



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ ^{(1), (3)}
หัวหน้าโครงการร่วม	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ ^{(2), (3)}
นักวิจัย	อาจารย์ลักขมี วรชัย ^{(2), (3)}
	ประทานทิพย์ กระมล ⁽³⁾
	อาจารย์นัทธมน ชีระกุล ^{(1), (3)}
ผู้ช่วยนักวิจัย	ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ ⁽³⁾
	พีรพงษ์ ปราบริปู ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

รายงานฉบับนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของ กลุ่มสตรีผ้าทอบ้านนาคำ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณประธานกลุ่ม คณะกรรมการ และสมาชิกทุกท่าน ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ซ
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	30
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	31
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	31
2.3.1 สภาพทางสังคม	31
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	33
2.4 ทู่นทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	34
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	35
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	36
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	36
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	36
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	37

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	38
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	38
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	38
3.1.2 สถานที่ตั้ง	38
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	39
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการของกลุ่มฯ	39
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	41
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	41
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	41
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	44
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	44
3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	45
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	46
4.1 ผลิตภัณฑ์	46
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	48
4.2.1 การบริหารการผลิต	48
4.2.2 การวางแผนการผลิต	48
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	49
4.3.1 วัตถุดิบ	50
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	52
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	59
4.3.4 โรงเรือน	59
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	59
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	60
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	60
4.4.2 การจ้างงาน	60
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	62
4.6 กรรมวิธีการผลิต	78
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	87
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	88
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	89
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	90

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	90
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	90
4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	90
4.12 ศักยภาพการผลิต	90
4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	90
4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	91
4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	91
บทที่ 5 การตลาด	94
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	94
5.1.1 การบริหารการตลาด	94
5.1.2 การวางแผนการตลาด	94
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	94
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	97
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	97
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	98
5.4 ราคาและการตั้งราคา	102
5.5 การส่งเสริมการขาย	111
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	112
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	112
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	112
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	112
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	112
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	116
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	116
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	121
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	123

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	123
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	123
6.5 ศักยภาพทางการเงิน	124
บทที่ 7 SWOT Analysis ของกลุ่มฯ	126
7.1 จุดแข็ง	126
7.1.1 การจัดการองค์กร	126
7.1.2 การผลิต	126
7.1.3 การตลาด	126
7.1.4 การเงิน	126
7.2 จุดอ่อน	127
7.2.1 การจัดการองค์กร	127
7.2.2 การผลิต	127
7.2.3 การตลาด	127
7.2.4 การเงิน	127
7.3 โอกาส	128
7.4 ข้อจำกัด	128
บทที่ 8 บทสรุป	129
8.1 สรุปผลการศึกษา	129
8.1.1 การจัดการองค์กร	129
8.1.2 การผลิต	129
8.1.3 การตลาด	131
8.1.4 การเงิน	132
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	133
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	133
8.3.1 การจัดการองค์กร	133
8.3.2 การผลิต	133
8.3.3 การตลาด	134
8.3.4 การเงิน	134
เอกสารอ้างอิง	135
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนการผลิต	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนการผลิต	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 จำนวนผู้ผลิตหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน	4
1.2 จำนวนตัวอย่างในการศึกษา แยกตามรายผลิตภัณฑ์	4
1.3 พื้นที่ศึกษาหัตถกรรมแต่ละประเภท แยกตามรายจังหวัด	5
1.4 แหล่งผลิตผ้าทอ	20
2.1 จำนวนประชากรบ้านนาคำ จำแนกตามช่วงอายุ	31
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรหมู่บ้านนาคำ	32
2.3 การรวมกลุ่มของหมู่บ้านนาคำ	33
2.4 สัดส่วนการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านนาคำ	34
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	35
3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2544	43
3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ	45
4.1 ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของกลุ่มฯ	46
4.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ	48
4.3 มูลค่าการจัดหาวัตถุดิบ ปีการผลิต 2544	49
4.4 ตารางการจัดหาวัตถุดิบ	51
4.5 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือน	56
4.6 บรรจุภัณฑ์	59
4.7 ค่าจ้างในการทอและการตัดเย็บ	61
4.8 ต้นทุนและผลตอบแทน	68
4.9 การใช้ตัวเลขแทนชนิดของวัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์การผลิต	79
4.10 การใช้วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์	80
4.11 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์	92
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	95
5.2 ช่องทางการจำหน่ายรวม	97
5.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าลายน้ำไหล	99
5.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพื้น	100
5.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย	101
5.6 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	103
5.7 ราคาและการตั้งราคา	106
6.1 แหล่งเงินทุน	116
6.2 ผลการดำเนินงาน	117
6.3 อัตราร่วมทางการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ	124

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
1.1 โครงสร้างและกลไกการตลาดผ้าทอพื้นเมืองระดับประเทศ	26
3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	38
3.2 โครงสร้างองค์กร	41
4.1 ขั้นตอนการเตรียมฝ้ายก่อนการทอ	87
4.2 แสดงผังโรงเรือนของกลุ่มฯ	89
5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	97
5.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าลายน้ำไหล	98
5.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพื้น	99
5.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย	100
5.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย	101
5.6 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุง	102

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 และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้งานหัตถกรรมทุกประเภทได้เกี่ยวเนื่องกับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตงานหัตถกรรมยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบในงานปั้น เทคโนโลยีเตาเผาของเครื่องปั้นดินเผา การย้อมสีในผ้าฝ้าย การกำหนดราคาในงานผลิตภัณฑ์กระดาษสา และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรม เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการศึกษานี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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 การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละราย แล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

- 1.1 อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
- 1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (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 ซึ่งประกอบด้วย:

- 2.1 อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

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

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
- 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 หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)

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

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

$$(\text{Fix Charge Coverage Ratio})$$

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

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 และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผู้ประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.5 นิยามศัพท์

เครื่องกรอผ้า (ชนิดที่ 1) : อุปกรณ์ที่ใช้กรอผ้าที่เป็นลักษณะไจ เพื่อให้เส้นผ้าเรียงไปมาวนที่เครื่องกรอผ้า (ชนิดที่ 2) ซึ่งมีคำที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ระวังกรอผ้า กู้ กว้าง ตงกว้าง ก้าง ก้าง และโก่งกว้าง

เครื่องกรอผ้า (ชนิดที่ 2) :	อุปกรณ์ที่ใช้กรอผ้าจากเครื่องกรอผ้า (ชนิดที่ 1) และม้วนผ้าใส่หลอดพีวีซี หรือกระป๋อง โดยในปัจจุบันมีการดัดแปลงนามอเตอร์มาใช้ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ จักรกรอผ้า เย็บนอก เย็บใน เครื่องกรอผ้าใส่หลอด เย็บนอก เย็บใน จักรปั่นผ้าและกรอผ้า และเครื่องปั่นผ้า
อุปกรณ์เรียงเส้นยืน (ชนิดที่ใช้กับที่เมือง) :	อุปกรณ์ที่ใช้เรียงผ้าเส้นยืน เพื่อให้มีขนาดความกว้างและยาวตามขนาดผ้าที่ต้องการ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ที่เรียงผ้าเส้นยืน ผะขอ ผะขอ พระขอหัวน ก้าง และหลักเข็นด้าย
ที่รวมผ้าเส้นพุ่ง :	อุปกรณ์ที่ใช้ม้วนผ้าเส้นพุ่ง ตั้งแต่ 2 เส้นถึง 9 เส้น ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกัน ได้แก่ เป็บัด
อุปกรณ์เรียงเส้นยืน (ชนิดที่ใช้กับที่กระตุก) :	อุปกรณ์ที่ใช้เรียงผ้าเส้นยืน เพื่อให้มีขนาดความกว้างและยาวตามขนาดผ้าที่ต้องการ ซึ่งมีค่าที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ค้างเรียงผ้าเส้นยืน ก้างค้างขึ้นเครือ และที่เรียงด้ายเส้นยืน
อุปกรณ์ม้วนผ้าก่อนขึ้นกี่ :	อุปกรณ์ม้วนผ้าเส้นยืนที่ใช้งานกับที่กระตุก ก่อนที่จะนำผ้าขึ้นกึ่ง มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ม้วนหนีบด้าย ที่หนีบผ้า และม้ากอบบี
อุปกรณ์ม้วนผ้าบนกี่ :	อุปกรณ์ม้วนผ้าเส้นยืนที่ใช้งานกับที่กระตุก มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันต่าง ๆ ดังนี้ ม้วนม้วนผ้า และค้างม้วน
ไม้ชิงหน้าผ้า :	อุปกรณ์ที่ใช้ชิงหน้าผ้าให้ตั้งใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้ชนิดแบน ไม้ผ้าหูก และไม้ผัง
อุปกรณ์ยกเส้นยืน :	อุปกรณ์ที่ยกเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ เขาสัน ไม้เก็บเขา ไม้ชนิดกลม และเขาลึก
ไม้ประกอบอุปกรณ์ยกเส้นยืน :	ไม้ที่ใช้ยกเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เขาสัน และไม้หาบเขา
ไม้สอดเส้นยืน :	ไม้ที่ใช้สอดเส้นยืนให้แยกจากกันและสอดด้ายเส้นพุ่ง ใช้ระหว่างการทอผ้าบนกี่ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้ดาบ ไม้หาลาบ และไม้เผ่ายกดอก
ไม้เก็บลาย :	ไม้ที่ใช้เก็บลายหรือดอก ในการขั้นตอนการเก็บลายหรือดอก มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เก็บดอก ไม้เขายาว ไม้เขาดอก และไม้มุก
ไม้สอดเชือกในล่อน :	ไม้ที่ใช้สอดเชือกในล่อนให้แยกจากกันและขั้นตอนการเก็บลาย มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันดังนี้ ไม้เต่า ไม้คัดดอก และไม้กวักดอก
พื้นหวี :	อุปกรณ์ร้อยด้ายเส้นยืนและใช้กระทบผ้าเวลาทอ มีค่าอื่น ๆ ที่ใช้เหมือนกันคือ ฟืม

ขอบพื้นหวี : อุปกรณ์ที่สวมขอบพื้นหวีทั้งด้านบนและล่าง มีคำอื่นที่ใช้เหมือนกัน คือ 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 ซึ่งแต่ละครอบครัวมีเวลารว่างไม่ตรงกัน 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.ไชยชัย 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 หรือตุ่ง 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 อารู และการบินหล่อรูปเคารพ 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 กระจุ๊ด 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 กระโจม เถิงนา ของภาคเหนือ เถียงไร่เถียงนาของภาคอีสาน 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. การทำเครื่องกระดาด

การทำเครื่องกระดาดพื้นบ้าน เช่น การทำกระดาดสาของภาคเหนือ การทำกระดาดข่อยของภาคกลาง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการทำกระดาดสำหรับใช้ตกแต่งในงานเทศกาล หรืองานนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ ซึ่งมักตัดเป็นริ้วธง และรูปพวงมาลัยดอกไม้ นานาชนิด รวมถึงการทำร่ม ว่าว หวีโชน และหน้ากาก

10. ประเพณีเบ็ดเตล็ด

เป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่ไม่แพร่หลาย และไม่สามารถจัดเข้าประเภทใดได้แน่นอน เช่น การจัดดอกไม้ การแกะสลักผลไม้ การแทงหยวก การทำหุ่นกระดาด การทำเครื่องดนตรี การทำยานพาหนะ เช่น เกวียน ล้อ เลื่อน ระตะ 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 (ปริมาตรนัฏ, 2542)

พัฒนาการผ้าทอในเอเชีย

ผ้าทอมีความผูกพันและเกี่ยวข้องกับพิธีกรรมทางศาสนาและวิถีชีวิตของคนเอเชียมาช้านานนับศตวรรษ การทอ การเตรียมเส้นใย และการย้อมสี หรือแม้แต่การวางลายผ้าทอแบบดั้งเดิม ล้วนเป็นกิจกรรมของสตรี และเปรียบเสมือนเป็นบันทึกเรื่องราวของสังคมผ่านสายตาของสตรีผู้ทอ

ความจำกัดในด้านเทคนิควิธีทำให้ผ้าทอจากประเทศต่างๆ ในเอเชียมีลวดลายและโครงสร้างคล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสีและชนิดของเส้นใยใกล้เคียงกันมากในทุกประเทศ การใช้สีถูกกำหนดโดยสารที่มีอยู่ในธรรมชาติและโดยลักษณะธรรมชาติของเส้นใยที่จะย้อม เช่น ใยฝ้ายจะย้อมสีคราม สีดำ สีครีม และสีน้ำตาลแดงได้ดี ส่วนสีแดง สีเขียว และสีเหลือง เหมาะสำหรับย้อมใยไหม ซึ่งย้อมได้ดีเมื่อผสมสารที่มีกรด

อย่างไรก็ตามในปลายศตวรรษที่ 19 ระบบสีของผ้าทอเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง เมื่อพ่อค้าเริ่มนำเข้าสีเคมี เช่น สีชมพู สีม่วง สีน้ำเงิน และสีฟ้า ดังนั้นผืนผ้าซึ่งเดิมเคยย้อมสีธรรมชาติล้วน ๆ จึงเริ่มมีสีเคมีเข้ามาปะปนแลดูไม่กลมกลืนในช่วงต้นศตวรรษที่ 20 (ทรงศักดิ์ ปรารงค์วัฒนากุล และแพทรีเซีย ซีสแมน แนนหนา, 2536)

อิทธิพลวัฒนธรรมข้ามแดนก็มีส่วนทำให้ผ้าทอเอเชียมีความคล้ายคลึงกันในด้านลวดลายและโครงสร้าง โดยเฉพาะอิทธิพลของวัฒนธรรมกลองสำริดของชน ซึ่งเฟื่องฟูอยู่ในเวียดนามราว 500 ปี ก่อนคริสตกาล ถึง ปี ค.ศ. 100 ได้มีผลกระทบต่อการออกแบบลวดลายบนผ้าทอในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้เกิดการใช้สัญลักษณ์ที่แสดงอำนาจ ซึ่งต่อมาถูกตีความแตกต่างกันไปตามกลุ่มชนต่าง ๆ และแปรเปลี่ยนรูปลักษณะหลากหลายบนผืนผ้า แต่เค้าโครงพื้นฐานก็ยังอาจเห็นได้ อาทิ รูปลายขอแหลม ลายขอ ลายก้นหอย ลายดาวแปดแฉก ลายเกลียวคลื่น รูปสามเหลี่ยม เว้า ข้าง นก และคน

อิทธิพลสำคัญต่อผ้าทอเอเชียอีกส่วนคือ โครงสร้างสำหรับป่าโตลาใหม่ ซึ่งถือกำเนิดที่รัฐจากรัฐในประเทศอินเดียและกลายเป็นสินค้าเข้าสู่อาณาจักรต่างๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตั้งแต่ศตวรรษที่ 15 พบว่ามีการเลียนแบบโครงสร้าง สีและลายในกลุ่มชนพื้นเมืองหลายกลุ่มแม้ที่อยู่ในดินแดนอันห่างไกล โครงสร้างดังกล่าวได้แก่ ผืนผ้ายาวถึง 4 เมตร มีลายประดับเชิงตลอดสองริมผ้าตรงปลายผ้ามีกรวยเชิงเป็นลายสามเหลี่ยมกลางผืนผ้ามีลายต่าง ๆ ประดับ ลายที่นิยมที่สุดเรียกกันว่า "ลายดาว" สีเด่น คือ สีแดง สีเหลือง และสีเขียว ภายหลังเมื่อมีการค้นพบและค้าเส้นใยโลหะก็นิยมตกแต่งผ้าทอด้วยด้ายเงิน ด้ายทอง ทำให้เกิดการใช้ผ้าทออันหรูหราในหมู่ชนชั้นสูง ราชสำนักในเอเชียนำเข้าทั้งเส้นใยและผ้าจากอินเดีย และเริ่มทอผ้าอันหรูหราแวววาวในลักษณะนี้ ส่วนสามัญชนจะใช้ดินคุณภาพต่ำหรือไหมสีเหลืองเลียนแบบดินทอง (ทรงศักดิ์ ปรารงค์วัฒนากุล และแพทรีเซีย ซีสแมน แนนหนา, 2536)

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

มัดหมี่

มัดหมี่ คือ การมัดเส้นใยเพื่อสร้างลวดลายก่อนย้อมสีและทอ เวลาย้อมส่วนที่ถูกมัดไว้จะไม่ติดสีจึงทำให้เกิดเป็นลวดลาย ถ้าต้องการหลายสีก็ต้องมัดและย้อมทบหลายครั้ง จนกว่าจะได้สีครบตามต้องการ ถ้าเป็นมัดหมี่ด้ายเส้นยืน จะกำหนดความยาวของผ้าบนหลักหมี่ด้ายเส้นยืน ถ้าเป็นมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งก็จะกำหนดความยาวของผ้าบนหลักหมี่ด้ายเส้นพุ่ง สำหรับการมัดหมี่เส้นพุ่งนั้นทำซ้ำกันไปมาได้หลายครั้ง จึงทำให้สามารถทอผ้าได้ไม่จำกัดความยาว

เชื่อกันว่ามัดหมี่ด้ายเส้นยืนอาจเป็นเทคนิคที่มีมาก่อนมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่ง การทอผ้าไหมมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งง่ายกว่าการทอผ้าไหมมัดหมี่ด้ายเส้นยืน การทอในแถบนี้ใช้กี่แบบสีเหลี่ยมมีขาตั้ง พืม และเครื่องมือมัดหมี่ด้ายเส้น

พุ่งมาเป็นเวลาช้านานแล้ว มัดหมี่ด้ายเส้นยืนพบเฉพาะในลายที่ไม่ซับซ้อนของคนไทยบางกลุ่มในประเทศลาว และประเทศไทย แต่ชาวเขาก็คงใช้เทคนิคนี้กับกิเอร์ ส่วนมัดหมี่ผสมซึ่งเป็นเทคนิคการผสมผสานมัดหมี่ด้ายเส้นพุ่งและด้ายเส้นยืนบนผ้าพื้นเดียวกัน พบในผ้าทอพื้นเมืองของชาวเขมรสูงทางตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย กลุ่มชาวไทยแดงทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของลาว และมินังกะเบาในเกาะสุมาตราตะวันตก ประเทศอินโดนีเซีย แต่มัดหมี่ผสมที่มีคุณภาพดีที่สุดมาจากรัฐจูลารัฐ ในประเทศอินเดียและทั้งกานันในเกาะบาหลี

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

จก

จก เป็นเทคนิคการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษบนพื้นผ้าเรียบ ทำได้โดยยกด้านเส้นยืนและพุ่งเส้นด้ายเพิ่มพิเศษผ่านด้ายเส้นยืนเป็นช่วง ๆ เพื่อให้เกิดลวดลาย ซึ่งอาจมีสีสันตลอดหน้าผ้า เทคนิควิธีนี้บางครั้งเรียกว่า “การปักบนทูก” ในบางท้องถิ่นใช้วิธีกลับเอาด้านหลังของผ้าขึ้นข้างบนขณะทอทำให้สามารถตกแต่งรายละเอียดได้ แต่ในบางแห่งทอจากด้านหน้า ส่วนใหญ่นิยมใช้เส้นไหมเป็นเส้นพุ่งเพิ่มพิเศษบนพื้นผ้าฝ้ายหรือไหม

การใช้ด้ายเงินดินทองเป็นเส้นพุ่งพิเศษเป็นอิทธิพลจากผ้าทอของเปอร์เซีย และอินเดีย ซึ่งเป็นสินค้าประจำราชสำนักในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในสมัยหนึ่ง ลวดลายที่นิยมกัน ได้แก่ ลายดวงกลม หรือลายเส้นที่ทำจากด้ายเงินดินทองบนพื้นผ้าไหม สำหรับสามัญชนจะใช้เส้นไหมสีเหลืองเลียนแบบดินทอง

การทอจกเป็นเทคนิคที่ยากและใช้เวลานาน ในสมัยก่อนการทอจกที่ล้นซับซ้อนนับเป็นคุณสมบัติสำคัญของสตรีเอเชีย ปัจจุบันนี้จกเป็นเทคนิคที่กำลังสูญหายไปอย่างรวดเร็วที่สุดในบรรดาเทคนิคการทอทั้งหมด การทอจกสมัยนี้อาจทำได้เร็วขึ้นโดยการเก็บตะกอ แต่ขั้นตอนสุดท้ายก็ยังต้องใช้มือ ในประเทศลาวและประเทศไทยบางท้องถิ่นยังคงมีช่างทอที่มีฝีมือในการทอจกหลงเหลืออยู่ ทุกวันนี้การปักได้เข้ามาแทนที่การทอจก เพราะขั้นตอนการปักไม่ต้องใช้ทูกและสะดวกกว่า ชาวไทแดงและไทลื้อในประเทศลาวยังคงทอจกลวดลายโบราณด้วยวิธีนี้ ส่วนในประเทศไทย ไทยวน ไทยพวน และผู้ไทยยังคงทอจกอยู่

ขิต

ขิต เป็นเทคนิคการทอที่เพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษบนผ้าพื้นเพื่อสร้างลวดลายข้ามช่วงด้ายเส้นยืนบนพื้นผ้า ถ้าด้ายเส้นพุ่งพิเศษที่ใช้เป็นเส้นโลหะ เช่น ด้ายเงินหรือด้ายทองจะเรียกว่า “ผ้ายกดิน” (Brocade) การเพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษอาจทำได้โดยการใช้ตะกอยกด้ายเส้นยืนขึ้น ทำให้สามารถพุ่งด้ายพิเศษเพิ่มขึ้นจากเส้นพุ่งปกติได้ ในสมัยก่อนที่ยังไม่มีการใช้ตะกอยกพิเศษ ช่างทอจะใช้ไม้เก็บขิต ซึ่งทำให้ทอจกลวดลายได้จำกัดเพียง 2 ครั้งเท่านั้น การใช้ตะกอยกพิเศษทำให้ทอจกได้ไม่จำกัดจำนวน

เทคนิคการเพิ่มด้ายเส้นยืนพิเศษและเส้นพุ่งพิเศษ เคยใช้กันแพร่หลายในดินแดนแถบนี้ก่อนที่จะมีอิทธิพลของอินเดียจะเริ่มเข้ามา อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนเทคนิควิธีการการเพิ่มด้ายเส้นยืนเป็นการเพิ่มด้ายเส้น

พุงเกิดขึ้นในช่วงต้นของพันปีแรกของคริสต์ศตวรรษ ซึ่งเป็นระยะเดียวกันกับที่อิทธิพลของอินเดียเริ่มขยายเข้ามาในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การใช้ดินเงินดินทองในระยะต่อมา ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในงานทอผ้าสำหรับชนชั้นสูง แต่สำหรับบุคคลทั่วไปนิยมใช้ไหมเป็นเส้นพุ่งพิเศษบนพื้นผ้าฝ้ายเพื่อตกแต่งให้ดูหรูหราและมีสีสันสดใสขึ้น

พัฒนาการผ้าทอไทย

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

จากการค้นพบเศษผ้าไหมในที่หลายแห่ง อาจกล่าวได้ว่าแหล่งไหมที่เก่าแก่ที่สุดของประเทศนั้นอยู่ในดินแดนอีสานและได้สืบทอดเรื่อยมา รวมทั้งมีการทอผาลวดลายและการคิดลายผ้าเป็นเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น มีทั้งการทอผ้าพื้นธรรมดา การทำไหมมัดหมี่ การทำผ้าขิด ผ้าปูมผาลวดลายต่าง ๆ การทำชิ้นไหมโฮลสุรินทร์ของชาวอีสาน การนำเส้นไหมไปทำเป็นผ้ายกไหม-ไส้ทอง ลายดอกแก้ว ดอกพิกุลของชาวเหนือ การทอผ้าดินเงินดินทองที่หมู่บ้านพุมเรียงของชาวใต้ การทำชิ้นไหมหรือชิ้นไหมตีนต่อด้วยจกในแถบภาคกลาง ล้วนยืนยันให้เห็นถึงความเป็นมาอันยาวนานของไหมไทย (สายสุนีย์ สิงห์ทัศน์, 2538)

สำหรับรูปแบบของกี่ทอผ้าที่เป็นแบบสี่เส้าตั้งบนพื้นจะมีพัฒนาการมาอย่างไรมิได้มีหลักฐานบันทึกไว้ (แพทรีเซีย ซีสแมน แนนนา และวีกี พานิชพันธ์, 2536)

ในสมัยศรีวิชัย เริ่มมีการทอผ้าที่มีลวดลายผสมผสาน เนื่องจากเริ่มมีการติดต่อกับค้าขายกับอินเดีย จีน และเปอร์เซีย ในสมัยล้านนามีการทอผ้าเพื่อใช้และจำหน่ายเป็นสินค้าออก จนกระทั่งสมัยอยุธยา มีการนำเข้าผ้าจากต่างประเทศ 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 และชี้ให้เห็นว่าฝ้ายเป็นพืชที่สำคัญจำป็นต่อชาติ ส่งเสริมการปั่นด้ายด้วยเครื่องหีบฝ้าย อบรมการทอผ้าทำให้เกิดแฟชั่นการแต่งกายใหม่ ๆ ขึ้น ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 มีการนำเข้าเครื่องทอผ้ามากขึ้น ความนิยมผ้าทอมือมีน้อยลง การทอผ้าเพื่อจำหน่ายลดลงแต่ยังมีการทอผ้าเพื่อใช้เอง จนกระทั่งปัจจุบันความนิยมผ้าทอมือกลับมาอีกครั้ง เพราะได้รับการส่งเสริมทั้งจากหน่วยงานรัฐบาลและเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถทรงเล็งเห็นความสำคัญในการอนุรักษ์ศิลปะพื้นบ้านและส่งเสริมรายได้ให้กับราษฎรในชนบท จึงทรงโปรดให้มีการก่อตั้งมูลนิธิส่งเสริมศิลปาชีพพิเศษ เพื่อ

ส่งเสริมหัตถกรรมไทยจากทุกภูมิภาค ทำให้มีการทอผ้าเป็นอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น โครงการของรัฐบาล “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” ส่งเสริมให้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมในท้องถิ่น ส่งเสริมการแต่งกายพื้นบ้าน ส่งเสริมการส่งออกเพื่อขยายตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์พื้นบ้านเพิ่มขึ้น

พัฒนาการผ้าทอในภาคเหนือ

ผ้าทอในยุคหลังของล้านนามีปรากฏหลักฐานคล้ายคลึงกับภาพจิตรกรรมฝาผนังที่วิหารลายคำ วัดพระสิงห์วรมหาวิหาร และที่วิหารวัดบวรนครหลวงใน จ.เชียงใหม่ ซึ่งเป็นภาพที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างพม่ากับล้านนาในศตวรรษที่ 16 ผ้านุ่งของผู้หญิงล้านนาเป็นผ้าชิ้นลายขวาง ซึ่งต่างจากผ้าชิ้นของอีสานที่เป็นลายทางตั้ง เรียกกันว่า “ชิ้นตามะนาว” นิยมลายขวางสีเหลือง หรือ สีเขียว สำหรับผ้าชิ้นผู้หญิงสูงอายุที่เรียกว่า “ชิ้นก่อนคอคควาย” มีลักษณะสะท้อนถึงอิทธิพลของชิ้นแบบลัวะ คือ เป็นชิ้นสีดำมีลายขวางสีแดง 2 แถวคาดตรงหัวชิ้นและตีนชิ้น สำหรับผ้าชิ้นที่ใช้ในเวลามิงานจะเป็นชิ้นที่ต่อเชิงด้วยตีนจก ลวดลายตีนจกที่พบมากคือลาย “นกกินน้ำร่วมต้น” และลายสีเหลี่ยมข้าวหลามตัด ซึ่งสีและลวดลายจะบ่งบอกถึงความแตกต่างของตีนจกในแต่ละแห่ง ตีนจกแบบเชียงใหม่นิยมจกด้วยดินบนพื้นผ้าสีดำ ในขณะที่ตีนจกแบบแม่แจ่มมักจะนิยมใช้ฝ้ายหนา สีเหลืองจกลายแน่น ฝ้ายเป็นวัตถุดิบสำคัญในภาคเหนือ ถึงแม้ว่าไหมจะได้รับการส่งนำเข้าจาก จ.น่านสำหรับราชสำนักเชียงใหม่ก็ตาม (แพทรีเซีย ซีสแมน แน่นหนา และวิณี พานิชพันธ์, 2536)

อิทธิพลของผ้าจากราชสำนักไทยภาคกลางปรากฏในภาคเหนือ ใน ค.ศ. 1782 ที่เห็นได้ชัด คือ การใช้ดินแบบอินเดียนและเปอร์เซียบนพื้นผ้าของกลุ่มเจ้านายฝ่ายเหนือและชนชั้นสูง ศูนย์กลางของการผลิตผ้าทอยุคต้นเริ่มที่ลำพูน 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 ชาวไทลื้อที่ อ.เชียงคำ และ อ.เชียงม่วน จ.พะเยา จะทอลวดลายเล็ก ๆ ด้วยเทคนิคเกาะ ตกแต่งบนตัวชิ้น ผ้าเก่ามักจะใช้เส้นพุ่งเป็นไหม แต่นับตั้งแต่การตัดขาดสัมพันธ์ไมตรีระหว่างไทยกับลาวในปี ค.ศ. 1975 การทอผ้าชิ้นแบบเดิมของชาวไทลื้อที่นี่ก็มีการใช้เส้นใยสังเคราะห์แทน ส่วนชาวไทลื้อที่ อ.เชียงของ จ.เชียงราย มีลวดลายที่ทอด้วยเทคนิคเกาะหรือจก 2-3 แถวบนตัวชิ้น สำหรับชาวไทลื้อที่น่านมีการทอลายมัดหมี่เส้นพุ่งสลับลายขิดเป็นลายขวางบนตัวชิ้น

ผ้าทอของชาวไทลื้อแบบอื่น ๆ คือ ผ้าที่ทอด้วยเทคนิคขิดด้วยด้ายสีแดงและครามผืนผ้าสีขาว ชาวไทลื้อจากเมืองเงินประเทศลาว ซึ่งปัจจุบันอาศัยอยู่ในเขต อ.ทุ่งช้าง จ. น่าน จะนิยมเพิ่มสีเหลืองและสีอื่น ๆ ด้วย ลายที่เป็นที่นิยมมากในกลุ่มไทลื้อ คือ ลายนกยูง ม้า และช้าง ถูย้อมแบบไทลื้อจะเป็นสีแดงมีลายทางเล็ก ๆ สีเหลืองสลับ เลื้อยของผู้หญิงไทลื้อเย็บด้วยผ้าฝ้ายสีดำหรือคราม นิยมตกแต่งสابلเลื้อยด้วยผ้าที่มีลวดลายจกหรือด้วยฝ้ายกดินแบบจีน

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 ทำให้โรงงานทอฝ้ายทำงานเพียง 4 เดือน คือ ธันวาคม – มีนาคม อีก 8 เดือน เครื่องจักรไม่ได้ทำงานเพราะไม่มีวัตถุดิบ ดังนั้นการที่จะให้มีวัตถุดิบป้อนโรงงานตลอดปีก็ต้องซื้อฝ้ายกักตุนไว้ ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และราคาฝ้ายก็สูงขึ้นด้วย (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 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 ออสเตรเลีย และเม็กซิโก

การเก็บฝ้าย ควรเก็บฝ้ายเมื่อสมอฝ้ายแตกพุ่มเต็มที่และแห้งสนิท และไม่ควรให้เศษใด ๆ เข้าไปปะปนกับปุยฝ้าย นำสมอฝ้ายที่แก่และแห้งมาเข้าเครื่องบีบเพื่อเอาเมล็ดออกเรียกว่า “อ้วฝ้าย” แล้วเอาปุยฝ้ายที่อ้วเรียบร้อยแล้วมาติดกับเครื่องดัดฝ้ายที่มีรูปร่างคล้ายกับธนู เพื่อให้ปุยฝ้ายละเอียดเป็นเนื้อเดียว จากนั้นนำฝ้ายมาหมุนเป็นท่อน 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 รวมทั้งการส่งเสริมตลาดผู้ใช้เส้นไหมในประเทศให้หันมาใช้เส้นไหมที่ผลิตในประเทศ

เกษตรกรที่ประกอบอาชีพปลูกหม่อนเลี้ยงไหมมีประมาณ 3 แสนครัวเรือน มากกว่าร้อยละ 90 อยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เกษตรกรกว่าร้อยละ 80 เป็นเกษตรกรที่ยากจนเลี้ยงไหมเป็นอาชีพเสริม จำหน่ายผลผลิตในรูปแบบเส้นไหมหรือผ้าไหม 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 และจัก	เชื้อสายไทยวน ไทยใหญ่ ลื้อ ลัวะ กระเหรี่ยง มอญ
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ขิด จัก และมัดหมี่	เชื้อลาว เขมร
ภาคกลาง	จัก และมัดหมี่	เชื้อสายไทยวน 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 ซึ่งไม่เสมอมาตลอดเส้น เมื่อนำมาทอเป็นผืนผ้าแล้วจะเกิดพื้นผิวที่น่าสนใจ ฝ้ายพันธุ์พื้นเมืองมี 2 พันธุ์ คือ ฝ้ายสีขาว และฝ้ายสีดุนหรือสีเนื้อ ซึ่งให้ผลผลิตน้อย แต่มีคุณสมบัตินุ่ม เหนียว และมีผิวสัมผัสที่ดี ดังนั้นทั่ว ๆ ไปจึงมีการนำเส้นใยชนิดอื่นมาผสมกับฝ้ายเพื่อเพิ่มปริมาณและลดค่าใช้จ่าย เช่น ใยนุ่นและใยสังเคราะห์ เป็นต้น แต่ที่บ้านไร่ไผ่งามนี้ใช้ฝ้าย 100% ราคาจึงค่อนข้างสูง กอปรกับกรรมวิธีการย้อมสีธรรมชาติและลักษณะการทำให้เกิดลวดลายโดยวิธีมัดหมี่บนเส้นยืนที่มีลวดลายเฉพาะของที่นี่ ซึ่งต้องใช้เวลาและฝีมือมาก

บ้านหนองอาบช้าง ต.สบเตี๊ยะ อ.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 หรือไม่ก็เป็นการเล่าเรื่องราวในอดีตลงบนผืนผ้า 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.ฮอด มีการทอผ้ากระจายตามหมู่บ้าน มีทั้งการใช้กี่พื้นเมืองและกี่กระตุก มีทั้งการทอผ้าด้วยฝ้ายและใยประดิษฐ์ แต่เดิมจะผลิตแบบต่างคน

ต่างทำ ต่อมา มีการตั้งกลุ่มเพื่อการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตนอกจากผ้าขึ้นลายมัดหมี่แล้วยังเป็นเครื่องใช้สอยอื่น ๆ เช่น ผ้าขาวม้า ผ้าทอ ยาม เสื้อสำเร็จรูป ผ้าพันคอ เป็นต้น (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

ผ้าจก

ผ้าจกเป็นผ้าที่ทอด้วยการสอดฝ้ายหรือไหมให้เกิดลวดลายในขณะที่ทอ โดยการใช้ไม้ปลายแหลม หรือชนเม่นดัดข้อด้ายยืนขึ้น แล้วใช้ด้ายสีสอดไปตามรอยดัดข้อขึ้น (กมลลา กองสุข, 2536) วิธีการทอจะสลับซับซ้อนกว่าผ้าทอชนิดอื่น ๆ เมื่อทอผ้าจกได้ก็เชื่อกันว่าสามารถทอผ้าชนิดอื่น ๆ ได้ไม่ว่าจะมีกรรมวิธีสลับซับซ้อนอย่างไรก็ตาม (ธนาคารเอเชีย จำกัด, 2535)

การจกผ้านิยมใช้ในการตกแต่งเชิงขึ้น ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน คือ หัวขึ้นจะเป็นผ้าพื้น ตัวขึ้นจะทอเป็นผ้าพื้นหรือฝ้ายก ส่วนเชิงจะทอเป็นจกซึ่งมีลวดลายต่าง ๆ แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ อ.ศรีสัชนาลัย จ.สุโขทัย อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่ อ.ลับแล อ.ตรอน อ.ปากท่า จ.อุตรดิตถ์ และ อ.ลอง จ.แพร่

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

ฝ้ายก

การทอฝ้ายกต้องใช้เวลานาน เพราะมีความซับซ้อนให้เกิดลวดลาย มีเทคนิคการทอคล้ายผ้าขิด การคัดลายด้วยไม้เรียวปลายแหลม มีการทอโดยใช้ฝ้ายและไหม มีการใช้ดินเงินดินทองในการทอขยกลายซึ่งมักใช้ในโอกาสพิเศษ 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. ปัว อ. เชียงกลาง อ. พงษ์ช้าง จ. น่าน

ผ้าทอชาวเขา

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

ลักษณะการประกอบอาชีพทอผ้า

การประกอบอาชีพทอผ้าในประเทศไทยแบ่งได้เป็น 4 ลักษณะ (คณะกรรมการการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542) กล่าวคือ

1. การรวมกลุ่มกันของสมาชิกในชุมชนเพื่อดำเนินการเองโดยไม่มีหน่วยงานสนับสนุน และสมาชิกบางส่วนช่วยด้านเงินทุนตามกำลัง สมาชิกซึ่งมีที่เป็นของตนเองจะทอดผ้าอยู่กับบ้าน แล้วนำผ้ามาส่งให้กลุ่มเพื่อจำหน่าย โดยไม่มีโครงสร้างและการจัดการที่เป็นระบบชัดเจน
2. การรับจ้างทอให้กับธุรกิจเอกชน โดยสมาชิกที่มีทอผ้าเป็นของตนเอง 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 ชิด หรือมัดหมี่ก็จะใช้เวลาในการผลิตมากขึ้น ขึ้นอยู่กับความมากน้อยของลวดลายนั้น ๆ ตลอดจนเทคนิคการทำ เช่น การย้อมสี ถ้าย้อมสีธรรมชาติจะต้องใช้เวลาในการย้อมมากกว่าสีเคมี เพราะจะต้องย้อมหลายครั้งจึงจะติด ส่วนการทำผ้าทอลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นต่าง ๆ ก็จะขึ้นอยู่กับความละเอียดของลวดลายและความยากง่ายของกรรมวิธีการทอผ้า อีกทั้งยังแตกต่างกันไปตามภาวะเศรษฐกิจในท้องถิ่นนั้น ๆ (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

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

เทคโนโลยีการผลิต

หัตถกรรมผ้าทอมือมีกรรมวิธีการผลิตหลากหลาย และใช้ระยะเวลายาวนานในการผลิตผ้าแต่ละผืน ตั้งแต่การนำปุยฝ้าย รังไหม มาทำเป็นเส้นใยหรือเส้นฝ้าย การย้อมสีเส้นฝ้ายหรือเส้นใยด้วยสีธรรมชาติหรือสีเคมี ก่อนนำมาทอเป็นผ้าผืน ลวดลายต่าง ๆ ของผ้าเกิดขึ้นตั้งแต่การย้อมโดยการมัดเส้นฝ้ายหรือไหม เป็นลวดลาย แล้วจึงนำมาทอเป็นผ้ามัดหมี่ หรือลวดลายที่เกิดจากการยกดอก การชิด การจก ซึ่งเกิดจากการทอผ้าตามกรรมวิธีต่าง ๆ แต่ปัจจุบันการทอผ้าเริ่มนำเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้มากขึ้น มีการนำเอาด้ายโทเรหรือไหม

ประดิษฐ์ มาใช้เพื่อลดขั้นตอนในการปั่นฝ้ายหรือสาวไหม การย้อมผ้าใช้สีธรรมชาติก็มีการเปลี่ยนมาใช้สีเคมี หรือใช้ด้ายที่ย้อมมาสำเร็จรูปแล้วเพื่อลดขั้นตอนการผลิต การทอมีการนำเข้าเครื่องจักรทอผ้าเพื่อสามารถผลิตผ้าได้ในปริมาณมากขึ้นและรวดเร็วขึ้น 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
- เครื่องทอที่ใช้ตะกอลอย่างง่าย

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 ในขณะที่เดียวกันการย้อมสีธรรมชาติได้รับความนิยมลดลง เนื่องจากขาดองค์ความรู้ด้านการย้อม การย้อมเป็นการลองผิด ลองถูกเป็นความลับเฉพาะกลุ่ม ขาดการสืบทอด คุณภาพสีธรรมชาติไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด ไม่ทนต่อแสงแดด สีติดง่าย และคุณภาพไม่สม่ำเสมอ จึงทำซ้ำได้ยาก ก่อให้เกิดปัญหาในการผลิตปริมาณมาก (ไพศาล คงคาอุยชัย และคณะ, 2543) อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตบางรายกลับใช้จุดนี้เป็นจุดขายสินค้าเพราะผ้าย้อมสีธรรมชาติถือเป็นเอกลักษณ์และเป็นเสน่ห์อย่างยิ่ง เช่นเดียวกับที่กล่าวกันว่าผ้าหม้อฮ่อมแท้ต้องสีตก (เพราะย้อมสีธรรมชาติ) เป็นต้น (อนันต์เสวก เหวซึ่งเจริญ, 2543) นอกจากนี้วิธีการย้อมสี และคุณสมบัติของสี

ทั้งสี่สังเคราะห์และสี่ธรรมชาติ ได้กล่าวไว้โดยละเอียดใน อนันต์เสวก เหวซึ่งเจริญ (2543) และคันฉื่นยี้ คำบุญชู (2541)

การตลาดผ้าทอพื้นเมือง

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

ความสัมพันธ์เชิงธุรกิจระหว่างคนกลางและผู้ผลิตมี 2 ลักษณะ

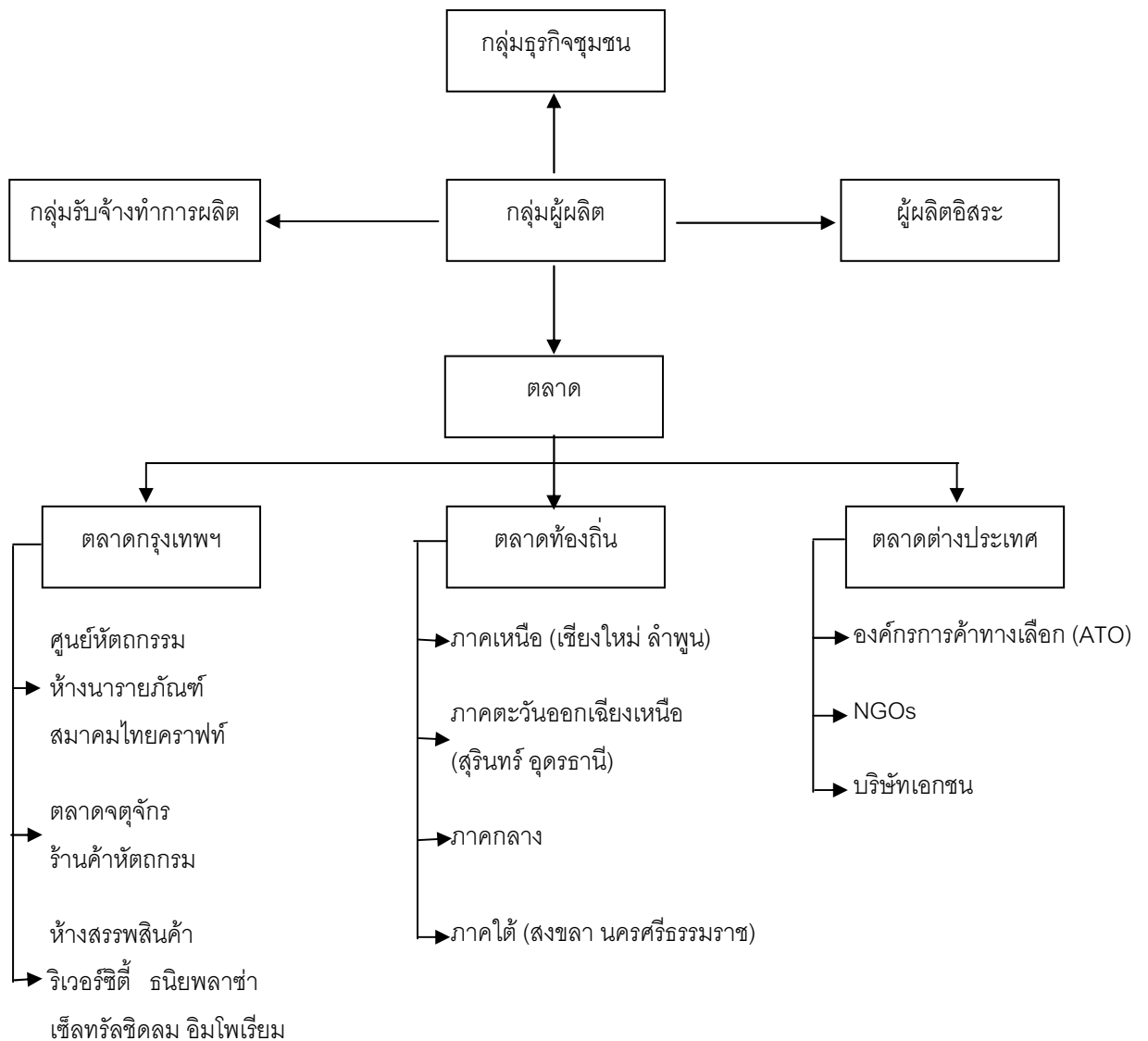
1. คนกลางผู้ซื้อผลิตภัณฑ์มาขายต่อให้ผู้บริโภคทั่วไป ได้แก่ เจ้าของร้านค้าหัตถกรรมซึ่งขายทั้งปลีกและส่ง
2. คนกลางผู้สั่งทอผ้าและขายวัตถุดิบให้ผู้ผลิต แล้วรับซื้อมาแปรรูปเพื่อการส่งออกต่างประเทศ ได้แก่ บริษัทเอกชนและร้านค้าต่าง ๆ

กลุ่มผู้บริโภคที่สำคัญ คือ คนในท้องถิ่น และนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ

ตลาดภายในประเทศ

ผ้าฝ้ายทอมือ

จากการสำรวจพบว่าปริมาณความต้องการผ้าฝ้ายทอมือในท้องตลาดขึ้นอยู่กับท้องถิ่นและลักษณะความนิยมในช่วงเวลาหนึ่ง ในภาคเหนือและภาคอีสานมีการทอผ้าฝ้ายมากกว่าภาคอื่น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น เมื่อมีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวมากก็จะซื้อผ้าทอเพื่อเป็นที่ระลึกถึงสถานที่นั้น ๆ ความนิยมตามแฟชั่นก็เป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดปริมาณความต้องการของผ้าฝ้ายทอมือ ส่วนผ้าฝ้ายทอมือที่ต้องใช้ฝีมือในการผลิต เช่น การทอผ้าขิด มัดหมี่ ผ้าจก ผ้าน้ำไหล ไทลื้อ ที่ทำเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมไหล่ ผ้าชิ้น ผ้าพันคอ ความต้องการก็มีเฉพาะกลุ่ม คนมีอายุและเป็นผู้ที่นิยมอนุรักษ์ศิลปะไทยจริง ๆ แต่ในปัจจุบันหลายคนหันมาสนใจใช้สินค้าไทยและตระหนักถึงคุณค่าของศิลปหัตถกรรมไทยมากขึ้น ทำให้ผ้าฝ้ายทอมือมีการขยายตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะการนำมาดัดแปลงตกแต่ง (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)



ที่มา : คณะกรรมการการศึกษาศาสตร์และเทคโนโลยี, 2542

แผนภาพที่ 1.1 โครงสร้างและกลไกการตลาดผ้าทอพื้นเมืองระดับประเทศ

จากการศึกษาของกองส่งเสริมหัตถกรรมไทย (2535) ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับการตลาดผ้าฝ้ายทอมือว่าถ้าผู้ผลิตมีฝีมือและเป็นที่รู้จักดี จะทำให้ผู้ซื้อสั่งซื้อสินค้าไว้ล่วงหน้า การจำหน่ายผลิตภัณฑ์สามารถจำแนกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. **ตลาดท้องถิ่น** เป็นการจำหน่ายในท้องถิ่น การออกงานเทศกาล งานประจำปี โดยผู้นำกลุ่มหรือหัวหน้ากลุ่มจะรวบรวมนำมาจำหน่าย หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บ้าน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนในท้องถิ่นนั้นๆ หรือท้องถิ่นใกล้เคียง ส่วนลูกค้าที่มาจากต่างถิ่นหรือนักท่องเที่ยวจะซื้อเพื่อเป็นของที่ระลึก ผลิตภัณฑ์จะมีลักษณะของพื้นบ้านที่ผลิตอยู่ทั่วไป ซึ่งมีราคาไม่สูงมากนัก

2. ตลาดขายส่ง มีการจำหน่ายผ่านคนกลางและจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้ซื้อ โดยติดต่อกับหัวหน้ากลุ่ม หรือมีคนกลางเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตรวบรวมผลิตภัณฑ์ส่งให้ผู้ซื้อที่ส่วนใหญ่จะเป็นร้านค้าในตัวเมือง ร้านค้าในกรุงเทพฯ ซึ่งจะส่งผ้าฝ้ายทอไปตัดเย็บเสื้อผ้า และเคหะสิ่งทออื่น ๆ ผู้ซื้อบางรายอาจนำไปย้อมสีเองเพื่อให้ได้มาตรฐานในการส่งออก หรืออาจจะส่งให้ผู้ผลิตทำผลิตภัณฑ์แบบต่าง ๆ ตามที่ตลาดต้องการ

ผู้ผลิตจะได้คำสั่งซื้อจากลูกค้า 2 ลักษณะ คือ

- ลูกค้าที่เป็นร้านค้าทั้งในต่างจังหวัดและกรุงเทพฯ ซึ่งจะระบุประเภทและชนิดของผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนทำให้ผู้ผลิตมีโอกาสได้ผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ๆ ซึ่งนอกจากจะผลิตส่งลูกค้าแล้ว ผู้ผลิตยังทำแบบใหม่ ๆ มาผลิตจำหน่ายเองด้วย
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตทำขึ้นมาหลากหลายเพื่อนำไปจำหน่ายในงานเทศกาล ซึ่งจะเป็นการทดสอบตลาดไปในตัวว่าผลิตภัณฑ์ตัวใดเป็นที่ต้องการของตลาด ผู้ผลิตก็จะผลิตผลิตภัณฑ์ตัวนั้นมาจำหน่ายมากขึ้น แต่เมื่อผู้ผลิตหลาย ๆ ราย ผลิตสินค้ารูปแบบและประเภทเดียวกันก็ทำให้ความต้องการของตลาดลดลง

ประเทศไทยจะได้เปรียบด้านฝีมือและความประณีต สามารถจะเข้าสู่ตลาดระดับสูงได้ แต่มีปริมาณไม่มากนัก ราคาค่อนข้างสูง ส่วนตลาดในระดับต่ำและระดับกลางนั้นอาจต้องแข่งขันกับจีน เกาหลี ฮองกง ซึ่งเราอาจจะสู้ในด้านราคาไม่ได้ ตลาดผ้าฝ้ายทอในต่างประเทศจะเป็นผลิตภัณฑ์เคหะสิ่งทอ เช่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้าปูเตียง ผ้าปูเบาะ นอกจากนั้นยังทำเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น ปลอกหมอน ผ้ารองจาน ผ้าที่ใช้บนโต๊ะอาหาร ผ้าคลุมเตียง ฯลฯ ประเทศที่สั่งซื้อได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย สหรัฐอเมริกา เยอรมัน ตะวันตก ออสเตรเลีย และอังกฤษ

ในปัจจุบันประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ญี่ปุ่น เยอรมัน จะคำนึงถึงความปลอดภัยของสินค้า จึงมีการป้องกันและอนุรักษ์สภาพแวดล้อมมากขึ้น เน้นการใช้สีย้อมธรรมชาติและผู้บริโภคก็ยินยอมที่จะซื้อผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี ในราคาสูงกว่าปกติถึงร้อยละ 20-50 ดังนั้นผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือย้อมสีธรรมชาติจะเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีศักยภาพพอที่จะก้าวสู่ตลาดต่างประเทศ ถ้าหากมีการปรับปรุงและพัฒนาเทคนิคและกรรมวิธีให้มีคุณภาพได้มาตรฐานมากขึ้น (กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย, 2535)

ผ้าไหม

ตลาดภายในประเทศของผ้าไหมและผลิตภัณฑ์ผ้าไหมของไทยนั้นเป็นปริมาณร้อยละ 60 ของการผลิตทั้งหมด ซึ่งผู้บริโภคส่วนใหญ่ คือ นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ (ดร.ณรรณ สุวรรณรงค์, 2532) ซึ่งนักท่องเที่ยวจะซื้อเป็นของที่ระลึก

ตลาดต่างประเทศ

ผ้าฝ้าย

ผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายเป็นสินค้าที่มีการส่งออกปีละจำนวนมาก ส่วนใหญ่จะเป็นประเภทเคหะสิ่งทอ มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิตให้มีมาตรฐานตรงกับความต้องการของตลาด

ต่างประเทศ จากสถิติส่งออกผ้าฝ้ายและผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทั้งทอมือและทอเครื่องของไทยจากปี 2530-2535 มีมูลค่าการส่งออก 495.1, 984.1, 1,419.3, 1,811.4, 2,558.2 และ 2,535 ล้านบาท ตามลำดับ (กองส่งเสริมการค้าไทย, 2535)

ตลาดส่งออกที่สำคัญของผ้าฝ้ายทอมือและอุตสาหกรรมสิ่งทออื่น 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 ตลาดที่ไม่มีโควตา หรือไม่มีข้อตกลง สามารถส่งออกได้อย่างไม่จำกัด ประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอเมริกา อาหรับเอมิเรตส์ สิงคโปร์ฮ่องกง และออสเตรเลีย ซึ่งตลาดนอกข้อตกลงเริ่มมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออกสิ่งทอไทย เพราะสามารถขยายปริมาณส่งออกได้

ผ้าไหม

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

หากประเทศไทยต้องการเปิดตลาดผ้าไหมสู่ยุโรป ต้องเปลี่ยนแนวคิดในการ design ผ้าให้ เป็นไปตามความนิยมและสวมใส่สบายในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะประเทศที่มีอากาศหนาวเย็น ต้องผลิตผ้าในลักษณะหนาแน่น และในฤดูร้อนต้องเป็นผ้าที่บางพริ้ว ดังนั้นการกำหนดโครงสร้างผ้าให้เหมาะสมจึงเป็นสิ่งจำเป็น ปัจจุบันสถาบันวิจัยอุตสาหกรรมสิ่งทอได้มีการวิจัยและพัฒนาด้านการปรับโครงสร้างผ้าไหมไว้มากพอสมควร โดยเฉพาะไหมบัว ซึ่งเป็นไหมเส้นพุ่งที่ไม่มีการตีเกลียว และมีลักษณะเป็นปุ่มปมตามลักษณะของเส้นไหมไทย ที่ทำการสาวไหมด้วยมือ สถาบันอุตสาหกรรมสิ่งทอได้พยายามปรับปรุงโครงสร้างของไหมบัวให้สามารถนำไปผลิตผ้าได้หลายรูปแบบตามความต้องการตลาด และในอนาคตคาดว่าจะความต้องการนำไหมบัวไปผลิตเป็นผ้าจะมากขึ้น 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 ค่าแรงก็ยังคงต่ำอยู่ ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำสามารถแข่งขันด้านราคากับประเทศส่งออกอื่นๆ ได้ (กองส่งเสริมการค้าไทย, 2535)

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านนาคำ หมู่ที่ 1 ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ ตำบลศิลาเพชร อำเภอปัว จังหวัดน่าน ห่างจากที่ว่าการอำเภอปัว เป็นระยะทาง 9 กิโลเมตร และจากตัวจังหวัดน่านเป็นระยะทาง 69 กิโลเมตร โดยมีเส้นทางคมนาคมจากตัวเมืองจังหวัดน่าน ไปตามเส้นทางสายน่าน-ปัว เป็นระยะทางประมาณ 60 กิโลเมตร จากนั้นเลี้ยวขวาไปตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1081 (ปัว-สันติสุข) อีกประมาณ 9 กิโลเมตร จะถึงที่ตั้งของหมู่บ้านนาคำ โดยมีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ	มีอาณาเขตติดต่อกับ ตำบลศิลาแลง อำเภอปัว
ทิศใต้	มีอาณาเขตติดต่อกับ หมู่ที่ 3 บ้านป่าตอง และหมู่ที่ 4 บ้านดอนแก้ว
ทิศตะวันออก	มีอาณาเขตติดต่อกับ ตำบลบ่อเกลือใต้ อำเภอปัว
ทิศตะวันตก	มีอาณาเขตติดต่อกับ หมู่ที่ 2 บ้านทุ่งศรีบุญยืน และหมู่ที่ 8 บ้านดอนทรายทอง

ลักษณะหมู่บ้านแบ่งออกเป็น 4 คุ่ม มีลักษณะทางกายภาพเป็นพื้นที่ราบ มีจำนวนพื้นที่ทั้งหมด 12.27 ตารางกิโลเมตร หรือ 7,670 ไร่ ความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่เป็น 64.95 คน/ตารางกิโลเมตร แบ่งการใช้พื้นที่เป็นพื้นที่นาร้อยละ 40 พื้นที่บ้านร้อยละ 40 และพื้นที่สวนอีกร้อยละ 20

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

ในหมู่บ้านมีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกให้แก่ชาวบ้านในหมู่บ้าน อยู่หลายประเภทด้วยกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

การคมนาคม เส้นทางคมนาคมติดต่อกับชุมชนอื่น ๆ ภายในตำบลเดียวกันเส้นทางหลักมี 1 สาย คือ ถนนสายปัว-น้ำยาว ซึ่งมีลักษณะเป็นถนนลาดยาง

น้ำกินน้ำใช้ แหล่งน้ำอุปโภคบริโภคในหมู่บ้าน แบ่งออกได้ดังนี้ คือ น้ำสำหรับการบริโภคเป็นน้ำบาดาล ส่วนน้ำใช้สำหรับการอุปโภคจะใช้น้ำจากประปาภูเขาและถังเก็บน้ำฝนประจำหมู่บ้าน สำหรับน้ำใช้เพื่อการเกษตร ใช้น้ำจากลำห้วย ซึ่งมักไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ไฟฟ้า ชาวบ้านในหมู่บ้านนาคำ มีไฟฟ้าใช้ครบทุกหลังคาเรือน

การโทรคมนาคม มีการใช้โทรศัพท์ โดยชาวบ้านจะใช้บริการผ่านศูนย์บริการโทรศัพท์ทางไกลสาธารณะ หมายเลขโทรศัพท์ 0-5479-8195

สถานพยาบาล เมื่อชาวบ้านเจ็บป่วยเล็กน้อย จะใช้บริการจากสถานอนามัย ตั้งอยู่ที่บ้านดอนทรายทอง หมู่ที่ 8 ซึ่งห่างจากตัวหมู่บ้านเป็นระยะทางประมาณ 700 เมตร

โรงเรียน ในหมู่บ้านมีศูนย์พัฒนาเด็กเล็กประจำหมู่บ้าน เด็กในหมู่บ้านจะเข้ารับการศึกษาระดับประถมศึกษาที่โรงเรียนชุมชนศิลาเพชร ซึ่งตั้งอยู่ในเขตพื้นที่บ้านดอนทรายทองหมู่ที่ 8 และจะเข้ารับการศึกษาระดับที่สูงขึ้นที่โรงเรียนบัว

สถาบันการเงิน ที่ตั้งอยู่ใกล้หมู่บ้านมากที่สุดคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ส่วนแหล่งเงินกู้ที่สำคัญของประชาชนในหมู่บ้าน ได้แก่ ธนาคารออมสิน สาขาบัว และสหกรณ์การเกษตร อำเภอบัว ซึ่งสถาบันการเงินทั้ง 3 แห่งนี้ ตั้งอยู่ห่างจากตัวหมู่บ้านเป็นระยะทางประมาณ 9 กิโลเมตร

ร้านค้า ในหมู่บ้านมีร้านค้าจำนวนทั้งหมด 9 ร้านด้วยกัน โดยแบ่งเป็นร้านขายของชำจำนวน 5 ร้าน ร้านอาหารจำนวน 2 ร้าน และร้านขายสารเคมีการเกษตรจำนวน 2 ร้าน ส่วนแหล่งจับจ่ายใช้สอยของคนในหมู่บ้านก็คือ ตลาดในชุมชน และร้านค้าในหมู่บ้าน นอกจากนี้ยังมีสถานบริการน้ำมันขนาดเล็ก จำนวน 1 แห่ง

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

ในอดีต ประชาชนในหมู่บ้าน เป็นชาวไทยลื้อ อพยพมาจากอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย ได้มาตั้งรกรากในพื้นที่บ้านนาคำในปัจจุบัน ส่วนที่มาของชื่อหมู่บ้านนาคำ มีเรื่องเล่าขานสืบต่อกันมาว่า มีชาวบ้านไปขุดลำเหมืองในพื้นที่หมู่บ้าน แต่ไม่สามารถขุดได้ เนื่องจากพื้นที่มีความแข็งและเหนียวมาก จึงพุดขึ้นมาด้วยความท้อแท้ว่า ถึงจะเป็นนาคำก็จะเป็นไม่ขุด จึงเป็นที่มาของชื่อหมู่บ้านนาคำ ซึ่งใช้มาจนถึงปัจจุบัน

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

ประชากรในหมู่บ้านนาคำมีครัวเรือนจำนวน 187 ครัวเรือน จำนวนประชากรทั้งหมด 798 คน แบ่งเป็น ประชากรชาย 393 คน และประชากรหญิง 405 คน โดยมีขนาดประชากรเฉลี่ย 3 คนต่อ 1 ครัวเรือน เมื่อพิจารณาช่วงอายุของประชากร พบว่า ประชากรส่วนใหญ่ของหมู่บ้านคิดเป็นร้อยละ 50 ของประชากรทั้งหมด มีอายุอยู่ในช่วง 20 – 44 ปี รองลงมาได้แก่ช่วงอายุ 14 – 19 ปี และช่วงอายุ 44 – 60 ปี คิดเป็นร้อยละ 20 และ ร้อยละ 15 ของประชากรทั้งหมด ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.1

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านนาคำ จำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	สัดส่วน (ร้อยละ)
≤ 13 ปี	10
14 – 19 ปี	20
20 – 44 ปี	50
45 – 60 ปี	15
60 ปีขึ้นไป	5
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้นำหมู่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร ณ วันที่ 22 เดือนมีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

ระดับการศึกษาของประชากรในหมู่บ้าน ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษา ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 65 ของประชากรทั้งหมดในหมู่บ้าน รองลงมาได้แก่ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 15 และร้อยละ 12 ของจำนวนประชากรทั้งหมด นอกจากนี้ยังมีประชากรไม่รู้หนังสือ คิดเป็นร้อยละ 6 ของจำนวนประชากรทั้งหมด รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากรหมู่บ้านนาคำ

ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากร	สัดส่วน (ร้อยละ)
ไม่ได้รับการศึกษา	6
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	65
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)	12
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.6)	15
ปวช.	0.65
ปวส.	0.40
ปริญญาตรี	0.70
ปริญญาโท	0.25
รวม	100

ที่มา : จากการสัมภาษณ์รองผู้ใหญ่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร ณ วันที่ 22 เดือนมีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

สำหรับการรวมกลุ่มภายในบ้านนาคำ มีการรวมกลุ่มทางสังคม และการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ โดยได้รับการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งตัวอย่างของการรวมกลุ่มต่างๆ เช่น กลุ่มป่าชุมชน ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2500 โดยมีวัตถุประสงค์ในการดูแลรักษา ป้องกันการตัดไม้ทำลายป่า รวมถึงมีการทำแนวกันไฟ และกลุ่มฌาปนกิจ ซึ่งได้ก่อตั้งในปี 2525 โดยมีวัตถุประสงค์ในการช่วยเหลือ สงเคราะห์ครอบครัวผู้เสียชีวิตในหมู่บ้าน เป็นต้น รายละเอียดดังตารางที่ 2.3

ตารางที่ 2.3 การรวมกลุ่มของหมู่บ้านนาคำ

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาท/หน้าที่ต่อชุมชน
กลุ่มป่าชุมชน	2500	ดูแลรักษา ป้องกันการตัดไม้ ทำแนวกันไฟ
กลุ่มฌาปนกิจ	2525	ช่วยเหลือสงเคราะห์ครอบครัวผู้เสียชีวิตในหมู่บ้าน
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร	2536	ช่วยเหลือกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน
กลุ่มหมูจอนหิน	2537	สร้างรายได้ให้กับสมาชิก
กลุ่มทอผ้า	2540	สร้างรายได้ พัฒนาความเป็นอยู่ รักษาภูมิปัญญาท้องถิ่น
กลุ่มผู้ใช้น้ำ	2540	สร้างรายได้ให้กับสมาชิก
กลุ่มเยาวชน	2544	พัฒนาหมู่บ้าน งานชุมชน
กลุ่มเลี้ยงปลานิล	2544	สร้างรายได้ ให้ชาวบ้านได้กินปลาราคาถูก
กลุ่มปลูกพืชสมุนไพร	2544	สร้างรายได้ ส่งเสริมให้รู้จักการใช้ประโยชน์พืชสมุนไพร
กลุ่มธนาคารหมู่บ้าน	2544	แหล่งออมทรัพย์ เงินกู้เพื่อช่วยเหลือสมาชิก
กลุ่มเลี้ยงกบ	2544	สร้างรายได้ให้กับสมาชิก
กลุ่มสงเคราะห์ราษฎรประจำหมู่บ้าน	-	ช่วยเหลือผู้ยากจนในหมู่บ้าน

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ของผู้ใหญ่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร ณ วันที่ 22 เดือนมีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

อาชีพหลักของประชากรในหมู่บ้านนาคำส่วนใหญ่ คือ การทำนา ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 96 ของจำนวนประชากรทั้งหมด และรับราชการซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2 ในส่วนของอาชีพรอง ได้แก่ อาชีพรับจ้างทั่วไป และการทำปศุสัตว์ จำนวนร้อยละ 8 และร้อยละ 10 ของประชากรทั้งหมด ตามลำดับ ส่วนงานหัตถกรรมนั้น ชาวบ้านนาคำทำงานหัตถกรรมประเภทการทอผ้า ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 5 ของประชากรทั้งหมด ส่วนประชากรที่ว่างงานในหมู่บ้านคิดเป็นร้อยละ 2 ของประชากรในหมู่บ้าน โดยรายละเอียดของสัดส่วนการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านนาคำแสดงได้ดังตารางที่ 2.4

รายได้รวมเฉลี่ยของประชากรในหมู่บ้านนาคำ เท่ากับ 20,000 บาท/คน/ปี คิดเป็น 60,000 บาท/ครัวเรือน/ปี แยกเป็นรายได้จากภาคเกษตร พบว่า ประชากรจะมีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 15,000 บาท/คน/ปี คิดเป็น 45,000 บาท/ครัวเรือน/ปี รายได้นอกภาคเกษตร ประชากรจะมีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 25,000 บาท/คน/ปี คิดเป็น 75,000 บาท/ครัวเรือน/ปี ส่วนของค่าแรงขั้นต่ำในหมู่บ้าน แบ่งเป็นค่าจ้างจากการรับจ้างทั่วไป และค่าจ้างภาคเกษตร จะมีการให้ค่าตอบแทนการจ้างงานเท่ากันคือ 100 บาท/วัน ทั้งแรงงานหญิงและแรงงานชาย

เมื่อพิจารณาการถือครองที่ดิน พบว่าประชากรในหมู่บ้านนาคำทั้งหมด มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 5 ไร่

ตารางที่ 2.4 สัดส่วนการประกอบอาชีพของประชากรในหมู่บ้านนาคำ

งาน/อาชีพ	สัดส่วน (ร้อยละ)	อายุ	ช่วงเดือนที่ทำ	หน่วยงานที่สนับสนุน
อาชีพหลัก				
ทำนา	96	20-60 ปี	มิ.ย – ธ.ค	สำนักงานเกษตรอำเภอ สหกรณ์การเกษตรปัว ธ.ก.ส ปัว
รับราชการ	2	-	-	-
อาชีพเสริม				
รับจ้าง	8	20-60 ปี	ตลอดปี	-
ปศุสัตว์	10	20-60 ปี	ตลอดปี	ปศุสัตว์อำเภอปัว
ทำสวน	5	20-60 ปี	-	สำนักงานเกษตรอำเภอ ธ.ก.ส ปัว
หัตถกรรม	5	20-60 ปี	ตลอดปี	สำนักงานพัฒนาชุมชน อ.ปัว โครงการฝ้ายแกมไหม อบต.ศิลาเพชร
ประชากรว่างงาน	2	-	-	-

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ของผู้นำหมู่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร ณ วันที่ 22 เดือนมีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

2.4 ทูตทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน

ในอดีต ชาวบ้านในหมู่บ้านนาคำ ได้ทำการทอผ้าสำหรับใช้เองภายในครัวเรือน และสืบทอดการทอผ้ามาจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ยังมีการจักสาน ซึ่งเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านอีกทางหนึ่ง งานหัตถกรรมนี้ ได้ทำให้เกิดช่างฝีมือการทอผ้าและจักสานของหมู่บ้าน จำนวน 4 คน ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าของหมู่บ้าน ซึ่งได้แก่

1. นายเครือ กอญนะ อายุ 78 ปี ประสบการณ์ในการจักสาน 30 ปี
2. นายเสาร์ ลำนัย อายุ 70 ปี ประสบการณ์ในการจักสาน 20 ปี
3. นางคำดี สุขสอน อายุ 47 ปี ประสบการณ์ในการทอผ้า 10 ปี
4. นางบุญลักษณ์ เมษยะ อายุ 41 ปี ประสบการณ์ในการทอผ้า 10 ปี

นอกจากนี้มีบุคคลที่ชาวบ้านให้ความนับถือซึ่งได้สร้างประโยชน์ให้กับหมู่บ้านและชุมชนเป็นอย่างมาก คือ นายกองแก้ว ใจคำปัน ผู้นำหมู่บ้านนาคำ นายเมืองดี จันทระเทพ ประธานกลุ่มผู้สูงอายุ นายสวัสดิธรรมสละ ไวยาวจักรของวัด นายสนิท ปัญญาวรรณรักษ์ สมาชิก อบ.ต. นายเจย นาคอ้าย มัคทายก ร้อยตำรวจเอกอดุลย์ อานุภาพบรรเจิด ซึ่งเป็นประธานที่ปรึกษาหมู่บ้าน และผู้จัดการธนาคารหมู่บ้าน และ เจ้าอาวาสวัดนาคำ และสถานที่ที่ชาวบ้านเคารพนับถือและเป็นศูนย์กลางในการยึดเหนี่ยวจิตใจที่สำคัญของหมู่บ้าน คือ วัดนาคำ ก่อสร้างเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ ปี 2380 รวมมีอายุ 165 ปี

หมู่บ้านนาคำมีสถานที่ท่องเที่ยว ซึ่งถือว่าเป็นที่พักผ่อนหย่อนใจของชาวบ้านในหมู่บ้าน และคนในชุมชนใกล้เคียง ได้แก่ ป่าชุมชนของหมู่บ้านที่ชาวบ้านได้ช่วยกันดูแลรักษาเป็นอย่างดีและน้ำตกตาดหลวงซึ่งเป็นแหล่งพักผ่อนและเป็นที่พักผ่อนอีกแห่งหนึ่งในหมู่บ้าน

ชาวบ้านหมู่บ้านนาคำยึดถือขนบธรรมเนียมประเพณีตามแบบพุทธศาสนิกชนอย่างเคร่งครัด มีการร่วมทำกิจกรรมในวันสำคัญทางศาสนาอย่างสม่ำเสมอ เช่น ประเพณีการเลี้ยงผีขุนน้ำ การตานก๋วยสลาก ประเพณีฟังเทศ และประเพณีรดน้ำดำหัวในวันสงกรานต์ เป็นต้น และยังมีความเชื่อทางศาสนาและเชื่อถือในสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ภูตผีปีศาจ ลางสังหรณ์ ฯลฯ โดยมีตัวอย่างความเชื่อ เช่น เสน่ห์ยาแฝด คนหยวนจะมีอายุยืน การดูฤกษ์ยาม ทำนายไผ่ เป็นต้น นอกจากนี้ชาวบ้านยังให้ความสำคัญกับงานทอดผ้า ซึ่งถือเป็นงานหัตถกรรมที่มีมาดั้งเดิมของหมู่บ้าน และยังช่วยสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านนาคำได้อีกทางหนึ่งด้วย

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือภายในหมู่บ้านนาคำเป็นหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งตัวอย่างของหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชน ที่เข้ามาช่วยเหลือในด้านปัญหาความยากจน สนับสนุนงานทอดผ้า ให้คำแนะนำและส่งเสริมอาชีพ สำนักงานเกษตรอำเภอปัว ที่เข้ามาแจกพันธุ์พืช แนะนำด้านการใช้ปุ๋ยและยาฆ่าแมลง และธ.ก.ส. อ.ปัว ซึ่งให้ความช่วยเหลือด้านสินเชื่อแก่ชาวบ้านในหมู่บ้าน เป็นต้น รายละเอียดความช่วยเหลือ แสดงดังตารางที่ 2.5

ตารางที่ 2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	จำนวน (ครั้ง/ปี)
1. พัฒนาชุมชน อ.ปัว	แนะนำอาชีพ สนับสนุนงานทอดผ้า แก้ปัญหาความยากจน ฯลฯ	12
2. ธนาคารออมสิน อ.ปัว	กองทุนหมู่บ้านละลั่น	12
3. สำนักงานเกษตร อ.ปัว	แจกพันธุ์พืช คำแนะนำการใช้ปุ๋ย สารเคมี ฯลฯ	12
4. ประมง อ.ปัว	แนะนำการเลี้ยงปลาในกระชัง แจกพันธุ์ปลา	12
5. สหกรณ์การเกษตร อ.ปัว	จำหน่ายปุ๋ยราคาถูก	48
6. ธ.ก.ส. อ.ปัว	ช่วยเหลือด้านสินเชื่อ	12
7. อบต.ศิลาเพชร	สนับสนุนเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยแก่กลุ่มทอดผ้า	1
8. โครงการฝ้ายแกมไหม	สนับสนุนงานทอดผ้าของกลุ่มทอดผ้า	1
9. หน่วยพัฒนาการเคลื่อนที่ 31	พัฒนาปรับปรุง และซ่อมแซมพื้นที่ในหมู่บ้าน ตลาดชุมชน และโรงทอดผ้า	1
10. วิทยาลัยการอาชีพปัว	สนับสนุนวิทยากรและวัสดุในการย้อมสีผ้าธรรมชาติ	1
11. สาธารณสุข อำเภอปัว	สนับสนุนพืชสมุนไพร – แปรรูปสมุนไพร	3
12. หน่วยอนุรักษ์ต้นน้ำ กรมป่าไม้	สนับสนุนงบประมาณทำแนวกันไฟ และปลูกป่าเพิ่มเติม	1

หมายเหตุ : โครงการฝ้ายแกมไหม เข้ามาครั้งเดียวในปี 2542

อบต.ศิลาเพชร สนับสนุนเงินกู้ในปี 2544

ที่มา : จากการสัมภาษณ์รองผู้ใหญ่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร ณ วันที่ 22 เดือนมีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ในปัจจุบัน โดยภาพรวมของหมู่บ้านนาคำ มีการพัฒนาที่ดีขึ้น ทั้งในด้านโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงชาวบ้านมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น วัฒนธรรมประเพณียังคงถูกรักษาไว้ได้ดี งานหัตถกรรมทอผ้าในหมู่บ้าน เปลี่ยนจากทอเองใช้เองในบ้านเปลี่ยนมาเป็นการรวมกลุ่ม รวมกันขาย ซึ่งได้สร้างรายได้ให้กับคนในหมู่บ้านเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีการรวมกลุ่มกันขึ้นทั้งในรูปของการรวมกลุ่มทางสังคม เช่น กลุ่มสงเคราะห์ราษฎรประจำหมู่บ้าน และการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ เช่น กลุ่มทอผ้า ซึ่งกลุ่มต่าง ๆ ที่จัดขึ้นนี้ ได้ช่วยให้เกิดรายได้ สร้างความกินดีอยู่ดีให้กับชาวบ้านมากขึ้นถึงแม้จะไม่ทั้งหมดก็ตาม และยังช่วยให้เกิดความสามัคคีแก่คนในหมู่บ้านอีกทางหนึ่ง

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ถึงแม้ว่า ในภาพรวมของหมู่บ้านนาคำจะมีการพัฒนาที่ดีขึ้น แต่หมู่บ้านก็ยังประสบปัญหาอยู่หลายด้าน ดังนี้

ปัญหาด้านเศรษฐกิจ แยกได้ดังนี้

1. ปัญหาผลผลิตตกต่ำ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ประชาชนส่วนใหญ่ของหมู่บ้านนาคำประกอบอาชีพทำนาเป็นหลัก ทำให้ปัญหาที่พบก็คือปัญหาผลผลิตข้าวตกต่ำ และขายไม่ได้ราคา
2. ปัญหาการขาดแคลนน้ำใช้ในการเกษตรในช่วงฤดูทำนา เพราะน้ำที่ใช้ในการเกษตรในปัจจุบัน อาศัยน้ำจากลำห้วยอย่างเดียว และมักตื้นเขินในช่วงฤดูแล้ง
3. ปัญหาความยากจน ชาวบ้านในหมู่บ้านนาคำบางส่วนประสบปัญหาความยากจน แต่ปัญหานี้ก็ได้ทำให้เกิดการจัดตั้งเป็นกลุ่มสงเคราะห์ราษฎรประจำหมู่บ้าน ซึ่งก็สามารถช่วยลดปัญหาความยากจนได้บางส่วน แต่ก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาคำได้ทั้งหมด

ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ หมู่บ้านได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ จากภาครัฐ เช่น พัฒนาชุมชน และประมง อ.บัว ที่ได้เข้ามาแนะนำอาชีพเสริม แจกพันธุ์ปลา รวมถึงกองทุนหมู่บ้านละล้าน ซึ่งได้ให้ชาวบ้านได้กู้เพื่อนำมาใช้ในการประกอบอาชีพ ความช่วยเหลือต่างๆ ที่หมู่บ้านได้รับในปัจจุบันสามารถแก้ปัญหาเศรษฐกิจของหมู่บ้านได้ในระดับหนึ่ง

ปัญหาด้านสังคม

ปัญหาสังคมที่พบในหมู่บ้านนาคำ คือ ปัญหายาเสพติดในหมู่เยาวชน แต่ก็ไม่ใช่ปัญหาใหญ่ของหมู่บ้านเมื่อเทียบกับปัญหาความยากจนและผลผลิตตกต่ำ ทำให้ยังไม่มีแนวทางแก้ปัญหาที่ชัดเจน

ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

ปัญหาที่หมู่บ้านนาคำ คือ ปัญหาขยะ เนื่องจากหมู่บ้านไม่มีรถเก็บขยะมารับขยะในหมู่บ้าน ทำให้ขยะที่เกิดขึ้น ชาวบ้านจึงมักแก้ปัญหาโดยการเผาในบริเวณบ้านของบ้านของตนเอง

นอกจากนี้ หมู่บ้านยังประสบปัญหาความขัดแย้งจากชาวบ้านบางคนที่มีความคิดเห็นในเรื่องของความเชื่อไม่ตรงกับคนส่วนใหญ่ในหมู่บ้าน แต่ก็ไม่ใช่ปัญหาใหญ่จึงไม่ได้มีการแก้ไขปัญหาแต่อย่างใด

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

ภาพรวมของหมู่บ้านที่มีการพัฒนาดีขึ้น ทั้งในด้านโครงสร้างพื้นฐานและความเป็นอยู่ แต่ปัญหาการขาดแคลนน้ำใช้ในการทำนา ซึ่งเป็นอาชีพหลักของชาวบ้าน ทำให้แนวทางการแก้ปัญหาที่มุ่งแนะนำอาชีพเสริม และการจัดตั้งกลุ่มเศรษฐกิจ เป็นแนวทางที่เหมาะสม ซึ่งตัวอย่างของกลุ่มเศรษฐกิจที่มีการจัดตั้ง ได้แก่ กลุ่มทอผ้า กลุ่มเลี้ยงปลานิล และกลุ่มพืชสมุนไพร เป็นต้น

หลังจากที่หมู่บ้านได้เข้าร่วมโครงการกองทุนหมู่บ้าน ได้มีการทำแผนงานในการจัดการบริหารเงินทุน โดยแต่งตั้งคณะกรรมการหมู่บ้านจำนวน 15 คน ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานและเพื่อส่งเสริมด้านเงินลงทุนทางการเกษตร ทอผ้า และการลงทุนด้านอื่น ๆ โดยการให้เงินกู้แก่ชาวบ้าน จะพิจารณาจากความเหมาะสม เหตุผลในการกู้ ความประพฤติ ความน่าเชื่อถือ รวมถึงการประกอบอาชีพ และความสามารถในการชำระหนี้ สำหรับการให้กู้ คิดดอกเบี้ยแก่สมาชิกร้อยละ 2 ต่อปี ซึ่งกองทุนหมู่บ้านที่จัดตั้งขึ้น ทำให้ชาวบ้านมีโอกาที่จะกู้เงินไปลงทุนในกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ในชุมชนได้ยิ่งขึ้น และช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของชาวบ้านในหมู่บ้านนาคำให้ดีขึ้น

จากการสัมภาษณ์ ผู้นำหมู่บ้านได้ให้ความเห็นว่า หากหมู่บ้านได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการในด้านการแนะนำอาชีพ และสนับสนุนกลุ่มเศรษฐกิจ อย่างจริงจัง สามารถที่จะพัฒนาไปเป็นอาชีพที่มั่นคง และสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านในหมู่บ้านอย่างแท้จริง

บทที่ 3

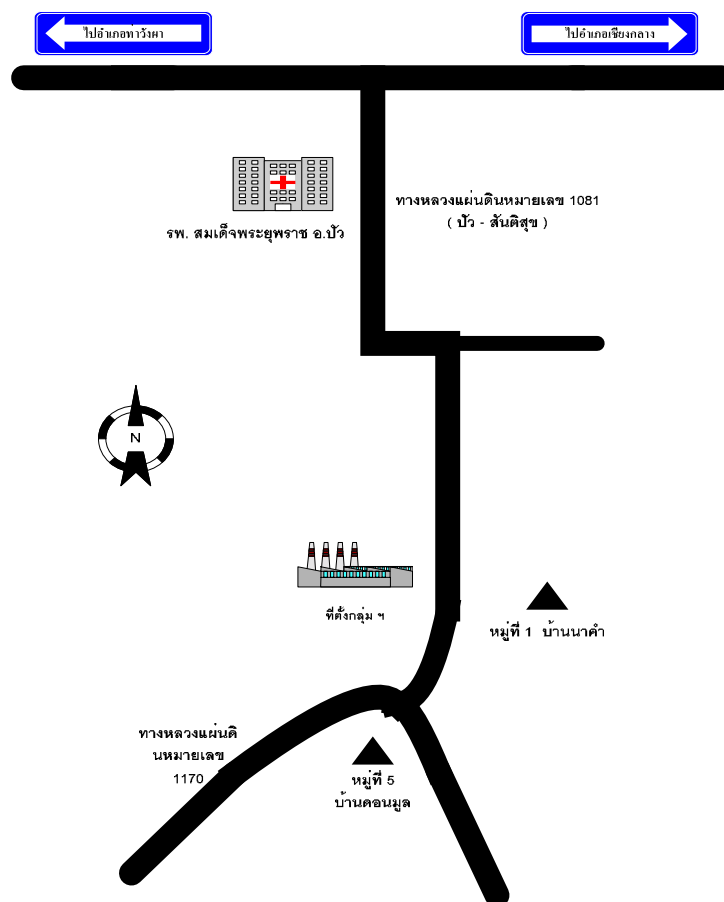
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

3.1.2 สถานที่ตั้ง

หมู่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร อำเภอปัว จังหวัดน่าน 55120 การเดินทางจากตัวเมือง จังหวัดน่าน ไปยังที่ทำการกลุ่มฯ ใช้เส้นทางสายน่าน-ปัว ระยะทางประมาณ 60 กิโลเมตร จากนั้นเลี้ยวขวาไป ตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1081 (ปัว-สันติสุข) อีกประมาณ 9 กิโลเมตร จะถึงที่ตั้งกลุ่มฯ ซึ่งตั้งอยู่ติดกับ ถนนก่อนถึงตัวหมู่บ้าน



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีผู้นำที่มีบทบาทสำคัญต่อกลุ่มฯ อยู่ 2 ท่าน ได้แก่ นางคำดี สุขสอน ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ เป็นคนในหมู่บ้านนาคำและมีอาชีพในการทอผ้ามาก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มฯ โดยเป็นผู้ริเริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ เป็นครั้งแรกในปี 2537 ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มแบบหลวมๆ หลังจากนั้นได้เป็นแกนนำในการเขียนโครงการของบประมาณจากพัฒนาชุมชนจนได้งบประมาณในปี 2540 เมื่อเริ่มตั้งกลุ่มฯ นางคำดีได้รับการคัดเลือกให้เป็นประธาน เนื่องจากเป็นผู้ที่มีทักษะฝีมือในการทอ มีความรับผิดชอบ เป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ และสมาชิกก็ให้ความเคารพนับถือ

สมาชิกในครอบครัวประธานกลุ่มฯ ประกอบด้วยสามี คือ นายวิโรจน์ สุขสอน อายุ 51 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ประกอบอาชีพทำนา ทำสวน มีบุตร 2 คน คือ นายรุ่ง สุขสอน อายุ 27 ปี กำลังศึกษาต่อในระดับปริญญาตรี และนายจรัส สุขสอน อายุ 25 ปี จบการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ปัจจุบันมีอาชีพรับจ้างทั่วไป และลูกสะใภ้ชื่อ นางปราณี สุขสอน อายุ 18 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3

นายวิโรจน์ มีบทบาทภายในกลุ่มฯ โดยได้เข้ามาช่วยในการสร้างโรงทอ และปัจจุบันได้มาเข้าเวรนอนเฝ้าที่ร้านค้าชุมชนอีกด้วย ส่วนบุตรอีก 2 คน ไม่ได้มีส่วนร่วมกับการกิจกรรมภายในกลุ่มฯ แต่อย่างใด

ผู้นำกลุ่มฯ คนสำคัญอีกคนหนึ่งของกลุ่มฯ ได้แก่ นางพิไลลักษณ์ อานุกาพบรรเจิด ดำรงตำแหน่งที่ปรึกษาของกลุ่มฯ ผู้นำองค์กรชุมชนหมู่บ้านนาคำ และเป็นคนหมู่บ้านนาคำ ได้เข้ามาร่วมทำกิจกรรมกับทางกลุ่มฯ เมื่อกลางปี 2544 เนื่องจากแต่เดิมรับราชการครูอยู่ที่โรงเรียนแห่งหนึ่งในอำเภอบัว และได้ลาออกจากราชการ ในช่วงที่ว่างอยู่นั้น ได้เห็นว่าการทอผ้าของหมู่บ้านยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร อยากจะช่วยเหลือ จึงได้เข้ามาร่วมงานกับทางกลุ่มฯ โดยทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ คุณพิไลลักษณ์ เป็นผู้ที่มีความสามารถ และมีความเสียสละเป็นอย่างมาก และเป็นผู้ที่คอยแนะนำช่วยเหลือกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ

ด้านบทบาทในชุมชน ผู้นำกลุ่มฯ ทั้งสองท่าน ได้ช่วยเหลือกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นในชุมชนอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ทั้งสองเป็นบุคคลที่ชาวบ้านให้ความเคารพนับถือของคนในชุมชน

3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

ประชาชนในหมู่บ้านนาคำ มีพื้นฐานในการทอผ้ามาตั้งแต่เดิม และทำการทอผ้าเพื่อใช้ในครอบครัว แต่เนื่องจากการที่ทุกครัวเรือนมีการทอผ้าใช้กันเองทั้งหมด ทำให้ผ้าทอที่ผลิตออกมาจำหน่ายไม่ค่อยได้ และเกิดปัญหาการตัดราคากันเอง บางครั้งเมื่อมีการสั่งซื้อเข้ามามาก ๆ ชาวบ้านคนใดคนหนึ่งได้รับการสั่งซื้อมา ก็ต้องเสียเวลาในการแย่งและแบ่งคำสั่งซื้อให้กับชาวบ้านรับไปช่วยทอ จากปัญหาที่เกิดขึ้น ชาวบ้านโดยการนำของคุณคำดี สุขสอน รวมกับชาวบ้านที่ทอผ้า จึงได้ปรึกษากัน และรวมตัวกันเป็นกลุ่มฯ ในปี 2537 มีสมาชิกขณะนั้นจำนวน 15 คน โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อความสะดวกต่อการรับการสั่งซื้อจากลูกค้า
2. ทำให้มีการแบ่งงานกันทำ
3. มีงานทอให้ทำตลอดปี สม่ำเสมอ
4. เกิดความรวดเร็วในการทำงาน

5. ป้องกันการตัดราคากันเองในหมู่บ้าน

6. ง่ายต่อการขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน และการรวมกลุ่มจะทำให้ได้รับการส่งเสริมหรือช่วยเหลืออย่างทั่วถึง

หลังจากที่มีการรวมกลุ่มกันอย่างหลวม ๆ ในปี 2537 จากนั้น คุณคำดี กับสมาชิกร่วมกันเขียนโครงการของบประมาณไปยังสำนักงานพัฒนาชุมชน และในปี 2540 กลุ่มฯ ก็ได้รับความช่วยเหลือจากพัฒนาชุมชน โดยได้รับงบประมาณเป็นวัสดุ อุปกรณ์ รวมทั้งวัตถุดิบ ได้แก่ กี่กระทกจำนวน 10 หลัง อุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ รวมถึงวัตถุดิบในการทอ รวมเป็นมูลค่า 100,000 บาท นอกจากนี้ทางพัฒนาชุมชนยังได้จัดวิทยากรมาฝึกอบรมให้แก่สมาชิกในเรื่องการทอผ้า เป็นเวลา 20 วัน จากงบประมาณที่ให้มา มีเงินเหลืออยู่จำนวน 8,500 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ก็ได้นำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

ในปี 2540 หลังจากที่ได้รับความช่วยเหลือจากพัฒนาชุมชน กลุ่มได้มีการรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างจริงจังขึ้นในนาม “กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ” มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 31 คน มีการรวมหุ้นกันโดยหุ้นละ 100 บาท รวมกับค่าสมัครอีกคนละ 10 บาท และได้จัดตั้งโรงทอขึ้นหลังแรก โดยการไปเช่าที่จากบ้านของสมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยเสียค่าเช่าเป็นรายปี ผลผลิตทันทีที่กลุ่มฯ ทอในขณะนั้นเป็นผ้าพื้นและผ้า 2 ชาย โดยจัดจำหน่ายเฉพาะภายในชุมชน

ในปี 2542 โครงการพัฒนาคุณภาพผ้าพื้นเมืองไทย เพื่อการส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่ประชาชน (ฝ่ายแกมไหม) สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้จัดวิทยากรเข้ามาฝึกอบรมการทอผ้าลายน้ำไหล สถานที่ฝึกอบรม คือ บ้านของผู้ใหญ่บ้าน มีสมาชิกที่เข้าอบรมจำนวน 25 ราย ระยะเวลาการอบรมประมาณ 3 เดือน โดยสมาชิกได้เบียดเบียนคนละ 50 บาท/วัน และวัตถุดิบต่าง ๆ โครงการเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด แต่หลังจากที่ได้อบรม กลุ่มฯ ก็ยังคงทำการทอผลิตภัณฑ์เดิม ๆ ที่เคยผลิต ได้แก่ ผ้าพื้น และผ้า 2 ชาย ถูย้อม กระเป๋่า ซึ่งสมาชิกกลุ่มฯ ได้ทำการทอมาก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ แต่กลุ่มฯ ยังไม่กล้าที่จะทำการทอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เช่น ผ้าลายน้ำไหล ที่โครงการฝ่ายแกมไหมเข้ามาสอน เพราะไม่แน่ใจว่าจะมีตลาดรองรับ

ในช่วงกลางปี 2543 กลุ่มฯ ได้เริ่มทำการทอผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่มีการล้นตลาดและสอดคล้อง เช่น ผ้าลายน้ำไหล เป็นต้น และในช่วงต้นปี 2544 กลุ่มฯ มีสมาชิกรวมทั้งหมด 41 ราย และได้ย้ายโรงเรือนทอไปจัดตั้งที่บ้านนางวันดี ชัยวงศ์ ซึ่งเป็นสมาชิกคนหนึ่งของกลุ่มฯ ส่วนไฟฟ้าได้ติดตั้งโดยต่อสายไฟจากบ้านนางจันทร์ เสมอใจ มีสมาชิกเข้าไปติดตั้งก็จำนวน 14 ราย ในแต่ละเดือนสมาชิกจะเก็บเงินคนละ 10 บาท เพื่อจ่ายเป็นค่าไฟฟ้าให้กับคุณจันทร์ รวมเป็นเงิน 140 บาท/เดือน ส่วนที่สมาชิกที่เหลือทำการทอที่บ้านของตนเอง

หลังจากนั้นกลุ่มฯ คิดว่าพื้นที่ที่ใช้อยู่ ยังมีความคับแคบ จึงได้ปรึกษากัน จากนั้นก็ได้นำเงินหุ้นของสมาชิกทั้งหมดและรวมกับเงินที่ได้จากผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา (ผลกำไรที่ได้จากเงินจำนวน 8,500 บาท) นำมาสร้างโรงทอในปัจจุบัน โดยใช้พื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน โดยใช้งบประมาณไปทั้งสิ้น 50,000 บาท และใกล้เคียง ๆ กับโรงทอของกลุ่มฯ ยังได้ก่อสร้าง ร้านค้าชุมชนของหมู่บ้าน ซึ่งใช้เป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าของหมู่บ้าน และเป็นที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ อีกด้วย ซึ่งงบประมาณในการสร้างก็เป็นเงินที่เก็บจากชาวบ้านในหมู่บ้าน และเงินสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ โดยให้กลุ่มฯ ทอผ้าดำเนินงานและดูแลร้านค้าชุมชนแห่งนี้

ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้มีการเปลี่ยนวาระของคณะกรรมการ 2 ครั้ง โดยผู้ที่ดำรงตำแหน่งประธานยังเป็นคนเดิม มีสมาชิกรวมทั้งหมด 41 ราย และกลางปี 2544 ผลិតภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ายากขึ้น

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

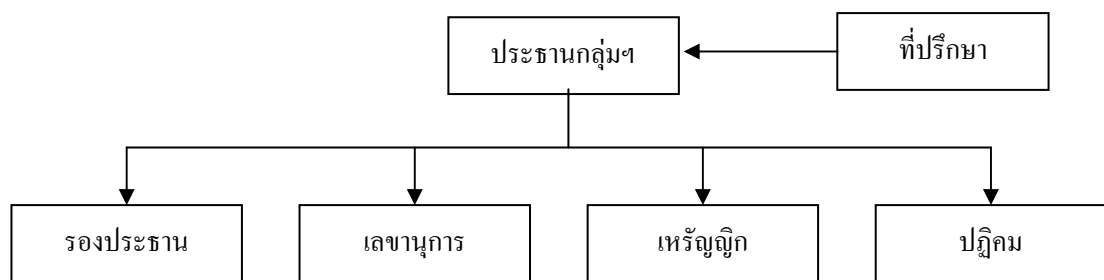
การจัดตั้งกลุ่มฯ ทำให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับสมาชิกโดยรวม ทำให้หมู่บ้านเป็นที่รู้จักและสามารถขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง ๆ ได้ง่าย ได้นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปจัดแสดงในนามของตำบล ทำให้เป็นการสร้างชื่อเสียงให้กับชุมชน

ด้านกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ กลุ่มฯ ได้ช่วยเหลือกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชนอย่างสม่ำเสมอ เช่น การบริจาคเงินช่วยเหลือให้กับกลุ่มฯ สงเคราะห์คนยากจนในหมู่บ้าน ซึ่งมีการให้ทั้งที่เป็นตัวเงิน และสิ่งของ เป็นต้น และนอกจากนี้ สมาชิกของกลุ่มฯ ยังได้เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ของหมู่บ้าน และเข้าร่วมกลุ่มฯ ต่าง ๆ ที่หมู่บ้านมีอยู่หลายกลุ่มฯ ด้วยกัน ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กลุ่มฅาปนกิจ เป็นต้น

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ในปี 2537 มีการรวมตัวของสมาชิกเป็นกลุ่มฯ อย่างหลวม ๆ จากนั้นในปี 2540 หลังจากที่ได้รับงบประมาณของสำนักงานพัฒนาชุมชน กลุ่มฯ จึงได้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มฯ อย่างจริงจัง และได้มีการเลือกคณะกรรมการบริหารออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ ดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กร

ในการคัดเลือกคณะกรรมการเพื่อเข้ามาทำหน้าที่ข้างต้น มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือก ดังนี้

ประธานกลุ่มฯ คัดเลือกจากบุคคลที่มีความสามารถในการทอ มีบุคลิกน่าเชื่อถือ มีความรับผิดชอบและเป็นที่น่าเชื่อถือและยอมรับของสมาชิก

รองประธานกลุ่มฯ คัดเลือกโดยพิจารณาจากความสามารถ ความรับผิดชอบ ความน่าเชื่อถือ และวิวุฒิ

เลขานุการ จะคัดเลือกจากสมาชิกที่มีความรู้ อ่านออกเขียนได้ เป็นผู้ที่ทำงานมีระเบียบ ตัวหนังสืออ่านง่าย

เหรียญก จะคัดเลือกจากสมาชิกที่มีความรับผิดชอบสูง เชื่อถือได้ มีความสุจริต

ปฏิกม จะคัดเลือกจากสมาชิกที่มีอัธยาศัยดี พุดจาดีและมีมนุษยสัมพันธ์

กลุ่มฯ ได้กำหนดระเบียบของกลุ่มฯ ดังนี้

- คณะกรรมการกลุ่มฯ จะมีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 2 ปี
- การเปลี่ยนแปลงหรือเคลื่อนย้ายวัสดุอุปกรณ์ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ

และแจ้งให้สมาชิกทราบ พร้อมบันทึกไว้เป็นหลักฐาน

- เงินที่เหลือ ให้ใช้เป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

คณะกรรมการกลุ่มฯ ไม่ได้รับผิดชอบแทนใดๆ ดังนั้นผู้ที่เข้ามาทำหน้าที่จะต้องเป็นผู้ที่มีความเสียสละให้กับกิจกรรมของกลุ่มฯ อย่างแท้จริง

บทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มฯ แต่ละตำแหน่ง มีดังนี้ (รายละเอียดในตารางที่

3.1)

ประธาน ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารงานในกลุ่มฯ ประสานงานและนัดประชุมสมาชิก นอกจากนี้ยังช่วยควบคุมบริหารงานด้านการผลิต (การทอ)

รองประธาน ทำหน้าที่ช่วยเหลืองานประธานในด้านต่าง ๆ และทำหน้าที่แทนประธานเวลาประธานไม่อยู่

เลขานุการ ทำหน้าที่ในการจดบันทึกการประชุมในวาระต่าง ๆ

เหรียญก ซึ่งทำหน้าที่มาตั้งแต่มีการรวมกลุ่มกันในช่วงแรก โดยทำหน้าที่เก็บเงินหุ้นจากสมาชิก และปัจจุบันทำหน้าที่จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้กับกลุ่มฯ

ปฏิกม มีหน้าที่คอยต้อนรับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้าเยี่ยมชมกิจกรรมและกิจกรรมของกลุ่มฯ

ที่ปรึกษา กลุ่มฯ มีที่ปรึกษา 2 ท่านด้วยกัน คือ

คุณพิไลลักษณ์ อานุกาพบรรเจิด ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแก่กลุ่มฯ ในทุก ๆ ด้าน และเป็นผู้ที่มีบทบาทกับกลุ่มฯ เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังช่วยหาตลาดให้กับกลุ่มฯ และเป็นผู้กว้างขวาง

คุณสมศรี วงศ์เงิน เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ อีกคนหนึ่งซึ่งจะประสานงานกับคุณพิไลลักษณ์ ในการให้คำแนะนำและวางแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ ร่วมกับประธาน

จากการวิเคราะห์ พบว่า คณะกรรมการที่มีบทบาทต่อกลุ่มฯ อย่างแท้จริงมีเพียงประธานและนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ ส่วนคณะกรรมการคนอื่น ๆ ภายในกลุ่มฯ ไม่ค่อยมีบทบาทต่อกลุ่มฯ มากนัก

การประชุม กลุ่มฯ ไม่ได้มีวาระการประชุมที่แน่นอน ซึ่งการประชุมจะจัดขึ้นเมื่อเรื่องที่กลุ่มฯ จะต้องแจ้งให้กับสมาชิก หรือประชุมเพื่อกระจายคำสั่งซื้อให้กับสมาชิก โดยเฉลี่ยแล้วจะมีการประชุมเดือนละ 1 – 2 ครั้ง ในส่วนของสวัสดิการ กลุ่มฯ ไม่ได้มีสวัสดิการให้กับคณะกรรมการและสมาชิกแต่อย่างใด

ตารางที่ 3.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2544

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่
นางคำดี สุขสอน	ประธานกลุ่มฯ	47	ทำนา	ประถมศึกษาปีที่ 6	- ประสานงานกับสมาชิกในการจัดการประชุมในโอกาสต่าง ๆ - ควบคุมบริหารงานด้านการผลิตของกลุ่มฯ
นางบัวแหลม ขีตวงศ์	รองประธาน	44	ทำนา	ประถมศึกษาปีที่ 4	- ช่วยเหลืองานของประธานในด้านต่าง ๆ - ทำหน้าที่แทนประธานเวลาประธานไม่อยู่
นางคำบาง เสมอใจ	เลขานุการ	39	ทำนา	มัธยมศึกษาปีที่ 3	- จัดบันทึกการประชุมในวาระต่าง ๆ
นางสมร ปัญญาวรรณรักษ์	เหรัญญิก	42	ทำนา	มัธยมศึกษาปีที่ 3	- เก็บเงินหุ้นจากสมาชิก
นางจันทร์ เสมอใจ	ปฏิคม	34	ทำนา	มัธยมศึกษาปีที่ 3	- จัดทำบัญชีรับ-จ่ายของกลุ่มฯ - ด้อนรับบุคคลที่เข้าเยี่ยมชมกิจกรรมของกลุ่มฯ
นางพิไลลักษณ์ อานุภาพบรรเจ็ด	ที่ปรึกษา	47	ข้าราชการ บ้านนาญ	ปริญญาตรี	- เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ - ให้ความช่วยเหลือทางด้านการเงินแก่กลุ่มฯ
นางสมศรี วงศ์เงิน	ที่ปรึกษา	47	ทำนา	มัธยมศึกษาปีที่ 3	- ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ - ให้ความปรึกษาและวางแผนดำเนินงานร่วมกับประธานกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ ผู้นำกลุ่มฯ ได้ให้ความเห็นว่าขณะนี้กลุ่มฯ ยังไม่มีปัญหาด้านการจัดการองค์กร เนื่องจากกลุ่มฯ มีความเข้มแข็ง มีการแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจน และหน่วยงานต่างๆ ก็มองว่ากลุ่มฯ มีความเข้มแข็ง แต่จากการวิเคราะห์ พบว่ากลุ่มฯ ยังประสบปัญหาด้านการจัดองค์กร ดังนี้

1. คณะกรรมการกลุ่มฯ ไม่ได้ทำหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับอย่างแท้จริง ทำให้ภาระอยู่ที่ประธานและที่ปรึกษา

2. ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีประธานซึ่งสมาชิกและคณะกรรมการคนอื่นๆ ให้ความเคารพและนับถือ มีที่ปรึกษากลุ่มฯ ที่มีความรู้ความสามารถและมีความเสียสละให้กับกลุ่มฯ ทำให้การดำเนินการของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างราบรื่น แต่อย่างไรก็ตาม หากท่านใดท่านหนึ่งหรือทั้งสองท่านไม่สามารถทำงานให้กับกลุ่มฯ ได้ต่อไป จะทำให้กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการดำเนินงาน คือ อาจทำให้การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง

3. กลุ่มฯ ไม่ได้ได้รับความช่วยเหลืออย่างจริงจัง จากหน่วยงานที่กลุ่มฯ ได้ขอความช่วยเหลือ และการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ เป็นไปอย่างไม่ต่อเนื่อง

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ จากที่ผ่านมา จนถึงปัจจุบัน มีอยู่ 3 หน่วยงานด้วยกัน ดังนี้

สำนักงานพัฒนาชุมชน ปี 2540

ให้งบประมาณจำนวน 100,000 บาท อยู่ในรูปของอุปกรณ์การผลิตและวัตถุดิบ ได้แก่ กี่กระตุกจำนวน 10 หลัง อุปกรณ์การผลิตอื่นๆ รวมถึงฝ้ายสำเร็จรูป ซึ่งจะเหลือเงินอีกจำนวน 8,500 บาท ที่กลุ่มฯ ได้นำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

โครงการพัฒนาผ้าพื้นเมืองไทย เพื่อการส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่ประชาชน (ฝ้ายแกมไหม) สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปี 2542

สนับสนุนการฝึกอบรมสมาชิกในการทอผ้าลายน้ำไหล ทั้งในด้านจัดหาวิทยากร และงบประมาณในการฝึกอบรมซึ่งได้เข้ามาสอนที่บ้านผู้ใหญ่บ้าน โดยมีสมาชิกเข้าอบรมรวมจำนวน 25 คน สมาชิกจะได้เบี้ยเลี้ยงคนละ 50 บาท/วัน และได้จัดการสอนเป็นเวลา 3 เดือน โดยวัตถุดิบต่าง ๆ โครงการเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด

องค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร ปี 2544

สนับสนุนเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย เป็นจำนวนเงิน 100,000 บาทระยะเวลาชำระคืน 5 ปี โดยกลุ่มฯ ได้นำไปปล่อยกู้ให้กับสมาชิกจำนวน 12 ราย อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี

วิทยาลัยการอาชีพบัว ปี 2545

สนับสนุนการฝึกอบรมสมาชิก ในการย้อมสีผ้าจากวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่น ทั้งในด้านจัดหาวิทยากร และงบประมาณในการฝึกอบรม มีสมาชิกอบรมจำนวน 30 คน จัดการสอนเป็นเวลา 1 เดือน

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ

แหล่งที่ให้ความสนับสนุน	ปี	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
1. สำนักงานพัฒนาชุมชน	2540	- งบประมาณ 100,000 บาท
2. โครงการผ้าไหมใหม่	2542	- อบรมการทอผ้าไหม
3. องค์การบริหารส่วนตำบล ศิลาเพชร	2544	- เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 100000 บาท ระยะเวลาชำระ คืน 5 ปี
4. วิทยาลัยการอาชีพบัว	2545	- อบรมการย้อมสีผ้าจากวัสดุธรรมชาติในท้องถิ่น

ที่มา : จากการสำรวจ

3.6 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ คิดว่าประสบผลสำเร็จพอสมควร เนื่องจากเห็นว่าสามารถรวมตัวกันและจัดตั้งกลุ่มฯ อย่างเข้มแข็ง มีโรงเรือนเป็นของตนเอง ลูกค้ามีการสั่งซื้อเข้ามามากขึ้นกว่าเดิม และสามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกเพิ่มขึ้น

จากการวิเคราะห์ ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีประธานและนางฟิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นผู้นำกลุ่มฯ ที่มีความสามารถและสมาชิกให้ความเคารพ แต่ การที่กลุ่มฯ มีผู้ที่มีบทบาทสำคัญภายในกลุ่มฯ เพียง 2 คน อาจทำให้เกิดปัญหาต่อกลุ่มฯ ในอนาคต เนื่องจากหากผู้นำกลุ่มฯ รายใดรายหนึ่งหรือทั้งสองราย ไม่สามารถทำหน้าที่ให้กับกลุ่มฯ ต่อไป จะทำให้เกิดปัญหาความไม่ยั่งยืนของกลุ่มฯ และนอกจากนี้คณะกรรมการกลุ่มฯ รายอื่นๆ ก็ไม่ได้ทำหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับอย่างแท้จริง ทำให้โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพในด้านการจัดองค์กร

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จำหน่ายในปัจจุบัน แบ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตจำนวน 11 ประเภท และผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ซื้อมาจำหน่ายอีก 3 ชนิด และแต่ละประเภทสามารถแบ่งออกได้เป็นผลิตภัณฑ์อีกหลายชนิดตามขนาดและกระบวนการผลิต โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด
<i>ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต</i>		
1. ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
2. ผ้าสองชาย	ชิ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร
	ชิ้น	31 นิ้ว x 4 เมตร
3. ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร
(ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร
4. ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร
5. ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-
6. ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-
(จากผ้าทอธรรมดา)	ใบ	-
7. กระเป๋ (ธรรมดา)	ใบ	-
(หูหิ้ว)	ใบ	-
8. ตุ้ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร
(เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร
9. ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
(ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
(ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร
10. ชุตแซ็ค	ชุด	-
11. ผ้าพันพุง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร
ดินสี	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร
ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ซื้อมาจำหน่าย		
1. ผ้ากะเหรี่ยง	ผืน	32 นิ้ว x 2 เมตร
2. ผ้าปัก (ลายดั้งเดิม)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร
(ลายดอก)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร
3. ผ้าห้วยโก้น	ชิ้น	-

หมายเหตุ : รูปภาพแสดงในภาคผนวก ก.

ที่มา : จากการสำรวจ

เมื่อพิจารณาผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ พบว่า มีผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำยอดขาย รวมถึงศักยภาพในการให้อัตรากำไรและผลตอบแทนแก่กลุ่มฯ จำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าสองชาย	ชิ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าสองชาย	ใบ	31 นิ้ว x 4 เมตร
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชิ้น	-
กระเป๋ (ธรรมชาติ)	ชิ้น	-
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ชุด	35 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ผืน	32 นิ้ว x 4 เมตร
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมชาติ)	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ การผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และการผลิตเพื่อวางจำหน่ายเป็นสินค้าทดลองตลาด การผลิตจะมีทั้งที่วัตถุดิบเป็นของกลุ่มฯ สมาชิกนำไปผลิตแล้วนำมาขายให้กับกลุ่มฯ โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนโดยหักต้นทุนวัตถุดิบ และมีสมาชิกบางส่วนที่ซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มฯ นำกลับไปทอแล้วนำมาขายให้กับกลุ่มฯ โดยการจ่ายเงินค่าตอบแทนแก่สมาชิก จะจ่ายเมื่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่สมาชิกลำมาขายให้กับกลุ่มฯ มีลูกค้ามารับซื้อและจ่ายเงินให้กับกลุ่มฯ แล้ว

แต่เนื่องจากการผลิตส่วนใหญ่ เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเข้ามา ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้กระจายงานให้กับสมาชิก โดยจะพิจารณาจากสมาชิกคนที่ยังไม่ได้รับงาน และสามารถทำตามความต้องการของลูกค้าได้ หากสมาชิกคนไหนสามารถทำได้ ก็ให้รับคำสั่งซื้อนั้นไป

การบริหารการผลิต บริหารโดยประธานกลุ่มฯ ร่วมกับนางพิไลลักษณ์ ซึ่งนอกจากนางพิไลลักษณ์ จะช่วยเหลือประธานแล้ว ยังทำหน้าที่ในการจัดซื้อวัตถุดิบให้กับกลุ่มฯ รวมถึงจัดเก็บรักษาไว้ที่บ้านของตนเอง ก่อนที่จะนำออกมาจำหน่ายให้กับสมาชิกต่อไป

4.2.2 การวางแผนการผลิต

เมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า กลุ่มฯ จะคาดคะเนระยะเวลาในการผลิตก่อนที่จะตอบตกลงผลิตให้กับลูกค้า แต่ถ้าหากผลิตแล้วไม่ทันตามกำหนด ก็จะโทรไปขอเลื่อนกำหนดส่งกับลูกค้า แต่ปัญหานี้เกิดขึ้นน้อยครั้ง ส่วนในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาน้อย หรือสมาชิกบางรายที่ไม่ได้รับการกระจายงาน ก็จะทำการผลิตเพื่อ

ออกวางจำหน่าย ส่วนการวางแผนในการจัดหาวัตถุดิบ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนมากนัก ดังนั้น ในการจัดหาปัจจัยการผลิตในแต่ละครั้ง จะมีการจัดหาเมื่อวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตนั้นๆ หมดหรือใกล้จะหมด เท่านั้น

ในอนาคต กลุ่มฯ มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น เพราะคิดว่าจะมีผู้ที่สนใจสมัคร เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มากขึ้น

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นของสมาชิกแต่ละรายที่จัดหาเองทั้งหมด ยกเว้นปัจจัยการผลิตที่เป็น วัตถุดิบจำพวกฝ้ายและดินชนิดต่างๆ ที่กลุ่มฯ โดยนางพิไลลักษณ์จะเป็นผู้จัดซื้อ ซึ่งที่สมาชิกบางรายจะซื้อ วัตถุดิบจากกลุ่มฯ ไปผลิต แล้วนำผลิตภัณฑ์ที่ได้มาขายให้กับกลุ่มฯ หรือบางรายจะนำวัตถุดิบไปทอก่อนแล้ว นำมาขายให้กับกลุ่มฯ โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนโดยหักค่าต้นทุนออก หรือในบางครั้งสมาชิกบางรายก็จะซื้อ วัตถุดิบเองและทำการทอและนำมาขายให้กับกลุ่มฯ

ในปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบชนิดต่างๆ เพื่อนำมาจำหน่ายและให้สมาชิกใน กลุ่มฯ ได้นำไปผลิต โดยมีมูลค่าแสดงได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 มูลค่าการจัดหาวัตถุดิบ ปีการผลิต 2544

เดือน	มูลค่าการจัดซื้อ (บาท)
มกราคม	3,195.00
กุมภาพันธ์	2,430.00
มีนาคม	3,595.00
เมษายน	7,590.00
พฤษภาคม	7,065.00
มิถุนายน	2,847.00
กรกฎาคม	135.00
สิงหาคม	2,735.00
กันยายน	5,775.00
ตุลาคม	2,493.00
พฤศจิกายน	230.00
ธันวาคม	1,970.00
รวม	40,060.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ปัจจัยการผลิตชนิดต่าง ๆ มีรายละเอียด ดังนี้

4.3.1 วัตถุดิบ

แบ่งเป็นวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง ซึ่งโดยส่วนใหญ่จัดหาโดยนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ มีรายละเอียดได้ดังนี้ (ตารางที่ 4.4)

วัตถุดิบหลัก มีดังนี้

ฝ้ายโทเร

เป็นฝ้ายสำเร็จรูปใช้สำหรับทำเป็นฝ้ายเส้นยืนในการทอ ซึ่งได้ซื้อเป็นลูกในราคาเงินสดลูกละ 900 บาท จากร้านค้าในอำเภอบัว การจัดซื้อแต่ละครั้งซื้อทีละ 1 ลูก ซึ่งความถี่ในการจัดซื้อขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก

ไหมประดิษฐ์

เป็นฝ้ายสำเร็จรูปสำหรับนำมาใช้ทำเป็นฝ้ายสอด โดยจัดซื้อเป็นหัว ในราคาเงินสดหัวละ 44 บาท จากร้านค้าในอำเภอบัว และจะซื้อทีละ 1 หัว ซึ่งความถี่ในการจัดซื้อขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า

ด้นเงินด้นทอง

ลักษณะการจัดซื้อ มี 2 แบบ คือ สมาชิกจัดซื้อด้วยตนเอง หรือทางกลุ่มฯ โดยนางพิไลลักษณ์จัดซื้อให้ โดยซื้อเป็นกล่อง ในราคาเงินสดกล่องละ 8,000 บาท ซึ่งซื้อจากร้านค้าในอำเภอบัว ในแต่ละครั้งจะมีการจัดซื้อครั้งละ 1 กล่อง ซึ่งภายในบรรจุ 50 หลอด เฉลี่ยราคาต่อหลอดเท่ากับ 160 บาท โดยมีความถี่ในการจัดซื้อ 2-3 เดือน/ครั้ง โดยใน 1 เดือน จะมีการใช้ประมาณ 100 หลอด

ด้นสี

ลักษณะการจัดซื้อ มี 2 แบบเช่นกัน คือ สมาชิกบางรายจัดซื้อเอง และนางพิไลลักษณ์เป็นผู้จัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอบัว ในราคาหลอดละ 220 บาท โดยในแต่ละเดือนมีการใช้ประมาณ 123 หลอด โดยมีความถี่ในการจัดซื้อประมาณ 2-3 เดือน/ครั้ง

วัตถุดิบรอง มีดังนี้

น้ำส้มสายชู

เป็นวัตถุดิบในการผลิตผ้าถุง ซึ่งจะนำมาใช้ในขั้นตอนของการแช่ผ้าถุง และผ้าลายน้ำไหลที่ทอเสร็จแล้ว โดยจะใช้น้ำส้มสายชูผสมน้ำ ในอัตราส่วนน้ำ 1 ลิตร ต่อน้ำส้มสายชู 1 ฝา ซึ่งแช่ประมาณ 10 นาที เพื่อให้ผ้าถุงมีสีสดใสขึ้น และอยู่ตัว(ไม่หดหรือยืด) ในการจัดซื้อในแต่ละครั้ง นางพิไลลักษณ์จะจัดซื้อเอง โดยใช้ค่าใช้จ่ายส่วนตัวซึ่งไม่ได้คิดเงินจากกลุ่มฯ การซื้อจะซื้อเป็นขวดในราคาเงินสดขวดละ 12 บาท จากร้านค้าในอำเภอบัว ซึ่งหากใช้หมดถึงจะมีการจัดซื้อในครั้งต่อไป

น้ำยาล้างจาน

ใช้ในขั้นตอนของการผลิตผ้าถุง เพื่อให้ผ้ามีเนื้อผ้าที่นุ่มและรีดง่าย นางพิไลลักษณ์ได้ใช้เงินของตนเองในการจัดซื้อ ซึ่งซื้อเป็นถุง(ชนิดเติม) จากร้านค้าในอำเภอบัว ในราคาเงินสดถุงละ 37 บาท หากมีการใช้หมดถึงจะมีการจัดซื้อในครั้งต่อไป

ตารางที่ 4.4 ตารางการจัดหาวัสดุดิบ

วัสดุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
วัสดุดิบหลัก							
ฝ้ายเย็น (ฝ่ายโตะ)	ลูก	900	ร้านโน อ.บัว	ตาม Order	1 ลูก	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
ฝ้ายสอด (ไหมประดิษฐ์)	หัว	44	ร้านโน อ.บัว	ตาม Order	1 หัว	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
ดินเงินดินทอง	หลอด	160	ร้านโน อ.บัว	2-3 เดือน/ครั้ง	50 หลอด	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
ดินสี	หลอด	220	ร้านโน อ.บัว	2-3 เดือน/ครั้ง	50 หลอด	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
วัสดุดิบรอง							
น้ำส้มสายชู	ขวด	12	ร้านโน อ.บัว	ตาม Order	1 ขวด	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
น้ำยาล้างจาน	ถุง	37	ร้านโน อ.บัว	ตาม Order	1 ถุง	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์
น้ำมันมะกอก	ขวด	5	ร้านค้าในชุมชน	1 ขวด / 1 เดือน	1 ขวด	เงินสด	สมาชิกจัดหาเอง
เครื่องปั่นด้าย	ตัว	450	ร้านโน อ.บัว	6 เดือน/ครั้ง	1 ตัว	เงินสด	โดยนางพิไลลักษณ์

หมายเหตุ : เครื่องปั่นด้ายเป็นอุปกรณ์ที่ดัดแปลงจากพัดลมตั้งโต๊ะ

ที่มา : จากการสำรวจ

น้ำมันมะกอก

การแปรงเส้นยืนด้วยแปรงปัดเส้นยืน จะชุบด้วยน้ำมันมะกอกก่อนที่จะนำไปปัดเส้นยืน เพื่อให้ปัดเส้นยืนได้ง่ายและเส้นยืนจะมีการเรียงตัวที่เป็นระเบียบ ซึ่งน้ำมันมะกอกที่ใช้สมาชิกจะจัดหาตนเอง โดยจะซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคาขวดละ 5 บาท จะมีการใช้ 1 ขวดต่อการขึ้นเครื่อง 1 ครั้ง

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

ปัจจัยการผลิตที่เป็นอุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ ส่วนใหญ่สมาชิกจะเป็นผู้จัดหาเองทั้งหมด ยกเว้น กี่กระดูก ม้าม้วนฝ้าย ม้ากอบปี ที่เป็นของกลุ่มฯ พัดลมของสมาชิกแต่ละราย เครื่องซักผ้า และเตารีด ที่เป็นของนางพิไลลักษณ์ ซึ่งรายละเอียดต่าง ๆ ของวัสดุอุปกรณ์การผลิต มีดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 4.5)

กี่กระดูก

ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนในปี 2540 จำนวน 10 หลัง ชำรุดไป 2 หลัง จำหน่ายไป 2 หลัง อยู่ที่บ้านของประธานอีกจำนวน 2 หลัง ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีเพียง 1 หลัง อีก 3 ที่ยังไม่ได้ประกอบอยู่ในบริเวณโรงทอ วางแผนจะนำมาใช้เมื่อมีการรับสมาชิกใหม่เข้ามา จากการประเมินราคา กี่กระดูกของสำนักงานพัฒนาชุมชน กี่กระดูกมีมูลค่าประมาณหลังละ 5,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

จากการสัมภาษณ์ การที่สมาชิกไม่นิยมทอผ้าด้วยกี่กระดูก เนื่องจากการทอผ้าด้วยกี่กระดูกมีความยุ่งยากในขั้นตอนในการนำฝ้ายขึ้นก๊ทอ เพราะต้องใช้แรงงานมากและใช้เวลานาน ถึงแม้ว่าในการทอ จะทอได้เร็วกว่าก๊ทอตาม

ในปีการผลิต 2544 จะใช้กี่กระดูกในการทอผ้าลายน้ำไหล และผ้าพื้นพุง 2 เส้น เท่านั้น ส่วนผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดอื่น ๆ จะทำการทอจากก๊ทอตาม

ก๊ทอ (ที่ทำจากไม้)

มีจำนวน 39 หลัง ซึ่งเป็นของสมาชิกแต่ละราย กี่แต่ละหลังมีการจัดหาและใช้งานมาก่อนที่จะมีการตั้งกลุ่มฯ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ได้สั่งทำจากช่างในหมู่บ้าน มีมูลค่าหลังละ 3,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ก๊ทอ (ที่ทำจากเหล็ก)

มีจำนวน 1 หลัง เป็นของสมาชิกรายหนึ่งของกลุ่มฯ ซึ่งได้จ้างทำขึ้นมาในปี 2544 โดยเสียค่าใช้จ่ายไปประมาณ 3,500 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี ก๊ทอที่ทำจากเหล็กนี้มีข้อเสียเวลาทอจะเกิดเสียงดังกว่าก๊ทอที่ทำจากไม้

จากการสัมภาษณ์ พบว่า การจัดสร้างก๊ทอที่ทำจากเหล็ก จะเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการจัดสร้างก๊ทอที่ทำจากไม้ เนื่องจากไม้ที่นำมาจัดสร้างในปัจจุบันมีราคาค่อนข้างสูง

กระสวย ที่ใช้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. กระสวยกี่กระดูก มีจำนวน 2 อัน โดยเป็นของประธาน ซึ่งซื้อจากช่างในหมู่บ้านในราคาเงินสดอันละ 150 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

2. กระสวยก๊ทอ มีจำนวน 156 อัน ราคาอันละ 25 บาท ซึ่งสมาชิกแต่ละรายจะจัดหาตนเอง โดยซื้อจากช่างในหมู่บ้าน และมีอายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

หลอดกระสวย

เป็นอุปกรณ์ที่ทำจากไม้ไผ่เหลาเป็นแท่งขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 3 มิลลิเมตร ยาวประมาณ 8 เซนติเมตร ใช้คู่กับกระสวย โดยสมาชิกทำขึ้นเอง แต่ละคนจะมีประมาณคนละ 50 อัน หากจัดซื้อจะมีราคาประมาณ 100 บาทต่อหลอดกระสวย 30 อัน เฉลี่ยราคาอันละ 0.30 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

ไม้ล้วงลาย

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ล้วงลายในการผลิตผ้าทอลายน้ำไหล ที่ใช้ในปัจจุบันจะใช้กับกี่กระตุก มีทั้งหมดจำนวน 13 อัน โดยสมาชิกทำเองจากไม้ไผ่เหลาขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 3 มิลลิเมตร ยาวประมาณ 16 เซนติเมตร อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

พื้นหวี

ที่ใช้ในปีการผลิต 2544 มีอยู่ 2 ขนาดด้วยกันคือ เบอร์ 42 จะใช้ในการทอผ้าสองชาย ส่วนผ้าทอชนิดอื่น ๆ จะใช้พื้นหวีเบอร์ 48 ซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะมีทั้งสองขนาด อย่างละ 1 อัน ในราคาอันละ 350 บาท สมาชิกส่วนใหญ่ ได้จัดซื้อในราคาเงินสดจากร้านจินเฮงฮวด จังหวัดเชียงใหม่ มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

เขาสัน

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับยกเส้นยืนเพื่อสอดเส้นพุ่ง มีจำนวนทั้งหมด 164 ไม้ โดยจะมีการใช้ 4 ไม้ต่อกี่ 1 หลัง ในราคาชุดละ 100 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 3 ปี ซึ่งสมาชิกแต่ละรายจะทำขึ้นเอง หรือจ้างช่างในหมู่บ้านทำให้

เขายาว

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับทำให้เกิดลายของผ้า ทำจากไม้ไผ่เหลาขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางขนาด 7 มิลลิเมตร ยาวประมาณ 1 เมตร ในกลุ่มฯ มีจำนวนทั้งหมด 164 ไม้ โดยสมาชิกจะทำขึ้นเอง เฉลี่ยคนละ 4 ไม้ ซึ่งการใช้ต่อครั้งก็ขึ้นอยู่กับลายที่ทอ มีราคาไม้ละ 3 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

เชือกไนลอน (เส้นเล็ก)

เป็นวัสดุที่นำมาใช้ในการมัดเขาสันและเขายาว โดยสมาชิกแต่ละรายจะจัดหาตนเอง ซึ่งจะซื้อผ้าไนลอนมาเป็นลูกในราคาลูกละ 196 บาท จากร้านค้าในอำเภอปัว และจะนำมาใช้ได้กับกี่ 1 หลัง มีอายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

เชือกไนลอน (เส้นใหญ่)

นำมาใช้ในการมัดขอบพื้นหวีให้ติดกับกี่ และใช้มัดเขาสันให้ติดกับไม้ย่า สมาชิกจะจัดหาตนเอง โดยซื้อจากร้านค้าในอำเภอปัว ในราคาเงินสดเมตรละ 1.50 บาท ซึ่งในกี่กระตุกจะมีการใช้จำนวน 10 เมตร ส่วนกี่กระทบจะมีการใช้ 15 เมตร และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

ลูกล้อ

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับดึงเขาสัน ภายในกี่ 1 หลัง จะมีการซื้ออยู่ 2 อัน ซึ่งสมาชิกจะซื้อจากช่างในหมู่บ้านในราคาคู่ละ 25 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ไม้หลาบ

แบ่งเป็นไม้หลาบของก๊อกระตูกจำนวน 2 แผ่น และไม้หลาบของก๊อกระทบทั้งหมดจำนวน 120 แผ่น เฉลี่ยคนละ 3 แผ่น ซึ่งจะนำมาใช้ในการสอคลาย สมาชิกแต่ละรายได้จัดซื้อจากช่างในหมู่บ้าน ในราคาส่งสดแผ่นละ 25 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ที่ขึ้นเส้นยืน

เป็นอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ใช้สำหรับขึ้นเส้นยืน กลุ่มฯ มีอยู่ 1 หลัง ซื้อเข้ามาในปี 2540 จากร้านค้าในอำเภอเวียงสา ในราคาส่งสด 5,000 มีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ที่กรอด้าย

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกรอด้ายเข้าหลอด ก่อนที่จะนำไปขึ้นเส้นยืน ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีที่กรอด้ายจำนวน 2 หลัง รวมกับของสมาชิกอีก 18 หลัง รวมเป็น 20 หลัง ซึ่งได้จ้างช่างในหมู่บ้านทำขึ้นในราคาหลังละประมาณ 200 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ที่สอพันหวี

สมาชิกแต่ละรายจะมีคนละ 1 อัน โดยจัดซื้อเข้ามาในราคาอันละ 50 บาท และมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี โดยจะจัดหาซื้อพร้อมกับพันหวี จากร้านจินเฮงฮวด จังหวัดเชียงใหม่

แปรงขัดเส้นยืน

ลักษณะเป็นแปรงขนเม่น เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับใช้ขัดเส้นยืน เพื่อไม่ให้เส้นยืนพันกัน ซึ่งสมาชิกแต่ละรายจะจัดซื้อกันเอง ในราคาส่งสดอันละประมาณ 30 บาท จากช่างในหมู่บ้าน มีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

กรรไกร

ใช้สำหรับตัดเส้นฝ้ายเวลาทำการทอ สมาชิกจะจัดหาตัวเอง โดยเฉลี่ยจะมีคนละ 1 ด้าม ในราคาส่งสดด้ามละ 45 บาท ซึ่งจัดซื้อจากร้านค้าในชุมชน อายุการใช้งานประมาณ 3 ปี

สายวัด

นำมาใช้ในการวัดผ้าขณะทำการทอซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะมีคนละ 1 เส้น รวมเป็น 41 เส้น จัดซื้อจากร้านค้าในชุมชน ในราคาส่งสดเส้นละ 15 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

หลอดพีวีซี

เป็นอุปกรณ์ที่กลุ่มฯ จัดหา มีการใช้อยู่ 2 ขนาด คือ ขนาด เส้นผ่านศูนย์กลาง 1 นิ้ว จำนวน 60 หลอด เฉลี่ยราคาหลอดละ 4.29 บาท ซึ่งจะใช้กับที่กรอด้าย และขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.5 นิ้ว จำนวน 20 หลอด ที่ใช้กับเครื่องปั่นด้าย ในราคาเฉลี่ยหลอดละ 10 บาท โดยการได้มา จะซื้อหลอด PVC จากร้านค้าในอำเภอบัว ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 1 นิ้ว และ 2.5 นิ้ว มาตัดเป็นท่อนตามขนาดที่ต้องการ มีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

ม้าม้วนฝ้าย

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้กับก๊อกระตูก โดยกลุ่มฯ ได้จัดซื้อเป็นชุดคู่กับม้าก๊อปปี้ ในราคาส่งสด 2,500 บาท โดยมีม้วนฝ้ายมีราคาประมาณ 1,500 บาท โดยได้ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเวียงสา เมื่อปี 2540 มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ม้าก้อปปี

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้กับที่กระดูก สำหรับดึงฝ้าย และปล่อยฝ้ายเข้าม้าม้วนฝ้าย โดยใช้คู่กับม้าม้วนฝ้าย มีราคาประมาณ 1,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ไม้ย่ำ

ก็แต่ละหลังจะมีไม้ย่ำจำนวน 1 คู่ ใช้สำหรับเหยียบเพื่อยกเส้นยืนเพื่อให้สามารถใช้กระสวยสอดเส้นพุ่งได้ ซึ่งสมาชิกอาจทำขึ้นเอง หรือจ้างช่างในหมู่บ้านทำให้ โดยเฉลี่ยจะมีราคาคู่ละประมาณ 30 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ขอบพันหวี

นำมาใช้ประกอบกับพันหวีเพื่อใช้เป็นที่จับเวลาทอ เป็นอุปกรณ์ที่ทำจากไม้ โดยที่ 1 หลัง จะมี 1 อัน ในราคาอันละประมาณ 50 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี ซึ่งสมาชิกจะจ้างช่างในหมู่บ้านทำให้

ตะปู

เป็นวัสดุที่กลุ่มฯ จัดหา ซึ่งจะใช้กับที่กระดูก ซึ่งจะใช้เป็นตัวยึดฝ้ายที่ม้วนบนก็ไม่ให้ยับเวลาทอ ในที่กระดูกที่ซื้ออยู่ในปัจจุบัน จะมีการใช้ตะปูจำนวน 20 ตัว ในราคาเฉลี่ยเล่มละ 50 สตางค์ อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

พัดลม

ปัจจุบันที่ได้ติดตั้งอยู่ในโรงทอ มีอยู่จำนวน 18 ตัว ราคาตัวละ 350 บาท ซึ่งเป็นของสมาชิกแต่ละรายจัดหาเอง โดยซื้อจากร้านค้าในอำเภอปัว มีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

เครื่องซักผ้า

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบผ้าถุง หลังจากที่ได้แช่ในน้ำสัสมายชุมสมน้ำ เป็นเครื่องซักผ้าของนางพิไลลักษณ์ ซึ่งจะไปอบที่บ้าน โดยได้ซื้อมาในราคาเงินสดจากร้านค้าในอำเภอปัว ในราคา 16,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

เตารีด

เป็นของนางพิไลลักษณ์เช่นกัน จะใช้รีดผ้าถุงหลังจากที่มีการอบน้ำยาอัดกลีบ โดยได้ซื้อเป็นเงินสดในราคา 700 บาท จากร้านค้าในอำเภอปัว มีอายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

เข็มสอย

เป็นวัสดุที่ใช้สำหรับสอยริมผ้า ซึ่งสมาชิกแต่ละรายจะจัดหาตัวเอง ในราคาเล่มละ 1 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 1 ปี โดยซื้อด้วยเงินสดจากร้านค้าในชุมชน

เข็มหมุด

นำมาใช้ในการกลัดผ้า สำหรับกะระยะผ้าในการทอ สมาชิกแต่ละรายจะจัดหาตัวเอง โดยซื้อเป็นแผงจากร้านค้าในชุมชน ในราคาแผงละ 10 บาท ซึ่ง 1 แผงจะบรรจุเข็มหมุดจำนวน 12 เล่ม ในแต่ละครั้งจะมีการใช้ประมาณ 1 แผง อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

ตารางที่ 4.5 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือน

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
ที่กระตุก	1 หลัง	5,000	งบจากพัฒนาชุมชน	2540	20	ได้เปล่า
ที่กระทุบ (ทำจากไม้)	39 หลัง	3,000	ของสมาชิกแต่ละราย	-	20	สั่งทำ
ที่กระทุบ (ทำจากเหล็ก)	1 หลัง	3,500	ของสมาชิก	2544	20	สั่งทำ
กระสวย						
กระสวย (ของที่กระตุก)	2 อัน	150	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	15	ซื้อสด
กระสวย (ของที่กระทุบ)	156 อัน	25	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	15	ซื้อสด
หลอดกระสวย	2,050 หลอด	0.3	-	-	1	สมาชิกผลิตเอง
ไม้ลั่นลาย	13 อัน	1	-	-	5	สมาชิกผลิตเอง
พื้นหวี						
เบอร์ 42	41 อัน	350	ร้านจินเฮงฮวด	-	20	ซื้อสด
เบอร์ 48	41 อัน	350	ร้านจินเฮงฮวด	-	20	ซื้อสด
ที่สอดพื้นหวี	41 อัน	50	ร้านจินเฮงฮวด	-	5	ซื้อสด
เขาสัน	41 ชุด	100	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	3	ซื้อสด
เขายาว	41 ไม้	164	-	-		สมาชิกผลิตเอง
เชือกไนลอน (เส้นเล็ก)	41 ลูก	196	ร้านค้าในตัว อ.ปัว	-	3	ซื้อสด
เชือกไนลอน (เส้นใหญ่)						
ของที่กระตุก	10 เมตร	1.5	ร้านค้าในตัว อ.ปัว	-	5	ซื้อสด
ของที่กระทุบ	600 เมตร	1.5	ร้านค้าในตัว อ.ปัว	-	5	ซื้อสด

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
ลูกล้อ	82 อัน	12.5	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	10	ซื้อสด
ไม้หลาป (ตลอดลาย)						
ไม้หลาปของกักระตูก	2 อัน	25	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	10	ซื้อสด
ไม้หลาปของกักระทป	120 อัน	25	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	10	ซื้อสด
ที่ขึ้นเส้นเอ็น	1 หลัง	5,000	จากร้านใน อ.เวียงสา	2540	10	ซื้อสด
ที่กรอด้าย	20 หลัง	200	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	10	ซื้อสด
หลอด PVC						
ขนาด 1 นิ้ว	60 หลอด	4.29	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	5	ซื้อสด
ขนาด 2.5 นิ้ว	20 หลอด	10	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	5	ซื้อสด
ม้าม้วนฝ้าย	1 ตัว	1,500	จากร้านใน อ.เวียงสา	2540	20	ซื้อสด
ม้ากอปปี้	1 ตัว	1,000	จากร้านใน อ.เวียงสา	2540	20	ซื้อสด
ม้าย่า	41 คู่	30	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	2	ซื้อสด
ขอบพื้นหวี	41 อัน	50	ซื้อจากช่างในหมู่บ้าน	-	10	ซื้อสด
สายวัด	41 เส้น	15	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	2	ซื้อสด
ตะปู	20 ตัว	0.5	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	1	ซื้อสด
แปรงขัดเส้นเอ็น	41 อัน	30	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	5	ซื้อสด
กรรไกร	41 ด้าม	45	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	3	ซื้อสด
พัดลม	18 ตัว	350	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	5	ซื้อสด

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา
เครื่องชักผ้า	1 เครื่อง	16,000	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	15	ซื้อสด
เตาไฟ	1 ตัว	700	ร้านค้าในตัว อ.บัว	-	1	ซื้อสด
เติมสอย	41	1	ร้านค้าในชุมชน	-	1	ซื้อสด
เติมหมุด	41	10	ร้านค้าในชุมชน	-	1	ซื้อสด
โรงเรือน	1	10,000	-	2544	10	จากเงินกลุ่มฯ

หมายเหตุ : ปีที่ได้มาของอุปกรณ์หลายชนิดไม่สามารถบอกได้ทั้งหมดเนื่องจากเป็นของสมาชิกแต่ละราย

- ลูกลัดจะใช้เป็นตู้ ในราคาตู้ละ 25 บาท
- ไม้ยัดตู้ละ 30 บาท แต่ใช้ทีละ 1 คู่ (ใช้กับที่กระแทบ)
- เติมหมุดจำนวน 1 แผง ๆ ละ 10 บาท มีจำนวน 12 แผง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

วัสดุที่มีอายุการใช้งานไม่ถึง 1 ปี

เครื่องปั่นด้าย

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับปั่นด้ายเข้าหลอดพีวีซีขนาดใหญ่ ที่ดัดแปลงจากพัดลมตั้งโต๊ะ มีอายุการใช้งานเพียง 6 เดือน ในการจัดซื้อจะจัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอปัว ในราคาตัวละ 450 บาท โดยมีการชำระเป็นเงินสด

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีอยู่ 2 ชนิด คือถุงพลาสติกใส ขนาด 20 x 30 นิ้ว ซึ่งจัดซื้อเป็นกิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ 38 บาท มีขนาดบรรจุ 25 ใบ ถุงชนิดนี้ใช้กับการขายส่ง อีกชนิดหนึ่งเป็นถุงพลาสติก(ถุงหิ้ว) ขนาด 9x8 นิ้ว ซึ่งจัดซื้อเป็นห่อ ครั้งละ 2 ห่อ ในราคาห่อละ 25 บาท ซึ่งถุงชนิดนี้จะใช้กับการขายปลีก

ในปีการผลิต 2544 จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ ได้มีค่าใช้จ่ายในการซื้อบรรจุภัณฑ์ประเภทถุงพลาสติก และถุงหิ้ว รวมเป็นมูลค่าประมาณ 1,500 บาท

รายละเอียดของบรรจุภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ แสดงได้ดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 บรรจุภัณฑ์

รายการ	หน่วย	ขนาดบรรจุ	ราคา/ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่	ปริมาณ การซื้อ/ ครั้ง	การชำระ เงิน	วิธีขนส่ง
ถุงพลาสติก (ถุงหิ้ว)	ห่อ	9 x 18 นิ้ว	25	ร้านค้าใน อ.ปัว	ตามการ สั่งซื้อ	2 ห่อ	เงินสด	ขนส่ง เอง
ถุงพลาสติก	ก.ก.	20 x 30 นิ้ว	38	ร้านค้าใน อ.ปัว	ตามการ สั่งซื้อ	1 ก.ก.	เงินสด	ขนส่ง เอง

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.4 โรงเรือน

ในปีการผลิต 2544 โรงเรือนที่กลุ่มฯ ได้ใช้เป็นสถานที่ดำเนินงานการผลิต เป็นที่บ้านของนางวันดี ชัยวงศ์ โดยเริ่มเข้ามาจัดตั้งในช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งก่อนหน้านี้สมาชิกได้ทำการทอที่บ้านของตนเอง และสมาชิกที่เข้ามาติดตั้งก็มีจำนวน 14 ราย มีการต่อสายไฟฟ้ามาจากบ้านของนางจันทร์ เสมอใจ โดยสมาชิกจะร่วมกันเสียค่าใช้จ่ายค่าไฟฟ้าคนละ 10 บาท รวมเป็น 140 บาทต่อเดือน และใช้เงินกลุ่มฯ จ่ายค่าเช่าพื้นที่ให้กับนางวันดีเป็นจำนวนเงิน 1,500 บาท ก่อนที่จะย้ายโรงเรือนมาอยู่ในพื้นที่ปัจจุบัน

ตู้แสดงสินค้า

กลุ่มฯ มีตู้แสดงสินค้าจำนวน 1 หลัง เป็นตู้อลูมิเนียม ซึ่งได้จัดซื้อมาตั้งแต่ช่วงแรกของการจัดตั้งกลุ่มฯ ในราคาเงินสด 1,500 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตแต่ละประเภท จะมีการตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน หากเป็นปัจจัยการผลิตประเภทวัตถุดิบจำพวกฝ้ายและดินชนิดต่างๆ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 44 ประธานและ

เหรียญก จะเป็นผู้ไปจัดซื้อเข้ากลุ่มฯ และจะจัดเก็บไว้ที่บ้านประธานและเหรียญก ส่วนช่วงกลางปี 2544 หลังจากนางพิไลลักษณ์เข้ามาช่วยกลุ่มฯ หน้าที่จัดซื้อและจัดเก็บวัตถุดิบ เป็นหน้าที่ของนางพิไลลักษณ์ โดยนางพิไลลักษณ์ ไม่ได้คิดค่าขนส่งเพิ่มเติมแต่อย่างใด

ปัจจัยการผลิตประเภทวัสดุอุปกรณ์การผลิตหากเป็นของสมาชิก เป็นหน้าที่ของสมาชิกแต่ละรายที่ดูแลวัสดุอุปกรณ์ของตนเอง ส่วนวัสดุอุปกรณ์ของกลุ่มฯ สมาชิกก็จะช่วยกันดูแล ส่วนวัสดุอุปกรณ์ที่เป็นเครื่องจักรผ้า เตารีด ซึ่งเป็นของนางพิไลลักษณ์ ซึ่งนางพิไลลักษณ์ก็จะดูแลเอง

ปัจจุบัน ปัจจัยการผลิตจำพวกฝ้ายและดินชนิดต่างๆ นางพิไลลักษณ์เป็นผู้จัดซื้อ และจะเป็นผู้คัดเลือกและตรวจสอบก่อนจัดซื้อ แต่ก็ยังประสบปัญหาคุณภาพของฝ้ายที่ไม่ค่อยมีคุณภาพ

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

ในปีการผลิต 2544 ในโรงทอเดิมจะมีสมาชิกมาทอจำนวน 14 ราย ที่เหลืออีก 17 ราย จะทอที่บ้านของตนเอง ในปัจจุบันจากจำนวนสมาชิก 41 ราย มีลักษณะการทำงานของสมาชิกมีอยู่ 2 แบบ คือ สมาชิกที่ทออยู่ที่บ้านจำนวน 23 ราย และสมาชิกมาทอที่โรงทอของกลุ่มฯ จำนวน 18 ราย

ในปัจจุบัน การทำงานของสมาชิกที่มาทอในโรงทอ จะเริ่มทำงานตั้งแต่เวลาประมาณ 9.00 น จนถึงเวลาประมาณ 16.00 น. จากนั้นจะกลับบ้าน แล้วกลับมาทอที่กลุ่มฯ อีกครั้งจนถึงเวลาประมาณ 22.00 น. จึงจะแยกย้ายกันกลับบ้าน ส่วนสมาชิกที่ทอที่บ้าน จะมีเวลาการทำงานที่ไม่ค่อยจะแน่นอนนัก

4.4.2 การจ้างงาน

ลักษณะการจ้างงานของกลุ่มฯ จะมีการจ้างงานเป็นรายชิ้น แบ่งตามลักษณะการจัดหาปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบดังนี้

- สมาชิกที่นำวัตถุดิบของกลุ่มฯ ไปทอและนำกลับมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ จะให้ค่าตอบแทน โดยหักต้นทุนวัตถุดิบที่สมาชิกได้นำไป
- สมาชิกที่ซื้อวัตถุดิบของกลุ่มฯ ไปทอและนำกลับมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ
- สมาชิกจัดซื้อวัตถุดิบตนเอง นำไปทอและนำมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอบางชนิดของกลุ่มฯ ที่มีการนำไปแปรรูป โดยจะนำผลิตภัณฑ์ที่ทอได้ไปตัดเย็บหรือตกแต่ง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์จำพวก กระเป๋า ถุงย่าม ตุ๊ก และชุดกระโปรงและเสื้อ กลุ่มฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ โดยจะจ้างแรงงานนอกกลุ่มฯ ซึ่งรายละเอียดการให้ผลตอบแทนในการทอของสมาชิก ค่าใช้จ่ายในการตัดเย็บและตกแต่งผลิตภัณฑ์ แสดงได้ดังนี้

ตารางที่ 4.7 ค่าจ้างในการทอและการตัดเย็บ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ค่าจ้างทอ (บาท)	ค่าตัด (บาท)
<i>ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต</i>				
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	352	-
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	212	-
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	171	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	342	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	312	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	302	-
ผ้าสองชาย	ชิ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร	69	-
	ชิ้น	31 นิ้ว x 4 เมตร	110	-
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	40	-
(ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	35	-
ผ้าขาม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	25	-
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-	242	650
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	10	10
(จากผ้าทอธรรมดา)	ใบ	-	10	10
กระเป๋ (ธรรมดา)	ใบ	-	17	30
(หูหิ้ว)	ใบ	-	17	40
ตุ้ม (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	220	20*
(เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	35	50*
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	158	-
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	78	-
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	176	-
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	156	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	320	-
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	222	-
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	352	-
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	312	-
(ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	342	-
(ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	302	-
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	312	-
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	158	-

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ค่าจ้างทอ (บาท)	ค่าตัด (บาท)
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	352	-
ชุดแซ็ค	ชุด	-	69	300
ผ้าพื้นฟูง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	26	-
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	60	-
ดินสี	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	60	-
ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ซื้อมาจำหน่าย				
ผ้ากะเหรี่ยง	ผืน	32 นิ้ว x 2 เมตร	-	-
ผ้าปัก (ลายดั้งเดิม)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	-	-
(ลายดอก)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	-	-
ผ้าห้วยโก้น	ผืน	-	-	-

ที่มา : จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุนการผลิต ที่กลุ่มฯ คำนวณประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างในการทอชิ้นงานของสมาชิก และค่าจ้างในการตัดเย็บในบางผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการจ่ายเงินสดอย่างแท้จริงในการผลิตผลิตภัณฑ์ ส่วนต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ นอกจากจะคิดจากต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าแรงในการทอชิ้นงานของสมาชิกรวมถึงค่าตัดเย็บแล้ว จะมีการคิดรวมต้นทุนในส่วนของ ค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์การผลิตชนิดต่าง ๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทั้งในด้านการตลาดและการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดอีกด้วย (ตารางที่ 4.8)

การพิจารณาต้นทุนในการผลิต จะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ต้นทุนการผลิตของสมาชิก และต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก รวมกับค่าใช้จ่ายของกลุ่มฯ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด จากนั้นจะคำนวณผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย

จากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต ซึ่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ผ้าทอจำนวน 38 ชนิด เมื่อนำมาวิเคราะห์ ต้นทุนและผลตอบแทนแล้ว โดยพิจารณาอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย และอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย รวมทั้งยอดขายในปีที่ผ่านมา สามารถบ่งชี้ถึงผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาและขยายการผลิตต่อไป ซึ่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ผ้าทอจำนวน 10 ชนิด โดยมีรายละเอียดของแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 895.05 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 211.28 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 683.76 บาท ซึ่งต้นทุน

การผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 74.41 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.41 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.98 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 550 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สมาชิกได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 550 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ 327.28 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -59.51 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 338.72 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลางเท่ากับ 61.59 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -345.05 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -62.74

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 550 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 561.53 บาท ส่งผลให้มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -11.53 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย เท่ากับ -2.10

ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 935.01 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 251.04 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 683.98 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 71.23 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 26.65 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.92 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 600.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สมาชิกได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 600.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -317.04 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -52.84 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 348.96 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 58.16 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -335.01 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -55.84

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 600.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 612.30 บาท ส่งผลให้มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ -12.30 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย เท่ากับ -2.05

ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร)

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 181.86 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 65.02 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 116.84 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 62.82 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ

35.44 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.43 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 130.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สมาชิกได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 130.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -49.27 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -37.90 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 64.98 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 49.99 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -51.86 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -39.89

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 130.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 134.47 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 180.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 49.53 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 25.29

ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 4 เมตร)

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 364.59 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 129.79 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 234.80 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 62.67 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 35.36 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.73 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 250.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สมาชิกได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 250.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -108.29 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -43.32 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 120.21 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 48.08 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -114.59 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -45.84

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 250.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 255.42 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 280.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 24.58 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 8.78

ชุดกระโปรงและเสื้อ

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 819.93 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 136.00 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 683.93 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 81.23 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.59 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 400.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สามารถได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์ (เฉพาะผ้า) มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 400.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -402.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -100.50 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 264.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 66.00 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -419.93 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -104.98

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อผ้าจากสมาชิก คือ 400.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสด (ค่าตัดเย็บ) และไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 1,053.14 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 1,200.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 146.86 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย เท่ากับ 12.24

กระเป๋ารธรรมดา

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 124.41 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 25.50 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 98.91 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 78.40 และรองลงมาเป็นค่าวัสดุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 20.50 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.11 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ กำหนด คือ 40.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สามารถได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์ (เฉพาะผ้า) มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 40.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -83.03 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -207.58 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 14.50 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 36.25 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -84.41 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -211.02

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อผ้าจากสมาชิก คือ 40.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสด (ค่าตัดเย็บ) และไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 70.05 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 110.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 39.95 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขาย เท่ากับ 36.32

ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 2 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 275.63 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 68.94 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 206.68 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 73.20 และรองลงมาเป็นค่าวัสดุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.67 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.79 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ กำหนด คือ 250.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่า

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่สามารถได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 250.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ

-20.69 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -8.28 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 181.06 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 72.42 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -25.63 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -10.25

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 250.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 257.07 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 300.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 42.93 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 14.31

ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 272.44 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 65.97 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 206.47 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 74.05 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.92 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.73 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 150.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่ได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 150.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -117.72 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -78.48 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 84.03 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 56.02 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -122.44 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -81.63

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 150.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 156.39 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 250.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 93.61 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 37.44

ผ้าถุง (ดิ้นเงินด้นทอง หน้าแคบ) 4 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 893.48 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 209.55 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 683.93 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 74.54 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 23.45 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.01 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 550.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่ามาก

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่ได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 550.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -325.55 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -59.19 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 340.45 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ

61.90 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -343.48 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -62.45

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 550.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 553.13 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 700.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 146.87 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 20.98

ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 2 เมตร

พิจารณาต้นทุนการผลิตของสมาชิกที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย เท่ากับ 273.42 บาท แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดเท่ากับ 68.00 บาท และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 205.42 บาท ซึ่งต้นทุนการผลิตทั้งหมด อยู่ในส่วนของค่าแรงในการทอถึงร้อยละ 73.79 และรองลงมาเป็นค่าวัตถุดิบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 24.87 และค่าเสื่อมราคาของต้นทุนคงที่ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.34 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด แต่หากเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ คือ 250.00 บาท จะเห็นได้ว่า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ จะมีค่าสูงกว่า

จากต้นทุนที่ได้จากการคำนวณ เปรียบเทียบกับราคาที่ได้รับจากการนำผลิตภัณฑ์มาฝากที่กลุ่มฯ คือ 250.00 บาท เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนให้กับสมาชิก พบว่า ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร มีค่าเท่ากับ -19.75 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง เท่ากับ -7.90 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด เท่ากับ 182.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง เท่ากับ 72.80 ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด เท่ากับ -23.42 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง เท่ากับ -9.37

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งคำนวณจากต้นทุนการรับซื้อจากสมาชิก คือ 250.00 บาท เมื่อรวมกับค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด พบว่า กลุ่มฯ มีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 253.00 บาท เปรียบกับราคาขายที่ 300.00 บาท ส่งผลให้กลุ่มฯ มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 47.00 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย เท่ากับ 15.67

พิจารณาผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 10 ชนิด พบว่า ต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์ทุกชนิด ส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของค่าแรงงานในการผลิต รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบ และค่าเสื่อมราคาด้านต้นทุนคงที่ ตามลำดับ และผลตอบแทนต่อต้นทุนทั้งหมดของสมาชิก มีค่าเป็นลบ เนื่องจากต้นทุนในส่วนของค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนที่สูง และเมื่อพิจารณาผลตอบแทน และอัตราผลตอบแทนของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ สูงที่สุดได้แก่ ชุดกระโปรงและเสื้อ และผ้าถุง(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 4 เมตร ซึ่งให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 146.86 บาท รองลงไปเป็น และผ้าถุง(ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร ซึ่งให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 93.61 บาท

พิจารณาอัตราผลตอบแทนฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขาย สูงที่สุด คือ ผ้าถุง(ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร เท่ากับ 37.44 รองลงไปเป็นกระเป๋ารั้วธรรมดา และผ้าสองชาย(31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 36.32 และ 25.29 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 ต้นทุนและผลตอบแทน

รายการ	ผ้าลายน้ำไหล (ต้นเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร				
	ต้นทุนจาก กลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	550.0000	211.2817	666.0000	877.2817	
1. วัตถุดิบ	238.0000	209.5500	0.0000	209.5500	23.4122
2. แรงงาน	312.0000	0.0000	666.0000	666.0000	74.4095
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	1.7317	0.0000	1.7317	0.1935
ต้นทุนคงที่					
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	17.7648	17.7648	1.9848
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	550.0000	211.2817	683.7648	895.0465	100
ราคาর্বซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	550.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ	0.0000	3.1334	0.0000	3.1334	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-		-		
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี					
เครื่องปั่นด้าย	-	1.5284	-	1.5284	
ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	6.8706	6.8706	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการর্বซื้อ (บาท)	11.5325				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	561.5325				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-327.2817				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	338.7183				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-345.0465				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา กลาง	-59.5058				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	61.5851				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา กลาง	-62.7357				
ราคาขาย (บาท)	550.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-11.5325				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-2.0968				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	600.0000	251.0392	666.0000	917.0392	
1. วัตถุดิบ	298.0000	249.1500	0.0000	249.1500	26.6466
2. แรงงาน	302.0000	0.0000	666.0000	666.0000	71.2288
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	1.8892	0.0000	1.8892	0.2020
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	17.9756	17.9756	1.9225
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	600.0000	251.0392	683.9756	935.0148	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	600.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ	0.0000	3.1334	0.0000	3.1334	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-		-		
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี					
เครื่องปั่นด้าย	-	1.6674	-	1.6674	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ	0.0000	0.0000	7.4952	7.4952	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	12.2960				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	612.2960				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-317.0392				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	348.9608				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-335.0148				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคา กลาง	-52.8399				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	58.1601				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคา กลาง	-55.8358				
ราคาขาย (บาท)	600.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	-12.2960				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	-2.0493				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร)				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	130.0000	65.0168	114.2500	179.2668	
1. วัตถุดิบ	61.0000	64.4500	0.0000	64.4500	35.4396
2. แรงงาน	69.0000	0.0000	114.2500	114.2500	62.8234
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.5668	0.0000	0.5668	0.3116
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	2.5922	2.5922	1.4254
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	130.0000	65.0168	116.8422	181.8590	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	130.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.0033	0.0000	3.0033	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ		0.0000		0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี					
เครื่องปั่นด้าย		0.5002		0.5002	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.3341	0.9703	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	4.4738				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	134.4738				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-49.2668				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	64.9832				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-51.8590				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง	-37.8975				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	49.9871				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง	-39.8915				
ราคาขาย (บาท)	180.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	45.5262				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	25.2923				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 4 เมตร)				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ๆ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	250.0000	129.7916	228.5000	358.2916	
1. วัตถุดิบ	140.0000	128.9100	0.0000	128.9100	35.3571
2. แรงงาน	110.0000	0.0000	228.5000	228.5000	62.6723
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.8816	0.0000	0.8816	0.2418
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	6.3030	6.3030	1.7288
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	250.0000	129.7916	234.8030	364.5946	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)				250.00	
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.1367	0.0000	3.1367	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-			0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		0.7781		0.7781	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.5198	1.5094	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)				5.4242	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)				255.4242	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			-108.2916		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			120.2084		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			-114.5946		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง			-43.3166		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง			48.0834		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง			-45.8379		
ราคาขาย (บาท)			280.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)			24.5758		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย			8.7771		

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ชุดกระโปรงและเสื้อ				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	400.0000	136.0000	666.0000	802.0000	
1. วัตถุดิบ	158.0000	136.0000	0.0000	136.0000	16.5868
2. แรงงาน	242.0000	0.0000	666.0000	666.0000	81.2267
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	17.9279	17.9279	2.1865
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	400.0000	136.0000	683.9279	819.9279	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	400.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.1367	0.0000	3.1367	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	650.0000	650.0000		650.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		-		0.0000	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	653.1367				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	1053.1367				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-402.0000				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	264.0000				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-419.9279				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง	-100.5000				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	66.0000				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง	-104.9820				
ราคาขาย (บาท)	1200.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	146.8633				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	12.2386				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	กระแสเงินสด				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	40.0000	25.5000	97.5313	123.0313	
1. วัตถุดิบ	23.0000	25.5000	0.0000	25.5000	20.4968
2. แรงงาน	17.0000	0.0000	97.5313	97.5313	78.3954
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	1.3781	1.3781	1.1077
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	40.0000	25.5000	98.9094	124.4094	100
ราคาซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)				40.00	
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		0.0500	0.0000	0.0500	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	30.0000	30.0000		30.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั้นดินเผา		-		0.0000	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)				30.0500	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)				70.0500	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			-83.0313		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			14.5000		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			-84.4094		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง			-207.5783		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง			36.2500		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง			-211.0236		
ราคาขาย (บาท)			110.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)			39.9500		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย			36.3182		

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 2 เมตร				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	250.0000	68.9446	201.7500	270.6946	
1. วัตถุดิบ	92.0000	68.0000	0.0000	68.0000	24.6711
2. แรงงาน	158.0000	0.0000	201.7500	201.7500	73.1970
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.9446	0.0000	0.9446	0.3427
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	4.9313	4.9313	1.7891
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	250.0000	68.9446	206.6813	275.6259	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	250.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.0000	0.0000	3.0000	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-			0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		0.8337		0.8337	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	3.2330	3.2330	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	7.0667				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	257.0667				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-20.6946				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	181.0554				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-25.6259				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง	-8.2778				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	72.4222				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง	-10.2504				
ราคาขาย (บาท)	300.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	42.9333				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	14.3111				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	150.0000	65.9672	201.7500	267.7172	
1. วัตถุดิบ	72.0000	65.1800	0.0000	65.1800	23.9247
2. แรงงาน	78.0000	0.0000	201.7500	201.7500	74.0536
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.7872	0.0000	0.7872	0.2889
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	4.7205	4.7205	1.7327
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	150.0000	65.9672	206.4705	272.4376	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	150.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.0000	0.0000	3.0000	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-			0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		0.6947		0.6947	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	2.6942	2.6942	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	6.3889				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	156.3889				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-117.7172				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	84.0328				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-122.4376				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง	-78.4781				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	56.0219				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง	-81.6251				
ราคาขาย (บาท)	250.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	93.6111				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	37.4444				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 4 เมตร				
	ต้นทุน จากกลุ่ม ฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	550.0000	209.5500	666.0000	875.5500	
1. วัตถุดิบ	238.0000	209.5500	0.0000	209.5500	23.4533
2. แรงงาน	312.0000	0.0000	666.0000	666.0000	74.5402
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	17.9279	17.9279	2.0065
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	550.0000	209.5500	683.9279	893.4779	100
ราคารับซื้อจากสมาชิก (ราคากลาง)	550.00				
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.1334	0.0000	3.1334	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-			0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		-		0.0000	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการรับซื้อ (บาท)	3.1334				
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)	553.1334				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-325.5500				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	340.4500				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-343.4779				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง	-59.1909				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง	61.9000				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง	-62.4505				
ราคาขาย (บาท)	700.00				
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)	146.8666				
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย	20.9809				

ตารางที่ 4.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 2 เมตร				
	ต้นทุน จากกลุ่มฯ	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (%)
(1) ต้นทุนการผลิต					
ต้นทุนผันแปร	250.0000	68.0000	201.7500	269.7500	
1. วัตถุดิบ	92.0000	68.0000	0.0000	68.0000	24.8705
2. แรงงาน	158.0000	0.0000	201.7500	201.7500	73.7886
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1.ค่าเสื่อมราคา	0.0000	0.0000	3.6663	3.6663	1.3409
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	250.0000	68.0000	205.4163	273.4163	100
ราคาปรับขึ้นจากสมาชิก (ราคากลาง)				250.00	
วัตถุดิบรองของกลุ่มฯ		3.0000	0.0000	3.0000	
แรงงาน					
ค่าตัดเย็บ	-			0.0000	
วัสดุที่มีอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี				0.0000	
เครื่องปั่นด้าย		-		0.0000	
อุปกรณ์ของกลุ่มฯ		0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนกลุ่มฯ หลังการปรับขึ้น (บาท)				3.0000	
ต้นทุนกลุ่มฯ ทั้งหมด (บาท/หน่วย)				253.0000	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)			-19.7500		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)			182.0000		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)			-23.4163		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคากลาง			-7.9000		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคากลาง			72.8000		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคากลาง			-9.3665		
ราคาขาย (บาท)			300.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/หน่วย)			47.0000		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขาย			15.6667		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.6 กรรมวิธีการผลิต

สามารถแบ่งตามประเภทของกึ่งและชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ได้จากกึ่งชนิดนั้น ๆ ดังนี้

กึ่งกระตุก ซึ่งจะใช้สำหรับทอผ้าพื้นและผ้าลายน้ำไหลเท่านั้น

มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขปดังนี้ โดยในขั้นแรกนำฝ้ายสำเร็จรูปที่จัดซื้อมา กรอเข้าหลอดพีวีซีขนาดใหญ่ (เส้นผ่านศูนย์กลาง 2.5 นิ้ว) ด้วยเครื่องปั่นด้ายที่ดัดแปลงจากพัดลม จากนั้นกรอด้ายเข้าหลอดพีวีซีขนาดเล็ก (เส้นผ่านศูนย์กลาง 1 นิ้ว) ด้วยที่กรอด้าย (กังกว้าง) ก่อนที่จะนำไปขึ้นเส้นยืนกับที่ขึ้นเส้นยืน ในการขึ้นเส้นยืน สมาชิกแต่ละรายจะทำกันเอง ซึ่งการขึ้นเครื่องเส้นยืน 1 ครั้งต่อฝ้ายโทเร 1 ลูก ใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง

นำฝ้ายที่ได้จากการขึ้นเส้นยืน มาสอดฟันหวี โดยสมาชิกทำด้วยตนเอง ซึ่งจะใช้เวลาในการสอดฟันหวีประมาณ 15 นาที หลังจากนั้นนำม้าม้วนฝ้ายและม้ามักอปปี้ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยให้เส้นฝ้ายมีการเรียงตัวสม่ำเสมอ สะดวกในการทอ ในขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง แต่มีการใช้แรงงานสมาชิกที่ต้องช่วยกันถึง 10 คน

หลังจากนั้น จะถึงขั้นตอนของการนำฝ้ายมัดเข้ากับเขาสันและเขายาว (การสืบหูก) ซึ่งสมาชิกก็จะทำกันเอง โดยใช้เวลาในขั้นตอนนี้ประมาณ 12 ชั่วโมง ก่อนที่จะทำการทอต่อไปจนเป็นผลิตภัณฑ์ต่อไป

กึ่งกระทบ เป็นกึ่งที่กลุ่มฯ ใช้ในการทอผ้าชนิดอื่น ๆ นอกเหนือจากผ้าพื้นและผ้าลายน้ำไหล

การทอโดยใช้กึ่งกระทบ จะลดระยะเวลาในส่วนของการเตรียมฝ้ายขึ้นที่ทอ ซึ่งจะมีการข้ามขั้นตอนในบางส่วนไป โดยหลังจากที่มีการขึ้นเส้นยืนเสร็จแล้ว จะนำฝ้ายที่ได้ขึ้นกึ่งกระทบ แล้วทำการสอดฟันหวี พร้อมกับการนำฝ้ายมัดเข้ากับเขาสันและเขายาว ก่อนที่จะทำการทอ

สำหรับผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่เป็นผ้าถุง จะมีการนำไปแช่น้ำส้มสายชูผสมกับน้ำเปล่าในอัตราส่วนน้ำส้มสายชู 1 ฝาผสมกับน้ำเปล่า 1 ลิตร แช่ไว้ประมาณอย่างน้อย 10 นาที จากการสัมภาษณ์ วิธีการนี้จะทำให้เนื้อผ้าอยู่ตัว และสีจะสดใส หลังจากนั้นจะนำไปอบในเครื่องซักผ้าและนำไปผึ่งในแดดรำไร แล้วนำไปอบน้ำยาอัดกลับ เพื่อให้เนื้อผ้าคงที่และรีดง่าย ก่อนนำไปรีดจนเสร็จขั้นตอน

ขั้นตอนการเตรียมฝ้ายพุ่ง และดินชนิดต่างๆ

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดต่างๆ ที่กลุ่มฯ ผลิตแต่ละชนิด นอกจากจะแตกต่างกันตามชนิดของกึ่ง ยังมีความแตกต่างกันในเรื่องของการใช้วัตถุดิบหลัก และวัตถุดิบรอง รวมถึงอุปกรณ์บางชนิดที่ใช้ในการทอ ซึ่งในตารางที่ 4.9 ได้ใช้ตัวเลขตั้งแต่ 1 ถึง 42 เป็นสัญลักษณ์แทนวัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์การผลิต

ในตารางที่ 4.9 และตารางที่ 4.10 แสดงการใช้วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์การผลิต ของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ที่กลุ่มฯ ผลิต โดยใช้สัญลักษณ์เลข “1” แทนการใช้ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีการใช้จะแทนด้วยสัญลักษณ์ “-”

อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์บางชนิด อาจใช้ได้ทั้งอุปกรณ์จากกึ่งกระตุก และกึ่งกระทบ แต่ในการคำนวณต้นทุนและผลตอบแทน จะเลือกคำนวณอุปกรณ์จากกึ่งชนิดเดียว

ตารางที่ 4.9 การใช้ตัวเลขแทนชนิดของวัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์การผลิต

วัตถุดิบหลัก		วัตถุดิบรอง	
1	ฝ้ายโทเร	5	น้ำมันมะกอก
2	ไหมประดิษฐ์	6	น้ำยาอัดกลีบ
3	ดินเงินดินทอง	7	น้ำส้มสายชู
4	ดินสี		
อุปกรณ์การผลิต			
8	เครื่องปั่นด้าย	26	ที่ขึ้นเส้นยืน
9	ก๊อกระตุก	27	ที่กรอด้วย
10	ก๊อกระทบ	28	ม้าม้วนฝ้าย
11	กระสวยที่ก๊อกระตุก	29	ม้าม้วนปี่
12	กระสวยที่ก๊อกระทบ	30	ไม้ย่ำ
13	หลอดกระสวย	31	ขอบพันหวี
14	ไม้ล้วงลาย	32	สายวัด
15	พันหวี (เบอร์ 42)	33	ตะปู
16	พันหวี (เบอร์ 48)	34	แปรงบิดเส้นยืน
17	ที่สอดพันหวี	35	กรรไกร
18	เขาสัน	36	พัดลม
19	เขายาว	37	เครื่องชักผ้า
20	เชือกไนลอน (เส้นเล็ก)	38	เตารีด
21	เชือกไนลอน (เส้นใหญ่) ใช้กับก๊อกระตุก	39	เข็มสอย
22	เชือกไนลอน (เส้นใหญ่) ใช้กับก๊อกระทบ	40	เข็มหมุด
23	หลอดพีวีซี (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 1 นิ้ว)	41	ลูกล่อ
24	หลอดพีวีซี (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2.5 นิ้ว)	42	ไม้หลาของก๊อกระตุก
25	ไม้หลาของก๊อกระทบ		

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.10 การใช้วัตถุดิบหลัก วัตถุดิบรอง และอุปกรณ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	วัตถุดิบหลัก				วัตถุดิบรอง		
			1	2	3	4	5	6	7
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าสองชาย	ชิ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
	ชิ้น	31 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
(ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-	1	1	-	-	1	1	1
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	1	1	-	-	1	-	-
(จากผ้าทอธรรมดา)	ใบ	-	1	1	-	-	1	-	-
กระเป๋ (ธรรมดา)	ใบ	-	1	1	-	-	1	-	-
(หูก)	ใบ	-	1	1	-	-	1	-	-
ตุ่ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
(เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
(ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	1	1	1	1
(ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	-	-	1	1	1
(ดินเงินดินทอง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	-	1	1	1
ชุดเชือก	ชุด	-	1	1	-	-	1	1	1

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	วัตถุดิบหลัก				วัตถุดิบรอง		
			1	2	3	4	5	6	7
ผ้าพื้นฟู่ง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	-	-	1	-	-
(ดินเงินดินทอง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	-	1	-	-
ดินสี	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	-	1	1	-	-

หมายเหตุ : 1 = มีการใช้

- = ไม่มีการใช้

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	อุปกรณ์																	
			8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ผ้าสองชาย	ชิ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ชิ้น	31 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ชุด	-	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ใบ	-	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
กระเป๋ (ธรรมชาติ)	ใบ	-	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ใบ	-	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
ตุ่ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1
	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	1	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	อุปกรณ์																	
			8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าถุงมัดย้อม (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
	ชุด	-	1	-	1	-	1	1	-	-	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1
ผ้าพันพุง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	-	1	-	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	-	1	-	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-
ดินสี	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	-	1	-	-	1	1	1	1	1	1	-	1	1	-

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	อุปกรณ์																
			26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ซึ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ซึ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ซึ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ซึ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ซึ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ซึ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าสองชาย	ซึ้น	31 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
	ซึ้น	31 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
	ใบ	-	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
กระเป๋ (ธรรมชาติ)	ใบ	-	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	1	1	1	1	1
	ใบ	-	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	-	1	1	1	1
ตุ้ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	-	1	1	1	1
	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	-	-	1	1	1	1

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

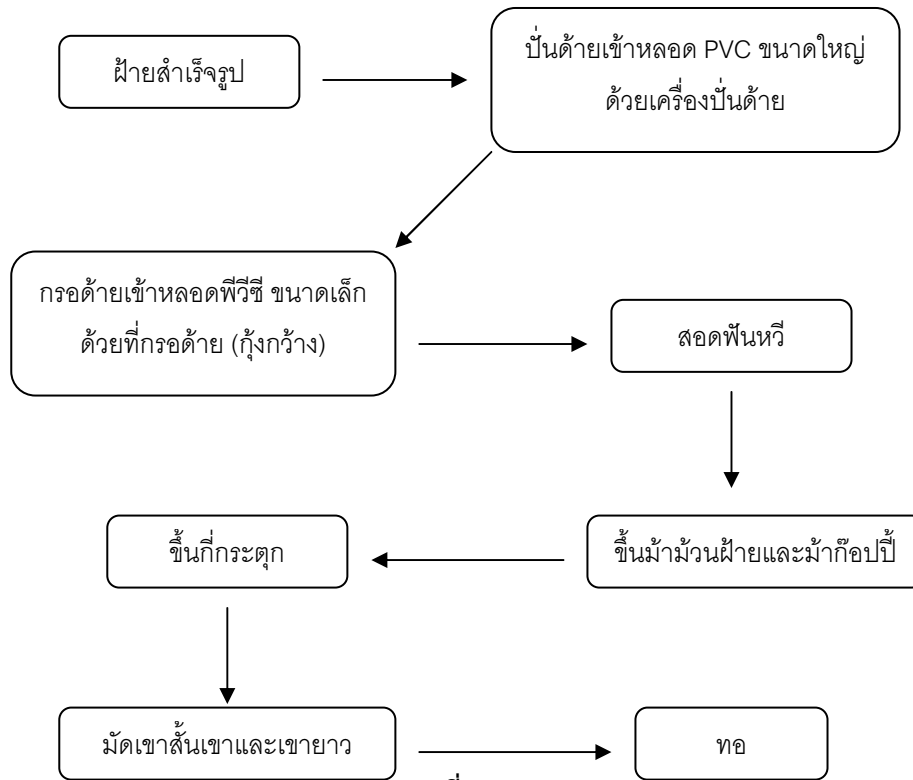
ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	อุปกรณ์																		
			26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42		
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
	ชุด	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-	1	1	1	1	1	1	1		
ผ้าพื้นพุ่ง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
ดินสี	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		

ที่มา : จากการสำรวจ

ขั้นตอนในการเตรียมฝ้ายขึ้นกี่ก่อนการทอของกี่ทั้งสองชนิด แสดงได้ดังนี้

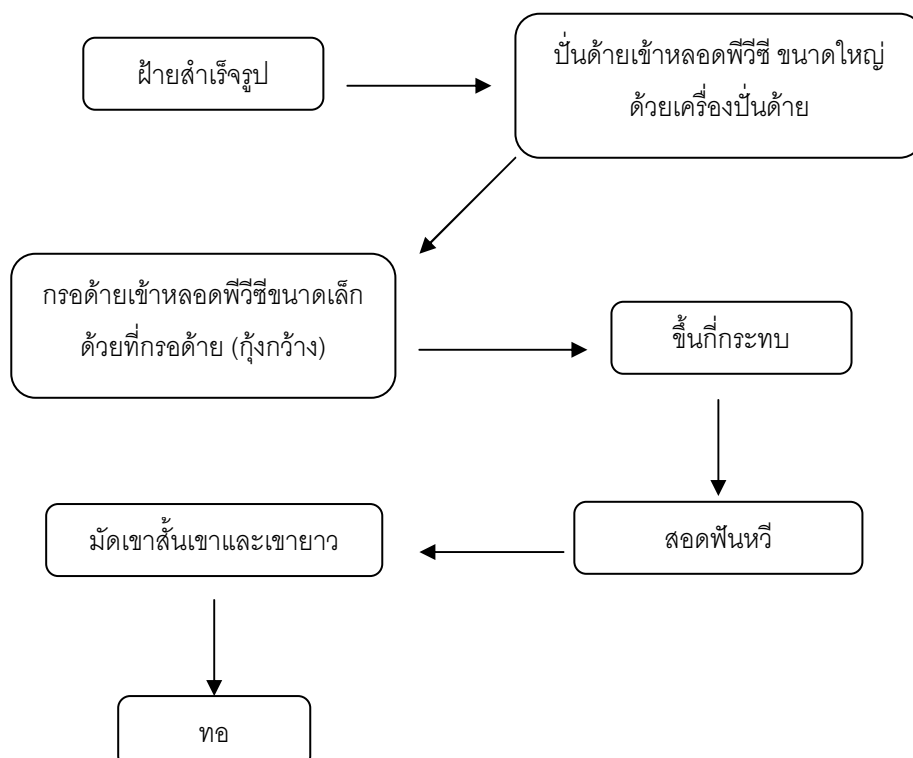
กี่กระตุก

มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขป ดังนี้

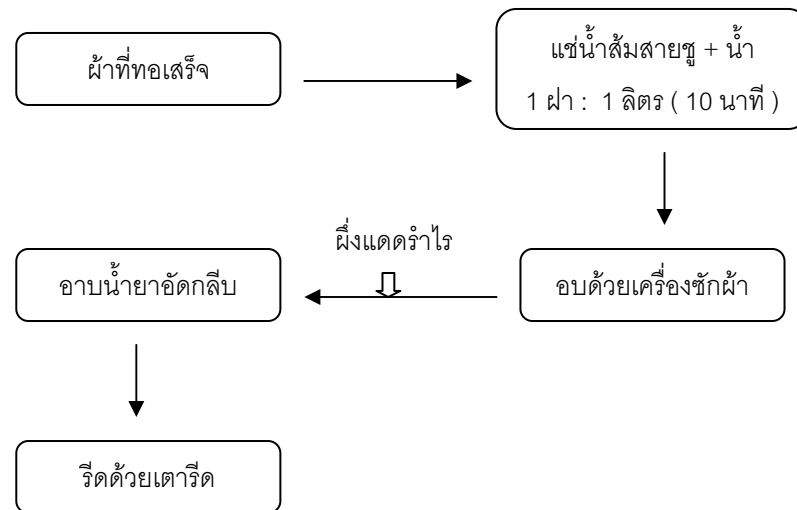


กี่กระทบ

มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขป ดังนี้



การรักษาผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าลายน้ำไหลและผ้าถุงหลังจากการทอ



แผนภาพที่ 4.1 ขั้นตอนการเตรียมผ้ายก่อนการทอ

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ในช่วงแรกของการผลิตก่อนปี 2540 ในขั้นตอนของการกรอด้วยเข้าหลอด กลุ่มฯ ได้ใช้กรงล้อแบบหางเหิน ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ทำจากไม้ หลอดเป็นกระบอกไม้ไผ่นำมาตัดเป็นท่อน ๆ และใช้แรงงานคนในการหมุนเพื่อกรอด้วย แต่ในปี 2540 กลุ่มฯ ไปดูงานที่จังหวัดเชียงใหม่ ได้เห็นตัวอย่างและนำมาดัดแปลงอุปกรณ์การกรอด้วยเป็นเครื่องปั่นด้ายที่ดัดแปลงมาจากพัดลมตั้งโต๊ะ และใช้หลอดจากท่อพีวีซีแทนกระบอกไม้ไผ่ ซึ่งทำให้ดูแลรักษาง่ายขึ้น และการใช้อุปกรณ์เครื่องปั่นด้ายนี้ ทำให้สามารถกรอด้วยได้เร็วขึ้นกว่าเดิมถึง 3 เท่า

ในปัจจุบัน กลุ่มฯ มีความคิดที่จะใช้มอเตอร์มาติดตั้งเพื่อใช้ในการปั่นด้ายแทนการใช้พัดลม เนื่องจากพัดลมที่นำมาใช้ในการปั่นด้าย มีอายุการใช้งานที่สั้นเพียง 6 เดือนเท่านั้น การเปลี่ยนไปใช้มอเตอร์ จะทำให้เพิ่มอายุการใช้งานของเครื่องปั่นด้ายได้เพิ่มขึ้น และในปีการผลิตต่อไป กลุ่มฯ มีความคิดที่จะเปลี่ยนมาใช้ที่กระทบ (กี๋เมื่อง) ทั้งหมด เพราะเห็นว่ามีความสะดวกและสมาชิกทุกคนมีความถนัดอยู่แล้ว เพราะการใช้ที่กระทบ จะเสียเวลาในขั้นตอนของการนำผ้ายขึ้นก็มาก

ในอดีต กลุ่มฯ ไม่ได้มีวิธีในรักษาคุณภาพของผ้าทอ จนกระทั่งในเดือนพฤศจิกายน 2544 นางพิไลลักษณ์ ได้มีวิธีเก็บรักษาคุณภาพของผ้าทอประเภทผ้าถุงและผ้าลายน้ำไหล โดยการนำไปแช่น้ำส้มสายชูผสมกับน้ำเปล่าในอัตราส่วนน้ำส้มสายชู 1 ผาผสมกับน้ำเปล่า 1 ลิตร จากการสัมภาษณ์ วิธีการนี้จะทำให้เนื้อผ้าอยู่ตัวและสีจะสดใส หลังจากนั้นจะนำไปอบในเครื่องซักผ้าแล้วนำไปผึ่งในแดดรำไร ก่อนนำไปอบน้ำยาอัดกลีบเพื่อให้เนื้อผ้าคงที่และรีดง่าย และนำไปรีดอีกครั้งหนึ่ง

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ และโรงทอในปัจจุบัน ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของหมู่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะประโยชน์ของหมู่บ้าน โดยจะมีการใช้ประโยชน์จากพื้นที่อยู่ 2 อย่างด้วยกัน ดังนี้

1. จัดสร้างโรงทอผ้าของกลุ่มฯ ได้จัดสร้างโดยใช้งบประมาณของกลุ่มฯ จากเงินหุ้นของสมาชิกจำนวน 4,510 บาท และผลกำไรจากการดำเนินงานที่ผ่านมา และใช้แรงงานของสมาชิกที่ทอผ้ากับสามีของสมาชิกในการสร้างโรงทอ โดยเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างประมาณ 50,000 บาท ซึ่งลักษณะของโรงเรือน จะเป็นโรงเรือนผนังก่ออิฐ 4 แถว ต่อด้วยไม้ไผ่ หลังคามุงด้วยจาก และเทพื้นด้วยปูน มีขนาดความกว้าง 10.5 เมตร ยาว 21 เมตร

2. จัดสร้างร้านค้าและตลาดสดชุมชนบ้านนาคำ ซึ่งตั้งอยู่ทางทิศเหนือของโรงทอ โดยจะมีการสร้างตลาดสดชุมชนล้อมรอบทางด้านข้างและด้านหลังของร้านค้าชุมชน ซึ่งในการก่อสร้าง นอกจากจะเก็บเงินจากสมาชิกในหมู่บ้านทุกหลังคาเรือนแล้ว ยังได้รับการสนับสนุนจากบุคคลและหน่วยงาน ดังต่อไปนี้

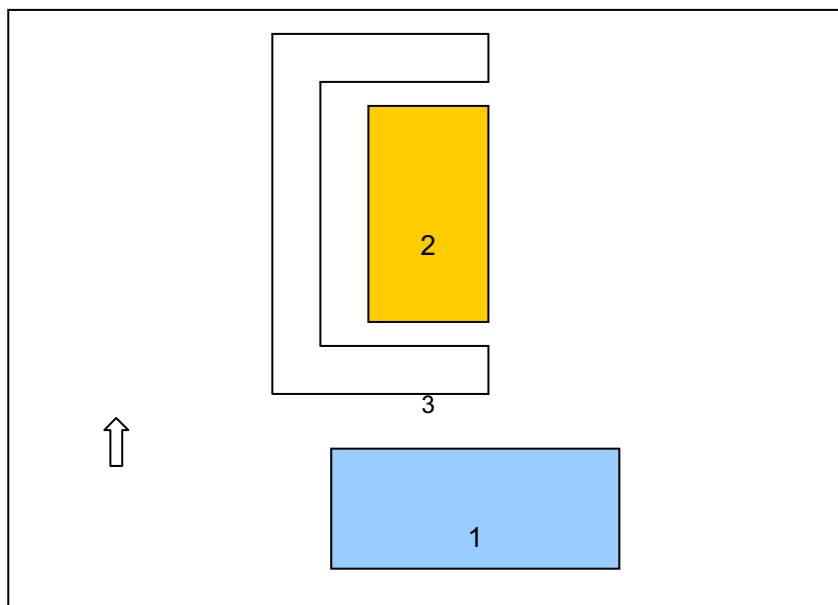
- น.พ.ค. 31 สนับสนุนเครื่องจักรในการปรับพื้นที่ 80,000 บาท
- กองพันทหารม้าที่ 12 สนับสนุนน้ำมันดีเซล 800 ลิตร
- กองพันทหารม้าที่ 10 สนับสนุนน้ำมันดีเซล 400 ลิตร
- กองพันทหารม้าที่ 7 สนับสนุนน้ำมันดีเซล 600 ลิตร
- กองร้อยลาดตระเวนระยะไกล กองพันทหารม้าที่ 1 สนับสนุนน้ำมันดีเซล 400 ลิตร
- กรมทหารพรานที่ 32 สนับสนุนปูนซีเมนต์ 30 ถุง
- พลตรีพงศ์ศักดิ์ น้อยผา บริจาคเงินซื้อหญ้าคา (ใบก้อ) 3,000 บาท
- ผู้มีจิตศรัทธาบริจาคในนามผ้าป่าสามัคคี 50,000 บาท
- ร้อยเอกอดุลย์ อาณาพบรรเจิดและครอบครัวบริจาค 10,000 บาท

ในการก่อสร้าง ได้ใช้แรงงานจากสมาชิกในหมู่บ้านทั้งหมด และหลังจากที่ก่อสร้างเสร็จ ทางหมู่บ้านก็ได้ให้กลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบดูแลร้านค้าและตลาดสดชุมชน โดยภายในร้านค้าจะมีผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ ต่าง ๆ มาฝากขายอยู่หลายชนิด ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์จากกลุ่มฯ ผู้สูงอายุ ประเภทผลิตภัณฑ์จักสานชนิดต่าง ๆ และพัตติผาผนัง ที่นำมาฝากขายกับทางกลุ่มฯ
- ผลิตภัณฑ์ฝากขายจากกลุ่มสมุนไพร ได้แก่ น้ำยาล้างจาน แชมพู ยาสีฟัน และพิมเสนน้ำ เป็นต้น
- ผลิตภัณฑ์ฝากขายประเภทของที่ระลึกต่าง ๆ จากกลุ่มผลิตของที่ระลึกของหมู่บ้าน
- ผลิตภัณฑ์ฝากขายจากกลุ่มแม่บ้านป่าตอง ได้แก่ ข้าวตังและขนมต่าง ๆ

นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ชาวบ้านนำมาฝากขายที่ร้านค้า ประเภทขนมชนิดต่าง ๆ เช่น ข้าวแต่น เป็นต้น

ร้านค้าชุมชน จะมีลักษณะของโรงเรือนก่อด้วยอิฐบล็อก พื้นเทพูน หลังคามุงจากเช่นเดียวกับโรงทอ มีขนาดความกว้าง 8.5 เมตร ยาว 18 เมตร อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี โดยค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างร้านค้าชุมชนและตลาดนัดชุมชนทั้งสิ้นประมาณ 300,000 บาท



แผนภาพที่ 4.2 แสดงผังโรงเรียนของกลุ่มฯ

หมายเหตุ : หมายเลข 1	แสดง	โรงทอในปัจจุบันของกลุ่มฯ
หมายเลข 2	แสดง	ร้านค้าชุมชนของหมู่บ้านซึ่งใช้เป็นที่จำหน่ายของกลุ่มฯ
หมายเลข 3	แสดง	ตลาดนัดชุมชนของหมู่บ้าน

สถานที่จัดตั้งโรงทอ และตลาดนัดชุมชน ก่อสร้างบนพื้นที่ที่เหมาะสม โดยห่างจากตัวหมู่บ้าน ทำให้ไม่ส่งเสียงรบกวนชาวบ้าน และตั้งติดเส้นทางคมนาคม ทำให้ผู้ที่สัญจรผ่านไปมาสังเกตได้ง่าย แต่อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่า โรงเรือนทั้ง 2 หลัง มุ่งหลังคาด้วยใบจาก ซึ่งมีอายุการใช้งานสั้น ทำให้ในอนาคตกลุ่มฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมบ่อยครั้ง

ในการคิดต้นทุน จะไม่นำโรงเรือนทั้ง 2 นี้ไปคำนวณ เนื่องจากเพิ่งสร้างและย้ายเข้ามาในช่วงปลายเดือนธันวาคม 2544

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต ได้แก่ เศษผ้าหรือเศษผ้าที่ได้จากการทอ จะมีการแบ่งความรับผิดชอบออกเป็น 2 ลักษณะ คือ หากเป็นของเสียที่เกิดจากสมาชิกที่ทำการทอในโรงทอของกลุ่มฯ ก็จะนำไปรวม ๆ กัน เพื่อนำไปทิ้งในถังขยะ หรือรวมกันเผา นอกจากนี้ก็นำไปใช้เป็นผ้าเช็ดโต๊ะ เป็นต้น และหากเป็นของเสียที่เกิดจากการทอที่บ้านของสมาชิก ก็จะรับผิดชอบกันเองในแต่ละราย แต่โดยส่วนใหญ่แล้ว เศษเหลือต่าง ๆ ที่ได้จากการทอจะมีไม่มากนัก

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

เมื่อมีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ประธานกลุ่มฯ และนางพิไลลักษณ์ จะพิจารณาว่าสมาชิกคนใดที่ว่าง และสามารถทำตามสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ ก็จะกระจายงานให้ไป และเพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายหรือผิดพลาด และประธานกลุ่มฯ ก็จะเป็นผู้ควบคุมและคอยดูแลการผลิตเป็นระยะๆ จนผลิตภัณฑ์ทอเสร็จเป็นชิ้นตามความต้องการ

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

- กลุ่มฯ ไม่สามารถสำรองวัตถุดิบเพื่อนำไปใช้ในการผลิต เนื่องจากขาดแคลนเงินทุน ทำให้เกิดปัญหาในการจัดซื้อฝ้าย คือมักทำให้ได้ฝ้ายที่มีสีไม่เหมือนเดิม
 - เครื่องปั่นด้ายที่ดัดแปลงจากพัดลม มีอายุการใช้งานต่ำ ทำให้ต้องเปลี่ยนบ่อยและเสียต้นทุนมาก
 - ปัญหาที่เกิดจากคุณภาพฝ้ายที่จัดซื้อมาไม่ค่อยดี
 - การแปรรูปผลิตภัณฑ์จำพวก ชุดกระโปรงและเสื้อ ชุดแซ็ค ต้องจ้างช่างเย็บผ้าจากกลุ่มฯ อื่นในการตัดเย็บ ซึ่งเสียค่าจ้างที่สูง ทำให้ต้นทุนในการผลิตของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น
- จากการวิเคราะห์ พบว่า โรงทอของกลุ่มฯ ที่มุ่งหลังคาด้วยใบจาก ซึ่งมีอายุการใช้งานต่ำ ทำให้ในอนาคต กลุ่มฯ อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมบ่อยครั้ง

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

- กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนที่ไม่มีดอกเบี้ย เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบมาสำรองไว้ในกลุ่มฯ และนำไปซื้อมอเตอร์เพื่อมาติดตั้งแทนการใช้พัดลมตั้งโต๊ะ ในขั้นตอนของการปั่นด้าย
- กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้ามาช่วยเหลือในการอบรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ผ้าทอให้เป็นสินค้าชนิดอื่นๆ ให้มากขึ้นกว่าเดิม

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

เมื่อพิจารณาศักยภาพของผลิตภัณฑ์ จากการคำนวณ สามารถคัดเลือกตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ ที่มีศักยภาพที่จะให้ผลตอบแทนสูงแก่กลุ่มฯ สามารถพัฒนาและขยายการผลิตได้ต่อไปในอนาคต ได้แก่ผลิตภัณฑ์ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าจำนวน 10 ชนิดด้วยกัน ดังรายละเอียดในหัวข้อ 4.5 เรื่องต้นทุนและผลตอบแทน ซึ่งในจำนวนผลิตภัณฑ์ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทั้ง 10 ชนิดนี้ หากพิจารณาในด้านอัตรายอดขาย จะเห็นได้ว่า ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) ขนาด 32 นิ้ว x 4 เมตร มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมสูงสุดคิดเป็นร้อยละ 17.04 ของยอดขายทั้งหมด คิดเป็นมูลค่าสูงถึง 60,600.00 บาท รองลงมาเป็นผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) ขนาด 32 นิ้ว x 4 เมตร ที่มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม คิดเป็น ร้อยละ 17.01 ของยอดขายทั้งหมด และมีมูลค่าเท่ากับ 60,500 บาท ส่วนอันดับที่ 3 คือ ผ้า

สองชาย (31 x 2 เมตร) ซึ่งมีอัตรายอดขายคิดเป็นร้อยละ 13.97 ของยอดขายทั้งหมด คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 49,680 บาท

พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุน พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนของต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มีค่าต่ำกว่าที่ได้จากต้นทุนของกลุ่มฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร ให้อัตรากำไรต่อต้นทุนสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 59.86 รองลงไปเป็นกระเป๋าสรรพ และผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตรากำไรต่อต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 57.03 และ ร้อยละ 33.86 ตามลำดับ

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่า อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตของต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มีค่าต่ำกว่าที่ได้จากต้นทุนกลุ่มฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร ให้อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 37.44 รองลงไปเป็นกระเป๋าสรรพ และผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 36.32 และ ร้อยละ 25.29ตามลำดับ

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.11)

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

- ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัสดุอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่เป็นของสมาชิกเอง ดังนั้นกลุ่มฯ จึงไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษา
- สมาชิกของกลุ่มฯ มีประสบการณ์ในการทอผ้ามาเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีทักษะในการทอผ้าเป็นอย่างดี
- กลุ่มฯ มีประธานที่มีความสามารถในการทอ การบริหาร สามารถควบคุมการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้า และเป็นที่ยอมรับนับถือจากสมาชิกในกลุ่มฯ เอง ทำให้โอกาสในการพัฒนาของกลุ่มฯ ในอนาคตมีสูง
- การจัดตั้งโรงทอของกลุ่มฯ ซึ่งมีพื้นที่กว้างขวาง มีการใช้พื้นที่อย่างเป็นสัดส่วน ทำให้สมาชิกสามารถดำเนินผลิตได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีข้อดีในด้านศักยภาพของปัจจัยการผลิตหลายอย่าง แต่ปัญหาหลักที่ไม่สามารถสำรวจวัตถุดิบประเภทฝ้าย และค่าใช้จ่ายแรงงาน อันเนื่องมาจากเงินทุนสำรองไม่เพียงพอ ทำให้โดยภาพรวม ศักยภาพทางด้านนี้ของกลุ่มฯ ยังค่อนข้างน้อย

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ในการเตรียมฝ้ายก่อนการทอ กลุ่มฯ ได้ใช้ฝ้ายสำเร็จรูปในการทอเป็นผลิตภัณฑ์ ดังนั้นกลุ่มฯ จึงทำให้เกิดความสะดวกและช่วยลดขั้นตอนในส่วนของการย้อมสีผ้า แต่จะเกิดความล่าช้าของขั้นตอนการเตรียมฝ้ายสำหรับขึ้นกี่กระตุก เพราะต้องใช้เวลาและแรงงานมาก แต่ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อกระบวนการผลิตมากนัก เนื่องจากกี่กระตุกที่กลุ่มฯ ใช้อยู่ในปัจจุบันมีเพียง 1 หลัง และประธานกลุ่มฯ มีความชำนาญในการใช้กี่กระตุกเป็นอย่างดี

สมาชิกของกลุ่มฯ มีทักษะในการทอเป็นอย่างดี ดังนั้นจึงไม่เกิดปัญหาในขั้นตอนของการทอ และนอกจากนี้ สมาชิกยังมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ในการคิดค้นการทอลวดลายใหม่ตลอดเวลา แต่อย่างไรก็

ตาม ประธานกลุ่มฯ และนางพิไลลักษณ์จะเป็นผู้ควบคุมการผลิตและให้คำปรึกษาด้านการผลิตแก่สมาชิกด้วย โดยสรุปแล้ว ศักยภาพของกระบวนการผลิตของกลุ่มฯ ค่อนข้างดี

ตารางที่ 4.11 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย	ราคาขาย/หน่วย	ยอดขาย/ปี(บาท)
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสีหน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	ชิ้น	101	600	60,600.00
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 2 เมตร	ชิ้น	276	180	49,680.00
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 4 เมตร	ใบ	177	280	49,560.00
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชิ้น	0	1200	0.00
กระเป๋ (ธรรมดา)	ชิ้น	0	110	0.00
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	ชุด	3	300	900.00
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร	ชิ้น	1	250	250.00
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	ผืน	0	700	0.00
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	ผืน	0	250	0.00
รวม				221,490.00
ยอดขายรวม				355,710.00

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	อัตรายอดขาย ของผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม(%)	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม	
		1	2	1	2
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสีหน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	17.0082	550.00	561.53	60,500.00	61,768.58
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 2 เมตร	17.0363	600.00	612.30	60,600.00	61,841.90
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 4 เมตร	13.9664	130.00	134.47	35,880.00	37,114.77
ชุดกระโปรงและเสื้อ	13.9327	250.00	255.42	44,250.00	45,210.08
กระเป๋ (ธรรมดา)	0.0000	1050.00	1053.14	-	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	0.0000	70.00	70.05	-	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร	0.2530	250.00	257.07	750.00	771.20
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	0.0703	150.00	156.39	150.00	156.39
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	0.0000	550.00	553.13	-	-
รวม	0.0000				
ยอดขายรวม					

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	กำไรต่อหน่วย		กำไรรวม	
	1	2	1	2
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสีหน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	-	- 11.53	-	- 1,268.58
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 2 เมตร	-	-12.30	-	- 1,241.90
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 4 เมตร	50.00	45.53	13,800.00	12,565.23
ชุดกระโปรงและเสื้อ	30.00	24.58	5,310.00	4,349.92
กระเป๋ (ธรรมดา)	150.00	146.86	-	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	40.00	39.95	-	-
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร	50.00	42.93	150.00	128.80
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	100.00	93.61	100.00	93.61
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	150.00	146.87	-	-
รวม				
ยอดขายรวม				

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)		อัตรากำไรต่อราคาผลผลิต (ร้อยละ)	
	1	2	1	2
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสีหน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	0.00	-2.05	0.00	-2.10
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 2 เมตร	0.00	-2.01	0.00	-2.05
ผ้าสองชาย 31 นิ้ว x 4 เมตร	38.46	33.86	27.78	25.29
ชุดกระโปรงและเสื้อ	12.00	9.62	10.71	8.78
กระเป๋ (ธรรมดา)	14.29	13.95	12.50	12.24
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	57.14	57.03	36.36	36.32
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร	20.00	16.70	16.67	14.31
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	66.67	59.86	40.00	37.44
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	27.27	26.55	21.43	20.98
รวม				
ยอดขายรวม				

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนกลุ่ม

2) ต้นทุนจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีผู้เข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ โดยตรง แต่อย่างไรก็ตามสามารถแบ่งการบริหารการตลาดของกลุ่มฯได้เป็น 2 ช่วง ได้แก่ ในช่วงแรกหลังจากที่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นในปี 2540 ผู้ที่ทำหน้าที่ในการบริหารการตลาด คือ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งจะเป็นผู้คอยรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แต่ก็ไม่ได้มีการออกหาตลาดแต่อย่างใด ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทอเสร็จจะนำไปวางขายที่บ้านของนางศรีลย์ ซึ่งเป็นเหรียญญิกของกลุ่มฯ ในขณะนั้น เนื่องจากเห็นว่าบ้านของนางศรีลย์ติดถนน มองเห็นได้ง่าย สะดวกต่อลูกค้าที่จะเข้ามาติดต่อ นอกจากนี้สมาชิกบางรายที่จะรับของกลุ่มฯ ไปขายต่อก็จะไปรับของที่บ้านของนางศรีลย์ด้วย

ในปี 2544 หลังจากที่นางพิไลลักษณ์ เข้ามาเป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มฯ ก็ได้ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการตลาดให้กับกลุ่มฯ โดยทำหน้าที่หาตลาด และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่รับซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายในนามกลุ่มฯ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มฯ อีกทางหนึ่ง

5.1.2 การวางแผนการตลาด

ในปัจจุบัน กลุ่มฯ ยังไม่มีการวางแผนในด้านการตลาดที่ชัดเจน เนื่องจากกลุ่มฯ ยังขาดผู้ทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง มีเพียงนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษากลุ่มฯ เท่านั้นที่คอยช่วยเหลือทางด้านการตลาดของกลุ่มฯ โดยรับซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่าย หาตลาด และประชาสัมพันธ์ตามวิทยุ เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์ ในอนาคต กลุ่มฯ มีความคิดที่จะขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าเดิม โดยจะแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ให้เป็นสินค้าชนิดอื่นๆ เช่น การแปรรูปเป็นกระเป๋า และของชำร่วยชนิดต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า และเป็นการขยายตลาดได้อีกทางหนึ่ง ในด้านราคา กลุ่มฯ มีความคิดที่จะปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้น หากต้นทุนวัตถุดิบจำพวกฝ้ายและดิน มีราคาที่สูงขึ้น ส่วนในด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มฯ มีความคิดที่จะชักจูงหน่วยงานราชการให้เข้ามาดูงานที่กลุ่มฯ รวมถึงการโฆษณาผ่านสื่อมวลชนต่าง ๆ ทั้งทางวิทยุและ โทรทัศน์ เพื่อให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม จากการวิเคราะห์ ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการวางแผนทางด้านการตลาดของกลุ่มฯ นอกจากกลุ่มฯ ขาดผู้ทำหน้าที่ด้านการตลาดอย่างแท้จริง กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ทางด้านการตลาด และข้อมูลด้านการตลาดทำจำเป็นต่อการบริหารงานทางด้านนี้

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในช่วงแรกก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มฯ ในปี 2537 ผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านทอ จะเป็นผ้าพื้นธรรมดา หลังจากที่มีรวมกลุ่มฯ ในปี 2537 ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกทอจะเป็นผ้าพื้นและผ้า 2 ชาย และได้มีการทอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้นในปี 2540 หลังจากที่มีการรวมกลุ่มฯ อย่างจริงจัง และในปีนี้นี้กลุ่มฯ ได้ริเริ่มมีผลิตภัณฑ์แปรรูป

จำพวกถุงย่าม และกระเป๋าชนิดต่างๆ ส่วนการทอที่มีการล้งลาย และการทอผ้าลายน้ำไหลนั้น ได้เริ่มทอในช่วงปลายปี 2542 หลังจากที่ได้โครงการพัฒนาคุณภาพผ้าพื้นเมืองไทยเพื่อการส่งเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่ประชาชน (ฝ่ายแกมใหม่) เข้ามาจัดฝึกอบรมการทอ และในปี 2543 กลุ่มฯ ก็ได้เริ่มทำการแปรรูปชุดเสื้อและกระโปรง รวมถึงการผลิตตุ่ง

ในปีการผลิต 2544 จนถึงปัจจุบัน นอกจากผ้าทอที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้นเองแล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ รับจากแหล่งอื่นมาจำหน่ายด้วย ได้แก่ ผ้าทอจากห้วยโก้น และผ้ากะเหรี่ยง เป็นต้น

ด้านการบรรจุภัณฑ์ ยังคงเป็นบรรจุภัณฑ์แบบเดิม คือ ถุงพลาสติกใส และถุงหิ้ว ที่เริ่มใช้ตั้งแต่มีการรวมกลุ่มฯ

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ปีการผลิต					
			ก่อน 40	2540	2541	2542	2543	2544
1. ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร				●	●	●
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร				●	●	●
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร				●	●	●
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร				●	●	●
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร				●	●	●
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร				●	●	●
2. ผ้าสองชาย	ชิ้น	2 เมตร x 31 นิ้ว	●	●	●	●	●	●
	ชิ้น	4 เมตร x 31 นิ้ว	●	●	●	●	●	●
3. ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร		●	●	●	●	●
(ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร		●	●	●	●	●
4. ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร		●	●	●	●	●
5. ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-					●	●
6. ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-		●	●	●	●	●
(จากผ้าทอธรรมดา)	ใบ	-		●	●	●	●	●
7. กระเป๋า (ธรรมดา)	ใบ	-		●	●	●	●	●
(หูด)	ใบ	-		●	●	●	●	●
8. ตุ่ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร					●	●

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ปีการผลิต					
			ก่อน 40	2540	2541	2542	2543	2544
(เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร						
9. ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร						
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร						
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร						
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร						
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร						
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร						
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร						
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร						
(ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร						
(ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร						
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร						
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร						
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร						
10. ชุดแซ็ค	ชุด	-						
11. ผ้าพื้นฟูง 2 เส้น (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร						
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 1 เมตร						
12. ผ้ามะเหวี่ยง	ผืน	32 นิ้ว x 2 เมตร						
13. ผ้าปัก (ลายดั้งเดิม)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร						
(ลายดอก)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร						
14. ผ้าห้วยโก้น	ชิ้น	-						

หมายเหตุ : ● → หมายถึง ช่วงปีที่มีการผลิต

● - - - - - → หมายถึง ช่วงปีที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

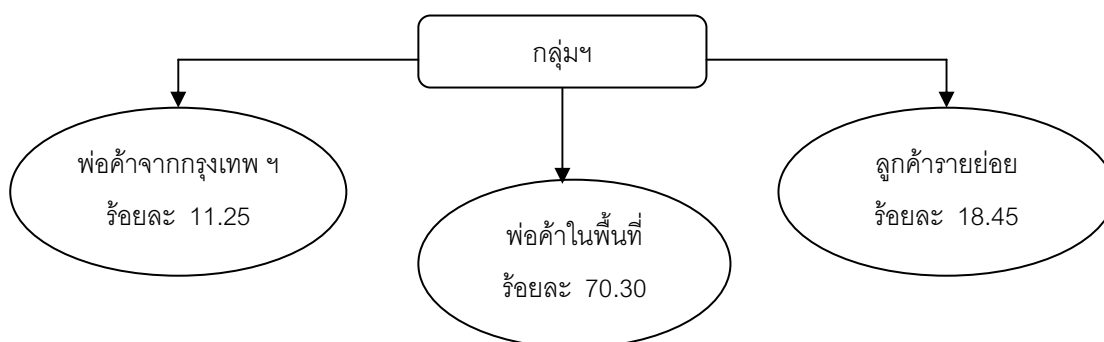
ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

จากบัญชีขายของกลุ่มฯ รวมทั้งการสัมภาษณ์ ปีการผลิต 2544 สามารถจำแนกช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ แบ่งเป็น พ่อค้าในพื้นที่ที่รับสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง ซึ่งมีมูลค่ารวมเท่ากับ 250,080 บาท คิดเป็นร้อยละ 70.30 พ่อค้าจากกรุงเทพฯ มีมูลค่ารวมเท่ากับ 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.25 และลูกค้ารายย่อย ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 65,630 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.45 ของยอดจำหน่ายทั้งหมด ดังแผนภาพที่ 5.1 และตารางที่ 5.2

ส่วนราคาขายของผลิตภัณฑ์ ที่กลุ่มฯ ขายให้กับพ่อค้าคนกลาง หรือลูกค้ารายย่อย เป็นราคาเดียวกัน คือ ขายในราคาส่ง และในการขนส่ง ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าในพื้นที่ส่วนใหญ่จะมารับสินค้าเองที่กลุ่มฯ มีลูกค้าเพียงน้อยรายที่อยู่ต่างอำเภอ หรืออยู่ในตัวเมือง กลุ่มฯ จะฝากส่งสินค้าผ่านทางรถโดยสารประจำทาง ส่วนลูกค้าจากกรุงเทพฯ จะมีการจัดส่งแบบ พ.ก.ง



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ตารางที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายรวม

ประเภทของลูกค้า	รายชื่อ	มูลค่าซื้อ (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าในพื้นที่	-	250,080.00	70.30	ลูกค้าขนส่งเอง
พ่อค้าจากกรุงเทพฯ	ไม่ทราบชื่อ	40,000.00	11.25	แบบ พ.ก.ง
ลูกค้ารายย่อย	ไม่ทราบชื่อ	65,630.00	18.45	ลูกค้าขนส่งเอง
รวม		355,710.00	100	

หมายเหตุ : ในบางครั้งกลุ่มฯ จะมีการฝากส่งสินค้าให้กับลูกค้าในพื้นที่ต่างอำเภอ ทางรถโดยสารประจำทาง

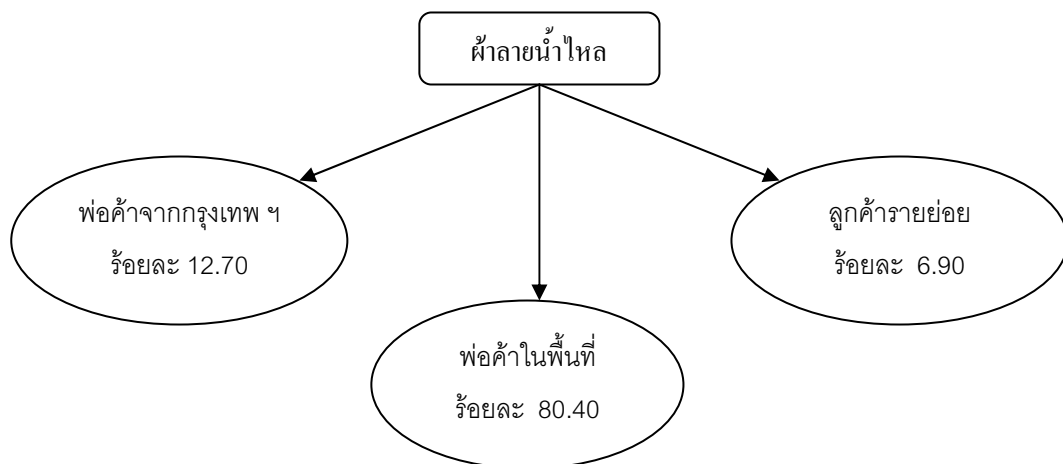
ที่มา : จากการสำรวจ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

จากการสำรวจผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ พบว่า ในการขายกลุ่มฯ ไม่ได้มีการจัดทำบัญชีขายที่สม่ำเสมอ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องประเมินยอดขายจากบัญชีที่กลุ่มฯ ได้ทำไว้และจากการสัมภาษณ์ และพบว่าในปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้ แต่ไม่สามารถระบุช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดได้ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้มีการจัดทำบัญชีขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ แต่สามารถระบุช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งเป็นประเภทต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าลายน้ำไหล

มูลค่าการจัดจำหน่ายผ้าลายน้ำไหลในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 192,850 บาท โดยมีช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นพ่อค้าในพื้นที่ มีมูลค่าเท่ากับ 155,050 บาท คิดเป็นร้อยละ 80.40 พ่อค้าจากกรุงเทพฯ และลูกค้ารายย่อย มีมูลค่าเท่ากับ 24,500 บาท และ 13,300 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 12.70 และ 6.90 ของยอดขายทั้งหมด ตามลำดับ ดังแผนภาพที่ 5.2 และตารางที่ 5.3



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าลายน้ำไหล

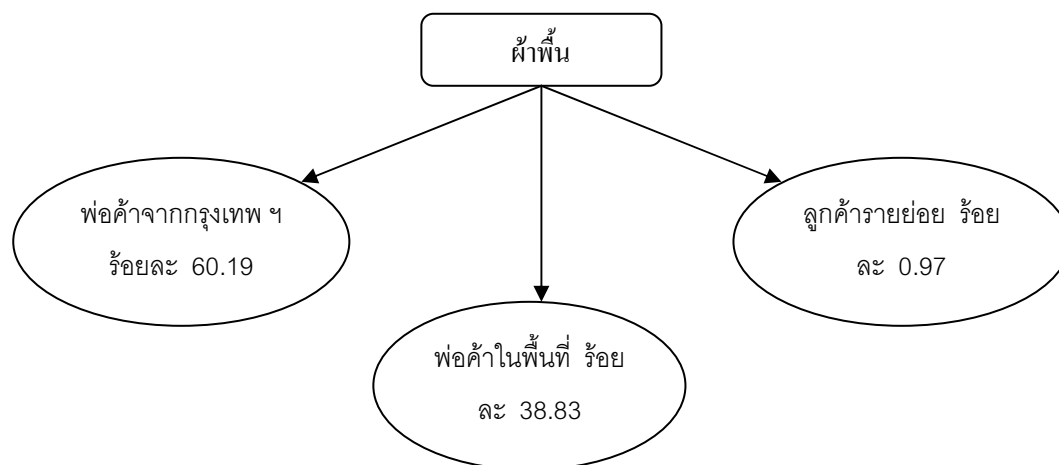
ตารางที่ 5.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าลายน้ำไหล

ประเภทของลูกค้า	รายชื่อ	มูลค่าซื้อ (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าในพื้นที่	นางสายคำ สุขสอน	48,000.00	24.89	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางสุตานัน เนตรทิพย์	50,000.00	25.93	ลูกค้าขนส่งเอง
	นายชนุตย์ ริพน	13,000.00	6.74	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางพิไลลักษณ์ อานภาพรรเจิด	42,000.00	21.78	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางศรีลัษ ศิริพัฒน์	2,050.00	1.06	ลูกค้าขนส่งเอง
พ่อค้าจากกรุงเทพฯ	ไม่ทราบชื่อ	24,500.00	12.70	แบบ พ.ก.ง
ลูกค้ารายย่อย	ไม่ทราบชื่อ	13,300.00	6.90	ลูกค้าขนส่งเอง
รวม		192,850.00	100	

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าพื้น

มูลค่าการจัดจำหน่ายผ้าพื้นในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 25,750 บาท โดยมีช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นพ่อค้าในพื้นที่ มีจำนวน 1 ราย คือ นายชนุตย์ ริพน มีมูลค่าการจัดซื้อเท่ากับ 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 38.83 พ่อค้าจากกรุงเทพฯ ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 15,500 คิดเป็นร้อยละ 60.19 และลูกค้ารายย่อย ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 250 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.97 ของยอดขายทั้งหมด รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.3 และตารางที่ 5.4



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพื้น

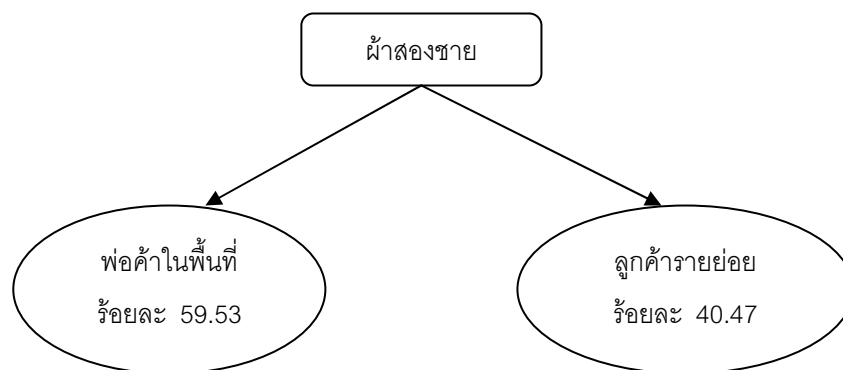
ตารางที่ 5.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพื้น

ประเภทของลูกค้า	รายชื่อ	มูลค่าซื้อ (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าในพื้นที่	นายชุตย์ ธิพน	10,000.00	38.83	ลูกค้าขนส่งเอง
พ่อค้าจากกรุงเทพฯ	ไม่ทราบชื่อ	15,500.00	60.19	แบบ พ.ก.ง
ลูกค้ารายย่อย	ไม่ทราบชื่อ	250.00	0.97	ลูกค้าขนส่งเอง
รวม		25,750.00	100	

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าสองชาย

มูลค่าการจัดจำหน่ายผ้าสองชายในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 99,240 บาท โดยมีช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นพ่อค้าในพื้นที่คิดเป็นร้อยละ 59.53 และลูกค้ารายย่อย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 40.47 ของยอดขายทั้งหมด รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.4 และตารางที่ 5.5



แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย

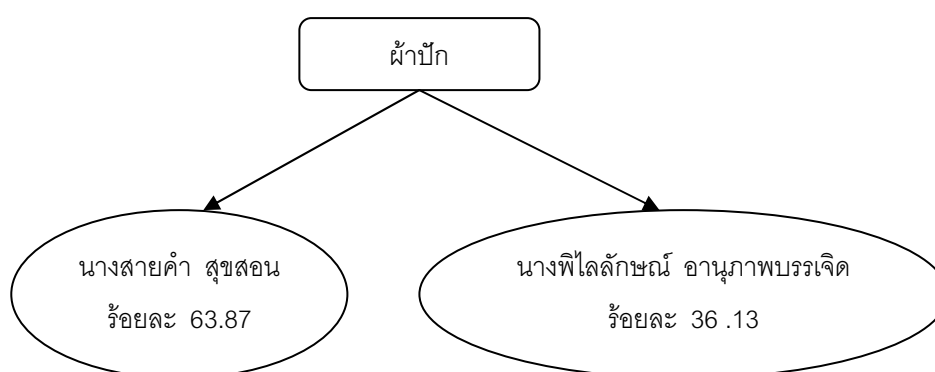
ตารางที่ 5.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย

ประเภทของลูกค้า	รายชื่อ	มูลค่าซื้อ (บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	วิธีการขนส่ง
พ่อค้าในพื้นที่	นางสายคำ สุขสอน	16,000.00	16.12	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางสุนีย์ หาญยุทธ	6,800.00	6.85	ลูกค้าขนส่งเอง
	นายชนุตย์ วิพน	5,000.00	5.04	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางพิไลลักษณ์ อานุกาพบรรเจิด	9,000.00	9.07	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางสมศรี	12,610.00	12.71	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางดี	7,600.00	7.66	ลูกค้าขนส่งเอง
	นางศรีลย์ ศิริพัฒน์	2,070.00	2.09	ลูกค้าขนส่งเอง
ลูกค้ารายย่อย	ไม่ทราบชื่อ	40,160.00	40.47	ลูกค้าขนส่งเอง
รวม		99,240.00	100	

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก

มูลค่าการจัดจำหน่ายผ้าสองชายในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 25,050 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ได้จำหน่ายให้กับพ่อค้าในพื้นที่จำนวน 2 ราย คือ นางสายคำ สุขสอน มีมูลค่าจัดซื้อจำนวน 16,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 63.87 ของยอดขายทั้งหมด และนางพิไลลักษณ์ อานุกาพบรรเจิด มีมูลค่าการจัดซื้อเท่ากับ 9,050 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.13 ของยอดขายทั้งหมด รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.5



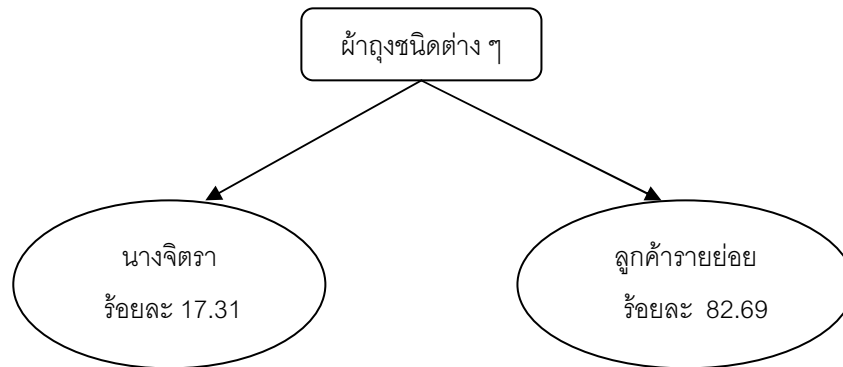
แผนภาพที่ 5.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าสองชาย

ผลิตภัณฑ์ผ้าห้วยโก้น

มูลค่าการจัดจำหน่ายผ้าห้วยโก้นในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 6,800 บาท โดยมีช่องทางการจำหน่ายช่องทางเดียว ซึ่งเป็นลูกค้ารายย่อยทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุง

มูลค่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุงในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 5,200 บาท โดยมีช่องทางการจำหน่ายแบ่งเป็นพ่อค้าในพื้นที่ คือ นางจิตรา มีมูลค่าการจัดซื้อเท่ากับ 900 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.31 และลูกค้ารายย่อย ซึ่งมีมูลค่าการจัดซื้อเท่ากับ 4,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 82.69 ของยอดจำหน่ายทั้งหมด รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.6



แผนภาพที่ 5.6 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุง

ผลิตภัณฑ์ประเภทถุงย่าม

มูลค่าการจัดจำหน่ายถุงย่ามในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 120 บาท ซึ่งมีลูกค้าเพียงรายเดียวที่เข้ามาซื้อ โดยเป็นลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อที่กลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ประเภทสบู่

มูลค่าการจัดจำหน่ายถุงย่ามในปีการผลิต 2544 เท่ากับ 700 บาท ซึ่งมีลูกค้า โดยเป็นลูกค้ารายย่อยที่เข้ามาซื้อที่กลุ่มฯ

ในปีการผลิต 2544 มีผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ไม่สามารถขายได้ ได้แก่ ตุ้ง ผ้าขาวม้า ชุดกระโปรง ชุดแซ็ค กระเป๋า และผ้ากะเหรี่ยง

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นการตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต (Mark on) โดยพิจารณาด้านต้นทุนค่าวัตถุดิบที่เป็นค่าฝ้าย และดินชนิดต่าง ๆ รวมกับค่าแรงในการทอ ระยะเวลาในการทอ บวกกับค่าตัดเย็บในบางผลิตภัณฑ์และกำไร 10 – 50 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้จะเปรียบเทียบกับราคากับคู่แข่งในตลาด ซึ่งโดยรวมแล้วจากการสัมภาษณ์ ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่งในตลาด

ราคาขายของกลุ่มฯ ทั้งการขายส่ง และขายปลีก จะใช้ราคาเดียวกัน ซึ่งรายละเอียดราคาของผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของกลุ่มฯ แสดงได้ดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ราคา (บาท)
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	650
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	350
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	250
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	700
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	550
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	600
ผ้าสองชาย	ชิ้น	2 เมตร x 31 นิ้ว	180
	ชิ้น	4 เมตร x 31 นิ้ว	280
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	120
(ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	100
ผ้าขาวม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	120
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-	1200
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	120
(จากผ้าทอธรรมดา)	ใบ	-	60
กระเป๋ (ธรรมดา)	ใบ	-	110
(หูหิ้ว)	ใบ	-	110
ตุ่ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	450
(เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	150
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	300
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	250
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	350
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	300
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	550
(ธรรมดา หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	450
(ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	700
(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	700
(ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	800
(ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	700

ตารางที่ 5.6 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ราคา (บาท)
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	420
(ธรรมดา)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	300
ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	700
ชุดแซ็ค	ชุด	-	500
ผ้าพื้นพุง 2 เส้น (ธรรมดา)	เมตร	35 นิ้ว x 1 เมตร	80
ดินเงินดินทอง	เมตร	35 นิ้ว x 1 เมตร	130
ผ้ากะเหรี่ยง	ผืน	32 นิ้ว x 2 เมตร	200
ผ้าปัก (ลายดั้งเดิม)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	120
(ลายดอก)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	150
ผ้าห้วยโก้น	ผืน	-	400

ที่มา : จากการสำรวจ

พิจารณาราคาและการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ที่ถูกคัดเลือกจำนวน 10 ผลิตภัณฑ์ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ในราคา 550.00 บาท ซึ่งเท่ากับค่าตอบแทนที่กลุ่มฯ จ่ายให้กับสมาชิก ทำให้กลุ่มฯ ไม่ได้กำไรหรือขาดทุนจากการขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า มีต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นจากต้นทุนกลุ่มฯ 2.55 บาท ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนจากการตั้งราคาร้อยละ 2.51

ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ในราคา 600.00 บาท ซึ่งเท่ากับค่าตอบแทนที่กลุ่มฯ จ่ายให้กับสมาชิก ทำให้กลุ่มฯ ไม่ได้กำไรหรือขาดทุนจากการขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า มีต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นจากต้นทุนกลุ่มฯ 2.78 บาท ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนจากการตั้งราคาร้อยละ 2.46

ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร)

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 130.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 180.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 38.46

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ คือ 134.47 บาท รวมกับต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 135.31 บาท และเมื่อขายในราคา 180.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 33.23

ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 4 เมตร)

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 250.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 280.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 12.00

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ คือ 255.42 บาท รวมต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 256.72 บาท และเมื่อขายในราคา 280.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 9.11

ชุดกระโปรงและเสื้อ

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ รับซื้อผ้าจากสมาชิก และนำไปจ้างตัดเย็บ โดยมีต้นทุนรวมเท่ากับ 1,050.00 บาท บาทต่อชุด และขายในราคา 1,200.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 14.29

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ รับซื้อผ้าจากสมาชิก และนำไปจ้างตัดเย็บ โดยมีต้นทุนรวมเท่ากับ 1,053.14 บาท รวมต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 1,053.14 บาท และเมื่อขายในราคา 1,200.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 13.95

กระเป๋าสรรพดา

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ รับซื้อผ้าจากสมาชิก และนำไปจ้างตัดเย็บ โดยมีต้นทุนรวมเท่ากับ 70.00 บาท บาทต่อใบ และขายในราคา 110.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 57.14

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ รับซื้อผ้าจากสมาชิก และนำไปจ้างตัดเย็บ โดยมีต้นทุนรวมเท่ากับ 70.05 บาท มีต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นรวมเป็นต้นทุนเท่ากับ 70.05 บาท และเมื่อขายในราคา 110.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 57.03

ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 2 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 250.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 300.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 20.00

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ คือ 257.07 บาท รวมต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 258.46 บาท และเมื่อขายในราคา 300.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 16.16

ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 150.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 250.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 66.67

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ คือ 156.39 บาท รวมต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 157.55 บาท และเมื่อขายในราคา 250.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 59.12

ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 4 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 550.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 700.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 27.27

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ พบว่า จากต้นทุนกลุ่มฯ คือ 553.13 บาท รวมกับต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นต้นทุนเท่ากับ 553.13 บาท และเมื่อขายในราคา 700.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 26.55

ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 2 เมตร

เนื่องจากการตั้งราคา โดยกลุ่มฯ พิจารณาจากต้นทุนการผลิต เมื่อพิจารณาจากต้นทุนกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มาในราคา 250.00 บาทต่อชิ้น และขายในราคา 300.00 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 20.00

พิจารณาการตั้งราคา เปรียบเทียบกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ คือ 253.00 บาท รวมกับต้นทุนด้านการตลาดเพิ่มขึ้นรวมเป็นต้นทุนเท่ากับ 253.00 บาท และเมื่อขายในราคา 300.00 บาทต่อชิ้น ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรจากการตั้งราคาร้อยละ 18.58

(รายละเอียดแสดงในตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 ราคาและการตั้งราคา

รายการ	ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่มฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	550.0000	Mark On	561.5325	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		1.6235	
3. ราคาขาย	550.0000		550.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	550.0000		563.1560	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	0.0000	0.0000	-13.1560	-2.3429

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	600.0000	Mark On	612.2960	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		2.7832	
3. ราคาขาย	600.0000		600.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	600.0000		615.0792	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	0.0000	0.0000	-15.0792	-2.4627

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร)			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	130.0000	Mark On	130.9676	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		0.8349	
3. ราคาขาย	180.0000		180.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	130.0000		131.8025	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	50.0000	38.4615	48.1975	36.8011

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 4 เมตร)			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	250.0000	Mark On	251.5646	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		1.2988	
3. ราคาขาย	280.0000		280.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	250.0000		252.8634	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	30.0000	12.0000	27.1366	10.7871

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ชุดกระโปรงและเสื้อ			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	1050.0000	Mark On	1050.2667	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		0.0000	
3. ราคาขาย	1200.0000		1200.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	1050.0000		1050.2667	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	150.0000	14.2857	149.7333	14.2567

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋ารั้วธรรมดา			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	70.0000	Mark On	70.0500	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		0.0000	
3. ราคาขาย	110.0000		110.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	70.0000	57.1429	70.0500	57.0307
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	40.0000		39.9500	

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 2 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	150.0000	Mark On	157.0667	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		1.3916	
3. ราคาขาย	300.0000		300.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	150.0000	100.0000	158.4583	90.1157
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	150.0000		141.5417	

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	130.0000	Mark On	136.3889	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		1.1597	
3. ราคาขาย	250.0000		250.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	130.0000		137.5486	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	120.0000	92.3077	112.4514	82.4491

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 4 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	550.0000	Mark On	553.1334	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		0.0000	
3. ราคาขาย	700.0000		700.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	550.0000		553.1334	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(4)	150.0000	27.2727	146.8666	26.5518

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 2 เมตร			
	ต้นทุนกลุ่ม ฯ	การตั้งราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	150.0000	Mark On	153.0000	Mark On
2. ต้นทุนการตลาด	0.0000		0.0000	
3. ราคาขาย	250.0000		250.0000	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	150.0000		153.0000	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(4)	100.0000		97.0000	
		66.6667		63.3987

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

ในปี 2544 หลังจากทีนางพิไลลักษณ์ ได้เข้ามาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มฯ นอกจากจะทำหน้าที่เป็นพ่อค้ารับซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง ยังเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ ช่วยให้เกิดวิธีการส่งเสริมการขายหลายวิธีด้วยกัน ดังนี้

1. การให้เครดิตแก่ลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ เป็นพ่อค้าในพื้นที่ ซึ่งหากเป็นพ่อค้าที่รู้จักกัน เมื่อมาซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม ฯ จะไม่มีการมัดจำใดๆ โดยกลุ่มฯ จะให้สินค้าไปก่อน และเมื่อลูกค้าขายสินค้าได้ ก็จะนำเงินมาชำระ ส่วนลูกค้าที่ไม่รู้จักหรือไม่สนิทกัน ก็จะมีการจ่ายเงินมัดจำร้อยละ 50 ของยอดการสั่งซื้อ และที่เหลืออีกร้อยละ 50 ให้ชำระเมื่อขายสินค้าได้ ส่วนลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด จะมีการรับจ่ายเงินแบบพ.ก.ง โดยที่ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินมัดจำร้อยละ 50 ของยอดการสั่งซื้อ และหลังจากที่ลูกค้าได้รับของ จะต้องชำระเงินที่เหลืออีกร้อยละ 50 ภายใน 1 เดือน และจากการที่กลุ่มฯ ให้เครดิตกับลูกค้าดังที่กล่าวในขั้นต้น กลุ่มฯ ยังไม่เคยประสบปัญหาการผิดชำระเงินจากลูกค้าแต่อย่างใด

2. การออกร้าน โดยนางพิไลลักษณ์ ซึ่งได้ซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่จัดแสดงในที่ต่างๆ ในนามของกลุ่มฯ เช่น งาน 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ที่จังหวัดเชียงใหม่ และงานแสดงสินค้าที่โรงแรมซีดีปาร์ค จังหวัดน่าน เป็นต้น

3. การโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านทางรายการวิทยุของสถานีกองทัพบกที่ 3 และทางวิทยุ อ.ส.ม.ท จังหวัดน่าน

4. การให้ส่วนลดแก่ลูกค้า โดยกลุ่มฯ ไม่ได้ให้ส่วนลดเป็นตัวเงิน แต่จะให้ส่วนลดในรูปของแถมที่เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

จากการให้สัมภาษณ์ นอกจากการส่งเสริมการขายที่ได้กล่าวไปแล้วในขั้นต้น กลุ่มฯ ยังมีวิธีการรักษาลูกค้าเก่า โดยรับเปลี่ยนสินค้าที่ลูกค้าได้ซื้อไปแล้วขายไม่ได้ แต่มีเงื่อนไขว่าสินค้าที่นำเปลี่ยนจะต้องไม่เปื้อน และอยู่ในสภาพเดิม และในกรณีลูกค้าที่อยู่ในชุมชนใกล้เคียง กลุ่มฯ จะอำนวยความสะดวกโดยจะบริการนำส่งสินค้าให้กับลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ว่ามีคุณภาพดี ราคาถูกกว่าท้องตลาด และสีไม่จืดจาง ทำให้เป็นที่ต้องการของตลาด

จากวิธีการรักษาลูกค้าเก่าทั้งหมดที่กล่าวในขั้นต้น พบว่า การรับเปลี่ยนสินค้าเป็นวิธีการรักษาลูกค้าเก่า ที่ลูกค้าให้ความพอใจ และยังคงเป็นสิ่งที่สนใจลูกค้าให้มาซื้อสินค้ากับกลุ่มฯ ต่อไป

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ของกลุ่มฯ เกิดจากการที่นางพิไลลักษณ์ ได้ซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานต่างๆ ได้จัดขึ้น โดยจำหน่ายในนามของกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จัก และการโฆษณาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านทางสถานีวิทยุ ดังที่กล่าวไปในขั้นต้น

จากวิธีการดังกล่าว จะพบว่า วิธีการหาลูกค้าใหม่ที่ได้ผลดีพอสมควร คือ การซื้อสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ ซึ่งทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น และมีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าของกลุ่มฯ มากขึ้นกว่าเดิม

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. ในช่วงที่มีคำสั่งซื้อ (Order) เข้ามาน้อย หรือไม่มีการสั่งซื้อเข้ามา ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ จะต้องทำการทอสินค้าออกมาเพื่อให้เป็นสินค้าทดลองตลาด ทำให้มักเกิดปัญหาสินค้าที่ทอออกมาจำหน่ายไม่ค่อยได้

2. สถานที่จัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ในปัจจุบันถึงแม้จะย้ายเข้ามาจำหน่ายในร้านค้าของชุมชนที่ติดเส้นทางคมนาคม แต่การตกแต่งร้านค้า ยังไม่เป็นที่สนใจแก่ลูกค้า

3. กลุ่มฯ ยังไม่มั่นใจในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยการฝากสินค้าไปกับรถโดยสารประจำทาง เนื่องจากกลัวสินค้าสูญหาย หรือชำรุด

4. ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ไม่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง คือ ผลิตภัณฑ์จะมีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ อื่นๆ

5. ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ที่เป็นสินค้าแปรรูปยังมีน้อย และผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีอยู่ ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างตัดเย็บจากภายนอกกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ต้องเสียต้นทุนมากขึ้น

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาจัดอบรมแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ และเป็นวิธีการขยายตลาดได้อีกทางหนึ่ง

2. ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ความสนใจและเข้ามาช่วยเหลือกลุ่ม ฯ อย่างจริงจัง เช่น ประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่ม ฯ เพื่อที่กลุ่ม ฯ จะได้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

3. กลุ่ม ฯ ต้องการนำสินค้าของกลุ่ม ฯ ไปออกแสดงสินค้ากับทางหน่วยงานราชการ โดยที่กลุ่ม ฯ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมาก

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

ด้านสถานที่จัดจำหน่าย

กลุ่ม ฯ มีร้านค้าสำหรับจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ซึ่งบริเวณที่ตั้งติดกับตลาดนัดชุมชน เส้นทางคมนาคม ทำให้เป็นที่สังเกตของลูกค้าที่ผ่านไปมา นอกจากนี้โรงทอยังตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน ดังนั้นหากมีการปรับปรุงตกแต่งให้เป็นที่ตั้งดูลูกค้า และจัดทำป้ายชื่อให้ชัดเจน จะทำให้เป็นจุดสนใจหนึ่ง ในการโฆษณาสินค้าของกลุ่ม ฯ

ด้านราคาของผลิตภัณฑ์

จากการสัมภาษณ์ จะพบว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีราคาต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด แต่คุณภาพของสินค้าใกล้เคียงกัน ทำให้มีโอกาสที่ลูกค้าจะเลือกซื้อสินค้าของกลุ่ม ฯ มีมากขึ้น

ด้านผลิตภัณฑ์

ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่กลุ่ม ฯ ผลิต จะเหมือนกับของคู่แข่งหรือที่อื่นๆ แต่การที่กลุ่ม ฯ รักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้า อีกทั้งในปี 2544 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ยังได้รับเลือกให้เป็น 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้ลูกค้าเชื่อถือในตัวสินค้าของกลุ่ม ฯ มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้การที่กลุ่ม ฯ มีการทอผ้าลายน้ำไหลชนิดเต็มตัวแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ ทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งลูกค้าที่ต้องการผ้าทอนิดนี้ ก็จะต้องมารับซื้อที่กลุ่ม ฯ แต่เพียงที่เดียว

ในปีการผลิต 2545 กลุ่ม ฯ มีแนวคิดที่จะกลับไปทำการทอผ้าลายก่าน ซึ่งเป็นผ้าทอลายดั้งเดิมของชุมชน เพื่อเป็นเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่ม ฯ

ด้านการส่งเสริมการขาย

กลุ่ม ฯ เริ่มที่จะทำการส่งเสริมการขายโดยการออกแสดงสินค้า และการโฆษณาผ่านทางวิทยุ ทำให้โอกาสที่กลุ่ม ฯ จะเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและบุคคลทั่วไปมีมากขึ้น รวมทั้งเพิ่มโอกาสในการขยายตลาดไปยังต่างจังหวัดก็มีมาก

โดยสรุปแล้ว กลุ่ม ฯ มีศักยภาพทางการตลาดค่อนข้างดี ซึ่งสาเหตุหนึ่ง เป็นผลมาจากการที่กลุ่ม ฯ มีที่ปรึกษากลุ่ม ฯ ที่มีความรู้ความสามารถ ทำหน้าที่ในด้านการตลาดให้กับกลุ่ม ฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นตัวแปรที่สำคัญต่อการพัฒนากลุ่ม ฯ ต่อไปในอนาคต

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ผู้ที่ทำหน้าที่ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ หลังจากที่มีการรวมกลุ่มฯ ขึ้นในปี 2540 คือ ประธานกลุ่มฯ และนางสมร ปัญญาวรรณรักษ์ ซึ่งทำหน้าที่เป็นเหรียญกฐนในขณะนั้น ซึ่งนางสมร จะทำหน้าที่ในการเก็บเงินหุ้นของสมาชิก และจัดทำบัญชีรับจ่ายของกลุ่มฯ ส่วนผู้ที่ทำหน้าที่ในการเก็บรักษาเงินที่ได้จากการขายสินค้าของกลุ่มฯ คือ นางสมร ปัญญาวรรณรักษ์ (เหรียญกฐน) และเงินที่ได้จากการดำเนินงานในช่วงแรกกลุ่มฯ ได้นำไปฝากไว้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สาขาบัว โดยผู้นำฝาก คือ เหรียญกฐน หรือประธาน ในส่วนของการเบิกถอนจะเบิกถอนด้วยเหรียญกฐน หรือประธานเช่นกัน

หลังจากที่ได้รับเงินช่วยเหลือทางการเงินจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ในรูปของวัสดุ อุปกรณ์การผลิตรวมถึงวัตถุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิต และมีเงินเหลือให้กลุ่มฯ จำนวน 8,500 บาท รวมกับเงินหุ้นจากสมาชิกจำนวน 4,510 บาท ประธานกลุ่มฯ และเหรียญกฐน ก็ได้ช่วยกันบริหารเงินจำนวนนั้น โดยนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

ในปี 2544 หลังจากที่นางพิไลลักษณ์ ได้เข้ามาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ ได้ทำหน้าที่บริหารการเงินของกลุ่มฯ ร่วมกับประธาน และเหรียญกฐน โดยนางพิไลลักษณ์ เป็นผู้ถือเงินหมุนเวียนที่ใช้จ่ายเป็นค่าวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายอื่นๆในกลุ่มฯ และเงินที่ได้จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ ได้นำไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร อำเภอบัว โดยการเบิกถอน จะเบิกถอนโดยใช้ผู้เบิกถอน 2 ใน 3 ของผู้รับผิดชอบในข้างต้น นอกจากนี้นางพิไลลักษณ์ ยังช่วยเหลือกลุ่มฯ โดยใช้เงินส่วนตัวของตนเองเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ เวลาที่กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

ในช่วงปลายปี 2544 กลุ่มฯ ได้นำเงินที่ได้จากการเข้าหุ้นของสมาชิกจำนวน 4,510 บาท รวมกับผลกำไรจากการดำเนินงานที่ผ่านมาจำนวน 45,000 บาท รวมกับเงินที่ได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่าง รวมเป็นเงินทั้งสิ้นประมาณ 50,000 บาท นำไปจัดสร้างโรงทอของกลุ่มฯ ขึ้น โดยใช้พื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน ทำให้ปัจจุบัน กลุ่มฯ ไม่มีเงินเก็บสะสม

ปีการผลิต 2545 กลุ่มฯ ได้เริ่มทำบัญชีใหม่ทั้งหมดแทนของเก่าที่มีอยู่เดิม โดยจะเป็นบัญชีการรับสินค้า และบัญชีขายของประจำวัน ซึ่งได้เริ่มทำเมื่อวันที่ 8 มีนาคม อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ ไม่มีบัญชีคุมผลิตภัณฑ์ว่าสมาชิกคนไหนทอผ้าชนิดใดให้กับกลุ่มฯ และไม่มีบัญชีว่าสินค้าชนิดใดที่ได้ขายออกไป แต่จะอาศัยการจดจำของสมาชิกแต่ละราย ว่าตนเองได้ทอผ้าชนิดใด ขายไป ให้กับกลุ่มฯ

6.1.2 การวางแผนการเงิน

เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงานในปัจจุบัน เป็นเงินส่วนตัวของนางพิไลลักษณ์ โดยไม่ได้คิดดอกเบี้ยกับทางกลุ่มฯ และในอนาคต กลุ่มฯ มีการวางแผนการบริหารการเงิน ดังนี้

กำไรสุทธิที่จะได้ในปีการผลิต 2545 จะมีการจัดสรรออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

- แบ่งเป็นค่าบำรุงพื้นที่สาธารณะให้กับทางหมู่บ้านร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ
- แบ่งให้พนักงานเฝ้าร้าน รวมถึงการจ้างคนมาเฝ้าร้านในตอนกลางคืนร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ

- แบ่งเข้ากลุ่มฯ เพื่อนำไปใช้คืนค่าน้ำแก๊สสมาชิกจำนวน 4,510 บาท ที่ได้นำมาสร้างโรงทอ หลังจากนั้นจะปันผลให้กับสมาชิกตามหุ้น ทั้งหมดร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

ซึ่งการปันผลของสมาชิก จะมีการปันผลก็ต่อเมื่อกลุ่มฯ มีผลกำไรที่แน่นอน

ในอนาคต กลุ่มฯ วางแผนที่จะนำเงินที่ได้จากการดำเนินการและเงินหุ้นของสมาชิกไปฝากกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เพราะต้องการให้กลุ่มฯ เป็นกลุ่มสตรีที่อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ เพื่อประโยชน์ในการขอรับความสนับสนุนทางการเงิน

อย่างไรก็ตาม การที่กลุ่มฯ ไม่มีเงินเก็บสะสมอยู่เลยในปัจจุบัน ทำให้เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงาน ต้องอาศัยเงินที่ได้จากการขายสินค้า และเงินส่วนตัวของนางพิไลลักษณ์ ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคที่ทำให้แผนการในอนาคตที่กลุ่มฯ วางไว้ ไม่ประสบผลสำเร็จ

6.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ตั้งแต่มีการตั้งกลุ่มฯ ในปี 2540 จนถึงปัจจุบัน ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน และองค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร และอีกส่วนหนึ่งเป็นเงินที่ได้จากการรวมหุ้นของสมาชิกจำนวน 41 ราย ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการระดมทุน

เป็นการรวมหุ้นจากสมาชิกจำนวน 41 ราย ในปี 2540 เป็นเงินหุ้นๆ ละ 100 บาท รวมกับค่าสมัครอีกคนละ 10 บาท รวมเป็นเงิน 4,510 บาท ซึ่งเงินจำนวนนี้ได้นำไปสมทบในการก่อสร้างโรงทอในช่วงปลายปี 2544

จากการให้เปล่า

ปี 2540 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ซึ่งให้มาในปี 2540 โดยได้ให้เงินสนับสนุนจำนวน 100,000 บาท ในรูปของการจ้างวิทยากรมาอบรมเรื่องการทอผ้า อุปกรณ์การผลิตและวัตถุดิบต่างๆ และนอกจากนี้ยังเหลือเงินจำนวน 8,500 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และทำผลกำไรให้แก่กลุ่มฯ เป็นเงิน 36,500 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 45,000 บาท ซึ่งนำมารวมกับเงินหุ้นของสมาชิคนำมาสร้างโรงทอในปี 2544 และหลังจากที่ให้การสนับสนุนมาในครั้งนั้น สำนักงานพัฒนาชุมชนได้มาติดตามผลเดือนละครั้ง

จากการกู้ยืม

ปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร เป็นเงินกู้ไม่มีดอกเบี้ยจำนวน 100,000 บาท ระยะเวลาในการชำระคืน 5 ปี ซึ่งกลุ่มฯ นำมาให้สมาชิกภายในกลุ่มฯ จำนวน 12 ราย กู้โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี

รายละเอียดของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	มูลค่า (บาท)	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน(ปี)	เงื่อนไข
1. จากการระดมทุน - ทุนเรือนหุ้น	2540	4,510	สร้างโรงทอ	-	-
2. จากการให้เปล่า - จากสำนักงานพัฒนาชุมชน	2540	100,000	วัตถุดิบและอุปกรณ์ การผลิต และเหลือ เป็นเงินทุนหมุนเวียน	-	มีการติดตามผล เดือนละครั้ง
3. จากการกู้ยืม - องค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร	2544	100,000	ให้สมาชิกกลุ่มฯ กู้ยืม	5	เงินกู้ไม่มีดอกเบี้ย ระยะเวลาคืน 5 ปี

ที่มา : จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปีการผลิต 2544 จากบัญชีขายและการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งหมด 355,710.00 บาท เมื่อหักต้นทุนขายจำนวน 331,351.25 บาท หักค่าใช้จ่ายด้านการตลาด 1,650.00 บาท และหักค่าใช้จ่ายบริหาร 8,170.00 บาท จะทำให้มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 16,512.51 บาท เมื่อรวมกับรายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้จากการขายฝ้ายสำเร็จรูป ขายกี่ และรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ของสมาชิกอีก 15,054.00 บาท ทำให้มีรายรับรวมเท่ากับ 29,592.75 บาท

(รายละเอียดในตารางที่ 6.2 และงบกำไรขาดทุน)

ตารางที่ 6.2 ผลการดำเนินงาน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ปริมาณ	ต้นทุนขายรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายขายรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายบริหาร รวม (บาท)	ยอดขาย (บาท)	กำไร (บาท)
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	37	24533.2048	111.5586	552.3839645	4,050.00	- 1,147.15
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	34	12188.2612	55.1995	273.3209637	11,900.00	- 616.78
ผ้าลายน้ำไหล (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	48	12327.2527	55.6633	275.6177785	2,000.00	- 658.53
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	34	24269.9868	110.3989	546.6419274	3,800.00	- 1,127.03
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	110	61768.5731	280.6359	1389.572967	0,500.00	- 2,938.78
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	101	61841.8996	281.0998	1391.869782	0,600.00	- 2,914.87
ผ้าสองชาย	ชิ้น	2 เมตร x 31 นิ้ว	276	37114.7824	230.4461	1141.057603	9,680.00	11,193.71
ผ้าสองชาย	ชิ้น	4 เมตร x 31 นิ้ว	177	45210.0793	229.8895	1138.301425	9,560.00	2,981.73
ผ้าสไบ (ลายเต็ม)	ผืน	10 นิ้ว x 1.8 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าสไบ (ลายโปร่ง)	ผืน	11 นิ้ว x 1.8 เมตร	7	530.9985	3.2470	16.07770375	700.00	149.68
ผ้าขาม้า	ผืน	35 นิ้ว x 2 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ชุดกระโปรงและเสื้อ	ชุด	-	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ถุงย่าม (จากผ้าสองชาย)	ใบ	-	1	81.0470	0.5566	2.756177785	120.00	35.64
ถุงย่าม (จากผ้าทอธรรมชาติ)	ใบ	-	0	0.0000	0.0000	0	-	-
กระเป๋า (ธรรมชาติ)	ใบ	-	0	0.0000	0.0000	0	-	-
กระเป๋า (หูด)	ใบ	-	0	0.0000	0.0000	0	-	-

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ปริมาณ	ต้นทุนขายรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายขาย รวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายบริหาร รวม (บาท)	ยอดขาย (บาท)	กำไร (บาท)
ตุ่ง (ใหญ่)	ผืน	20 นิ้ว x 2.5 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ตุ่ง (เล็ก)	ผืน	10 นิ้ว x 2.5 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	3	771.2000	4.1747	20.67133339	900.00	103.95
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	1	156.3889	1.1597	5.742037053	250.00	86.71
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 2 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	1	468.5890	2.5512	12.63248152	550.00	66.23
ผ้าถุง (ธรรมชาติ หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ดินสี หน้ากว้าง)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุง (ดินสี หน้าแคบ)	ชิ้น	32 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมชาติ)	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมชาติ)	ชิ้น	35 นิ้ว x 2 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าถุงปล้อง ดินเงินดินทอง	ชิ้น	35 นิ้ว x 4 เมตร	5	3313.1116	16.2351	80.38851874	3,500.00	90.26
ชุดแท้	ชุด	-	0	0.0000	0.0000	0	-	-

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ปริมาณ	ต้นทุนขายรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายขายรวม (บาท)	ค่าใช้จ่ายบริหาร รวม (บาท)	ยอดขาย (บาท)	กำไร (บาท)
ผ้าพื้นฟู่ง 2 เส้น (ธรรมดา)	เมตร	35 นิ้ว x 1 เมตร	161	10557.5362	59.7453	295.829749	12,880.00	1,966.89
ผ้าพื้นฟู่ง 2 เส้น ดินเงินดินทอง	เมตร	35 นิ้ว x 1 เมตร	99	10978.3373	59.6989	295.6000675	12,870.00	1,536.36
ผ้ากะเหรี่ยง	ผืน	32 นิ้ว x 2 เมตร	0	0.0000	0.0000	0	-	-
ผ้าปัก (ลายดั้งเดิม)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	125	11250.0000	69.5792	344.5222232	15,000.00	3,335.90
ผ้าปัก (ลายดอก)	ผืน	4 นิ้ว x 1.5 เมตร	67	8040.0000	46.6180	230.8298895	10,050.00	1,732.55
ผ้าห้วยโก้น	ผืน	-	17	5950.0000	31.5425	156.1834078	6,800.00	662.27
รายได้อื่นๆ							15,054.00	
รวม				331,351.25	1,650.00	8,170.00	355,710.00	29,592.75

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

ขาย	355,710.00
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	331,351.25
กำไรขั้นต้น	24,358.75
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	
สินค้าคงเหลือ	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	1,650.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	6,670.00
ค่าเช่า	1,500.00
ค่าเสื่อมราคาการบริหาร	0
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	9,820.00
กำไรจากการดำเนินงาน	14,538.75
บวก รายได้อื่นๆ	15,054.00
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	-
กำไรก่อนหักภาษี	29,592.75
<u>หัก ภาษี</u>	-
กำไรสุทธิ	29,592.75

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

พิจารณาเงินหมุนเวียนที่ใช้ในปัจจุบัน ส่วนใหญ่เป็นเงินที่นางพิไลลักษณ์นำออกมาใช้จ่ายให้กับทางกลุ่มฯ ในการซื้อวัตถุดิบ โดยเงินทุนที่นำมาใช้จ่ายในแต่ละเดือนมีประมาณ 6,000 บาท เพื่อนำไปใช้ซื้อวัตถุดิบ ส่วนค่าทอนั้น กลุ่มฯ จะจ่ายให้กับสมาชิกเมื่อสามารถจำหน่ายสินค้าได้แล้วเท่านั้น ซึ่งที่ผ่านมาสมาชิกจะต้องรอประมาณ 15 วัน จึงจะได้รับเงินจากกลุ่มฯ

ในด้านสินทรัพย์ของกลุ่มฯ ในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน พบว่า สิ้นปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มีเงินสดในธนาคารก่อนที่จะนำไปสร้างเป็นโรงทอในปัจจุบันประมาณ 45,000 บาท มีลูกหนี้ที่ยังค้างชำระกับกลุ่มฯ อยู่ 2 ราย ได้แก่ นางสาวสมศรี ซึ่งได้รับของจากกลุ่มฯ ไปขาย โดยมีหนี้ค้างชำระกับกลุ่มฯ เป็นเงินจำนวน 7,590 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ไม่ได้กำหนดวันชำระคืนเนื่องจากเห็นว่าเป็นที่ปรึกษาอีกคนหนึ่งของกลุ่มฯ และอีกรายหนึ่งคือ นางสาวสุณีย์ หาญยุทธ ซึ่งติดค้างชำระกับกลุ่มฯ เป็นเงินจำนวน 2,300 บาท โดยมีกำหนดระยะเวลาในการชำระคืน 1 เดือน รวมหนี้ค้างชำระทั้งหมดในปัจจุบันเป็นจำนวนเงิน 9,890 บาท นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังประสบปัญหานี้สลับที่เกิดจากสมาชิกที่นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายและไม่ยอมชำระเงินให้กับกลุ่มฯ เป็นจำนวนเงิน 30,000 บาท ดังนั้น จำนวนยอดลูกหนี้รวมทั้งหมดเท่ากับ 39,890.00 บาท

ในปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มีสินค้าคงคลังรวมเป็นมูลค่าประมาณ 12,000 บาท และมีสินทรัพย์อื่นๆ ซึ่งเป็นลูกหนี้เงินกู้ จำนวน 100,000.00 บาท รวมเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มฯ ทั้งหมดเท่ากับ 196,890.00 บาท

ในส่วนของสินทรัพย์ถาวร พบว่า กลุ่มฯ สินทรัพย์ที่เป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตรวมเป็นมูลค่าเท่ากับ 49,805.92 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสม ทำให้มีสินทรัพย์ถาวรสุทธิเท่ากับ 38,221.18 บาท รวมกลุ่มฯ มีสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 235,111.18 บาท

พิจารณาทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินระยะสั้น ส่วนหนี้สินระยะยาว เป็นเงินกู้ที่กลุ่มฯ ได้กู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร จำนวน 100,000.00 บาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี ซึ่งกลุ่มฯ นำมาปล่อยกู้กับสมาชิก โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี และเมื่อพิจารณาส่วนของเจ้าของ พบว่า กลุ่มฯ มีการระดมทุนจำนวน 4,510.00 บาท เป็นทุนจากการได้เปล่าจำนวน 48,500.00 บาท รวมกับกำไรสะสมต้นงวดจำนวน 52,508.43 บาท และกำไรสุทธิจำนวน 29,592.75 บาท รวมส่วนของเจ้าของเท่ากับ 135,111.18 บาท ทำให้มีหนี้สินและส่วนของเจ้าของรวมเท่ากับ 235,111.18 บาท

(รายละเอียดแสดงในงบดุล)

ในปีการผลิต 2545 เจ้าหนี้ที่กลุ่มฯ ยังค้างชำระเงิน ได้แก่ค่าไฟฟ้าที่กลุ่มฯ ได้นำมาติดตั้งที่โรงทอจำนวน 4,908 บาท โดยคาดว่าจะไปชำระคืนเมื่อลูกหนี้ได้นำค่าผ้ามาชำระกับทางกลุ่มฯ และกลุ่มฯ ยังเป็นหนี้ค่าฝ่ายที่ได้ไปซื้อจากร้านค้าในอำเภอและในตำบลอีกเป็นจำนวนเงิน 5,000 บาท รวมหนี้ค้างชำระทั้งหมดเท่ากับ 9,908 บาท

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	45,000.00
ลูกหนี้การค้า	39,890.00
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	12,000.00
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	-
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	100,000.00
รวมสินทรัพย์สินหมุนเวียน	196,890.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	49,805.92
ยานพาหนะ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	<u>11,584.74</u>
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	38,221.18

สินทรัพย์อื่นๆ

รายการจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	235,111.18

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
---------------------	---

เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-
หนี้สินระยะยาว	
เงินกู้ระยะยาว	100,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	100,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	
- การระดมทุน	4,510.00
- ได้เปล่า	48,500.00
กำไรสะสมต้นงวด	52,508.43
บวก กำไรสุทธิ	29,592.75
กำไรสะสมปลายงวด	82,101.18
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	135,111.18
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	235,111.18

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. กลุ่มฯ ยังขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการซื้อปัจจัยการผลิตจำพวกวัตถุดิบ และจ่ายค่าไฟฟ้าให้กับสมาชิก ทำให้ต้องใช้เงินของนางพิไลลักษณ์ในการจัดซื้อวัตถุดิบ และสมาชิกก็ต้องรอจนกว่าสินค้าจะขายได้ ถึงจะได้เงิน ทำให้สมาชิกไม่มีแรงจูงใจในการทำงานเท่าที่ควร

2. จากการสังเกต การบริหารทางการเงินของกลุ่มฯ ยังไม่ดีนัก เนื่องจากไม่มีการจัดทำบัญชีที่ถูกต้องและครอบคลุม ทำให้เกิดปัญหานี้สุญญที่เกิดจากการไม่ชำระเงินของสมาชิก ที่นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่าย

3. การให้เครดิตแก่ลูกค้าโดยการให้ลูกค้านำสินค้าไปก่อน แล้วให้ชำระภายหลังจากที่ขายสินค้าได้ อาจทำให้เกิดปัญหาการผิดชำระของลูกค้าขึ้นได้ในอนาคต

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการความช่วยเหลือด้านเงินทุนที่ไม่มีดอกเบี้ย สำหรับนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ เพราะกลุ่มฯ ต้องการเงินทุนหมุนเวียนประมาณเดือนละ 20,000 บาท สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบ และจ่ายค่าไฟฟ้าให้แก่สมาชิก

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่ากลุ่มฯ มีระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ค่อนข้างนานคือ 40.93 วัน มีอายุสินค้าอยู่ที่ 13.22 วัน มีอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ค่อนข้างดีคือ 1.51 เท่า

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า อัตราส่วนหนี้สินของกลุ่มฯ เท่ากับ 42.53 แสดงถึงกลุ่มฯ สามารถที่จะก่อหนี้ได้อีก ส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นคือ 0.74 เท่า

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขายค่อนข้างต่ำ คือ 8.32 เท่า และ 6.85 เท่า ตามลำดับ ให้อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ค่อนข้างดี คือ 12.59% และ 21.90% ตามลำดับ แต่ให้อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) ค่อนข้างต่ำคือ 6.18% ซึ่งโดยสรุปแล้วกลุ่มฯ มีประสิทธิภาพทางการเงินค่อนข้างดี (ตารางที่ 6.3)

ตารางที่ 6.3 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	-
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	-
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	196,890.00
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	8.92
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	40.93
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	27.61
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	13.22
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	54.15
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.51
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	9.31
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	42.53
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.74

ตารางที่ 6.3 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.43
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	10.69
6) Degree of Financial Leverage	0.49
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	8.32
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	6.85
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	12.59
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	6.18
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	21.90
3) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
4) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-
5) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	-

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การจัดการองค์กร

- กลุ่มฯ มีที่ปรึกษากลุ่มฯ ซึ่งก็คือนางพิไลลักษณ์ อานุกาพบรรเจิด ซึ่งเป็นผู้ที่มอบหมายให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น และช่วยทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- กลุ่มฯ มีประธานกลุ่มฯ ที่มีทักษะในการทอ มีความรับผิดชอบ และเป็นที่ยอมรับของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ทำให้ง่ายต่อการควบคุมและพัฒนากลุ่มฯ

7.1.2 การผลิต

- สมาชิกภายในกลุ่มฯ ทุกคนมีทักษะความสามารถในการทอสูง และแต่ละรายก็จะมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ในการคิดค้นการทอลายชนิดต่าง ๆ ตลอดเวลา ทำให้กลุ่มฯ มีผ้าทอให้ลูกค้าได้เลือกมากมาย
- ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการทอ ทำให้สามารถควบคุมการผลิตของสมาชิกจนได้เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ
- กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในการบำรุงรักษาอุปกรณ์การผลิต เนื่องจากส่วนใหญ่สมาชิกเป็นผู้จัดหา
- กลุ่มฯ มีโรงทอที่เป็นสัดส่วน กว้างขวาง สามารถดำเนินการผลิตได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

7.1.3 การตลาด

- กลุ่มฯ มีที่ปรึกษา ซึ่งคอยช่วยเหลือกลุ่มฯ ทางด้านการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- กลุ่มฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และสินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้าและบุคคลทั่วไปมากขึ้น
- จากการสัมภาษณ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีราคาถูกกว่าของคู่แข่ง โดยที่คุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน ทำให้โอกาสที่ลูกค้าจะเลือกซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ มีมาก
- กลุ่มฯ สามารถทำการส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางวิทยุ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพราะสามีของนางพิไลลักษณ์ ทำงานที่สถานีวิทยุกองทัพบกที่ 3 จังหวัดน่าน
- การที่กลุ่มฯ มีการทอผ้าลายน้ำไหลชนิดเต็มตัวแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ ทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งลูกค้าที่ต้องการผ้าทอลายชนิดนี้ ก็จะต้องมารับซื้อที่กลุ่มฯ แต่เพียงที่เดียว

7.1.4 การเงิน

ถึงแม้ในปัจจุบัน กลุ่มฯ จะไม่มีเงินทุนหมุนเวียนเหลือที่จะนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและจ่ายค่าทอผ้าให้แก่สมาชิก แต่กลุ่มฯ ก็ยังได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษา

กลุ่มฯ เพื่อใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบต่างๆ มาใช้ในกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ สามารถดำเนินการต่อไปได้ ในอนาคตถ้าหากกลุ่มฯ สามารถมีเงินทุนหมุนเวียน ก็จะนำเงินส่วนหนึ่งใช้คืนให้กับคุณพิไลลักษณ์

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

คณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ไม่มีบทบาทต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ ทำให้ภาระในการบริหารงานกลุ่มฯ อยู่ที่ประธานกลุ่มฯ และนางพิไลลักษณ์ ซึ่งถ้าหากว่าท่านใดท่านหนึ่งหรือทั้งสองท่านไม่สามารถทำงานให้กับกลุ่มฯ ได้ต่อไป จะทำให้กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการดำเนินงาน คืออาจจะทำให้การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง

7.2.2 การผลิต

- กลุ่มฯ ไม่สามารถสำรองวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เนื่องจากปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน
- กลุ่มฯ ยังไม่สามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์จำพวก ชุดเสื่อและกระป๋อง และชุตแซ็คได้ ต้องจ้างช่างตัดเย็บจากกลุ่มฯ อื่นในการตัดเย็บ ทำให้ต้องเสียต้นทุนเพิ่มขึ้น
- โรงทอในปัจจุบัน ที่มุ่งหลังคาด้วยใบจาก ซึ่งมีอายุการใช้งานต่ำ ทำให้ในอนาคต กลุ่มฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนบ่อยครั้ง

7.2.3 การตลาด

- การส่งเสริมการขาย โดยการให้สินค้าไปก่อนและค่อยชำระเงินหลังจากที่ขายสินค้าได้ อาจทำให้เกิดปัญหาการผิดชำระหนี้ได้ในอนาคต
- สถานที่จัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ในปัจจุบันถึงแม้จะย้ายเข้ามาจำหน่ายในร้านค้าของชุมชนที่ติดเส้นทางคมนาคม แต่การตกแต่งร้านค้า ยังไม่เป็นที่ดึงดูดใจแก่ลูกค้า
- ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ยังไม่หลากหลาย และไม่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง คือ มีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มอื่นๆ ผลิต
- ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ที่เป็นสินค้าแปรรูปยังมีน้อย และผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีอยู่ ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างตัดเย็บจากภายนอกกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ต้องเสียต้นทุนมากขึ้น

7.2.4 การเงิน

- กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ และจ่ายเป็นค่าแรงในการทอหรือจ่ายค่าผ้าให้กับสมาชิก
- ถึงแม้ว่าในปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้มีการจัดทำระบบบัญชีใหม่ คือ มีบัญชีรับของจากสมาชิกและจากกลุ่มฯ ต่างๆ และบัญชีการขายประจำวัน แต่การทำบัญชีดังกล่าว ยังคงเป็นบัญชีอย่างง่าย ไม่ได้แสดงรายละเอียดที่ชัดเจน ครอบคลุม และถูกต้อง

- การให้ความไว้วางใจแก่สมาชิกที่นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายโดยให้สินค้าไปก่อน และชำระเงินที่หลัง อาจทำให้เกิดปัญหาการไม่ชำระคืนเงินค่าสินค้าให้กับกลุ่มฯ ซึ่งเป็นปัญหาที่สืบเนื่องมาจากระบบบัญชีที่ไม่รัดกุม

7.3 โอกาส

- จุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์ของคนในหมู่บ้านนาคำ คือชาวบ้านเกือบทุกหลังคาเรือนมีการทอผ้า ซึ่งส่งเสริมให้เป็นที่รู้จักของผู้อื่น ๆ
- จากการสัมภาษณ์ กลุ่มฯ ไม่คิดว่ากลุ่มฯ มีคู่แข่ง เนื่องจากเมื่อเปรียบเทียบคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์แล้ว กลุ่มฯ ยังมีความได้เปรียบกลุ่มฯ อื่น ๆ ในพื้นที่เดียวกัน
- การที่นางพิไลลักษณ์ เป็นผู้ที่เป็นที่รู้จักของคนในสังคม อีกทั้งมีสามีที่เป็นผู้กว้างขวาง ทำให้กลุ่มฯ มักได้รับความช่วยเหลือ จากหน่วยงานต่างๆ ที่ทั้งสองรู้จัก

7.4 ข้อจำกัด

- กลุ่มฯ ยังไม่ได้รับความช่วยเหลือหรือความสนใจจากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชนอย่างจริงจัง เพราะหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือหรือสนับสนุนที่ผ่านมา มีเพียงไม่กี่หน่วยงานเท่านั้น
- ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ คิดว่ากลุ่มฯ ไม่มีคู่แข่งด้านการตลาด เมื่อเปรียบเทียบราคาและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ แต่การที่การผลิตของกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีการทำกิจกรรมการทอผ้ามากมาย ทำให้โอกาสที่จะมีการแข่งขันเกิดขึ้นสูง
- กลุ่มฯ คิดว่าหากกลุ่มฯ นำสินค้าของตนเองไปจำหน่ายเองยังนอกพื้นที่ ที่มีการแข่งขันสูง กลุ่มฯ อาจจะแข่งขันกับคู่แข่งที่กำลังการผลิตมากๆ และมีราคาสินค้าถูกกว่าไม่ได้

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

บ้านนาคำเป็นหมู่บ้านที่มีการทอดผ้ากันมาแต่ดั้งเดิม การรวมตัวขึ้นอย่างหลวมๆ ในปี 2537 มีสมาชิกในขณะนั้น จำนวน 15 ราย ก็เพื่อแก้ปัญหาการตัดราคากันเอง และเป็นการรวมกันผลิตรวมกันขาย ในปี 2540 ได้มีการรวมกลุ่มฯ ขึ้นมาอย่างจริงจัง มีสมาชิกจำนวน 31 ราย โดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ขึ้นมา และได้แต่งตั้งนางคำดี สุขสอน เป็นประธานกลุ่มฯ และได้รับความช่วยเหลือด้านงบประมาณจากสำนักงานพัฒนาชุมชนในรูปของกิจกรรม วัสดุอุปกรณ์ และวัตถุดิบในการผลิตต่างๆ และมีเงินเหลือจำนวน 8,500 บาท ที่กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ จนมาในช่วงกลางปี 2544 นางพิไลลักษณ์ อานุภาพบรรเจิด ได้เข้ามารวมกลุ่มฯ โดยทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษากลุ่มฯ และเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญกับกลุ่มฯ โดยร่วมมือกับประธานในการพัฒนากลุ่มฯ

ในช่วงปลายปี 2544 กลุ่มฯ ได้ย้ายโรงทอซึ่งแต่เดิมได้จัดตั้งที่บ้านของนางวันดี ชัยวงศ์ ย้ายมาตั้งในพื้นที่ปัจจุบัน ซึ่งเป็นพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน จัดตั้งพร้อมกับตลาดนัดชุมชน และร้านค้าชุมชนของหมู่บ้าน

ตั้งแต่เริ่มตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้มีการเปลี่ยนวาระของคณะกรรมการ 2 ครั้ง โดยตำแหน่งประธานยังเป็นคนเดิม สมาชิกในปัจจุบันมีจำนวนทั้งหมด 41 ราย

เมื่อพิจารณาทางด้านศักยภาพการจัดการองค์กร กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพทางด้านนี้ เนื่องจากสมาชิกที่เป็นคณะกรรมการของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ไม่ได้ทำหน้าที่ในตำแหน่งที่ได้รับ และภาระหนักในการบริหารงานในกลุ่มฯ อยู่กับประธานกลุ่มฯ และที่ปรึกษากลุ่มฯ เพียง 2 คน ดังนั้นหากผู้นำกลุ่มฯ รายใดรายหนึ่งหรือทั้งสองราย ไม่สามารถทำหน้าที่ให้กับกลุ่มฯ ต่อไป จะทำให้เกิดปัญหาความไม่ยั่งยืนของกลุ่มฯ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีทั้งหมด 14 ประเภทแบ่งเป็น 34 ชนิด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทอขึ้นเอง และที่รับซื้อจากที่อื่นมาจำหน่ายยังกลุ่มฯ และนอกจากนี้ยังมีสินค้าจากกลุ่มฯ ต่างๆ ได้นำมาฝากขายกับทางกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ ได้ตั้งราคาขึ้นเอง โดยจะหักกำไรทั้งหมดเข้ากลุ่มฯ

ในส่วนของผลิตภัณฑ์ผ้าทอ กลุ่มฯ มีการผลิตอยู่ 2 ลักษณะ คือ การผลิตตามการสั่งซื้อของลูกค้า และการผลิตเพื่อวางขายเพื่อทดลองตลาด แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตตามการสั่งซื้อและสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ 23 ราย จะทออยู่ที่บ้าน ส่วนอีก 18 ราย มาทอที่โรงทอของกลุ่มฯ

ในการทอมีสมาชิกที่มาซื้อวัตถุดิบของกลุ่มฯ นำไปทอและนำมาขายให้กับกลุ่มฯ จำนวน 18 ราย ส่วนอีก 23 ราย จะเอาวัตถุดิบของกลุ่มฯ ไปทอก่อนที่จะนำมาขายให้กับกลุ่มฯ โดยหักค่าต้นทุนวัตถุดิบออก ส่วนในการจัดหาปัจจัยการผลิต ซึ่งปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่ จะเป็นของสมาชิกแต่ละราย ยกเว้นวัตถุดิบและ

อุปกรณ์บางอย่างเท่านั้นที่เป็นของกลุ่มฯ เช่น ที่ขึ้นเส้นยืน เครื่องปั่นด้าย ม้าม้วนฝ้าย และม้ากอบปี่ เป็นต้น และอุปกรณ์บางส่วนก็เป็นของนางพิไลลักษณ์ ได้แก่ เครื่องชักผ้า และเตารีด ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่ทางกลุ่มฯ ใช้ ได้แก่ ถุงพลาสติก และถุงหิ้ว(พลาสติก) ที่ได้เคยใช้มาตั้งแต่เดิม

การตรวจสอบคุณภาพและเก็บรักษาวัตถุดิบ ก่อนที่นางพิไลลักษณ์จะเข้ามาของกลุ่มฯ จะเป็นหน้าที่ของประธานและเหรัญญิก แต่หลังจากที่นางพิไลลักษณ์ได้เข้ามา หน้าที่ดังกล่าวจึงเป็นของประธานกลุ่มฯ และนางพิไลลักษณ์

การทอผ้าแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ สมาชิกที่เข้ามาทอผ้าที่กลุ่มฯ โดยจะเริ่มการทำงาน ประมาณ 09.00 น. – 17.00 น. หลังจากนั้นจะกลับบ้านและกลับมาทอใหม่ จนถึงเวลาประมาณ 22.00 น. สมาชิกอีกส่วนหนึ่งจะทอผ้าที่บ้านซึ่งมีเวลาการทำงานไม่แน่นอน สมาชิกจะได้รับค่าตอบแทนเมื่อผลิตภัณฑ์ของตนจำหน่ายได้ โดยเฉลี่ยแล้วมีระยะเวลาประมาณ 15 วัน หลังจากที่มีสมาชิกนำผลิตภัณฑ์มาส่งให้กับกลุ่มฯ

ในด้านการผลิตจะมีอยู่ 2 แบบตามการใช้ก็ คือ กี่กระตุกและกี่กระทบ ซึ่งกี่กระตุกจะเริ่มตั้งแต่การนำฝ้ายสำเร็จรูปที่ได้มา นำมากรอด้วยเข้าหลอด กรอด้วยเข้าแกนหรือภาษาในท้องถิ่นเรียกว่า”การไว้นด้าย” สอดพันหวี นำมาขึ้นม้าม้วนฝ้าย ม้ากอบปี่ ก่อนที่จะนำไปขึ้นที่กระตุก เพื่อทำการทอต่อไป ส่วนการทอของกี่กระทบจะข้ามขั้นตอน โดยจะกรอด้วยเข้าแกนเสร็จแล้วจะนำไปขึ้นที่ทอเลย

การผลิตผ้าถุงจะต้องนำไปผ่านขั้นตอนของการแช่น้ำผสมน้ำส้มสายชู และนำไปอบในเครื่องชักผ้า ผึ่งแดด และอาบน้ำยาอัดกลีบ ก่อนที่จะนำไปรีดอีกครั้งหนึ่ง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทอ ในอดีตมีเพียงผ้าพื้นและผ้า 2 ขายเท่านั้น ส่วนการทอผ้าลายน้ำไหลและผ้าชนิดอื่น ๆ ได้ทำการผลิตเมื่อปลายปี 2542 จนปัจจุบันมีทั้งผ้าที่กลุ่มฯ ทอเอง และส่งไปแปรรูปเช่น ชุดเสื้อและกระโปรง และกระเป๋่า เป็นต้น รวมถึงของที่รับฝากจากกลุ่มฯ อื่น ๆ ในหมู่บ้าน

พิจารณาผลิตภัณฑ์หลักทั้ง 10 ชนิด พบว่า ต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์ทุกชนิด ส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของค่าแรงงานในการผลิต รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบ และค่าเสื่อมราคาต้นทุนคงที่ ตามลำดับ และผลตอบแทนต่อต้นทุนทั้งหมดของสมาชิก มีค่าเป็นลบ เนื่องจากต้นทุนในส่วนของค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนที่สูง และเมื่อพิจารณาผลตอบแทน และอัตราผลตอบแทนของกลุ่มฯ พบว่า ต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์ทุกชนิด ส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของค่าแรงงานในการผลิต รองลงไปเป็นค่าวัตถุดิบ และค่าเสื่อมราคาต้นทุนคงที่ ตามลำดับ และผลตอบแทนต่อต้นทุนทั้งหมดของสมาชิก มีค่าเป็นลบ เนื่องจากต้นทุนในส่วนของค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดมีสัดส่วนที่สูง และเมื่อพิจารณาผลตอบแทน และอัตราผลตอบแทนของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ สูงที่สุดได้แก่ ชุดกระโปรงและเสื้อ และผ้าถุง(ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 4 เมตร ซึ่งให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 146.86 บาท รองลงไปเป็น และผ้าถุง(ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร ซึ่งให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 93.61 บาท

พิจารณาอัตราผลตอบแทนฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขายสูงสุด คือ ผ้าถุง(ธรรมดา หน้าแคบ) 2 เมตร เท่ากับ 37.44 รองลงไปเป็นกระเป๋่าธรรมดา และผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 36.32 และ 25.29 ตามลำดับ

ที่ตั้งของโรงทอในปัจจุบันได้ตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน และใช้เงินจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาและเงินหุ้นของสมาชิก และใช้แรงงานของสมาชิกในการสร้าง โดยเสียค่าใช้จ่ายไปประมาณ

50000 บาท ส่วนร้านค้าของกลุ่มฯ เป็นร้านค้าของชุมชนที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ รวมถึงการเก็บเงินจากสมาชิกในหมู่บ้าน โดยทางหมู่บ้านได้ให้กลุ่มฯ เป็นผู้ดำเนินการและดูแล

ของเสียที่ได้จากการผลิต สมาชิกแต่ละรายจะมีการจัดการกันเอง แต่จะมีวิธีที่คล้าย ๆ กัน คือ รวมกันเอาไปทิ้งถังขยะ เเผา หรือนำไปใช้เช็ดโต๊ะ เป็นต้น

การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่โดยประธานและนางพิไลลักษณ์ ส่วนปัญหาด้านการผลิตหลัก อยู่ที่กลุ่มฯ ไม่สามารถสำรองวัตถุดิบต่างๆ เพื่อนำมาใช้ในการทอได้ เนื่องจากการขาดแคลนเงินทุน ดังนั้นกลุ่มฯ จึงต้องการเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ยเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาศักยภาพด้านการผลิตของกลุ่มฯ พบว่ากลุ่มฯ ไม่มีศักยภาพในด้านปัจจัยการผลิต เนื่องจากไม่สามารถสำรองวัตถุดิบในการผลิต อันเนื่องมาจากปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน แต่กลุ่มฯ มีศักยภาพทางด้านกระบวนการผลิต เนื่องจากสมาชิกมีทักษะฝีมือในการทอ และการใช้ฝ้ายสำเร็จรูปในการทอ ทำให้กลุ่มฯ ลดขั้นตอนในการผลิตลง พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุน พบว่า อัตรากำไรต่อต้นทุนของต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มีค่าต่ำกว่าที่ได้จากต้นทุนของกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาด้านทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ฝ้าย (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร ให้อัตรากำไรต่อต้นทุนสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 59.86 รองลงมาเป็นกระเปาะธรรมดา และผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตรากำไรต่อต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 57.03 และ ร้อยละ 33.86 ตามลำดับ

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต พบว่า อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตของต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มีค่าต่ำกว่าที่ได้จากต้นทุนกลุ่มฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาด้านทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ พบว่า ฝ้าย (ธรรมดา หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 2 เมตร ให้อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตสูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 37.44 รองลงมาเป็นกระเปาะธรรมดา และผ้าสองชาย (31 นิ้ว x 2 เมตร) ซึ่งให้อัตรากำไรต่อราคาผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 36.32 และ ร้อยละ 25.29ตามลำดับ

8.1.3 การตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีคณะกรรมการที่ทำหน้าที่ด้านการตลาด ซึ่งผู้ที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ ในปัจจุบันคือ นางพิไลลักษณ์ ซึ่งเข้ามาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษา และเริ่มทำการตลาดให้กับกลุ่มฯ ตั้งแต่กลางปี 2544 โดยได้นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปออกร้านและประชาสัมพันธ์ทางวิทยุ

ในการวางแผนทางการตลาด กลุ่มฯ คิดจะมีการขยายโรงงานหากมีการรับสมาชิกเพิ่มขึ้น และจะแปรรูปสินค้าให้หลากหลายขึ้น เพื่อประโยชน์ในการขยายการตลาดและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีหลากหลายยิ่งขึ้น เพราะแต่เดิมก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มฯ จะผลิตเพียงผ้าพื้นและผ้า 2 ชาย จนมาในช่วงปลายปี 2542 หลังจากที่ได้โครงการฝ้ายแถมใหม่ได้เข้ามาอบรมการทอผ้าลายน้ำไหล กลุ่มฯ ก็เริ่มทำการทอผ้าลายน้ำไหล และมีผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น ในอนาคตกลุ่มฯ มีแนวคิดที่จะนำการทอผ้าลายก่าน ซึ่งเป็นลายดั้งเดิมของชุมชน นำมาทอเพื่อให้เป็นเอกลักษณ์และจุดขายให้กับกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ มีการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางถึงร้อยละ 81.34 และที่เหลืออีกร้อยละ 18.67 เป็นการขายปลีกให้กับลูกค้ารายย่อย ซึ่งการขายส่งก็จะแบ่งเป็นการขายส่งให้พ่อค้าในพื้นที่

ร้อยละ 70.12 และพ่อค้าจากกรุงเทพฯ อีกร้อยละ 11.22 ส่วนการขายปลีก แบ่งเป็นลูกค้าในชุมชนร้อยละ 8 และลูกค้าจากต่างจังหวัดร้อยละ 2 ในส่วนของช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์ ก็จะแตกต่างกันไป แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่ง

ในส่วนของการตั้งราคา โดยพิจารณาต้นทุนวัตถุดิบรวมกับค่าแรงและระยะเวลาในการทอ (Mark on) และเปรียบเทียบกับผู้ผลิตหรือคู่แข่งรายอื่น ๆ โดยจะมีการบวกกำไรอีกร้อยละ 10 -50 ของต้นทุน

การส่งเสริมการขายของกลุ่มฯ นอกจากจะมีการออกร้านและประชาสัมพันธ์ผ่านทางรายการวิทยุแล้ว กลุ่มฯ ยังมีการแจกของแถมให้กับลูกค้าหากมีการซื้อในปริมาณมากๆ และให้เครดิตโดยให้เอาสินค้าไปก่อนที่จะชำระเงินในลูกค้ารายที่กลุ่มฯ รู้จัก ส่วนลูกค้าที่ไม่รู้จักหรือไม่สนิทสนมนัก ก็จะทำให้มีการมัดจำร้อยละ 50 ของมูลค่าที่ซื้อ

ด้านปัญหาและความต้องการด้านการตลาดของกลุ่มฯ ในส่วนของปัญหาที่พบได้แก่ สินค้าจำหน่ายไม่ค่อยได้ ที่ตั้งของร้านค้าไม่เป็นที่ดึงดูด สินค้าของกลุ่มฯ ไม่มีเอกลักษณ์ ตลอดจนกลุ่มฯ ไม่มีผู้ที่เข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ โดยตรง ในส่วนของความต้องการด้านการตลาดที่สำคัญที่กลุ่มฯ ต้องการในขณะนี้คือ ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาส่งเสริมและเผยแพร่อย่างจริงจัง

โดยสรุปแล้วกลุ่มฯ สามารถมีศักยภาพด้านการตลาดที่ดีขึ้นได้อีก หากมีการปรับปรุงในส่วน of สถานที่จัดจำหน่ายให้เป็นที่ตั้งดึงดูดลูกค้า และทำการส่งเสริมการขายให้มากขึ้นกว่าเดิม

8.1.4 การเงิน

ในช่วงแรกของการดำเนินงานในปี 2540 ประธานกลุ่มฯ และเหรัญญิก จะเป็นผู้ร่วมกันในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ แต่หลังจากที่นางพิไลลักษณ์ได้เข้ามาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มฯ ก็ได้เข้ามาทำหน้าที่ดังกล่าวร่วมกับประธาน

ในปี 2540 กลุ่มฯ ได้บริหารเงินจำนวน 8,500 บาท ที่เหลือจากงบประมาณที่สำนักงานพัฒนาชุมชนได้ให้มา และผลกำไรจากเงินจำนวนนี้รวมกับเงินหุ้นของสมาชิก นำมาสร้างโรงทอขึ้นในช่วงปลายปี 2544 จนทำให้ปัจจุบัน กลุ่มฯ ไม่มีเงินสำรองเก็บไว้ที่กลุ่มฯ เลย และเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในปัจจุบัน เป็นเงินของนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษากลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้วางแผนการดำเนินงานทางการเงินในอนาคต คือ หากกลุ่มฯ มีกำไรจากผลการดำเนินงาน กลุ่มฯ จะนำกำไรที่ได้มาแบ่งเป็น 3 ส่วน โดยจะแบ่งให้เป็นค่าใช้พื้นที่ของหมู่บ้านร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ แบ่งให้คนเฝ้าร้านร้อยละ 20 และแบ่งเข้ากลุ่มฯ เพื่อใช้ปันผลให้สมาชิกอีกร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ

ด้านแหล่งเงินทุน มีเพียง 2 หน่วยงานที่ได้เข้ามาสนับสนุนแก่กลุ่มฯ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนซึ่งได้เข้ามาสนับสนุนในปี 2540 และ องค์การบริหารส่วนตำบลศิลาเพชร ในปี 2544 และนอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้มีการระดมหุ้นจากสมาชิกหุ้นละ 10 บาทรวมกับค่าสมัครอีกคนละ 10 บาท รวมเป็นเงินหุ้นของกลุ่มฯ ทั้งหมด 4,510 บาท

ในปีการผลิต 2544 กลุ่มฯ มียอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเท่ากับ 355,710 บาท เมื่อหักต้นทุนขายคือ 331,351.25 หักค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร รวมกับมีรายได้อื่นๆ ทำให้มีกำไรสุทธิเท่ากับ 29,592.75 บาท

ในปัจจุบันเงินทุนหมุนเวียนที่จะต้องใช้ในแต่ละเดือนประมาณ 6,000 บาท และกลุ่มฯ ยังมีลูกหนี้ที่ค้างชำระเงินกับทางกลุ่มฯ อยู่ 2 ราย รวมเป็นเงิน 9,890 บาท นอกจากนี้ยังมีหนี้สูญที่เกิดจากการที่สมาชิกนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายแล้วไม่ชำระเงิน ประมาณ 30,000 บาท และเจ้าหนี้ที่กลุ่มฯ ยังค้างชำระ (ปีการผลิต 2545) ซึ่งเป็นค่าสายไฟที่นำมาติดตั้งโรงทอ และค่าวัตถุดิบต่าง ๆ อีกเป็นจำนวน 9,908 บาท

กลุ่มฯ ได้มีการจัดทำบัญชี โดยเป็นบัญชีอย่างง่าย คือ เป็นบัญชีรับของและบัญชีการขายประจำวัน ซึ่งกลุ่มฯ คิดว่าในอนาคตอาจจะมีการปรับปรุงบัญชีขึ้นใหม่

ด้านความต้องการทางการเงิน กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนที่ไม่มีดอกเบี้ย สำหรับใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

หากพิจารณาศักยภาพของกลุ่มฯ แล้ว การที่กลุ่มฯ มีสมาชิกที่มีทักษะในการทอที่ดี มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นปัจจัยหลักที่จะส่งเสริมให้กลุ่มฯ มีการพัฒนาต่อไป นอกจากนี้การที่กลุ่มฯ มีผู้นำกลุ่มฯ ที่มีความสามารถและความเสียสละ 2 ท่าน ได้แก่ประธานและนางพิไลลักษณ์ ซึ่งถือได้ว่าบุคคลทั้ง 2 ท่านนี้เป็นปัจจัยหลักสำคัญที่ทำให้กลุ่มฯ ก้าวหน้าและสามารถพัฒนาต่อไปได้ในอนาคต แต่จุดที่เป็นปัญหาที่กลุ่มฯ จะต้องรีบดำเนินการแก้ไข คือ การจัดการด้านการเงินให้มีความรัดกุม คือมีการจัดทำบัญชีที่ถูกต้องและสามารถตรวจสอบได้ง่ายกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และปัญหาที่สำคัญที่ประการหนึ่งที่จะเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการพัฒนากลุ่มฯ ในอนาคตคือกลุ่มฯ ยังขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินงาน เพราะฉะนั้นหากกลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งในรูปของตัวเงิน อุปกรณ์การผลิต และส่งเสริมให้คำแนะนำในด้านต่างๆ เพิ่มขึ้นกว่าเดิม ก็จะเป็นส่วนที่จะช่วยทำให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาได้เร็วขึ้น

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ควรจะเร่งหาบุคคลที่จะเข้ามาทำหน้าที่ในคณะบริหารกลุ่มฯ และผู้ที่เข้ามาทำหน้าที่ผู้นำกลุ่มฯ ต่อไปในอนาคต เพราะหากผู้นำกลุ่มฯ ในปัจจุบันลาออกไป หรือไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ต่อไปได้อาจจะทำให้เกิดปัญหาการดำเนินงานได้ในอนาคต

8.3.2 การผลิต

1. หากกลุ่มฯ ดำเนินการโดยให้สมาชิกเป็นผู้รับผิดชอบเรื่องวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เองทั้งหมด จะทำให้กลุ่มฯ สามารถลดภาระความรับผิดชอบในด้านการจัดซื้อและเก็บรักษาปัจจัยการผลิตได้

2. การใช้มอเตอร์ไฟฟ้าเข้ามาแทนพัดลมที่นำมาใช้ในการปั่นด้าย จะช่วยเพิ่มอายุการใช้งานของเครื่องได้ เพราะการใช้พัดลมจะมีอายุการใช้งานน้อยเพียง 6 เดือนเท่านั้น

3. หากกลุ่มฯ สามารถทำให้สมาชิกมาทอรวมกันที่กลุ่มฯ โดยอาจจะต้องมีการขยายโรงทอขึ้น อาจจะทำให้เกิดการทำงานที่รวดเร็วขึ้น และง่ายต่อการควบคุม และสามารถปรึกษากันในด้านการผลิตได้อย่างทั่วถึง

8.3.3 การตลาด

- กลุ่มฯ ควรจะปรับปรุงสถานที่จัดจำหน่ายให้มีความน่าสนใจ และสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาซื้อสินค้ากับทางกลุ่มฯ
- การส่งเสริมการขายโดยการให้สินค้าแก่ลูกค้าไปก่อน และเมื่อลูกค้าสามารถจำหน่ายได้ ถึงจะเอาเงินมาชำระให้กลุ่มฯ อาจจะทำให้กลุ่มฯ เกิดความเสี่ยงเรื่องการผิดชำระเงิน ซึ่งจะเป็นปัญหาได้ในอนาคต ดังนั้นกลุ่มฯ ควรเลิกการส่งเสริมการขายวิธีนี้
- จัดทำป้ายศูนย์จำหน่าย(ร้านค้าชุมชน)ให้ชัดเจน
- ส่งเสริมให้ทอผ้าลายดั้งเดิมของชุมชน เช่นลายก่าน เพื่อทำให้เกิดเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มฯ
- ทำการทอผ้า โดยมีการย้อมสีธรรมชาติ เพราะในปัจจุบันกำลังเป็นที่นิยมของลูกค้า

8.3.4 การเงิน

- การที่กลุ่มฯ ต้องการเพียงเงินกู้ไม่มีดอกเบี้ยเพียงอย่างเดียว อาจทำให้กลุ่มฯ ต้องใช้เวลาานกว่าจะขอความช่วยเหลือได้ ดังนั้นกลุ่มฯ น่าจะให้ความสนใจกับการกู้ยืมเงินดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งทำให้กลุ่มฯ สามารถได้เงินทุนหมุนเวียนที่เร็วขึ้นกว่าการที่จะรอนเงินกู้ไม่มีดอกเบี้ยเพียงอย่างเดียว
- กลุ่มฯ ควรจะมีการจัดทำบัญชีเพิ่มขึ้นในส่วนของบัญชีคุมสินค้า บัญชีขาย รวมถึงบัญชีลูกหนี้ ที่ต้องทำให้ชัดเจน และตรวจสอบง่าย สำหรับลูกค้าหรือสมาชิกที่นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่าย เพื่อป้องกันหนี้สูญที่เกิดจากการไม่ชำระเงิน

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”. **ไทยล้านนา**. 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 ธนประสิทธิ์พัฒนา. “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 เหวี่ยงเจริญ. **คู่มือย้อมสีธรรมชาติ ฉบับชาวบ้าน สีเขียว สีนํ้าตาล และสีดำ เล่ม 1**. เชียงใหม่: หน่วยพิมพ์เอกสารวิชาการ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.

ภาคผนวก ก
รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางคำดี สุขสอน ประธานกลุ่ม ฯ



รูปที่ ก.2 นางพิไลลักษณ์ อานุภาพบรรเจิด ที่
ปรึกษากลุ่ม ฯ



รูปที่ ก.3 คณะกรรมการบริหารกลุ่ม ฯ



รูปที่ ก.4 ผ้าลายน้ำไหล



รูปที่ ก.5 ผ้าสองชาย



รูปที่ ก.6 ผ้าสไบ



รูปที่ ก.7 ชุดกระโปรงพร้อมเสื้อ



รูปที่ ก.8 กระเป๋าธรรมดา และ กระเป๋าหูรูด



รูปที่ ก.9 ตุ๊กขนาดใหญ่



รูปที่ ก.10 ผ้าถุงชนิดต่างๆ



รูปที่ ก.11 ผ้าถุงปล้องลวดลายต่าง ๆ



รูปที่ ก.12 ผ้าถุงชนิดต่างๆ



รูปที่ ก.13 ผ้าพื้นสอดด้น



รูปที่ ก.14 ผ้ากะเหรี่ยง



รูปที่ ก.15 ผ้าปัก



รูปที่ ก.16 การกรอด้วยที่กรอด้วย
(กึ่งกว้าง)



รูปที่ ก.17 ขั้นตอนการมัดเขาสั้นเขายาว
(สับหุบ)



รูปที่ ก.18 ขั้นตอนการล้วงลายด้วยมือ



รูปที่ ก.19 ขั้นตอนการสอดลายด้วย
ไม้ล้วงลาย



รูปที่ ก.20 ขั้นตอนการเก็บดอก



รูปที่ ก.21 สภาพภายในบริเวณร้านค้าชุมชน



รูปที่ ก.22 กี่กระตุก



รูปที่ ก.23 กี่กระทบ



รูปที่ ก.24 อุปกรณ์การทอชนิดต่าง ๆ

