
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.97E-03	0.2563
กระป๋องห่อ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.97E-03	0.2366
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.97E-03	0.0355
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.97E-03	0.0434
ดอยรีรองแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.97E-03	0.0986
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	1.97E-03	0.1972
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.97E-03	0.0690
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.97E-03	0.2366
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.97E-03	0.0394
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.97E-03	0.0493
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.97E-03	0.0592
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.97E-03	0.0789
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.97E-03	0.0197
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.97E-03	0.1775

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.47 ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระป๋องติดลูกบิด	220	1.58E-04	0.0347
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.58E-04	0.0205
กระป๋องห่อ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.58E-04	0.0189
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.58E-04	0.0028
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.58E-04	0.0035
ดอยรีรองแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.58E-04	0.0079
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	1.58E-04	0.0158
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.58E-04	0.0055
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.58E-04	0.0189

ตารางที่ ข.47 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.58E-04	0.0032
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.58E-04	0.0039
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.58E-04	0.0047
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.58E-04	0.0063
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.58E-04	0.0016
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.58E-04	0.0142

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 48 ค่าอุปกรณ์พลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	2.10E-04	0.0463
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.10E-04	0.0273
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.10E-04	0.0252
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.10E-04	0.0038
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.10E-04	0.0046
คอยล์รองแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.10E-04	0.0105
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	2.10E-04	0.0210
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.10E-04	0.0074
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.10E-04	0.0252
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.10E-04	0.0042
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.10E-04	0.0053
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.10E-04	0.0063
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.10E-04	0.0084
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.10E-04	0.0021
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.10E-04	0.0189

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 49 ค่าสก๊อตเทปใส ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	2.63E-04	0.0578
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.63E-04	0.0342
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.63E-04	0.0315
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.63E-04	0.0047
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.63E-04	0.0058
คอยล์รองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.63E-04	0.0131
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	2.63E-04	0.0263
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.63E-04	0.0092
ปลอกหมอนถักกริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.63E-04	0.0315
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.63E-04	0.0053
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.63E-04	0.0066
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.63E-04	0.0079
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.63E-04	0.0105
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.63E-04	0.0026
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.63E-04	0.0237

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายการตลาด

ตารางที่ ข.50 ค่าน้ำมันรถ ในการตลาดผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย
			ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	1.31E-03	0.2892
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.31E-03	0.1709
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.31E-03	0.1577
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.31E-03	0.0237
กระเป๋ ใสโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.31E-03	0.0289
คอยล์รองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.31E-03	0.0657
กระเป๋ ด้ายกระสอบ	100	1.31E-03	0.1315
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.31E-03	0.0460

ตารางที่ ข.50 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย
			ต่อชิ้น
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.31E-03	0.1577
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.31E-03	0.0263
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.31E-03	0.0329
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.31E-03	0.0394
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.31E-03	0.0526
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.31E-03	0.0131
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.31E-03	0.1183

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.51 ค่าขนส่งสินค้า ในการตลาดผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย
			ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	1.97E-03	0.4338
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.97E-03	0.2563
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.97E-03	0.2366
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.97E-03	0.0355
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.97E-03	0.0434
คอยล์รองแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.97E-03	0.0986
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.97E-03	0.1972
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.97E-03	0.0690
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.97E-03	0.2366
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.97E-03	0.0394
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.97E-03	0.0493
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.97E-03	0.0592
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.97E-03	0.0789
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.97E-03	0.0197
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.97E-03	0.1775

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.52 ค่าโทรศัพท์ ในการตลาดผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	1.58E-04	0.0347
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.58E-04	0.0205
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.58E-04	0.0189
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.58E-04	0.0028
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.58E-04	0.0035
ดอยลิ้งรอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.58E-04	0.0079
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.58E-04	0.0158
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.58E-04	0.0055
ปลอกหมอนถักกริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.58E-04	0.0189
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.58E-04	0.0032
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.58E-04	0.0039
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.58E-04	0.0047
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.58E-04	0.0063
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.58E-04	0.0016
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.58E-04	0.0142

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมอุปกรณ์การตลาด

ตารางที่ ข. 53 ค่าเสื่อมตู้แสดงสินค้า ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดิดลูกบิด	220	4.79E-05	0.0105
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	4.79E-05	0.0062
กระเป๋ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	4.79E-05	0.0058
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	4.79E-05	0.0009
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	4.79E-05	0.0011
ดอยลิ้งรอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	4.79E-05	0.0024

ตารางที่ ข. 53 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระป๋ายกระสอบ	100	4.79E-05	0.0048
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	4.79E-05	0.0017
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	4.79E-05	0.0058
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	4.79E-05	0.0010
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	4.79E-05	0.0012
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	4.79E-05	0.0014
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	4.79E-05	0.0019
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	4.79E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครทงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	4.79E-05	0.0043

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 54 รถยนต์ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระป๋ายติดลูกบิด	220	2.47E-02	5.4247
กระป๋าย ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.47E-02	3.2055
กระป๋ายห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.47E-02	2.9589
กระป๋ายใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.47E-02	0.4438
กระป๋ายใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.47E-02	0.5425
ดอยลิ้รองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.47E-02	1.2329
กระป๋ายกระสอบ	100	2.47E-02	2.4658
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.47E-02	0.8630
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.47E-02	2.9589
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.47E-02	0.4932
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.47E-02	0.6164
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.47E-02	0.7397

ตารางที่ ข. 54 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.47E-02	0.9863
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.47E-02	0.2466
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.47E-02	2.2192

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายการจัดการ

ค่าตอบแทนคณะกรรมการ

ค่าตอบแทนคณะกรรมการเท่ากับ	22821	บาท
ค่าตอบแทนคณะกรรมการต่อ 1 บาท	0.0300	

ค่าตอบแทนผู้บริหาร

ค่าตอบแทนผู้บริหารเท่ากับ	15214	บาท
ค่าตอบแทนผู้บริหารต่อ 1 บาท	0.0200	

ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน

ค่าใช้จ่ายในการออกร้านเท่ากับ	15000	บาท
ค่าใช้จ่ายในการออกร้านต่อ 1 บาท	0.0197	

ค่าโทรศัพท์

ค่าโทรศัพท์เท่ากับ	48000	บาท
ค่าโทรศัพท์ต่อ 1 บาท	0.0631	

หมายเหตุ ค่าโทรศัพท์ 48000 บาท ใช้ใน การจัดการ 20 %

ตารางที่ ข.55 ค่าตอบแทนคณะกรรมการ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัต	220	3.00E-02	6.6000
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	3.00E-02	3.9000
กระเป๋ห้วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	3.00E-02	3.6000
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	3.00E-02	0.5400
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	3.00E-02	0.6600
ดอยลิ้งรอกแก้วลายอรุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	3.00E-02	1.5000
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	3.00E-02	3.0000
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	3.00E-02	1.0500
ปลอกหมอนถักกริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	3.00E-02	3.6000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	3.00E-02	0.6000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	3.00E-02	0.7500
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	3.00E-02	0.9000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	3.00E-02	1.2000
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	3.00E-02	0.3000
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	3.00E-02	2.7000

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.56 ค่าตอบแทนผู้บริหาร ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัต	220	2.00E-02	4.4000
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.00E-02	2.6000
กระเป๋ห้วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.00E-02	2.4000
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.00E-02	0.3600
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.00E-02	0.4400
ดอยลิ้งรอกแก้วลายอรุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.00E-02	1.0000
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	2.00E-02	2.0000

ตารางที่ ข.56 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.00E-02	0.7000
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.00E-02	2.4000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.00E-02	0.4000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.00E-02	0.5000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.00E-02	0.6000
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.00E-02	0.8000
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.00E-02	0.2000
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.00E-02	1.8000

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.57 ค่าใช้จ่ายออกร้าน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/ หน่วย)	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท	ค่าใช้จ่าย ต่อชิ้น
กระเป๋าดูดูกบัด	220	1.97E-02	4.3381
กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.97E-02	2.5634
กระเป๋ ห่วง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.97E-02	2.3662
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.97E-02	0.3549
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.97E-02	0.4338
ดอยลิ้งค์แก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.97E-02	0.9859
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.97E-02	1.9719
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.97E-02	0.6902
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.97E-02	2.3662
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.97E-02	0.3944
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.97E-02	0.4930
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.97E-02	0.5916
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.97E-02	0.7887
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.97E-02	0.1972
ชุดรับแขก-ที่รองชั่งโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.97E-02	1.7747

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 58 ค่าโทรศัพท์ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระป๋องติดลูกบิด	220	6.31E-02	13.8820
กระป๋อง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	6.31E-02	8.2030
กระป๋องหวง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	6.31E-02	7.5720
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	6.31E-02	1.1358
กระป๋องใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	6.31E-02	1.3882
ดอยลิ้งรอกแก้วลายธง ขนาด 3.5 นิ้ว	50	6.31E-02	3.1550
กระป๋องด้ายกระสอบ	100	6.31E-02	6.3100
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	6.31E-02	2.2085
ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	6.31E-02	7.5720
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	6.31E-02	1.2620
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	6.31E-02	1.5775
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	6.31E-02	1.8930
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	6.31E-02	2.5240
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	6.31E-02	0.6310
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	6.31E-02	5.6790

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 59 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการจัดการ

อุปกรณ์	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน	ค่าใช้จ่าย ต่อปี	ค่าใช้จ่าย ต่อ 1 บาท
โต๊ะสำนักงาน	ตัว	1	1400	1,400	10	140.00	0.0002
เก้าอี้	ตัว	1	250	250	5	50.00	0.0001
ตู้เก็บเอกสาร	หลัง	1	1750	1,750	10	175.00	0.0002
เครื่องคิดเลข	เครื่อง	1	370	370	3	123.33	0.0002
โทรศัพท์	เครื่อง	1	6000	6,000	5	1,200.00	0.0136
สำนักงาน*	หลัง	1	50000	50,000	20	2,500.00	0.0284

หมายเหตุ : สำนักงาน ใช้บ้านประธานเป็นที่ทำการ

ตารางที่ ข. 60 โตะสำนักงาน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	1.92E-04	0.0422
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.92E-04	0.0249
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.92E-04	0.0230
กระเป๋าสไลโรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.92E-04	0.0035
กระเป๋าสไลโรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.92E-04	0.0042
ดอยลิ้งรอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.92E-04	0.0096
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.92E-04	0.0192
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.92E-04	0.0067
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.92E-04	0.0230
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.92E-04	0.0038
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.92E-04	0.0048
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.92E-04	0.0058
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.92E-04	0.0077
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.92E-04	0.0019
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.92E-04	0.0173

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 61 เก้าอี้ ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	6.85E-05	0.0151
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	6.85E-05	0.0089
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	6.85E-05	0.0082
กระเป๋าสไลโรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	6.85E-05	0.0012
กระเป๋าสไลโรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	6.85E-05	0.0015

ตารางที่ ข. 61 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ค่าเสื่อม	ค่าเสื่อม
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
ดอยลิ้งแก็วลายอ่งุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	6.85E-05	0.0034
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	6.85E-05	0.0068
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	6.85E-05	0.0024
ปลอกหมอนถักกิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	6.85E-05	0.0082
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	6.85E-05	0.0014
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	6.85E-05	0.0017
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	6.85E-05	0.0021
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	6.85E-05	0.0027
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	6.85E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	6.85E-05	0.0062

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 62 คู่มือเอกสารในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ค่าเสื่อม	ค่าเสื่อม
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกปัด	220	2.40E-04	0.0527
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.40E-04	0.0312
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.40E-04	0.0288
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.40E-04	0.0043
กระเป๋ใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.40E-04	0.0053
ดอยลิ้งแก็วลายอ่งุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.40E-04	0.0120
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	2.40E-04	0.0240
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.40E-04	0.0084
ปลอกหมอนถักกิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.40E-04	0.0288
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.40E-04	0.0048
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.40E-04	0.0060
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.40E-04	0.0072

ตารางที่ ข. 62 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ค่าเสื่อม	ค่าเสื่อม
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.40E-04	0.0096
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.40E-04	0.0024
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.40E-04	0.0216

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 63 เครื่องคิดเลขในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง	ค่าเสื่อม	ค่าเสื่อม
	(บาท/หน่วย)	ต่อ 1 บาท	ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	1.69E-04	0.0372
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	1.69E-04	0.0220
กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	1.69E-04	0.0203
กระเป๋าสีไทรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	1.69E-04	0.0030
กระเป๋าสีไทรคัพพ์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	1.69E-04	0.0037
ดอกลีกรองแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว	50	1.69E-04	0.0084
กระเป๋าด้ายกระสอบ	100	1.69E-04	0.0169
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	1.69E-04	0.0059
ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	1.69E-04	0.0203
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	1.69E-04	0.0034
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	1.69E-04	0.0042
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	1.69E-04	0.0051
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	1.69E-04	0.0068
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	1.69E-04	0.0017
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครททรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	1.69E-04	0.0152

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 64 โทรศัพท์ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	1.69E-04	0.0372
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.74E-05	0.0036
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.74E-05	0.0005
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.74E-05	0.0006
ดอยลิ้งรอกแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.74E-05	0.0014
กระเป๋าด้วยกระสอบ	100	2.74E-05	0.0027
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.74E-05	0.0010
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.74E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.74E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.74E-05	0.0008
ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.74E-05	0.0011
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.74E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.74E-05	0.0025

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 65 สำนักงาน ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
กระเป๋าดัดลูกบิด	220	2.74E-05	0.0060
กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว	130	2.74E-05	0.0036
กระเป๋าหิ้ว ขนาด 11 x 9 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	18	2.74E-05	0.0005
กระเป๋าใส่โทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว	22	2.74E-05	0.0006
ดอยลิ้งรอกแก้วลายงู ขนาด 3.5 นิ้ว	50	2.74E-05	0.0014
กระเป๋าด้วยกระสอบ	100	2.74E-05	0.0027
ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด	35	2.74E-05	0.0010
ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว	120	2.74E-05	0.0033

ตารางที่ ข. 65 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/หน่วย)	ค่าเสื่อม ต่อ 1 บาท	ค่าเสื่อม ต่อชิ้น
ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว	20	2.74E-05	0.0005
ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว	25	2.74E-05	0.0007
ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว	30	2.74E-05	0.0008
ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว	40	2.74E-05	0.0011
ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว	10	2.74E-05	0.0003
ชุดรับแขก-ที่รองชกโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว	90	2.74E-05	0.0025

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ภาคผนวก ค
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตาราง ค.1 ต้นทุนการผลิตกระเป๋าดัดลูกบิด

รายการ	กระเป๋าดัดลูกบิด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา (บาท/ชิ้น)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				99.01	200.88		200.88	74.76
1. ปัจจัยการผลิต				84.4849	84.4849		84.4849	31.44
- วัตถุดิบหลัก				52.80	52.80		52.80	19.65
ค่าด้ายดิบพอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต				28.93	28.93		28.9315	
ค่าด้ายดิบพอก NO.15				18.08	18.08		18.0822	
ค่าด้ายดิบพอก NO.12				5.79	5.79		5.7863	
- วัตถุดิบรอง				20.02	20.02		20.02	7.45
ค่าลูกบิดพลาสติก				6.51	6.51		6.5096	
ค่าชิป				2.17	2.17		2.1699	
ค่าผ้าซับใน				11.34	11.34		11.3425	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				11.66	11.66		11.66	4.34
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6				10.85	10.8493		10.8493	
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.7/8				0.1356	0.1356		0.1356	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.5				0.1356	0.1356		0.1356	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.6				0.1356	0.1356		0.1356	
กระดาดแกะลาย				0.1356	0.1356		0.1356	
ยางลบ				0.1356	0.1356		0.1356	
ดินสอเขียนแบบ				0.1356	0.1356		0.1356	
2. แรงงาน				0.6321	102.50		102.50	38.15
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			0.3448	97.50		97.50	
จ้างใส่ชิปและใส่ซับใน	บาท			0.2873	5.00		5.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				13.89	13.89		13.89	5.17
ค่าไฟฟ้า	บาท			1.8082	1.8082		1.8082	
ค่าน้ำ	บาท			0.0301	0.0301		0.0301	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าดัดลูกบิด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรถ	บาท			9.0411	9.0411		9.0411	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			3.0137	3.0137		3.0137	
ต้นทุนคงที่						67.8306	67.8306	25.24
1. ค่าเสื่อม						67.8306	67.8306	25.24
กรรไกร	บาท					0.0053	0.0053	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0060	0.0060	
สายวัด	บาท					0.0020	0.0020	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0159	0.0159	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.3014	0.3014	
รถยนต์	บาท					67.50	67.5000	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				99.01	200.88	67.8306	268.71	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	220							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					120.99			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					19.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					19.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-48.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					55.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					8.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					8.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-22.14			
ราคาขายปลีก(บาท)	230.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					130.99			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าดัดลูกบิด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/ หน่วย)					29.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/ หน่วย)					29.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					-38.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					56.95			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก(ร้อยละ)					12.66			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					12.66			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิต ทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-16.83			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.2892		0.2892	
ถุงกระดาษ	บาท				0.4338		0.4338	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0347		0.0347	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0463		0.0463	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0578		0.0578	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.2892		0.2892	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.4338		0.4338	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0347		0.0347	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0105	0.0105	
รถยนต์*	บาท					5.4247	5.4247	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					1.6196	5.4352	7.0548	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าดัดลูกบิด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					202.50	73.2658	275.76	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-55.7635			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					29.1219			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				6.6000		6.6000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				4.4000		4.4000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				4.3381		4.3381	
ค่าโทรศัพท์	บาท				13.8820		13.8820	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0422	0.0422	
เก้าอี้	บาท					0.0151	0.0151	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0527	0.0527	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0372	0.0372	
โทรศัพท์	บาท					0.0372	0.0372	
สำนักงาน*	บาท					0.0060	0.0060	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					29.2201	0.1904	29.4104	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					231.72	73.4562	305.17	

ที่มา : จากการสำรวจและกรคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนการผลิตกระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว

รายการ	กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				156.07	156.07		156.07	66.07
1. บั๊จยการผลิต				52.8637	52.8637		52.8637	22.38
- วัสดุดิบหลัก				31.20	31.20		31.20	13.21
ค่าด้ายดิบพอก NO.8				17.10	17.10		17.0959	
ค่าด้ายดิบพอก NO.15				10.68	10.68		10.6849	
ค่าด้ายดิบพอก NO.12				3.42	3.42		3.4192	
- วัสดุดิบรอง				13.57	13.57		13.57	5.74
ค่าชิป				1.28	1.28		1.2822	
ค่าผ้าซับใน				12.29	12.29		12.2877	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				8.09	8.09		8.09	3.43
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6				6.41	6.4110		6.4110	
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.7/8				0.0801	0.0801		0.0801	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.5				0.0801	0.0801		0.0801	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.6				1.2822	1.2822		1.2822	
กระดาษแกะลาย				0.0801	0.0801		0.0801	
ยางลบ				0.0801	0.0801		0.0801	
ดินสอเขียนแบบ				0.0801	0.0801		0.0801	
2. แรงงาน				95.00	95.00		95.00	40.21
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			90.0000	90.00		90.00	
จ้างใส่ชิปและใส่ซับใน	บาท			5.0000	5.00		5.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				8.21	8.21		8.21	3.48
ค่าไฟฟ้า	บาท			1.0685	1.0685		1.0685	
ค่าน้ำ	บาท			0.0178	0.0178		0.0178	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			5.3425	5.3425		5.3425	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			1.7808	1.7808		1.7808	
ต้นทุนคงที่					40.0817	40.0817	80.1634	33.93
1. ค่าเสื่อม					40.0817	40.0817	80.1634	33.93

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระบี่ ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
กรรไกร	บาท				0.0031	0.0031	0.0062	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท				0.0036	0.0036	0.0071	
สายวัด	บาท				0.0012	0.0012	0.0024	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท				0.0094	0.0094	0.0188	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท				0.1781	0.1781	0.3562	
รถยนต์	บาท				39.8864	39.8864	79.7727	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				156.07	196.16	40.0817	236.24	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	130							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-26.07			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-26.07			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-66.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-106.24			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-20.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-20.06			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-50.89			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-81.72			
ราคาขายปลีก(บาท)	150.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-6.07			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-6.07			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-46.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-86.24			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋า ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-4.05	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนมันแปรต่อราคาขายปลีก(ร้อยละ)							-4.05	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-30.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-57.49	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.2892		0.2892	
ถุงกระดาษ	บาท				0.4338		0.4338	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0347		0.0347	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0463		0.0463	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0578		0.0578	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.2892		0.2892	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.4338		0.4338	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0347		0.0347	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	บาท					0.0105	0.0105	
รถยนต์*	บาท					5.4247	5.4247	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					1.6196	5.4352	7.0548	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					197.77	45.5169	243.29	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-113.2915	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-6.0733			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				6.6000		6.6000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				4.4000		4.4000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				4.3381		4.3381	
ค่าโทรศัพท์	บาท				13.8820		13.8820	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0422	0.0422	
เก้าอี้	บาท					0.0151	0.0151	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0527	0.0527	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0372	0.0372	
โทรศัพท์	บาท					0.0372	0.0372	
สำนักงาน*	บาท					0.0060	0.0060	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					29.2201	0.1904	29.4104	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					226.99	45.7073	272.70	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนการผลิตกระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว

รายการ	กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				161.24	161.24		161.24	81.34
1. ปัจจัยการผลิต				58.6603	58.6603		58.6603	29.59
- วัตถุดิบหลัก				28.80	28.80		28.80	14.53
ค่าจ้างคัปพอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต				15.78	15.78		15.7808	
ค่าจ้างคัปพอก NO.15				9.86	9.86		9.8630	
ค่าจ้างคัปพอก NO.12				3.16	3.16		3.1562	
- วัตถุดิบรอง				22.39	22.39		22.39	11.29
ค่าจ้างหิ้วหวาย				9.86	9.86		9.8630	
ค่าชิป				1.18	1.18		1.1836	
ค่าผ้าซับใน				11.34	11.34		11.3425	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				7.47	7.47		7.47	3.77
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6				5.9178	5.9178		5.9178	
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.7/8				0.0740	0.0740		0.0740	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.5				0.0740	0.0740		0.0740	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.6				1.1836	1.1836		1.1836	
กระดาษแกะลาย				0.0740	0.0740		0.0740	
ยางลบ				0.0740	0.0740		0.0740	
ดินสอเขียนแบบ				0.0740	0.0740		0.0740	
2. แรงงาน				95.00	95.00		95.00	47.92
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			90.0000	90.00		90.00	
จ้างใส่ชิปและใส่ซับใน	บาท			5.0000	5.00		5.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				7.58	7.58		7.58	3.82
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.9863	0.9863		0.9863	
ค่าน้ำ	บาท			0.0164	0.0164		0.0164	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			4.9315	4.9315		4.9315	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			1.6438	1.6438		1.6438	
ต้นทุนคงที่						36.9985	36.9985	18.66

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
1. ค่าเสื่อม						36.9985	36.9985	18.66
กรรไกร	บาท					0.0029	0.0029	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0033	0.0033	
สายวัด	บาท					0.0011	0.0011	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0087	0.0087	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.1644	0.1644	
รถยนต์	บาท					36.8182	36.8182	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				161.24	161.24	36.9985	198.24	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	120							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-41.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-41.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-41.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-78.24			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-34.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-34.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-34.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-65.20			
ราคาขายปลีก(บาท)	130.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-31.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-31.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-31.24			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-68.24			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-24.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-24.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-24.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-52.49	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.1577		0.1577	
ถุงกระดาษ	บาท				0.2366		0.2366	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0189		0.0189	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0252		0.0252	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0315		0.0315	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.1577		0.1577	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.2366		0.2366	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0189		0.0189	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท				-	0.0058	0.0058	
รถยนต์	บาท					2.9589	2.9589	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.8834	2.9647	3.8481	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					162.12	39.9632	202.08	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-82.0849	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-31.2384	
(4) ต้นทุนการจัดการ								

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าทรง ขนาด 11 x 9 นิ้ว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์		
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าใช้จ่ายการจัดการ							
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				3.6000		3.6000
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				2.4000		2.4000
ค่าใช้จ่ายในการออกงาน	บาท				2.3662		2.3662
ค่าโทรศัพท์	บาท				7.5720		7.5720
ค่าเสื่อมการจัดการ							
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0230	0.0230
เก้าอี้	บาท					0.0082	0.0082
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0288	0.0288
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0203	0.0203
โทรศัพท์	บาท					0.0033	0.0033
สำนักงาน*	บาท					0.0033	0.0033
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					15.9382	0.0868	16.0251
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					178.06	40.0500	218.11

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนการผลิตกระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				44.16	44.16		44.16	88.84
1. ปัจจัยการผลิต				29.0219	29.0219		29.0219	58.38
- วัตถุดิบหลัก				28.80	28.80		28.80	57.94
ค่าด้วยคิปปอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต				15.78	15.78		15.7808	
ค่าด้วยคิปปอก NO.15				9.86	9.86		9.8630	
ค่าด้วยคิปปอก NO.12				3.16	3.16		3.1562	
- วัตถุดิบรอง								0.00
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.22	0.22		0.22	0.45
เข็มโครเซ็ทธรรมดา NO.5				0.0111	0.0111		0.0111	
เข็มโครเซ็ทธรรมดา NO.6				0.1775	0.1775		0.1775	
กระดาษแกะลาย				0.0111	0.0111		0.0111	
ยางลบ				0.0111	0.0111		0.0111	
ดินสอเขียนแบบ				0.0111	0.0111		0.0111	
2. แรงงาน				14.00	14.00		14.00	28.16
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			14.00	14.00		14.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				1.14	1.14		1.14	2.29
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.1479	0.1479		0.1479	
ค่าน้ำ	บาท			0.0025	0.0025		0.0025	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			0.7397	0.7397		0.7397	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.2466	0.2466		0.2466	
ต้นทุนคงที่						5.5498	5.5498	11.16
1. ค่าเสื่อม						5.5498	5.5498	11.16
กรรไกร	บาท					0.0004	0.0004	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0005	0.0005	
สายวัด	บาท					0.0002	0.0002	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0013	0.0013	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0247	0.0247	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีโทรทัศน์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
รถยนต์*	บาท					5.5227	5.5227	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				44.16	44.16	5.5498	49.71	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	18							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-26.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-26.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-26.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-31.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-145.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-145.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-145.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					-176.16			
ราคาขายปลีก(บาท)	20.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-24.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-24.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-24.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-29.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-120.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-120.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-120.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					-148.54			
(2) ต้นทุนการตลาด								

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.1577		0.1577	
ถุงกระดาษ	บาท				0.2366		0.2366	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0189		0.0189	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0252		0.0252	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0315		0.0315	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.1577		0.1577	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.2366		0.2366	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0189		0.0189	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0058	0.0058	
รถยนต์*	บาท					2.9589	2.9589	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.8834	2.9647	3.8481	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					45.04	8.5144	53.56	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-35.5565			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-24.1586			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				3.6000		3.6000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				2.4000		2.4000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				2.3662		2.3662	
ค่าโทรศัพท์	บาท				7.5720		7.5720	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0230	0.0230	
เก้าอี้	บาท					0.0082	0.0082	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0288	0.0288	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0203	0.0203	
โทรศัพท์	บาท					0.0033	0.0033	
สำนักงาน*	บาท					0.0033	0.0033	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					15.9382	0.0868	16.0251	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					60.98	8.6013	69.58	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนการผลิตกระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				20.94	20.94		20.94	75.53
1. ปัจจัยการผลิต				5.5512	5.5512		5.5512	20.02
- วัตถุดิบหลัก				5.28	5.28		5.28	19.05
ค่าจ้างคัปพอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต				2.89	2.89		2.8932	
ค่าจ้างคัปพอก NO.15				1.81	1.81		1.8082	
ค่าจ้างคัปพอก NO.12				0.58	0.58		0.5786	
- วัตถุดิบรอง								0.00
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.27	0.27		0.27	0.98
เข็มโครเซ็ทธรรมดา NO.5				0.0136	0.0136		0.0136	
เข็มโครเซ็ทธรรมดา NO.6				0.2170	0.2170		0.2170	
กระดาษแกะลาย				0.0136	0.0136		0.0136	
ยางลบ				0.0136	0.0136		0.0136	
ดินสอเขียนแบบ				0.0136	0.0136		0.0136	
2. แรงงาน				14.00	14.00		14.00	50.50
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			14.00	14.00		14.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				1.39	1.39		1.39	5.01
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.1808	0.1808		0.1808	
ค่าน้ำ	บาท			0.0030	0.0030		0.0030	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			0.9041	0.9041		0.9041	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.3014	0.3014		0.3014	
ต้นทุนคงที่						6.7828	6.7828	24.47
1. ค่าเสื่อม						6.7828	6.7828	24.47
กรรไกร	บาท					0.0005	0.0005	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0006	0.0006	
สายวัด	บาท					0.0002	0.0002	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0013	0.0013	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0301	0.0301	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีไทรศัพท ขนาด 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
รถยนต์*	บาท					6.7500	6.7500	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				20.94	20.94	6.7828	27.72	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	22							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					1.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					1.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					1.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-5.72			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.82			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.82			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.82			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-26.02			
ราคาขายปลีก(บาท)	25.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					4.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					4.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					4.06			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-2.72			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					16.24			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก(ร้อยละ)					16.24			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					16.24			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-10.89			

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0289		0.0289	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0434		0.0434	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0035		0.0035	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0046		0.0046	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0058		0.0058	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0289		0.0289	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0434		0.0434	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0035		0.0035	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0011	0.0011	
รถยนต์*	บาท					0.5425	0.5425	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.1620	0.5435	0.7055	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					21.10	7.3263	28.43	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-6.4288			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					4.0595			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				0.6600		0.6600	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.4400		0.4400	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.4338		0.4338	
ค่าโทรศัพท์	บาท				1.3882		1.3882	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0042	0.0042	

ตาราง ค.5 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีโทรศัพท์ ขนาด 2.5 x 5.5 x 1.25 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
เก้าอี้	บาท					0.0015	0.0015	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0053	0.0053	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0037	0.0037	
โทรศัพท์	บาท					0.0006	0.0006	
สำนักงาน*	บาท					0.0006	0.0006	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					2.9220	0.0159	2.9379	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					24.02	7.3422	31.37	

ที่มา : จากการสำรวจและราคาคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนการผลิตดอยลิ้งแ้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว

รายการ	ดอยลิ้งแ้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				36.78	36.78		36.78	70.46
1. บั๊จจ่ายการผลิต				3.6199	3.6199		3.6199	6.93
- วัสดุุดิบหลัก				2.96	2.96		2.96	5.67
ค่าด้วยธรรมดา NO.12				0.49	0.49		0.4932	
ค่าด้วยดิบ NO.16				2.47	2.47		2.4658	
- วัสดุดิบรอง				0.01	0.01		0.01	0.03
ค่าพื้น				0.01	0.01		0.0137	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.65	0.65		0.65	1.24
เพิ่มโครเซทธรรมดา NO.5				0.0308	0.0308		0.0308	
เพิ่มโครเซทธรรมดา NO.6				0.4932	0.4932		0.4932	
กระดาษแกะลาย				0.0308	0.0308		0.0308	
ยางลบ				0.0308	0.0308		0.0308	
ดินสอเขียนแบบ				0.0308	0.0308		0.0308	
แป้งมัน				0.0308	0.0308		0.0308	
2. แรงงาน				30.00	30.00		30.00	57.47
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			30.00	30.00		30.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				3.16	3.16		3.16	6.05
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.4110	0.4110		0.4110	
ค่าน้ำ	บาท			0.0068	0.0068		0.0068	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			2.0548	2.0548		2.0548	
ค่าขนส่งวัสดุดิบ	บาท			0.6849	0.6849		0.6849	
ต้นทุนคงที่						15.4216	15.4216	29.54
1. ค่าเสื่อม						15.4216	15.4216	29.54
กรรไกร	บาท					0.0012	0.0012	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0014	0.0014	
สายวัด	บาท					0.0005	0.0005	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0036	0.0036	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	คอยล์รอกแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0008	0.0008	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0007	0.0007	
เตาอั้งโล่	บาท					0.0041	0.0041	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0685	0.0685	
รถยนต์*	บาท					15.3409	15.3409	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				36.78	36.78	15.4216	52.20	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	50							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					13.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					13.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					13.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-2.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					26.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					26.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					26.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-4.40			
ราคาขายปลีก(บาท)	70.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					33.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					33.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					33.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					17.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)					47.46			

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	คอยล์ร่องแก้วลายองุ่น ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก(ร้อยละ)							47.46	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							47.46	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							25.43	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0657		0.0657	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0986		0.0986	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0079		0.0079	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0105		0.0105	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0131		0.0131	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0657		0.0657	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0986		0.0986	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0079		0.0079	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0024	0.0024	
รถยนต์*	บาท					1.2329	1.2329	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.3681	1.2353	1.6034	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					37.15	16.6569	53.80	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-3.8024	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							33.2226	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ดอยลือร่งแก้วลายอุ้งน ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				1.5000		1.5000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				1.0000		1.0000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.9859		0.9859	
ค่าโทรศัพท์	บาท				3.1550		3.1550	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0096	0.0096	
เก้าอี้	บาท					0.0034	0.0034	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0120	0.0120	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0084	0.0084	
โทรศัพท์	บาท					0.0014	0.0014	
สำนักงาน*	บาท					0.0014	0.0014	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					6.6409	0.0362	6.6771	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					43.79	16.6931	60.48	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนการผลิตกระเป๋าด้ายกระสอบ

รายการ	กระเป๋าด้ายกระสอบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				81.98	81.98		81.98	72.67
1. บัณฑิตการผลิต				40.6644	40.6644		40.6644	36.05
- วัสดุุดิบหลัก				24.00	24.00		24.00	21.27
ค่าด้ายดิบฟอก NO.8 ที่ใช้ในการผลิต				13.15	13.15		13.1507	
ค่าด้ายดิบฟอก NO.15				8.22	8.22		8.2192	
ค่าด้ายดิบฟอก NO.12				2.63	2.63		2.6301	
- วัสดุดิบรอง				10.44	10.44		10.44	9.25
ค่าชิป				0.99	0.99		0.9863	
ค่าผ้าซับใน				9.45	9.45		9.4521	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				6.23	6.23		6.23	5.52
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.5/6				4.9315	4.9315		4.9315	
เข็มโครเซททอง 2 หัว NO.7/8				0.0616	0.0616		0.0616	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.5				0.0616	0.0616		0.0616	
เข็มโครเซทธรรมดา NO.6				0.9863	0.9863		0.9863	
กระดาษแกะลาย				0.0616	0.0616		0.0616	
ยางลบ				0.0616	0.0616		0.0616	
ดินสอเขียนแบบ				0.0616	0.0616		0.0616	
2. แรงงาน				35.00	35.00		35.00	31.03
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			30.00	30.00		30.00	
จ้างใส่ริบและใส่ซับใน				5.00	5.00		5.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				6.32	6.32		6.32	5.60
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.8219	0.8219		0.8219	
ค่าน้ำ	บาท			0.0137	0.0137		0.0137	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			4.1096	4.1096		4.1096	
ค่าขนส่งวัสดุดิบ	บาท			1.3699	1.3699		1.3699	
ต้นทุนคงที่						30.8321	30.8321	27.33
1. ค่าเสื่อม						30.8321	30.8321	27.33

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
กรรไกร	บาท					0.0024	0.0024	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0027	0.0027	
สายวัด	บาท					0.0009	0.0009	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0072	0.0072	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.1370	0.1370	
รถยนต์*	บาท					30.6818	30.6818	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				81.98	81.98	30.8321	112.81	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	100							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					18.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					18.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					18.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-12.81			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					18.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					18.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					18.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-12.81			
ราคาขายปลีก(บาท)	130.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					48.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					48.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					48.02			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					17.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					36.94			

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสดประกอบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก(ร้อยละ)							36.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							36.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							13.22	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.1315		0.1315	
ถุงกระดาษ	บาท				0.1972		0.1972	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0158		0.0158	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0210		0.0210	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0263		0.0263	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.1315		0.1315	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.1972		0.1972	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0158		0.0158	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0048	0.0048	
รถยนต์*	บาท					2.4658	2.4658	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.7362	2.4705	3.2067	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					82.72	33.3026	116.02	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-16.0183	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							48.0205	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				3.0000		3.0000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				2.0000		2.0000	
ค่าใช้จ่ายในการออกหุ้น	บาท				1.9719		1.9719	
ค่าโทรศัพท์	บาท				6.3100		6.3100	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0192	0.0192	
เก้าอี้	บาท					0.0068	0.0068	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0240	0.0240	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0169	0.0169	
โทรศัพท์	บาท					0.0027	0.0027	
สำนักงาน*	บาท					0.0027	0.0027	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					13.2818	0.0696	13.3515	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					96.00	33.3723	129.37	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.8 ต้นทุนการผลิตที่ใส่ขวดน้ำลายพัด

รายการ	ที่ใส่ขวดน้ำลายพัด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				33.13	16.99		16.99	61.15
1. บั๊จจ่ายการผลิต				0.9247	0.7767		0.7767	2.80
- วัสดุุดิบหลัก				0.49	0.35		0.35	1.24
ค่าด้วยธรรมดา NO.12				0.49	0.35		0.3452	
- วัสดุดิบรอง								0.00
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.43	0.43		0.43	1.55
เพิ่มโครเซทธรรมดา NO.5				0.0216	0.0216		0.0216	
เพิ่มโครเซทธรรมดา NO.6				0.3452	0.3452		0.3452	
กระดาษแกะลาย				0.0216	0.0216		0.0216	
ยางลบ				0.0216	0.0216		0.0216	
ดินสอเขียนแบบ				0.0216	0.0216		0.0216	
2. แรงงาน				30.00	14.00		14.00	50.40
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			30.00	14.00		14.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				2.21	2.21		2.21	7.96
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.2877	0.2877		0.2877	
ค่าน้ำ	บาท			0.0048	0.0048		0.0048	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			1.4384	1.4384		1.4384	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.4795	0.4795		0.4795	
ต้นทุนคงที่						10.7912	10.7912	38.85
1. ค่าเสื่อม						10.7912	10.7912	38.85
กรรไกร	บาท					0.0008	0.0008	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0010	0.0010	
สายวัด	บาท					0.0003	0.0003	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0025	0.0025	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0479	0.0479	
รถยนต์*	บาท					10.7386	10.7386	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				33.13	16.99	10.7912	27.78	100.00

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ที่ใส่ขบวนการรายปี							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ราคาขายส่ง(บาท)	35							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					1.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					18.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					18.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					7.22			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					5.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					51.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					51.47			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายส่ง (ร้อยละ)					20.63			
ราคาขายปลีก(บาท)	40.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					6.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					23.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					23.01			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					12.22			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					17.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					57.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					57.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคา ขายปลีก (ร้อยละ)					30.55			

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ที่ใช้ขวน้ำลายพัด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0460		0.0460	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0690		0.0690	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0055		0.0055	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0074		0.0074	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0092		0.0092	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0460		0.0460	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0690		0.0690	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0055		0.0055	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0017	0.0017	
รถยนต์*	บาท					0.8630	0.8630	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.2577	0.8647	1.1223	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					17.24	11.6559	28.90	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					6.0994			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					23.0130			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				1.0500		1.0500	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.7000		0.7000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.6902		0.6902	
ค่าโทรศัพท์	บาท				2.2085		2.2085	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0067	0.0067	
เก้าอี้	บาท					0.0024	0.0024	

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ที่ใส่ขบวน่ายพัค							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0084	0.0084	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0059	0.0059	
โทรศัพท์	บาท					0.0010	0.0010	
สำนักงาน*	บาท					0.0010	0.0010	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					4.6486	0.0253	4.6740	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					21.89	11.6813	33.57	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.9 ต้นทุนการผลิตปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว

รายการ	ปลอกหมอนถักทิม ขนาด 13 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				86.31	86.31		86.31	69.91
1. บัณฑิตการผลิต				10.7342	10.7342		10.7342	8.69
- วัสดุุดิบหลัก				8.68	8.68		8.68	7.03
ค่าด้วยกรรมดา NO.12				1.18	1.18		1.1836	
ค่าผ้าดิบ				7.50	7.50		7.4959	
ค่าผ้าฝ้าย				1.58	1.58		1.5781	
- วัสดุดิบรอง				0.43	0.43		0.43	0.35
ค่าพิน				0.03	0.03		0.0329	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.39	0.39		0.3945	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				1.63	1.63		1.63	1.32
เข็มโครเชทธรรมดา NO.5				0.0740	0.0740		0.0740	
เข็มโครเชทธรรมดา NO.6				1.1836	1.1836		1.1836	
กระดาษแกะลาย				0.0740	0.0740		0.0740	
ยางลบ				0.0740	0.0740		0.0740	
ดินสอเขียนแบบ				0.0740	0.0740		0.0740	
แป้งมัน				0.0740	0.0740		0.0740	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0740	0.0740		0.0740	
2. แรงงาน				68.00	68.00		68.00	55.08
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			60.00	60.00		60.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				7.58	7.58		7.58	6.14
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.9863	0.9863		0.9863	
ค่าน้ำ	บาท			0.0164	0.0164		0.0164	
ค่าน้ำมันรถ	บาท			4.9315	4.9315		4.9315	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			1.6438	1.6438		1.6438	
ต้นทุนคงที่						37.1456	37.1456	30.09
1. ค่าเสื่อม						37.1456	37.1259	30.07
กรรไกร	บาท					0.0029	0.0029	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0033	0.0033	
สายวัด	บาท					0.0011	0.0011	
เตารีด						0.0197		
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0087	0.0087	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0019	0.0019	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0016	0.0016	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0132	0.0132	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0022	0.0022	
เตาอังไผ่	บาท					0.0099	0.0099	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0986	0.0986	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท				-	0.1644	0.1644	
รถยนต์*	บาท				-	36.8182	36.8182	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				86.31	86.31	37.1456	123.46	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	120							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					33.69			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					33.69			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					33.69			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-3.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					28.07			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					28.07			

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนถักริม ขนาด 13 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							28.07	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-2.88	
ราคาขายปลีก(บาท)		130.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							43.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							43.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							43.69	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							6.54	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							33.61	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							33.61	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							33.61	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							5.03	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.1577		0.1577	
ถุงกระดาษ	บาท				0.2366		0.2366	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0189		0.0189	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0252		0.0252	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0315		0.0315	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.1577		0.1577	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.2366		0.2366	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0189		0.0189	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนถักทอ ขนาด 13 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	บาท					0.0017	0.0017	
รถยนต์*	บาท					0.8630	0.8630	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.8834	0.8647	1.7481	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					87.20	38.0103	125.21	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-5.2061	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							43.6877	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				3.6000		3.6000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				2.4000		2.4000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				2.3662		2.3662	
ค่าโทรศัพท์	บาท				7.5720		7.5720	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0230	0.0230	
เก้าอี้	บาท					0.0082	0.0082	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0288	0.0288	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0203	0.0203	
โทรศัพท์	บาท					0.0033	0.0033	
สำนักงาน*	บาท					0.0033	0.0033	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					15.9382	0.0868	16.0251	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					103.13	38.0972	141.23	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตาราง ค.10. ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก

รายการ	ชุดรับแขก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนจากผลิตภัณฑ์ทั้ง 6 ชนิด								
1. ปัจจัยการผลิต				187.77	187.77	66.55	254.32	100.00
ต้นทุนผลิตภัณฑ์				187.77	187.77	66.55	254.32	100.00
ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว				34.84	34.84	6.1900	41.0300	
ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว				35.76	35.76	7.7387	43.5000	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว				36.71	36.71	9.2864	46.0000	
ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว				38.62	38.62	12.3819	51.0019	
ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว				6.70	6.70	3.0955	9.7900	
ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว				35.14	35.14	27.8592	63.0000	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				187.77	187.77	66.55	254.32	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	200							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					12.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					12.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-54.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					6.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					6.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-27.16			
ราคาขายปลีก(บาท)	250.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					62.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					62.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-4.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					24.89			

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก								
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์				
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					24.89				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					-1.73				
(2) ต้นทุนการตลาด									
ค่าบรรจุภัณฑ์									
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0500		0.0500		
ถุงกระดาษ	บาท				0.0700		0.0700		
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0100		0.0100		
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0100		0.0100		
สก็อตเทปใส	บาท				0.0100		0.0100		
ค่าใช้จ่ายการตลาด									
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0500		0.0500		
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0700		0.0700		
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0100		0.0100		
ค่าเสื่อมการตลาด									
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0017	0.0017		
รถยนต์*	บาท					0.0221	0.0221		
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.2800	0.0238	0.3038		
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					188.05	66.5755	254.63		
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-54.6255				
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-4.6255				
(4) ต้นทุนการจัดการ									
ค่าใช้จ่ายการจัดการ									
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				1.0800		1.0800		
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.7200		0.7200		

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.3944		0.3944	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.7100		0.7100	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0038	0.0038	
เก้าอี้	บาท					0.0100	0.0100	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0100	0.0100	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0100	0.0100	
โทรศัพท์	บาท					0.0010	0.0010	
สำนักงาน*	บาท					0.0018	0.0018	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					2.9044	0.0366	2.9410	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					190.95	66.6121	257.57	
ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ								

หมายเหตุ : การคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ชุดรับแขก จะใช้ข้อมูลจากตารางภาคผนวก ข.10.1 - 10.6 ในส่วนการผลิตใช้ต้นทุนผลิตภัณฑ์แต่ละ

ชนิดที่คำนวณได้ ส่วนต้นทุนการตลาดและการจัดการจะใช้การเฉลี่ยหาค่าจากแต่ละผลิตภัณฑ์

ตารางที่ ค.10.1 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				34.84	34.84		34.84	84.91
1. บัณฑิตการผลิต				2.5726	2.5726		2.5726	6.27
- วัสดุุดิบหลัก				2.20	2.20		2.20	5.37
ค่าด้วยกรรมดา NO.12				0.20	0.20		0.1973	
ค่าผ้าดิบ				1.25	1.25		1.2493	
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย				0.49	0.49			
ค่าผ้าฝ้าย				0.26	0.26		0.2630	
- วัสดุดิบรอง				0.10	0.10		0.10	0.24
ค่าพิน				0.03	0.03		0.0329	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.07	0.07		0.0658	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.27	0.27		0.27	0.66
เข็มโครเชทธรรมดา NO.5				0.0123	0.0123		0.0123	
เข็มโครเชทธรรมดา NO.6				0.1973	0.1973		0.1973	
กระดาษแกะลาย				0.0123	0.0123		0.0123	
ยางลบ				0.0123	0.0123		0.0123	
ดินสอเขียนแบบ				0.0123	0.0123		0.0123	
แป้งมัน				0.0123	0.0123		0.0123	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0123	0.0123		0.0123	
2. แรงงาน				31.00	31.00		31.00	75.56
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			23.00	23.00		23.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				1.26	1.26		1.26	3.08
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.1644	0.1644		0.1644	
ค่าน้ำ	บาท			0.0027	0.0027		0.0027	

ตารางที่ ค.10.1(ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรถ	บาท			0.8219	0.8219	-	0.8219	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.2740	0.2740	-	0.2740	
ต้นทุนคงที่					-	6.1909	6.1909	15.09
1. ค่าเสื่อม					-	6.1909	6.1877	15.08
กรรไกร	บาท				-	0.0005	0.0005	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท				-	0.0005	0.0005	
สายวัด	บาท				-	0.0002	0.0002	
เตารีด						0.0033		
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท				-	0.0014	0.0014	
กะละมังพลาสติก	บาท				-	0.0003	0.0003	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท				-	0.0003	0.0003	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0022	0.0022	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0004	0.0004	
เตาอังโล่	บาท				-	0.0016	0.0016	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0164	0.0164	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท				-	0.0274	0.0274	
รถยนต์*	บาท				-	6.1364	6.1364	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				34.84	34.84	6.1909	41.03	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	20							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-14.84			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-14.84			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-14.84			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-21.03			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-74.18			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-74.18			

ตารางที่ ค.10.1(ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-74.18	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-105.13	
ราคาขายปลีก(บาท)		25.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							-9.84	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							-9.84	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							-9.84	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							-16.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-39.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-39.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-39.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-64.11	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0263		0.0263	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0394		0.0394	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0032		0.0032	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0042		0.0042	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0053		0.0053	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0263		0.0263	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0394		0.0394	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0032		0.0032	

ตารางที่ ค.10.1(ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงกลม ขนาด 10 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	บาท					0.0010	0.0010	
รถยนต์*	บาท					0.4932	0.4932	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.1472	0.4941	0.6413	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					34.98	6.6850	41.67	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-21.6679	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-9.8356	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				0.6000		0.6000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.4000		0.4000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.3944		0.3944	
ค่าโทรศัพท์	บาท				1.2620		1.2620	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0038	0.0038	
เก้าอี้	บาท					0.0014	0.0014	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0048	0.0048	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0034	0.0034	
โทรศัพท์	บาท					0.0005	0.0005	
สำนักงาน*	บาท					0.0005	0.0005	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					2.6564	0.0145	2.6708	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					37.64	6.6995	44.34	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10.2 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				35.76	35.76		35.76	82.21
1. บัณฑิตการผลิต				3.1815	3.1815		3.1815	7.31
- วัสดุุดิบหลัก				2.75	2.75		2.75	6.33
ค่าด้วยธรรมดา NO.12				0.25	0.25		0.2466	
ค่าผ้าดิบ				1.56	1.56		1.5616	
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย				0.62	0.62			
ค่าผ้าฝ้าย				0.33	0.33		0.3288	
- วัสดุดิบรอง				0.09	0.09		0.09	0.20
ค่าพิน				0.01	0.01		0.0068	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.08	0.08		0.0822	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.34	0.34		0.34	0.78
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.5				0.0154	0.0154		0.0154	
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.6				0.2466	0.2466		0.2466	
กระดาษแกะลาย				0.0154	0.0154		0.0154	
ยางลบ				0.0154	0.0154		0.0154	
ดินสอเขียนแบบ				0.0154	0.0154		0.0154	
แป้งมัน				0.0154	0.0154		0.0154	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0154	0.0154		0.0154	
2. แรงงาน				31.00	31.00		31.00	71.27
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			23.00	23.00		23.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				1.58	1.58		1.58	3.63
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.2055	0.2055		0.2055	
ค่าน้ำ	บาท			0.0027	0.0027		0.0027	

ตารางที่ ค.10.2 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรถ	บาท			1.0274	1.0274		1.0274	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.3425	0.3425		0.3425	
ต้นทุนคงที่						7.7387	7.7387	17.79
1. ค่าเสื่อม						7.7387	7.7387	17.79
กรรไกร	บาท					0.0006	0.0006	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0007	0.0007	
สายวัด	บาท					0.0002	0.0002	
เตารีด						0.0041	0.0041	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0018	0.0018	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0004	0.0004	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0003	0.0003	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0027	0.0027	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0005	0.0005	
เตาอังโล่	บาท					0.0021	0.0021	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0205	0.0205	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0342	0.0342	
รถยนต์*	บาท					7.6705	7.6705	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				35.76	35.76	7.7387	43.50	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	25							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-10.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-10.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-10.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-18.50			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-43.04			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-43.04			

ตารางที่ ค.10.2 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-43.04	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-73.99	
ราคาขายปลีก(บาท)		30.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							-5.76	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							-5.76	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							-5.76	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							-13.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-19.20	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-19.20	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-19.20	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-44.99	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0329		0.0329	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0493		0.0493	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0039		0.0039	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0053		0.0053	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0066		0.0066	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0329		0.0329	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0493		0.0493	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0039		0.0039	

ตารางที่ ค.10.2 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงรี ขนาด 11 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	บาท					0.0012	0.0012	
รถยนต์*	บาท					0.6164	0.6164	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.1840	0.6176	0.8017	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					35.94	8.3563	44.30	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-19.2999	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-5.7596	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				0.7500		0.7500	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.5000		0.5000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.4930		0.4930	
ค่าโทรศัพท์	บาท				1.5775		1.5775	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0048	0.0048	
เก้าอี้	บาท					0.0017	0.0017	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0060	0.0060	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0042	0.0042	
โทรศัพท์	บาท					0.0007	0.0007	
สำนักงาน*	บาท					0.0007	0.0007	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					3.3205	0.0181	3.3386	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					39.26	8.3744	47.64	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10.3 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				36.71	36.71		36.71	79.81
1. ปัจจัยการผลิต				3.8178	3.8178		3.8178	8.30
- วัตถุดิบหลัก				3.30	3.30		3.30	7.18
ค่าด้วยธรรมดา NO.12				0.30	0.30		0.2959	
ค่าผ้าดิบ				1.87	1.87		1.8740	
ค่าผ้าดิบสกปรนลาย				0.74	0.74			
ค่าผ้าฝ้าย				0.39	0.39		0.3945	
- วัตถุดิบรอง				0.11	0.11		0.11	0.23
ค่าฟีน				0.01	0.01		0.0082	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.10	0.10		0.0986	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.41	0.41		0.41	0.88
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.5				0.0185	0.0185		0.0185	
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.6				0.2959	0.2959		0.2959	
กระดาษแกะลาย				0.0185	0.0185		0.0185	
ยางลบ				0.0185	0.0185		0.0185	
ดินสอเขียนแบบ				0.0185	0.0185		0.0185	
แป้งมัน				0.0185	0.0185		0.0185	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0185	0.0185		0.0185	
2. แรงงาน				31.00	31.00		31.00	67.39
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			23.00	23.00		23.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				1.89	1.89		1.89	4.12
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.2466	0.2466		0.2466	
ค่าน้ำ	บาท			0.0041	0.0041		0.0041	

ตารางที่ ค.10.3 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรถ	บาท			1.2329	1.2329		1.2329	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.4110	0.4110		0.4110	
ต้นทุนคงที่						9.2864	9.2864	20.19
1. ค่าเสื่อม						9.2864	9.2864	20.19
กรรไกร	บาท					0.0007	0.0007	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0008	0.0008	
สายวัด	บาท					0.0003	0.0003	
เตารีด						0.0049	0.0049	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0022	0.0022	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0005	0.0005	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0004	0.0004	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0033	0.0033	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0005	0.0005	
เตาอังไฉ	บาท					0.0025	0.0025	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0247	0.0247	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0411	0.0411	
รถยนต์*	บาท					9.2045	9.2045	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				36.71	36.71	9.2864	46.00	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	30							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					-6.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					-6.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					-6.71			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-16.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-22.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					-22.37			

ตารางที่ ค.10.3 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ส่ง (ร้อยละ)							-22.37	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-53.33	
ราคาขายปลีก(บาท)		40.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							3.29	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							3.29	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							3.29	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)							-6.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)							8.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย ปลีก(ร้อยละ)							8.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)							8.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-15.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0394	-	0.0394	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0592	-	0.0592	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0047	-	0.0047	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0063	-	0.0063	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0079	-	0.0079	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0394	-	0.0394	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0592	-	0.0592	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0047	-	0.0047	

ตารางที่ ค.10.3 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 13 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0014	0.0014	
รถยนต์*	บาท					0.7397	0.7397	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.2208	0.7412	0.9620	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					36.93	10.0276	46.96	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					-16.9608			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด					3.2877			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				0.9000		0.9000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.6000		0.6000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.5916		0.5916	
ค่าโทรศัพท์	บาท				1.8930		1.8930	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0058	0.0058	
เก้าอี้	บาท					0.0021	0.0021	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0072	0.0072	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0051	0.0051	
โทรศัพท์	บาท					0.0008	0.0008	
สำนักงาน*	บาท					0.0008	0.0008	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					3.9846	0.0217	4.0063	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					40.92	10.0493	50.97	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10.4 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				38.62	38.62		38.62	75.72
1. บัณฑิตการผลิต				5.0904	5.0904		5.0904	9.98
- วัสดุุดิบหลัก				4.41	4.41		4.41	8.64
ค่าด้วยกรรมดา NO.12				0.39	0.39		0.3945	
ค่าผ้าดิบ				2.50	2.50		2.4986	
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย				0.99	0.99			
ค่าผ้าฝ้าย				0.53	0.53		0.5260	
- วัสดุดิบรอง				0.14	0.14		0.14	0.28
ค่าพิน				0.01	0.01		0.0110	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.13	0.13		0.1315	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.54	0.54		0.54	1.06
เข็มโครเชท์ธรรมดา NO.5				0.0247	0.0247		0.0247	
เข็มโครเชท์ธรรมดา NO.6				0.3945	0.3945		0.3945	
กระดาษแกะลาย				0.0247	0.0247		0.0247	
ยางลบ				0.0247	0.0247		0.0247	
ดินสอเขียนแบบ				0.0247	0.0247		0.0247	
แป้งมัน				0.0247	0.0247		0.0247	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0247	0.0247		0.0247	
2. แรงงาน				31.00	31.00		31.00	60.79
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			23.00	23.00		23.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				2.53	2.53		2.53	4.95
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.3288	0.3288		0.3288	
ค่าน้ำ	บาท			0.0055	0.0055		0.0055	

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรด	บาท			1.6438	1.6438		1.6438	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.5479	0.5479		0.5479	
ต้นทุนคงที่						12.3819	12.3819	24.28
1. ค่าเสื่อม						12.3819	12.3819	24.28
กรรไกร	บาท					0.0010	0.0010	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0011	0.0011	
สายวัด	บาท					0.0004	0.0004	
เตารีด						0.0066	0.0066	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0029	0.0029	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0006	0.0006	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0005	0.0005	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0044	0.0044	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0007	0.0007	
เตาอังโล่	บาท					0.0033	0.0033	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0329	0.0329	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0548	0.0548	
รถยนต์*	บาท					12.2727	12.2727	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				38.62	38.62	12.3819	51.00	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	40							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					1.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					1.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					1.38			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					-11.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					3.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					3.46			

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							3.46	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							-27.50	
ราคาขายปลีก(บาท)		50.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							11.38	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							11.38	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							11.38	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							-1.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							22.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							22.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							22.77	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							-2.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0526		0.0526	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0789		0.0789	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0063		0.0063	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0084		0.0084	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0105		0.0105	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0526		0.0526	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0789		0.0789	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0063		0.0063	

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ผู้แสดงสินค้า	บาท					0.0019	0.0019	
รถยนต์*	บาท					0.9863	0.9863	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.2945	0.9882	1.2827	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					38.91	13.3701	52.28	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-12.2810	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							11.3836	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				1.2000		1.2000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.8000		0.8000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.7887		0.7887	
ค่าโทรศัพท์	บาท				2.5240		2.5240	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0077	0.0077	
เก้าอี้	บาท					0.0027	0.0027	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0096	0.0096	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0068	0.0068	
โทรศัพท์	บาท					0.0011	0.0011	
สำนักงาน*	บาท					0.0011	0.0011	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					5.3127	0.0289	5.3417	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					44.22	13.3990	57.62	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10.5 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				6.70	6.70		6.70	68.39
1. บัณฑิตการผลิต				1.7658	1.7658		1.7658	18.03
- วัสดุุดิบหลัก				1.59	1.59		1.59	16.28
ค่าด้วยธรรมดา NO.12				0.0986	0.0986		0.0986	
ค่าด้วยดิบ NO.16				0.4932	0.4932		0.4932	
ค่าผ้าดิบ				0.6247	0.6247		0.6247	
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย				0.2466	0.2466		0.2466	
ค่าผ้าฝ้าย				0.1315	0.1315		0.1315	
- วัสดุดิบรอง				0.04	0.04		0.04	0.36
ค่าพิน				0.0027	0.0027		0.0027	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.0329	0.0329		0.0329	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				0.14	0.14		0.14	1.38
เข็มโครเชทธรรมดา NO.5				0.0062	0.0062		0.0062	
เข็มโครเชทธรรมดา NO.6				0.0986	0.0986		0.0986	
กระดาดแกะลาย				0.0062	0.0062		0.0062	
ยางลบ				0.0062	0.0062		0.0062	
ดินสอเขียนแบบ				0.0062	0.0062		0.0062	
แป้งมัน				0.0062	0.0062		0.0062	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0062	0.0062		0.0062	
2. แรงงาน				4.30	4.30		4.30	43.91
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			0.10	0.10		0.10	
จ้างรีด	บาท			0.10	0.10		0.10	
จ้างปัก	บาท			0.10	0.10		0.10	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				0.63	0.63		0.63	6.45
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.0822	0.0822		0.0822	

ตารางที่ ค.10.5 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำ	บาท			0.0014	0.0014		0.0014	
ค่าน้ำมันรด	บาท			0.4110	0.4110		0.4110	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			0.1370	0.1370		0.1370	
ต้นทุนคงที่						3.0955	3.0955	31.61
1. ค่าเสื่อม						3.0955	3.0955	31.61
กรรไกร	บาท					0.0002	0.0002	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0003	0.0003	
สายวัด	บาท					0.0001	0.0001	
เตารีด						0.0016	0.0016	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0007	0.0007	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0002	0.0002	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0001	0.0001	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0011	0.0011	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0002	0.0002	
เตาอังโล่	บาท					0.0008	0.0008	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0082	0.0082	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.0137	0.0137	
รถยนต์*	บาท					3.0682	3.0682	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				6.70	6.70	3.0955	9.79	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	10							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					3.30			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					3.30			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					3.30			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					0.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					33.03			

ตารางที่ ค.10.5 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ที่รองแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							33.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							33.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)							2.07	
ราคาขายปลีก(บาท)		12.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							5.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							5.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							5.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)							2.21	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							44.19	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							44.19	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							44.19	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)							18.39	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.0131		0.0131	
ถุงกระดาษ	บาท				0.0197		0.0197	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0016		0.0016	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0021		0.0021	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0026		0.0026	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.0131		0.0131	

ตารางที่ ค.10.5 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ห้องแก้วน้ำ ขนาด 3.5 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.0197		0.0197	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0016		0.0016	
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0005	0.0005	
รถยนต์*	บาท					0.2466	0.2466	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.0736	0.2471	0.3207	
(3)ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					6.77	3.3425	10.11	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							-0.1134	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							5.3027	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				0.3000		0.3000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				0.2000		0.2000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				0.1972		0.1972	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.6310		0.6310	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0019	0.0019	
เก้าอี้	บาท					0.0007	0.0007	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0024	0.0024	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0017	0.0017	
โทรศัพท์	บาท					0.0003	0.0003	
สำนักงาน*	บาท					0.0003	0.0003	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					1.3282	0.0072	1.3354	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					8.10	3.3498	11.45	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10.6 ต้นทุนการผลิต ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว

รายการ	ชุดรับแขก-ที่รองชักโครกทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 5 x 17 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร				35.14	35.14		35.14	55.78
1. ปัจจัยการผลิต				11.4534	11.4534		11.4534	18.18
- วัตถุดิบหลัก				9.91	9.91		9.91	15.73
ค่าค่าธรรมเนียม NO.12				0.89	0.89		0.8877	
ค่าผ้าดิบ				5.62	5.62		5.6219	
ค่าผ้าดิบสกรีนลาย				2.22	2.22			
ค่าผ้าฝ้าย				1.18	1.18		1.1836	
- วัตถุดิบรอง				0.32	0.32		0.32	0.51
ค่าพิน				0.02	0.02		0.0247	
ค่าไหมเส้นเล็ก				0.30	0.30		0.2959	
- วัสดุอายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี				1.22	1.22		1.22	1.94
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.5				0.0555	0.0555		0.0555	
เข็มโครเชต์ธรรมดา NO.6				0.8877	0.8877		0.8877	
กระดาษแกะลาย				0.0555	0.0555		0.0555	
ยางลบ				0.0555	0.0555		0.0555	
ดินสอเขียนแบบ				0.0555	0.0555		0.0555	
แป้งมัน				0.0555	0.0555		0.0555	
กระบอกฉีดน้ำ				0.0555	0.0555		0.0555	
2. แรงงาน				18.00	18.00		18.00	28.57
ค่าจ้างถักต่อชิ้นงาน	บาท			10.00	10.00		10.00	
จ้างลงแป้ง	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างรีด	บาท			2.00	2.00		2.00	
จ้างปัก	บาท			3.00	3.00		3.00	
จ้างเย็บริม	บาท			1.00	1.00		1.00	
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ				5.68	5.68		5.68	9.02
ค่าไฟฟ้า	บาท			0.7397	0.7397		0.7397	
ค่าน้ำ	บาท			0.0123	0.0123		0.0123	

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าน้ำมันรถ	บาท			3.6986	3.6986		3.6986	
ค่าขนส่งวัตถุดิบ	บาท			1.2329	1.2329		1.2329	
ต้นทุนคงที่						27.8592	27.8592	44.22
1. ค่าเสื่อม						27.8592	27.8592	44.22
กรรไกร	บาท					0.0022	0.0022	
ไม้บรรทัดเหล็ก	บาท					0.0025	0.0025	
สายวัด	บาท					0.0008	0.0008	
เตารีด						0.0148	0.0148	
เครื่องชั่งน้ำหนัก	บาท					0.0065	0.0065	
กะละมังพลาสติก	บาท					0.0014	0.0014	
กะละมังเคลือบสีขาว	บาท					0.0012	0.0012	
โต๊ะรองรีด	บาท					0.0099	0.0099	
ผ้ารองรีด	บาท					0.0016	0.0016	
เตาอั้งโล่	บาท					0.0074	0.0074	
จักรเย็บผ้า	บาท					0.0740	0.0740	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	บาท					0.1233	0.1233	
รถยนต์*	บาท					27.6136	27.6136	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย				35.14	35.14	27.8592	63.00	100.00
ราคาขายส่ง(บาท)	90							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)					54.86			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)					54.86			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)					54.86			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/หน่วย)					27.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					60.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					60.96			

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ามรองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ส่ง (ร้อยละ)							60.96	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)							30.00	
ราคาขายปลีก(บาท)		100.00						
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม(บาท/หน่วย)							64.86	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร(บาท/หน่วย)							64.86	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด(บาท/หน่วย)							64.86	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด(บาท/ หน่วย)							37.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกิจการต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)							64.86	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา ขายปลีก(ร้อยละ)							64.86	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)							64.86	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)							37.00	
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าบรรจุภัณฑ์								
ค่าป้ายราคา	บาท				0.1183		0.1183	
ถุงกระดาษ	บาท				0.1775		0.1775	
ถุงพลาสติก ขนาด 9 x 12 นิ้ว	บาท				0.0142		0.0142	
ถุงพลาสติก ขนาด 16 x 26 นิ้ว	บาท				0.0189		0.0189	
สก็อตเทปใส	บาท				0.0237		0.0237	
ค่าใช้จ่ายการตลาด								
ค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการตลาด	บาท				0.1183		0.1183	
ค่าขนส่งสินค้า	บาท				0.1775		0.1775	
ค่าโทรศัพท์	บาท				0.0142		0.0142	

ตารางที่ ค.10.4 (ต่อ)

รายการ	ชุดรับแขก-ผ้ารองจานทรงสี่เหลี่ยม ขนาด 10 x 16 นิ้ว							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม (บาท)	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด(ร้อยละ)
ค่าเสื่อมการตลาด								
ตู้แสดงสินค้า	บาท					0.0043	0.0043	
รถยนต์*	บาท					2.2192	2.2192	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย					0.6625	2.2235	2.8860	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย					35.80	30.0827	65.88	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							24.1177	
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด							64.8630	
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ค่าใช้จ่ายการจัดการ								
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	บาท				2.7000		2.7000	
ค่าตอบแทนผู้บริหาร	บาท				1.8000		1.8000	
ค่าใช้จ่ายในการออกร้าน	บาท				1.7747		1.7747	
ค่าโทรศัพท์	บาท				5.6790		5.6790	
ค่าเสื่อมการจัดการ								
โต๊ะสำนักงาน	บาท					0.0173	0.0173	
เก้าอี้	บาท					0.0062	0.0062	
ตู้เก็บเอกสาร	บาท					0.0216	0.0216	
เครื่องคิดเลข	บาท					0.0152	0.0152	
โทรศัพท์	บาท					0.0025	0.0025	
สำนักงาน*	บาท					0.0025	0.0025	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย					11.9537	0.0651	12.0188	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย					47.75	30.1479	77.90	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ