

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตโดยเฉลี่ยจำแนกตามผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกิจการในช่วงการผลิตปกติ

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการผลิตต่อชิ้น (วัน)	การผลิตต่อคนต่อเดือน (ผืน)
สไบลายง่าย	1.5	20
สไบจก	3	10
ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8	3.5	9
ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12	4	8
ผ้าเทพ	3	10
ตัวผ้าขึ้น	0.5	60
ผ้าพื้น	0.5	60

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ โดยประธานกลุ่มฯ ร่วมกับหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนต่างๆ เป็นผู้จัดหาด้ายหรือไหมประดิษฐ์ให้สมาชิกทำการทอเพื่อทำการผลิต ซึ่งจะเป็นด้ายยืน ด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ ด้ายสอดและด้ายเก็บดอก โดยจะได้รับการสนับสนุนในการซื้อด้ายในการทอจากงบประมาณของหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ซึ่งนางไพรินทร์จะเป็นผู้ไปซื้อด้ายที่อำเภอคลองด้วยตนเอง

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่ม ได้แก่ ด้ายยืนเบอร์ 40/2 ส่วนมากเป็นด้ายสีดำหรือสีเข้ม เป็นไหมประดิษฐ์ ส่วนด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำเป็นด้ายสำหรับทอเป็นสีพื้นขัดกับด้ายยืน ด้ายสอดเป็นด้ายที่ทำให้เกิดสีสันหลักๆ บนผ้าทอ และด้ายเก็บดอก เป็นด้ายสีสำหรับเก็บลายหรือเก็บดอกของผ้าให้มีสีสันต่างๆ ซึ่งจะต้องใช้มือในการเก็บลายหรือเก็บดอก โดยในการซื้อแต่ละครั้งจะมีปริมาณในการซื้อไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ในการจัดซื้อวัตถุดิบ โดย ด้ายยืน 1 ลูก จะมี 66 ตอง ด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ 1 ลูก จะมี 105 ตอง และด้ายเก็บดอก 1 ลูก จะมี 60 ตอง

ในการจัดหาวัตถุดิบหลัก สามารถจัดหาได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากกลุ่มฯ จะทำการจัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอคลอง ซึ่งความถี่ในการจัดซื้อขึ้นอยู่กับความถี่ของหน่วยงานที่สนับสนุนกลุ่มฯ

ตารางที่ 4.3 ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ด้ายยืน	←---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	→
ด้ายพุ่ง	←---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	→
ด้ายเก็บดอก	←---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	→

หมายเหตุ : ←---→ ช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบ

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

ตารางที่ 4.4 การจัดหาวัตถุดิบของกิจการ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ปริมาณซื้อในแต่ละครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
ด้ายยืน	ลูก	900	ร้านค้าใน อ.ลอง	**	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ไม่เสียค่าขนส่ง
ด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ	ลูก	365	ร้านค้าใน อ.ลอง	**	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ไม่เสียค่าขนส่ง
ด้ายเก็บดอก	ลูก	900	ร้านค้าใน อ.ลอง	**	จ่ายสด	ขนส่งเอง	ไม่เสียค่าขนส่ง

หมายเหตุ : ** ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับการได้รับการสนับสนุน

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์ในการผลิตผ้าทอในแต่ละประเภทมีอุปกรณ์การผลิตที่เหมือนกัน โดยในระยะแรกอุปกรณ์การผลิตต้องมีการจัดหาจากอำเภอทอง เนื่องจากในหมู่บ้านไม่มีการทอผ้ามาก่อน ดังนั้นการจัดหาอุปกรณ์การผลิตต่างๆ จะเป็นความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มฯ แต่ละคนในการที่จะจัดหาเอง ซึ่งอุปกรณ์ในการผลิตผ้าทอมีดังนี้ คือ กี่ทอผ้า ฟืมหรือพื้นหวี กระสวย คอกฟืม ไม้หลาหรือไม้ดาบ ไม้ย่ำ ไม้ค้ำขาดอก ไม้เขาคอก ไม้ผัง ไม้เต้า เขี่ยขอ

1. กี่ทอผ้า ทำจากไม้ เป็นโครงสร้างสำหรับนำด้ายพุ่งและอุปกรณ์ในการทอผ้าต่างๆ มาบรรจุเข้าไว้ด้วยกันเพื่อทำการทอผ้า
2. ฟืมหรือพื้นหวี เป็นส่วนที่จัดเรียงด้ายยืนของผ้าที่ทำการทอ และเป็นตัวกำหนดความกว้างของผ้าที่ทอ โดยจะมีการสอดด้ายเส้นยืนเข้าตามซี่ของฟืมรูละ 2 เส้น
3. กระสวย เป็นที่มีลักษณะรูปทรงเรียวที่ปลายทั้ง 2 ข้าง ตรงกลางจะมีขนาดใหญ่กว่าปลายทั้งสอง ตรงกลางมีร่องสำหรับใส่หลอดด้ายพุ่งหรือด้ายสอด เพื่อใช้พุ่งหรือสอดไปในระหว่างช่องของการทอผ้าเพื่อให้ไปขัดกับด้ายยืน
4. ชุดเขาย่ำ เป็นเขาสำหรับย่ำซึ่งจะมีเชือกในล่อนผูกติดอยู่ โดยเมื่อทำการสอดด้ายยืนใส่ฟืมแล้วจะนำมาใส่เขาย่ำกับด้ายในล่อนเพื่อนำไปประกบหรือผูกติดกับไม้ย่ำอีกทีหนึ่ง
5. ไม้แกนม้วนผ้า เป็นไม้ที่ใช้ม้วนผ้าที่ทอแล้ว โดยในการทอจะทำการทอจากด้านหลังผ้าและม้วนให้ด้านหน้าของผ้าเข้ากับแกนไม้ม้วนผ้า โดยจะมีความยาวเท่ากับความกว้างของกี่ทอผ้า และจะมีเชือกสำหรับผูกทั้งสองด้านของไม้ม้วนผ้าติดกับกี่ทอผ้า
6. ไม้หลาหรือไม้ดาบ เป็นไม้ที่มีลักษณะแบน มีไว้เพื่อแยกด้ายเส้นยืนออกจากกัน โดยจะสอดไว้ระหว่างด้ายเส้นยืนในกี่ทอผ้า
7. ไม้ย่ำ มักทำจากไม้ไผ่เป็นไม้ที่มีเชือกผูกติดกับไม้เขาย่ำเพื่อทำการแยกด้ายเส้นยืนออกจากกันเมื่อทำการเหยียบจะมีอยู่ 2 อัน

8. ไม้เขาดอก เป็นไม้ไผ่ที่เหลาเป็นแท่งยาวคล้ายตะเกียบมีขนาดยาวกว่าฟืมเพียงเล็กน้อย ใช้สำหรับในการเก็บดอกหรือเก็บลายผ้าเพื่อให้ลายผ้าลวดลายต่างกัน

9. ไม้ผัง ทำมาจากไม้ไผ่เป็นไม้ที่นำมาสำหรับค้ำความกว้างของผ้าทอให้หน้าผ้าตึงพอดีกับฟืม เพื่อให้ทอผ้าได้สะดวกและให้หน้าผ้าตึง ลายไม่คดไปมา

10. ไม้เต่า เป็นไม้ที่ใช้สำหรับการเก็บตะกอลหรือการทำดอกฟืม โดยจะนำไม้เขาย้อมาพันด้วยด้ายในล่อนแล้วสอดไม้เต่าเพื่อเป็นการกำหนดระยะห่างจากไม้เขาย้อมกับเส้นยืนบนที่ทอผ้า

11. ผีเสื้อ เป็นอุปกรณ์ในการเรียงด้ายเส้นยืนหรือการไว้น โดยจะมีลักษณะมีเหล็กยาวยื่นขึ้นมาที่ปลายทั้ง 2 ด้านของผีเสื้อ เพื่อเป็นทวนด้ายเส้นยืนไปมา

12. ท่อน้ำพลาสติกพีวีซี ปัจจุบันใช้ทำเป็นแกนด้ายเส้นยืนในระหว่างการกรอด้วย จากนั้นจึงนำไปไว้น โดยจะทำการตัดท่อน้ำพลาสติกให้มีความยาวประมาณ 8 -9 นิ้วเพื่อใช้ทำเป็นแกนด้าย

13. มอเตอร์ไฟฟ้า เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการกรอด้วยซึ่งใช้กรอด้วยแทนการใช้กังว้าง

ตารางที่ 4.5 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน	ลักษณะ การได้มา
ก๊ทอผ้า	1 ถึง 2 หลัง	800 บาทต่อ หลัง	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
ฟืม	1 อัน	1.2 เมตร ราคา 300 บาท	ซื้อจากร้านเงิน เฮงฮวดหรือร้าน ฝ้ายทอง	2535	10 ปี	ซื้อ
กระสวย	2 - 3 อัน	อันละ 10 บาท	ซื้อ	2535	20 ปี	ซื้อ
ชุดเขาย้อม ฟืม 8 หลบ	1 คอก	50 บาท	จ้างคนใน หมู่บ้านผลิต	2535	ทอได้ 4 ถึง 5 เครือ	ซื้อ
ชุดเขาย้อม ฟืม 12 หลบ	1 คอก	200 บาท	จ้างคนใน หมู่บ้านผลิต	2540	ทอได้ 4 ถึง 5 เครือ	ซื้อ
ชุดเขาย้อม ฟืม 4 หลบ	1 คอก	40 บาท	จ้างคนใน หมู่บ้านผลิต	2535	ทอได้ 4 ถึง 5 เครือ	ซื้อ
ไม้ม้วนแกนผ้า	1 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
ไม้หลาบ	2 ถึง 10 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
ไม้ย้อม	2 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
ไม้เขาดอก	100 อัน	100 อัน ราคา 30 บาท	จ้างคนใน หมู่บ้านผลิต	2535	10 ปี	ซื้อ
ไม้ผัง	1 ถึง 2 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	5 ปี	ซื้อ

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

อุปกรณ์การผลิต	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้งาน	ลักษณะ การได้มา
ไม้เต่า	2 ถึง 3 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
เผือกข	1 อัน	ฟรี	ทำเอง	2535	20 ปี	ซื้อ
ท่อน้ำพลาสติกพีวีซี (แกนด้ายยืน)	1 ท่อ	1.2 เมตร 50 บาท	ซื้อร้านค้าใน ตลาดบ้านใหม่	2535	10 ปี	ซื้อ
มอเตอร์ไฟฟ้า	1 อัน	อันละ 700 บาท	ซื้อจากร้านค้า ใน จังหวัดแพร่	2538	1 ปี	ซื้อ

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ ที่ใช้บรรจุวัตถุดิบในการผลิตจะเป็นถุงพลาสติกใสไม่มีหูหิ้ว ซึ่งใช้ในการบรรจุถ้วย พุง ด้านยืน ด้ายสอดต่างๆ โดยจะทำการบรรจุคละสี ซึ่งทางร้านค้าที่ไปทำการซื้อถ้วยจะแถมบรรจุภัณฑ์มาด้วย จึงไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ในเรื่องของวัตถุดิบ

ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์เพื่อส่งมอบถึงลูกค้า จะคิดในกรณีที่มาชิกของทาง กลุ่มฯ ส่งขายให้กับนางไพรินทร์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอของทางกลุ่มฯ ในระยะแรก ซึ่งต่อมาทางสมาชิก จะนำไปขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อหรือนำไปจำหน่ายเองต่างหาก ซึ่งนางไพรินทร์จะถุงกระสอบฟางขนาด ขนาด กว้าง 40 เซนติเมตร ยาว 60 เซนติเมตร สูง 80 เซนติเมตร ซึ่งขายในราคาถุงละ 80 บาท โดยจะซื้อครั้งละ 2 ถุง อายุการใช้งานประมาณ 2 - 3 ปี โดยจะซื้อตามร้านค้าใน อ.วังชิ้น สามารถบรรจุผ้าชิ้นดินจก พิมพ์ 8 หลบเพียง อย่างเดียวได้ประมาณ 150 ผืน สามารถบรรจุสไปเพียงอย่างเดียวได้ประมาณ 300 ผืน

ตารางที่ 4.6 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์	หน่วย	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	แหล่งซื้อ	ความถี่	ปริมาณ ซื้อในแต่ ละครั้ง	วิธีการ ชำระเงิน	การ ขนส่ง	ค่าขนส่ง
ถุงกระสอบ ฟาง	ถุง	80	ร้านค้าใน อำเภอวังชิ้น	2 - 3 ปี ต่อครั้ง	2 ถุง	จ่ายสด	ขนส่งเอง	30 บาทต่อ ครั้ง

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

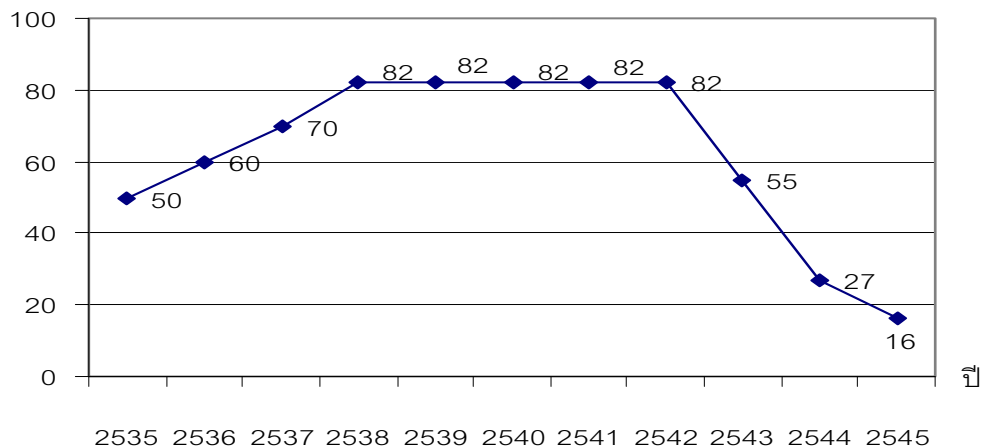
4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานทั้งหมดในการผลิตเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ ที่มีเวลาว่างจากการทำการเกษตร ซึ่งเดิมเป็น สมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านค้างปินใจที่มีความสนใจในการทำผ้า ทางกลุ่มฯ มีสมาชิกเริ่มแรกจำนวน

50 คน ในปี พ.ศ.2535 ต่อมาได้มีสมาชิกเพิ่มมากขึ้น และมีจำนวนมากที่สุด 82 คน ในช่วงปี พ.ศ. 2538 ถึง พ.ศ.2542 ต่อมาเนื่องจากราคาผ้าทอพื้นจกมีราคาลดลงอย่างมากทำให้สมาชิกจำนวนหนึ่งเลิกทำการทอผ้าเพื่อขาย ทำให้จำนวนสมาชิกกลุ่มฯ มีจำนวนลดลง โดยในปี พ.ศ.2543 ทางกลุ่มฯ มีจำนวนสมาชิก 55 คน ในปี พ.ศ.2544 ทางกลุ่มฯ มีจำนวนสมาชิกเพียง 27 คน และในปี พ.ศ. 2545 ทางกลุ่มฯ มีสมาชิกที่ยังทำการทอผ้าเพียง 16 คน (แผนภาพที่ 4.1)

จำนวนสมาชิก



แผนภาพที่ 4.1 การเปลี่ยนแปลงทางด้านแรงงานการผลิตของกิจการ

4.4.2 การจ้างงาน

ภายในกลุ่มฯ จะมีการรับจ้างในการทำกระบวนการบางกระบวนการในการทอผ้าให้กับสมาชิกในกลุ่มฯ เช่น การกรอด้วยจะมีสมาชิกรับจ้างกรอด้วยให้กับสมาชิกคนอื่นๆ อยู่ 1 คน ซึ่งเป็นการกรอด้วยด้วยมอเตอร์ไฟฟ้า อัตราค่าจ้างในการกรอด้วยจะคิดต่องละ 2 บาท การกรอแต่ละตอใช้เวลาประมาณ 6 นาที การแกะลายหรือเก็บลายจะมีสมาชิกในกลุ่มฯ ทำการรับจ้างแกะลาย 5 คน อัตราค่าจ้างในการแกะลายขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ทอและจำนวนลวดลายผ้าที่จะต้องทำการแกะลาย โดยการแกะลายจะมีไม้ไผ่เหลาเป็นแท่งยาวคล้ายตะเกียบสำหรับแกะลาย ซึ่งถ้าเป็นลวดลายที่มีความยากจำนวนไม้ที่ใช้จะมีจำนวนมากขึ้นด้วย โดยการแกะลายไม้จำนวน 38 ไม้ จะใช้เวลาในการทำประมาณ 1 วัน แกะลายไม้ 40 ไม้ ใช้เวลาประมาณ 1 วัน 3 ชั่วโมง แกะลายไม้ 50 ไม้ ใช้เวลาประมาณ 2 วัน แกะลายไม้ 70 ไม้ ใช้เวลาประมาณ 4 วัน โดยแต่ละวันใช้เวลาทำประมาณ 8 ชั่วโมง ซึ่งเมื่อสมาชิกต้องการเปลี่ยนลายผ้าในการทอใหม่จะต้องทำการจ้างแกะลายใหม่ทุกครั้ง เนื่องจากสมาชิกมีฝีมือคนละ 1 ฝีมือเท่านั้น และมีสมาชิกรับจ้างในการสับด้าย ไวนด้าย อีก 3-4 คน การสับด้ายใช้เวลาในการทำประมาณ 2 ชั่วโมงต่อการทำ 1 ครั้ง ซึ่งปกติสมาชิกกลุ่มฯ จะนำมาจ้างสับใหม่เมื่อทำการทอไปแล้วประมาณ 3 – 4 เครือ การไวนด้าย 1 เครือประมาณ 1 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังมีกรอขายเครือ ซึ่งประกอบด้วย ฝีมือ ชูดเขาย่า และด้ายยืนซึ่งสามารถนำไปทอได้ทันที โดยอัตราค่าจ้างในบางกระบวนการการผลิตผ้าทอ แสดงดังตารางที่ 4. 7

ตารางที่ 4.7 ค่าจ้างการผลิตในบางกระบวนการผลิตผ้าทอ

รายการ	สไบลาย ง่าย	สไบจก	ผ้าซิ่นตีนจก พีม 8 หลบ	ผ้าซิ่นตีนจก พีม 8 หลบ	ผ้าเทป	ตัวผ้าซิ่น	ผ้าพื้น
ค่ากรอด้วย	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท	ต่อละ 2 บาท
ค่าวันด้วย	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท	ผืนละ 5 บาท
ค่าสีบ (รวมค่าด้วยยืน)	ผืนละ 10 บาท	ผืนละ 10 บาท	ผืนละ 20 บาท	-	ผืนละ 30 บาท	ผืนละ 35 บาท	ผืนละ 35 บาท
ค่าสีบ(ไม่รวม ค่าด้วยยืน)	30 บาทต่อ ครั้ง	30 บาทต่อ ครั้ง	50 บาทต่อ ครั้ง	70 บาทต่อ ครั้ง	50 บาทต่อ ครั้ง	60 บาทต่อ ครั้ง	60 บาทต่อ ครั้ง
ค่าแกะลาย	70 ถึง 80 บาท	100 บาท	180 ถึง 200 บาท	200 บาท	200 บาท	-	-
ค่าทำชุดเขาย่ำ	40 บาท	40 บาท	50 บาท	200 บาท	50 บาท	50 บาท	50 บาท
เครือ (พีม+ชุด เขาย่ำ+ด้วยยืน)	400 บาท (ทอได้ 16 ผืน)	400 บาท (ทอได้ 16 ผืน)	600 บาท (ทอได้ 12 ผืน)	800 บาท (ทอได้ 12 ผืน)	700 บาท (ทอได้ 12 ผืน)	800 บาท (ทอได้ 24 ผืน)	800 บาท (ทอได้ 24 ผืน)

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

โดยแรงงานหรือสมาชิกของกลุ่มฯ มีการเปลี่ยนแปลงในการผลิตในแต่ละปีซึ่งแสดงดังตารางที่ 4.8 ซึ่งจะเห็นได้ว่าในช่วงปีแรกๆ ที่ทำการก่อตั้งกลุ่มฯ สมาชิกส่วนใหญ่ใช้แรงงานในการผลิตสไบลายง่าย ในปี พ.ศ.2536 สมาชิกที่ผลิตตัวผ้าซิ่นจะมีการผลิตผ้าพื้นด้วย จนกระทั่งในปี พ.ศ.2537 แรงงานที่ทำการผลิตสไบลายง่ายหันมาทอผ้าซิ่นตีนจก พีม 8 หลบ เนื่องจากเป็นที่ต้องการของท้องตลาดและมีราคาสูงกว่าการทอผ้าสไบลายง่าย ในปี พ.ศ.2538 ผู้ที่ทอตัวผ้าซิ่นและทอผ้าพื้นทำการทอผ้าพื้นน้อยลงเหลือเพียง 1 ราย เนื่องจากผ้าพื้นเริ่มไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ในปี พ.ศ.2540 สมาชิกของกลุ่มฯ ยกเลิกการทอผ้าเทปเนื่องจากราคาตกต่ำและไม่เป็นที่ต้องการของตลาด แรงงานที่เคยทำการผลิตผ้าเทปหันไปทอผ้าซิ่นตีนจก พีม 8 หลบแทน ในปี พ.ศ.2542 ทางกลุ่มฯ มีการทอสไบจก โดยสมาชิกที่เคยทอสไบลายง่ายครั้งหนึ่งหันมาทอสไบจกแทน จนในปี พ.ศ.2544 ทางกลุ่มฯ ไม่มีการทอสไบลายง่ายอีกต่อไป และสมาชิกที่เป็นแรงงานในการทอผ้าของกลุ่มฯ เหลือเพียง 27 คน เนื่องจากภาวะราคาผ้าทอที่ตกต่ำ ไม่จูงใจให้มีการผลิตผ้าทอเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 4.8 การเปลี่ยนแปลงจำนวนแรงงานการผลิตของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	การเปลี่ยนแปลงแรงงานการผลิตผ้าทอของกิจการ										
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545
สไบลายง่าย	37	40	10	10	10	10	10	5	5	-	-
สไบจก	-	-	-	-	-	-	-	5	5	5	3
ผ้าซิ่นตีนจก พื้ม 8 หลบ	-	10	50	54	54	59	59	59	37	19	10
ผ้าซิ่นตีนจก พื้ม 12 หลบ	-	-	-	10	10	10	10	10	5	-	-
ผ้าเทป	10	7	7	5	5	-	-	-	-	-	-
ตัวผ้าซิ่น	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1
ผ้าพื้น	-	3	3	1	1	1	-	-	-	-	-
รวม	50	63	73	83	83	83	72	72	55	37	14

ที่มา : จากการสำรวจ

ลักษณะการจ่ายค่าแรงในการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นในลักษณะการจ่ายค่าแรงเป็นชิ้นงานที่สมาชิกผลิตได้ โดยสมาชิกจะนำผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้วนำมาขายให้กับพ่อค้าที่ทำการรับซื้อ ซึ่งในระยะแรกประธานเป็นผู้รับซื้อผ้าทอของสมาชิกทั้งหมด แต่ไม่ได้ใช้เงินของกลุ่มฯ ในการจัดซื้อหรือซื้อในนามกลุ่มฯ แต่อย่างใด สวัสดิการของกลุ่มฯ ที่มีให้กับสมาชิกที่ทำการผลิต ทางกลุ่มฯ มีเพียงการให้สมาชิกสามารถกู้ยืมค่ายจากทางกลุ่มฯ เพื่อนำไปทอเท่านั้น ซึ่งสมาชิกไม่ต้องเสียต้นทุนและเวลาในการจัดหาค่ายสำหรับทอผ้า

ปัญหาทางด้านแรงงานของกลุ่ม

1. สมาชิกภายในกลุ่มส่วนใหญ่ประกอบอาชีพหลัก คือ การทำนา ทำให้ในช่วงฤดูทำนาสมาชิกต้องไปประกอบอาชีพหลัก ทำให้ผลผลิตผ้าทอของกลุ่มฯ ในช่วงฤดูทำนาออกมาไม่มากนัก
2. การผลิตส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความชำนาญและความละเอียดของสมาชิกแต่ละคน เนื่องจากไม่สามารถควบคุมการผลิตของสมาชิกแต่ละคนในระหว่างการผลิตได้ เพราะลักษณะการผลิตเป็นการกระจายการผลิตไปทำที่บ้านของสมาชิก ดังนั้นเมื่อมีความผิดพลาดที่เกิดจากการทอทำให้ผ้าทอชิ้นนั้นขายได้ยาก

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

ต้นทุน การคำนวณหาต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ผ้าทอต่อชิ้นเพื่อนำไปทำการเปรียบเทียบทางด้านการผลิต

จากการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ. 2544 กลุ่มฯ มีการผลิตผ้าทอเพียง 3 ชนิด คือ สไบจก ผ้าซิ่นตีนจก พื้ม 8 หลบและตัวผ้าซิ่น ซึ่งสามารถคำนวณหาต้นทุนการผลิตโดยการคำนวณได้ดังตารางที่ 4.9 ถึง 4.11 สามารถพิจารณาต้นทุน และผลตอบแทนในการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังนี้

สไบจก เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดของสมาชิกจากการคำนวณมีค่าเท่ากับ 95.27 บาทต่อฝืน จำแนกเป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต ร้อยละ 17.34 ค่าจ้างแรงงานในการผลิตบางขั้นตอน และค่าแรงในการทอ คิดเป็นร้อยละ 81.53 และค่าเสื่อมอุปกรณ์การผลิต ร้อยละ 1.13 สมาชิกจะนำมาขายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ ซึ่งคิดในกรณีที่สมาชิกนำมาจำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 100 บาทต่อฝืน ซึ่งทำให้สมาชิกได้กำไร 4.73 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายส่ง 110 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 13.39 นั่นคือ หากราคาขายส่ง 100 บาท จะได้กำไรจากการขายส่ง 13.39 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายปลีก 120 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 20.61 นั่นคือ หากราคาขายปลีก 100 บาท จะได้กำไรจากการขายปลีก 20.61 บาทต่อฝืน (ตารางที่ 4.9)

ผ้าชิ้นดินจก พิมพ์ 8 หลบ เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดของสมาชิกจากการคำนวณมีค่าเท่ากับ 179.31 บาทต่อฝืน จำแนกเป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต ร้อยละ 20.91 ค่าจ้างแรงงานในการผลิตบางขั้นตอน และค่าแรงในการทอ คิดเป็นร้อยละ 78.73 และต้นทุนคงที่ในส่วน of ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต ร้อยละ 0.36 สมาชิกจะนำมาขายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ ซึ่งคิดในกรณีที่สมาชิกนำมาจำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 180 บาทต่อฝืน ซึ่งทำให้สมาชิกได้กำไร 0.69 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายส่ง 200 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 10.35 นั่นคือ หากราคาขายส่ง 100 บาท จะได้กำไรจากการขายส่ง 10.35 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายปลีก 220 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 18.50 นั่นคือ หากราคาขายปลีก 100 บาท จะได้กำไรจากการขายปลีก 18.50 บาทต่อฝืน (ตารางที่ 4.10)

ตัวผ้าชิ้น เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตพบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดของสมาชิกจากการคำนวณมีค่าเท่ากับ 71.56 บาทต่อฝืน จำแนกเป็นค่าวัตถุดิบในการผลิต ร้อยละ 49.53 ค่าจ้างแรงงานในการผลิตบางขั้นตอน และค่าแรงในการทอ คิดเป็นร้อยละ 50.07 และต้นทุนคงที่ในส่วน of ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต ร้อยละ 0.40 สมาชิกจะนำมาขายผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ ซึ่งคิดในกรณีที่สมาชิกนำมาจำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 80 บาทต่อฝืน ซึ่งทำให้สมาชิกได้กำไร 8.44 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายส่ง 90 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 20.49 นั่นคือ หากราคาขายส่ง 100 บาท จะได้กำไรจากการขายส่ง 20.49 บาทต่อฝืน ณ ระดับราคาขายปลีก 110 บาทต่อฝืน อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 34.95 นั่นคือ หากราคาขายปลีก 100 บาท จะได้กำไรจากการขายปลีก 34.95 บาทต่อฝืน (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.9 ต้นทุนการผลิตของสไบจก พิมพ์ 4 หลบ

รายการ	สไบจก				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ					
ต้นทุนผันแปร		24.1981	70.0000	94.1981	98.87
1. ปัจจัยการผลิต					
วัตถุดิบหลัก		16.5231	0.0000	16.5231	17.34
2. แรงงาน		7.6750	70.0000	77.6750	81.53
ต้นทุนคงที่		0.0000	1.0733	1.0733	1.13
ค่าเสื่อมราคา		0.0000	1.0733	1.0733	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยของสมาชิก	100.00	24.1981	71.0733	95.2713	100.00
ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท)				100.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				5.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				75.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				4.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				5.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				75.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				4.73	
ราคาขายส่ง (บาท)				110.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				15.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				85.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				14.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				14.37	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง				78.00	

(ร้อยละ)		
----------	--	--

ตารางที่ 4.9 (ต่อ)

รายการ	สไปจก				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)				13.39	
ราคาขายปลีก (บาท)				120.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				25.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				95.80	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				24.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)				21.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)				79.83	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)				20.61	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

ตารางที่ 4.10 ต้นทุนการผลิตของผ้าขึ้นด้นจก พิมพ์ 8 หลบ

รายการ	ผ้าขึ้นด้นจก พิมพ์ 8 หลบ				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุนต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ					
ต้นทุนผันแปร		48.6649	130.0000	178.6649	99.64
1. ปัจจัยการผลิต					
วัตถุดิบหลัก		37.4982	0.0000	37.4982	20.91
2. แรงงาน		11.1667	130.0000	141.1667	78.73
ต้นทุนคงที่		0.0000	0.6438	0.6438	0.36
ค่าเสื่อมราคา		0.0000	0.6438	0.6438	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยของสมาชิก	180.00	48.6649	130.6438	179.3087	100.00
ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท)				180.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				1.34	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				131.34	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				0.69	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				0.74	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				72.96	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				0.38	
ราคาขายส่ง (บาท)				200.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				21.34	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				151.34	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				20.69	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				10.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				75.67	

ตารางที่ 4.10 (ต่อ)

รายการ	ผ้าชิ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)		10.35			
ราคาขายปลีก (บาท)		220.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)		41.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)		171.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)		40.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)		18.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย ปลีก (ร้อยละ)		77.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)		18.50			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

ตารางที่ 4.11 ต้นทุนการผลิตของผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ

รายการ	ตัวผ้าขึ้น				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ					
ต้นทุนผันแปร		46.2734	25.0000	71.2734	99.60
1. ปัจจัยการผลิต					
วัตถุดิบหลัก		35.4401	0.0000	35.4401	49.53
2. แรงงาน		10.8333	25.0000	35.8333	50.07
ต้นทุนคงที่		0.0000	0.2862	0.2862	0.40
ค่าเสื่อมราคา		0.0000	0.2862	0.2862	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วยของสมาชิก	80.00	46.2734	25.2862	71.5596	100.00
ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท)				80.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				8.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				33.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				8.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				10.91	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				42.16	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				10.55	
ราคาขายส่ง (บาท)				90.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				18.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				43.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				18.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				20.81	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		48.59
---	--	-------

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

รายการ	ตัวผ้าขึ้น				
	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)				20.49	
ราคาขายปลีก (บาท)				110.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาทต่อหน่วย)				38.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาทต่อหน่วย)				63.73	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด (บาทต่อหน่วย)				38.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				35.21	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				57.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)				34.95	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตในปี พ.ศ.2544 ข้างต้น สามารถนำมาสรุปดังตารางที่ 4.12 ได้ดังนี้ สืบจาก มีระยะเวลาการผลิต 3 วันต่อผืน หรือประมาณ 10 ผืนต่อเดือน ซึ่งจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนพบว่า สมาชิกจะได้รับกำไรจากการขายให้กลุ่มฯ ในกรณีที่ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้รับซื้อ 47.30 บาทต่อเดือน และจากการขายผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ เพียง 6.21 บาทต่อเดือน และจากตัวผ้าขึ้น 506.40 บาทต่อเดือน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ ที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ กลับให้ผลตอบแทนในการผลิตน้อยที่สุด ซึ่งต่างจากตัวผ้าขึ้น ซึ่งให้ผลตอบแทนสูงที่สุด และมีสมาชิกที่ผลิตเพียง 2 ถึง 3 รายเท่านั้น

ตารางที่ 4.12 ผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนจำแนกรายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการผลิตต่อผืน (วัน)	ปริมาณการผลิตต่อเดือน (ผืน)	กำไรต่อหน่วย ณ ระดับราคาซื้อขายจากสมาชิก (บาท)	กำไรรวมต่อเดือน (บาท)
สไบจก	3	10	4.73	47.30
ผ้าซิ่นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ	3.5	9	0.69	6.21
ตัวผ้าซิ่น	0.5	60	8.44	506.40

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

4.6 กรรมวิธีการผลิต

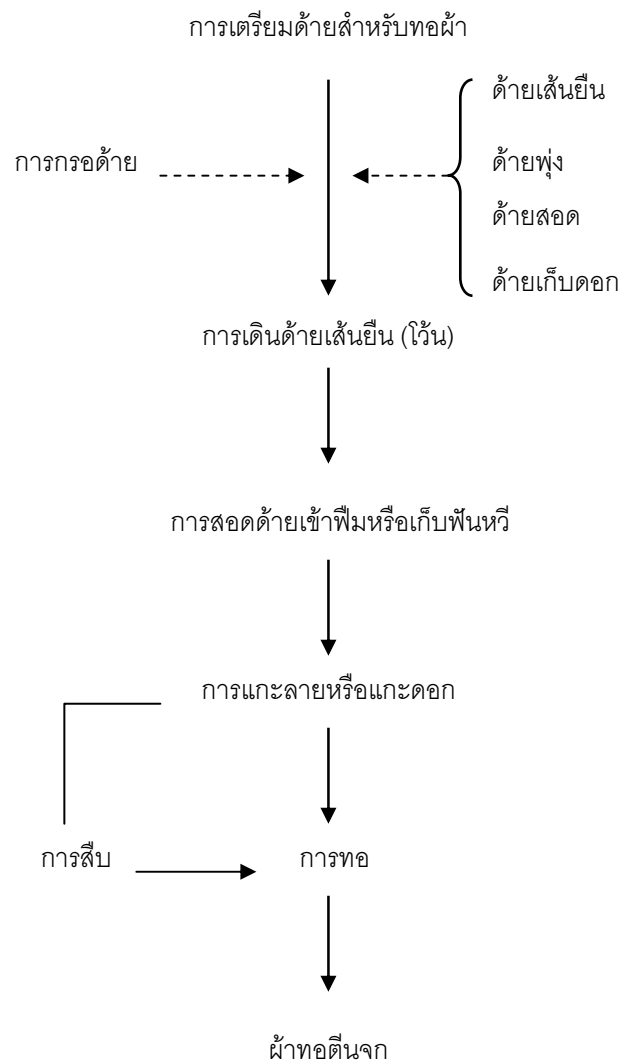
การผลิตของกลุ่มฯ สมาชิกจะเป็นผู้มาขอกู้ยืมวัตถุดิบหลักจากทางกลุ่มฯ คือ ด้ายที่ใช้ในการทอ และจะนำไปทำการผลิตที่บ้านของสมาชิกแต่ละคน โดยขั้นตอนในการทอผ้าของสมาชิกสามารถแยกได้เป็น 2 ขั้นตอนหลักๆ คือ การเตรียมเส้นยืนและการเตรียมด้ายเส้นพุ่ง

1. การเตรียมเส้นยืน โดยก่อนจะมีการทอผ้าเมื่อสมาชิกได้ไปกู้ยืมด้ายจากทางกลุ่มฯ แล้ว จะนำด้ายยืนไปทำการกรอเข้าหลอดทอพีวีซีซึ่งมีความยาวประมาณ 8 นิ้วเสียก่อน ส่วนด้ายพุ่งและด้ายสอดจะทำการกรอใส่หลอดด้ายพุ่ง ซึ่งจะนำไปใส่ในกระสวย ส่วนด้ายเก็บดอกจะไม่มีการนำมากรอใส่หลอดแต่อย่างใด ซึ่งในปัจจุบันการกรอด้ายจะใช้มอเตอร์ไฟฟ้าในการกรอด้ายแทนการใช้มือหมุนโกงกว้างเพื่อกรอด้ายดังเช่นสมัยก่อน โดยทางกลุ่มฯ มีสมาชิกรับจ้างกรอด้าย โดยคิดในอัตราต้องละ 2 บาท จากนั้นจะนำด้ายเส้นยืนที่กรอเรียบร้อยแล้วนำไปทำการไวน์หรือการเดินด้ายเส้นยืนในฝ้ายซึ่งจะมัดเป็นเครือเพื่อป้องกันไม่ให้ด้ายพันกัน เมื่อทำการไวน์เสร็จเรียบร้อยแล้ว จะต้องนำด้ายไปสอดเข้าพิมพ์หรือพันหวี โดยพันหวี 1 รู จะสอดด้ายเส้นยืน 2 เส้น เมื่อสอดด้ายเส้นยืนใส่พิมพ์เสร็จจะนำไปซึ่งบนก็ทอผ้าเพื่อทำการเก็บลาย

2. การเตรียมด้ายเส้นพุ่งและด้ายสอด โดยจะทำการกรอด้ายเข้าหลอดด้ายพุ่งซึ่งมักทำมาจากไม้ไผ่ โดยจะนำไปใส่ไว้ในแกนของกระสวยเพื่อนำไปพุ่งชดกับด้ายยืน โดยด้ายพุ่งจะมีสีที่เป็นสีเข้ม เช่น สีดำ เป็นด้ายที่สำหรับทอเป็นสีพื้นเพื่อขัดกับด้านยืน ส่วนด้ายสอดจะเป็นด้ายที่ทำให้เกิดสีสันหลักๆ บนผ้าทอ โดยการกรอด้ายเข้ากระสวยของทั้งด้ายพุ่งและด้ายสอดจะทำการกรอด้ายให้เป็นเส้นพุ่งหรือสอดจำนวน 2 เส้น ส่วนด้ายเก็บดอกจะเป็นด้ายที่ไม่ได้ทำการกรอเข้ากระสวยแต่จะตัดเป็นเส้นยาวและพาดไว้ที่ทอผ้าเพื่อนำมาเก็บลวดลายหรือเก็บดอกของผ้าจะเป็นด้ายไหมประดิษฐ์ที่ทำให้เกิดสีสันบนผ้าให้มีความโดดเด่นสวยงาม

เมื่อทำการเตรียมด้ายสำหรับการทอเสร็จเรียบร้อยแล้วก็สามารถทำการทอผ้าตามที่ต้องการ โดยลักษณะและขนาดความกว้างของผ้าขึ้นอยู่กับขนาดความกว้างของพิมพ์เป็นตัวกำหนด เช่น สไบจะใช้พิมพ์ 4 หลบ ผ้าซิ่นตีนจกจะใช้พิมพ์ 8 หลบหรือพิมพ์ 12 หลบ เป็นต้น โดยพิมพ์ 1 หลบ จะมีรูในการสอดด้ายของพิมพ์ทั้งหมด 40 รู

ซึ่ง 1 ไร่ จะสอดด้าย 2 เส้น เมื่อทำการทอจนด้ายเส้นยืนหมด หากต้องการจะทำการทอต่อในลายเดิมก็จะนำไปทำการสับหรือการต่อด้ายเส้นยืนและทำการทอต่อได้ หากต้องการเปลี่ยนลายผ้าจะต้องนำไปแกะลายหรือแกะดอกใหม่หรือต้องเปลี่ยนฟืมที่มีการแกะลายที่ต้องการแล้วจึงนำมาสับด้ายแล้วจึงสามารถทำการทอต่อไปได้



แผนภาพที่ 4.2 กรรมวิธีการผลิตผ้าทอของกิจการ

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

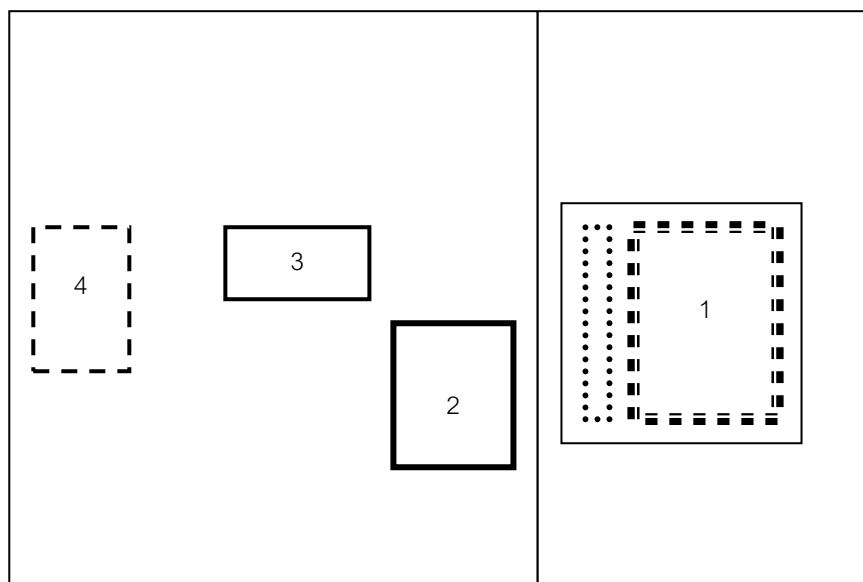
แต่เดิมทางกลุ่มฯ ไม่มีการทอผ้ามาก่อนดังนั้นเครื่องมือในการทอผ้าจึงต้องซื้อมาจากอำเภอลอง เช่น กี่ทอผ้า เมื่อนำมาทำการทอในหมู่บ้านก็สามารถทำการสร้างกี่ทอผ้าและอุปกรณ์ต่างๆ ในการทอผ้าขึ้นเองได้ ในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีทางด้านการผลิตของกลุ่มฯ ที่เห็นได้ชัดเจน คือ การกรอตัวโดยใช้มอเตอร์

ไฟฟ้าในการกรอ โดยสามารถหาซื้อได้ตามร้านเครื่องขายไฟฟ้าในอำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ในราคาเครื่องละ 700 บาท ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ทำเหยียบ ซึ่งเครื่องกรอจากมอเตอร์ไฟฟ้าที่ใช้ จะใช้ไฟฟ้าตามบ้านเรือน ประมาณ 220 โวลต์ กำลังไฟ 63 วัตต์ โดยจะทำการกรอด้ายยืนใส่ทอพีวีซี 1 ต่อกหรือ 1 ใจ ใช้เวลาประมาณ 6 นาที แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อแท่งถ่านกราไฟท์ในราคาคู่ละ 50 บาท และค่าสายพานซึ่งจะมีการขาด เนื่องจากการกรอด้าย โดยจะกรอด้ายได้ประมาณได้ประมาณ 20 กำของด้านยืน โดยด้ายยืน 1 ลูกจะมี 11 กำ 1 กำจะมี 6 ต่อก หรือจะกรอด้ายได้ประมาณ 120 ต่อกจึงจะเปลี่ยนสายพาน 1 ครั้ง ส่วนด้ายพุ่งหรือด้ายสอด 1 ลูก จะมี 21 กำ โดย 1 กำ จะมี 5 ใจหรือ 5 ต่อก

นอกจากนี้ยังมีการใช้ท่อน้ำพลาสติกหรือท่อพีวีซีขนาดความกว้าง 20 มิลลิเมตรหรือ 3 ส่วน 4 นิ้วในการทำเป็นแกนสำหรับกรอด้ายยืน โดยจะทำการตัดประมาณ 8 – 9 นิ้ว โดยจะทำการซื้อมา 1 ท่อ ความยาว 4 เมตร ราคา 30 บาท ตามร้านค้าหรือตลาด แทนการใช้มะกั่วในการทำเป็นแกนด้ายเหมือนสมัยดั้งเดิม

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นลักษณะการกระจายการผลิตให้สมาชิกไปทำการผลิตที่บ้าน แต่สมาชิกจะมาขอกู้ยืมด้ายเพื่อใช้ในการผลิตที่บ้านของประธานกลุ่มฯ นอกจากนี้เมื่อสมาชิกทำการทอเสร็จจะนำมาขายให้กับนางไพรินทร์ นางไพรินทร์จะทำการตรวจสอบคุณภาพของผ้าที่ทอเสร็จแล้ว ทั้งความแน่นของผ้า ลวดลายและสีสันทัน จากนั้นจะทำการบรรจุถุงกระสอบพลาสติกเพื่อเตรียมจัดจำหน่ายต่อไป ซึ่งสภาพและผังของสถานที่ผลิตจะเป็นผังของสถานที่ผลิตของประธานของกลุ่มฯ



1 : ผีเสื้อ

3 : ตู้เก็บด้ายสำหรับทอผ้า

2 : กี่ทอผ้า

4 : บริเวณที่เก็บฟืมและไม้เขาย่ำที่มีลวดลายต่างๆ กัน

แผนภาพที่ 4.3 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

เนื่องจากการทอดผ้าไม่มีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตดังนั้นจึงไม่มีการกำจัดของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตแต่อย่างใด

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

เนื่องจากลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นลักษณะการกระจายการผลิตให้สมาชิกไปทำที่บ้าน การควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ระหว่างทำการผลิตของกลุ่มฯ จึงไม่สามารถทำได้ ขึ้นอยู่กับความชำนาญและความละเอียดของผู้ทอเป็นสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นความสม่ำเสมอในการกระตุกฟืมให้เกิดความแน่นของเส้นใยผ้าทอ หรือความละเอียดในการเก็บลายต่างๆ แต่เมื่อทำการทอเสร็จแล้วและนำไปขายให้กับทางนางไพรินทร์ นางไพรินทร์จะเป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องเรียบร้อยของผ้าทออีกทีหนึ่ง โดยจะพิจารณาในเรื่องของความถูกต้องของลวดลายในการทอ สีสันทนต่อการซักด้วยสบู่ต่างๆ หากทำการทอไม่ถูกต้องจะไม่ทำการรับซื้อ หรือรับซื้อในราคาต่ำกว่าปกติเนื่องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่สมบูรณ์

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาทางด้านการผลิตของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน คือ การที่สมาชิกในกลุ่มฯ เลิกทำการผลิตผ้าทอเนื่องจากปริมาณการผลิตผ้าทอมือในท้องตลาดมีจำนวนมาก ทำให้ราคาผ้าทอมือมีราคาต่ำ ไม่คุ้มค่าในการทอ ทำให้สมาชิกส่วนมากของกลุ่มฯ หันไปทำไร่ ทำนาแทน ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปจำหน่าย ซึ่งจำนวนสมาชิกของกลุ่มฯ มีจำนวนลดลงเรื่อยมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2542 ส่วนปัญหาทางด้านการผลิตหรือกระบวนการผลิตของสมาชิกในกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ คิดว่าไม่เป็นปัญหามากนัก ซึ่งทางกลุ่มฯ จะตระหนักถึงปัญหาในเรื่องราคาผ้าทอตกต่ำ ทำให้สมาชิกเลิกทำการผลิตผ้าทอเพียงปัญหาเดียว

4.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกิจการ

ทางกลุ่มฯ ประสบปัญหาในเรื่องราคาผ้าทอตกต่ำ ทำให้ไม่เกิดแรงจูงใจในการทำการผลิตของสมาชิก ซึ่งทางกลุ่มฯ ต้องการให้มีการช่วยเหลือทางด้านการยกระดับราคาผ้าทอเพื่อที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจให้สมาชิกหันมาทอผ้าเพิ่มมากขึ้น

แต่ทางกลุ่มฯ ไม่ได้ตระหนักถึงว่าถึงแม้ว่าจะมีการยกระดับราคาผ้าทอให้สูงขึ้นได้ แต่หากยังมีการผลิตในลักษณะหรือรูปแบบเดิม ปัญหาราคาผ้าทอตกต่ำก็จะตามมาเนื่องจากปริมาณผ้าทอในท้องตลาดมีจำนวนมากอยู่แล้ว ซึ่งหากทางกลุ่มฯ มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอในรูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องใช้อื่นๆ แทน เช่น กระเป๋า หรือชาวย้อมผ้า เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอและทางสมาชิกกลุ่มฯ ยังคงจะทำการทอผ้าอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากถึงแม้ว่าราคาผ้าทอจะตกต่ำ แต่ราคาค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปผ้าทอจะไม่ตกต่ำไปด้วย

4.12 ศักยภาพการผลิต

4.12.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ถึงแม้ว่าทางกลุ่มฯ มีการจัดตั้งมานาน สมาชิกกลุ่มฯ มีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดี แต่พื้นฐานของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คือ ผ้าทอไม่ได้มีเอกลักษณ์เฉพาะของทางกลุ่มฯ หรือมีเอกลักษณ์ของพื้นที่ที่ทำการทอแต่อย่างใด เนื่องจากทางกลุ่มฯ นำเอารูปแบบการผลิตมาจากอำเภอคลอง ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ถึงแม้ว่าทางกลุ่มฯ จะมีการผลิตในผลิตภัณฑ์ผ้าทอถึง 7 ประเภทด้วยกัน เช่น สไบ สไบจก ผ้าขึ้นตีนจก ผ้าเทป เป็นต้น ดังนั้นเมื่อกลุ่มฯ นำไปขายที่อำเภอคลองผลิตภัณฑ์จะไม่มี ความแตกต่างกันแต่อย่างใด ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนในด้านการผลิตและรูปแบบของสินค้า ซึ่งหากทางกลุ่มฯ ไม่มีวัตถุดิบในราคาที่ถูกกว่าที่อำเภอคลอง เพื่อใช้ในการผลิตก็จะมีผลกำไรไม่แตกต่างจากที่ไปจำหน่ายในอำเภอคลองมากนัก ดังนั้นความแตกต่างจะขึ้นอยู่กับฝีมือและความละเอียดปราณีตในการผลิต ซึ่งถึงแม้จะมีการทำผ้าทอที่มีความละเอียดปราณีตแต่ยังลวดลายเช่นเดียวกันกับผ้าทอตามท้องตลาด ก็จะได้รับราคาเดียวกัน ดังนั้นการพัฒนาทางด้านรูปแบบและลวดลายในการทอผ้าเป็นอีกจุดหนึ่งที่สามารถพัฒนาผ้าทอของกลุ่มฯ ให้ได้รับราคาสูงขึ้น เช่น ในกรณีผ้าขึ้นตีนจกลาย 12 ปันนา พิมพ์ 8 หลบ ซึ่งทางกลุ่มฯ เคยทำการผลิต สามารถขายได้สูงสุดถึงผืนละ 600 บาท ในช่วงปี พ.ศ.2537 ถึง 2538 เนื่องจากเป็นลวดลายที่ยังไม่มีการทอมากนัก ซึ่งจะได้ราคาสูงกว่าการทอผ้าขึ้นตีนจกลวดลายอื่น

เมื่อพิจารณาตารางที่ 4.9 ถึง 4.11 แสดงศักยภาพการผลิตในปี พ.ศ.2544 กลุ่มฯ เหลือผลิตภัณฑ์ที่ทำการจำหน่ายเพียง 3 ชนิด คือ สไบจก ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ และตัวผ้าขึ้น ซึ่งถึงแม้ว่าผ้าขึ้นตีนจกพิมพ์ 8 หลบ จะเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ แต่เมื่อพิจารณาด้านทุนและผลตอบแทนการผลิตกลับให้ผลตอบแทนการผลิตที่มีค่าต่ำกว่า ตัวผ้าขึ้นและสไบจก

แต่ทางด้านบุคลากรของกลุ่มฯ ยังมีสมาชิกที่สามารถเป็นวิทยากรที่สามารถสอนในทุกกระบวนการผลิตของการทอผ้าได้ คือ นางเสาร์แก้ว ซึ่งเป็นற்றுญิกของกลุ่มฯ ซึ่งมีความชำนาญเกี่ยวกับการแกะลายผ้าและรับจ้างแกะลายหรือเก็บลายผ้าให้สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งหากมีการแกะลวดลายผ้าทอใหม่ๆ ก็สามารถทำการสอนให้สมาชิกกลุ่มฯ ได้

4.12.2 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

ด้านปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ กลุ่มฯ จะได้รับงบประมาณสนับสนุนในเรื่องของปัจจัยการผลิตตลอดมาตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มฯ แต่กลุ่มฯ ยังไม่มีการระดมทุนภายในกลุ่มฯ เพื่อจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยเงินทุนในกลุ่มฯ เองทำให้หากไม่มีหน่วยงานให้การสนับสนุนในเรื่องเงินทุนในการจัดหาปัจจัยการผลิตสมาชิกกลุ่มฯ จะต้องจัดหาทุนสำหรับจัดซื้อวัตถุดิบด้วยตนเอง ซึ่งต้นทุนค่าวัตถุดิบในการผลิตผ้าทอแต่ละชนิดของกลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 40 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งเป็นสัดส่วนที่สูง

4.12.3 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตของกลุ่มฯ ยังคงเป็นการใช้กี่ทอผ้าแบบดั้งเดิม มีลักษณะเหมือนที่ทอผ้าในท้องถิ่นๆ ของจังหวัด ซึ่งไม่มีความแตกต่างในด้านกระบวนการผลิตแต่อย่างใด อีกทั้งทางกลุ่มฯ ยังไม่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ ซึ่งเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มฯ มีรายได้จากการทอผ้า

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของทางกลุ่มทอผ้าบ้านคางปิ่นใจ เนื่องจากทางกลุ่มฯ ไม่ได้มีการรวมกันเพื่อการขาย ดังนั้นสมาชิกจะแยกกันขาย ในระยะแรกสมาชิกจะขายผ้าทอที่ทำการทอเสร็จแล้วให้กับนางไพรินทร์เพียงผู้เดียว ต่อมาเมื่อพ่อค้าจากต่างหมู่บ้านมารับซื้อ คือ พ่อค้าจากบ้านแม่ปึก ต.แม่พุง อ.แม่จัน ซึ่งสมาชิกกลุ่มฯ จึงขายให้ทางพ่อค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี พ.ศ.2539 สมาชิกกลุ่มฯ ขายผ้าทอให้กับนางไพรินทร์ร้อยละ 30 และขายให้กับพ่อค้าบ้านแม่ปึก อีกร้อยละ 70 ปัจจุบันมีเพียงร้อยละ 20 ของสินค้าจากสมาชิกทั้งหมดที่ทำการขายให้นางไพรินทร์ โดยในแต่ละปีช่วงที่ผ้าทอมีปริมาณการขายในปริมาณมากจะอยู่ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนเมษายน

ในระยะแรกนางไพรินทร์จะเป็นผู้นำสินค้าที่ทำการรับซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ ไปทำการขายที่อำเภอทองและจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจะมีการไปจำหน่ายที่ อำเภอทอง มีทั้งการนำไปจำหน่ายด้วยตนเองถึงร้านค้า โดยสมาชิกนางไพรินทร์จะเป็นผู้ขับรถไปส่งให้และอีกลักษณะ คือ ทางร้านค้ามารับซื้อถึงบ้าน ต่อมาเมื่อคนที่อำเภอทองแนะนำให้เข้าไปขายที่เชียงใหม่จึงนำไปทดลองขาย ดังนั้นตลาดในระยะแรกจึงมีที่ร้านค้าใน อำเภอทอง จังหวัดแพร่ คือ ร้านกาญจนา หมู่บ้านปิ่น และร้านจันทร์ผ้าไทย หมู่บ้านหัวทุ่ง และร้านค้าเงินเฮงฮวดและร้านฝ้ายทองในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อมาในปี พ.ศ.2538 เนื่องจากราคาผ้าทอมีราคาตกต่ำเนื่องมาจากปริมาณการผลิตผ้าทอมีปริมาณมากไม่เพียงแคในกลุ่มฯ เท่านั้น ร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ที่ส่งขายจึงไม่รับซื้อเนื่องจากสินค้าผ้าทอมีปริมาณมากเกินไป ทำให้นางไพรินทร์ไม่ได้นำไปขายที่เชียงใหม่อีก จึงทดลองนำไปขายที่อำเภอศรีสันดาลย์ จังหวัดสุโขทัย คือ ร้านจันทร์พาณิพย์ ร้านสาร รร้านผ้าประดิษฐ์ ซึ่งสามารถทำการขายได้บ้างแต่แหล่งจำหน่ายหลักๆ คือ ร้านค้าใน อำเภอทอง ในช่วงปี พ.ศ.2542-2543 มีพ่อค้าจากจังหวัดอุดรธานี มาทำการรับซื้อผ้าทอของกลุ่มฯ ที่นางไพรินทร์ทำให้ในระยเวลานั้นทางกลุ่มฯ ยังคงมีการขายอย่างต่อเนื่อง แต่จำนวนสมาชิกเริ่มลดลงเนื่องจากราคายังขายได้ไม่เท่าที่เคยขายได้สูงสุด ซึ่งพ่อค้าจากจังหวัดอุดรธานีจะเป็นผู้มาทำการรับซื้อถึงบ้าน โดยจะสั่งซื้ออาทิตย์ละ 2 ครั้ง ตลอดทั้งปี ทำให้มีเพียงสินค้าบางส่วนที่ทางกลุ่มฯ ขายให้กับร้านค้าใน อำเภอทอง และอำเภอศรีสันดาลย์ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อย

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ มี 2 ลักษณะ คือ ทางสมาชิกกลุ่มฯ เป็นผู้คิดขึ้นเอง ทำการทอ และกลายเป็นสินค้าที่ต้องการของตลาด อีกลักษณะหนึ่ง คือ มีลูกค้าสั่งซื้อสินค้าที่ทางกลุ่มฯ ยังไม่เคยทำการผลิต ทำให้ทางกลุ่มฯ ทดลองผลิตสินค้านั้นและทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ของทางกลุ่มฯ ขึ้น

ผลิตภัณฑ์ที่ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำรายได้หลักให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ ในช่วงแรก คือ สไบลายง่าย เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ตัวแรกที่สมาชิกที่เพิ่งหัดทอผ้าต้องได้ทำการทอเป็นอย่างแรก ต่อมาเมื่อสมาชิกมีความชำนาญในการทอมากขึ้น จึงเปลี่ยนมาเป็นการทอผ้าชิ้นตีนจก ขนาดพิม 8 หลบ และเป็นผลิตภัณฑ์หลักของสมาชิกในกลุ่มฯ เป็นต้นมา

ทางด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในระยะเริ่มแรกในปี พ.ศ.2535 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของทางกลุ่มฯ ได้มีการทอสไบลายง่าย ผ้าเทป และตัวผ้าชิ้นเท่านั้น ต่อมาในปี พ.ศ.2536 ได้มีการทำผ้าชิ้นตีนจก ขนาดพิม 8 หลบและผ้าพื้นเพิ่มขึ้นมาเป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี พ.ศ.2538 ทางกลุ่มฯ ได้มีการทอผ้าชิ้นตีนจก ขนาดพิม 12 หลบ โดยมีคนทอเพียง 10 คน ในปี พ.ศ.2542 ทางกลุ่มฯ ได้มีการทอสไบจกเพิ่มขึ้นมาเป็นผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งของกลุ่มฯ โดย สมาชิกคนที่ทอสไบลายง่ายจะหันมาทอสไบจกแทน ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของทางกิจการ

ผลิตภัณฑ์	ช่วงปีที่เริ่มพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์									
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544
สไบลายง่าย	● —————→									
ผ้าเทป	● — ●									
ตัวผ้าชิ้น	● —————→									
ผ้าพื้น		● — ●								
ผ้าชิ้นตีนจก พิม 8 หลบ		● —————→								
ผ้าชิ้นตีนจก พิม 12 หลบ						● —————→				
สไบจก								● —————→		

หมายเหตุ : ● —————→ ช่วงที่มีการทำการผลิตผลิตภัณฑ์

: ● —————→ ช่วงที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

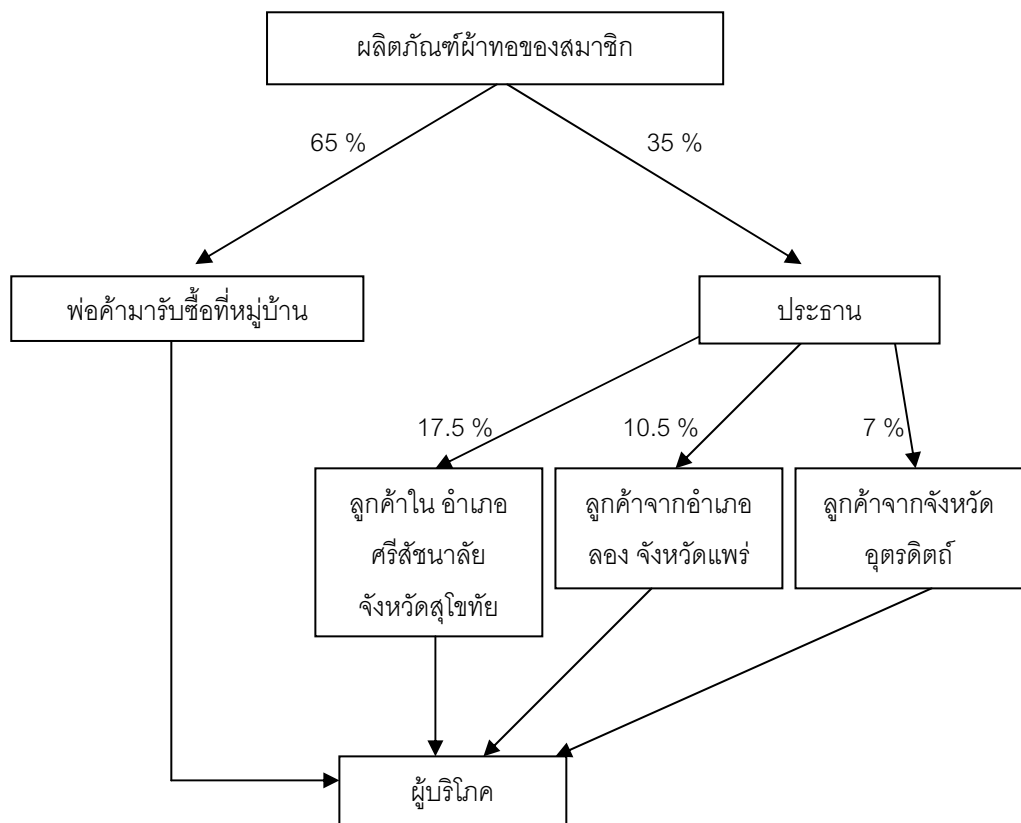
ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

ทางด้านบรรจุภัณฑ์ นางไพรินทร์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อผ้าทอจากสมาชิกแล้วนำไปจัดจำหน่าย จะมีถุงกระสอบพลาสติก ขนาด 40x60x80 เซนติเมตร (กว้างxยาวxสูง) ซึ่งขายในราคาถุงละ 80 บาท โดยจะซื้อครั้งละ

2 ณุ อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี โดยจะซื้อตามร้านค้าใน อำเภอวังชิ้น สามารถบรรจุผ้าขึ้นดินจก พิมพ์ 8 หลบ เพียงอย่างเดียวได้ประมาณ 150 ผืน สามารถบรรจุสไบเพียงอย่างเดียวได้ประมาณ 300 ผืน

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

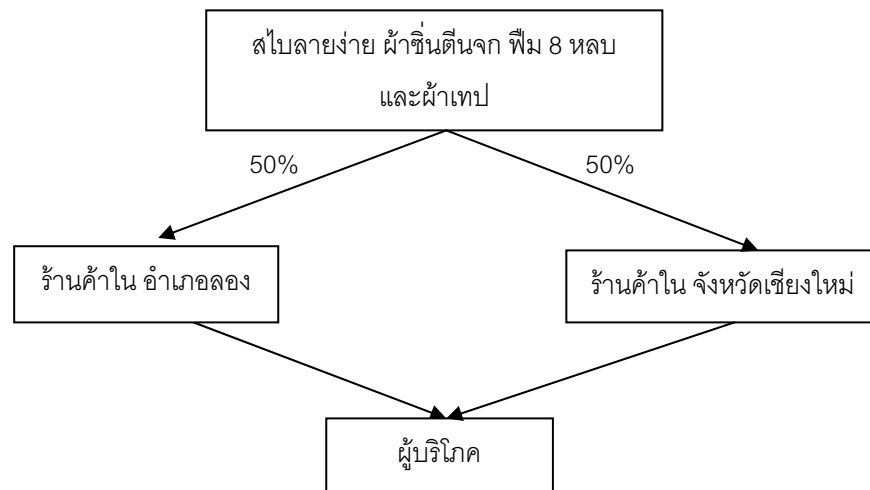
เนื่องจากสมาชิกไม่มีการรวมกันเพื่อจัดจำหน่ายสินค้า มีเพียงระยะแรกที่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ ที่ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิก ซึ่งในเวลาต่อมาเมื่อผ้าทอมือเป็นที่ต้องการของตลาด ทำให้มีพ่อค้ามารับซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งทำให้สมาชิกกลุ่มฯ มีการจำหน่ายผ้าทอให้กับพ่อค้าที่เข้ามารับซื้อ ซึ่งในปัจจุบันสมาชิกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อ ณ แหล่งผลิตถึงร้อยละ 65 และส่วนที่เหลือจำหน่ายให้กับประธานกลุ่มฯ โดยในส่วนของประธานกลุ่มฯ จะมีการจัดจำหน่ายไปยังลูกค้าในอำเภอศรีสันาลัย จังหวัดสุโขทัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 17.5 รองลงมาได้แก่ ลูกค้าจากอำเภอคลอง จังหวัดแพร่ ร้อยละ 10.50 และลูกค้าจากจังหวัดอุตรดิตถ์อีกร้อยละ 7 (แผนภาพที่ 5.1)



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการ

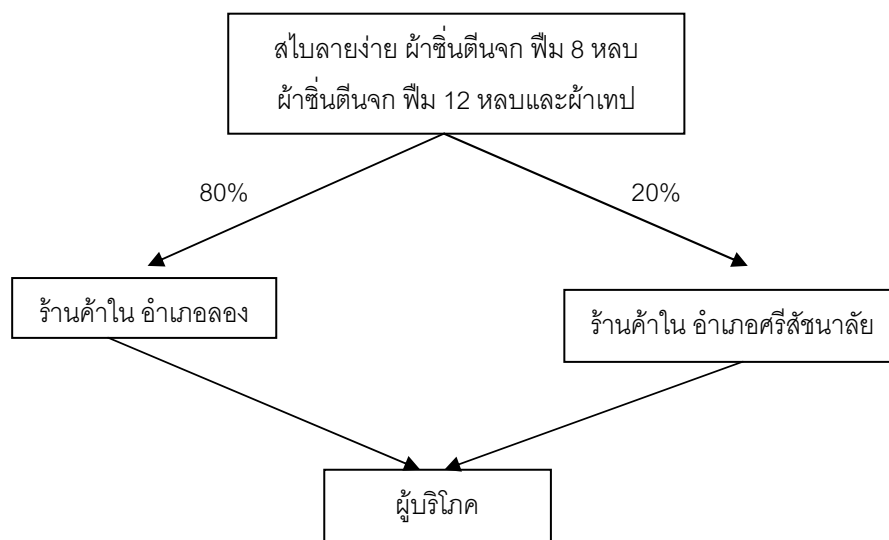
ซึ่งจากการศึกษาช่องทางการตลาดในส่วนของประธานกลุ่มฯ ซึ่งจะเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในลักษณะผลิตภัณฑ์หลายๆ ชนิดคละกัน ซึ่งการจำหน่ายของทางกลุ่มฯ จำเป็นในลักษณะการขายส่งประมาณร้อยละ 99 มีเพียงส่วนน้อยที่เป็นลักษณะการขายปลีก โดยทางกลุ่มฯ จะไปขายปลีกตามงานแสดงสินค้าต่างๆ แต่นางไพรินทร์ไม่มีผู้ช่วยดูแลการขายทำให้มีการสูญหายของสินค้าบางตัวนางไพรินทร์จึงไม่ได้นำไปขายปลีกตามงานแสดงสินค้าต่างๆ อีก และบางส่วนมีลูกค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ

ในช่วงแรกของการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ พ.ศ. 2535 – 2537 ประธานจะเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ ในนามของประธานเองไปจำหน่ายที่ อำเภอลอง และร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่นำไปจำหน่ายในช่วงแรก คือ ผ้าสไบลายง่ายและผ้าเทป ส่วนตีนจกและผ้าพื้นถึงแม้จะทำการผลิตแต่จะทำการขายปลีกในหมู่บ้านหรือมีพ่อค้ามารับซื้อที่หมู่บ้านเท่านั้น ต่อมาทางกลุ่มฯ ได้มีการทอผ้าชิ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ ซึ่งได้มีการไปจำหน่ายที่อำเภอลองและจังหวัดเชียงใหม่เช่นกัน (แผนภาพที่ 5.2)



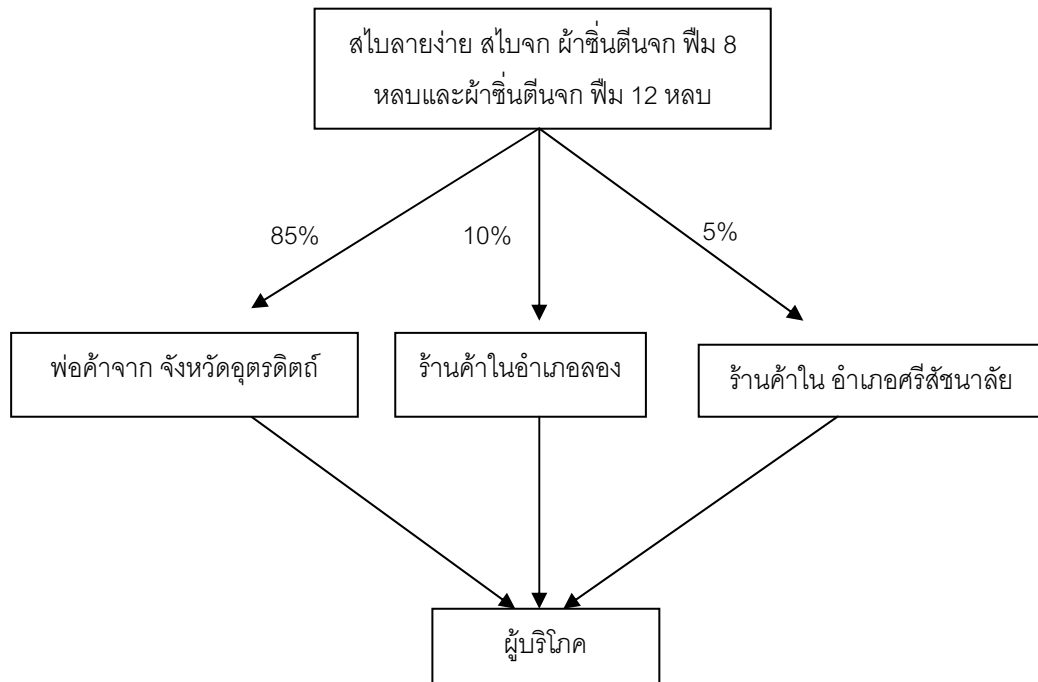
แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการในช่วงปี พ.ศ.2535 -2537

แต่ในช่วงปี 2538 ร้านค้าทาง จังหวัดเชียงใหม่ ไม่รับซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากประธานกลุ่มฯ เนื่องจากมีผ้าทอที่รับซื้อของทางร้านมีปริมาณมาก ประธานกลุ่มฯ จึงนำไปขายตามร้านค้าที่ อำเภอสรีสัชนาลัย จังหวัดสุโขทัย ทำให้ช่องทางการตลาดในช่วงนั้นมีเพียงที่ อำเภอลอง จังหวัดแพร่ และ อำเภอสรีสัชนาลัย จังหวัดสุโขทัย โดยในปี พ.ศ.2541 ทางกลุ่มฯ ได้เลิกการทำการผลิตผ้าเทป (แผนภาพที่ 5.3)



แผนภาพที่ 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการในช่วงปี พ.ศ.2538 -2541

ต่อมาในปี พ.ศ.2542 มีพ่อค้าจากจังหวัดอุดรดิตถ์ มาทำการรับซื้อผ้าทอของทางกลุ่มในปริมาณที่มาก ซึ่งจะทำให้การรับซื้อทั้งสไบลายง่าย สไบจก ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบและพิมพ์ 12 หลบ โดยจะทำการสั่งซื้ออาทิตย์ และ 2 ครั้ง ทำให้ประธานกลุ่มฯ นำผ้าทอที่รับซื้อจากสมาชิกไปทำการขายให้พ่อค้าจากจังหวัดอุดรดิตถ์เป็น ส่วนมาก มีเพียงส่วนน้อยที่นำไปขายที่ อำเภอคลองและ อำเภอศรีสัชนาลัย (แผนภาพที่ 5.4)



แผนภาพที่ 5.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการ ในช่วงปี พ.ศ.2542 -2543

ในช่วงปี พ.ศ.2543 ถึงปัจจุบันทางนางไพรินทร์ยังทำการส่งสินค้าไปขายตามร้านค้าใน อำเภอคลอง และ อำเภอศรีสัชนาลัย อยู่บ้างแต่ไม่มากนักเนื่องจากจำนวนสมาชิกที่ทำการทอผ้าของทางกลุ่มฯ ลดน้อยลงอย่างมาก ทำให้ไม่สามารถหาซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอได้ ประกอบกับทางร้านค้าที่ อำเภอศรีสัชนาลัย มีการจำหน่ายในลักษณะการให้เครดิตระยะเวลาชำระเงินให้กับทางร้านประมาณ 1 เดือน ทำให้นางไพรินทร์ต้องประสบปัญหาเรื่องเงินทุนจึงไม่มีการจำหน่ายสินค้ามากนัก ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ยังคงทำการผลิตเหลือเพียงตัวขึ้น ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบและสไบจกเท่านั้น

การขนส่งสินค้าของทางกลุ่มฯ ไปยังลูกค้า จะมี 2 ลักษณะ คือ นางไพรินทร์เป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังร้านค้าทั้งที่ อำเภอคลอง จังหวัดแพร่ ร้านค้าใน จังหวัดเชียงใหม่ และร้านค้าใน อำเภอศรีสัชนาลัย จังหวัดสุโขทัย และพ่อค้ามารับซื้อถึงที่บ้านนางไพรินทร์จะมีเพียงพ่อค้าจากร้านค้าใน อำเภอคลองและพ่อค้าจาก จังหวัดอุดรดิตถ์ เท่านั้น โดยการจัดส่งของไปยังลูกค้าสามีของนางไพรินทร์และนางไพรินทร์ จะเป็นผู้ขนส่งไปทางรถยนต์ส่วนตัว โดยประมาณค่าใช้จ่ายน้ำมันในการขนส่งไป-กลับ ตามระยะทางดังนี้ ค่าน้ำมันไป-กลับจากบ้านด่างป็นใจ ไปร้านค้าใน อำเภอคลอง ประมาณ 100 บาท ค่าน้ำมันไป-กลับจากบ้านด่างป็นใจ ไปร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 300 บาท และค่าน้ำมันไป-กลับจากบ้านด่างป็นใจ ไปร้านค้าใน อำเภอศรีสัชนาลัย ประมาณ 200 บาท

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ระดับราคामลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ สามารถจำแนกได้ 3 ระดับ คือ ราคารับซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งเป็นราคาที่สมาชิกได้รับหลังจากทำการทอผลิตภัณฑ์และนำมาขายให้ประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นการคำนวณราคาโดยใช้พื้นฐานของต้นทุนการผลิตซึ่งรวมค่าแรงในการทอและค่าวัตถุดิบต่างๆ เข้าไปด้วย ในส่วนของราคาขายส่งและราคาขายปลีกจะเป็นการตั้งราคาโดยเปรียบเทียบกับราคาตลาด ในที่นี้ไม่มีการคำนวณต้นทุนการตลาด เนื่องจากการจำหน่ายของสมาชิกส่วนใหญ่จัดจำหน่ายให้พ่อค้าที่มารับซื้อถึงแหล่งผลิตทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายการตลาด ซึ่งสามารถพิจารณาการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตในปี พ.ศ.2544 จำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังนี้ (ตารางที่ 5.2)

สไบจก การผลิตสไบจก 1 ผืน มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เท่ากับ 95.27 บาทต่อผืน ราคารับซื้อจากสมาชิก เท่ากับ 100 บาทต่อผืน ราคาขายส่ง 110 บาทต่อผืน และราคาขายปลีกที่ 120 บาทต่อผืน ซึ่งสมาชิกได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขาย ณ ระดับราคารับซื้อจากสมาชิก ระดับราคาขายส่งและขายปลีก เมื่อหักต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 4.73 บาทต่อผืน 14.73 บาทต่อผืน และ 24.73 บาทต่อผืน ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – On) ในกรณีของราคารับซื้อจากสมาชิก พบว่ามีการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตร้อยละ 4.96 นั่นคือ ถ้าต้นทุนการผลิตและการตลาดมีค่าเท่ากับ 100 บาท จะตั้งราคารับซื้อจากสมาชิกที่ราคา 104.96 บาท เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากราคาขาย (Mark – Up) กรณีราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 13.39 และกรณีราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 20.61 นั่นคือ ถ้าราคาขายส่งของสินค้าเท่ากับ 100 บาท ทางสมาชิกจะได้กำไรจากการขายส่ง 13.39 บาทต่อผืน และถ้าราคาขายปลีกของสินค้าเท่ากับ 100 บาท สมาชิกจะได้กำไรจากการขายปลีก 20.61 บาทต่อผืน

ผ้าชิ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ การผลิตผ้าชิ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ 1 ผืน มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เท่ากับ 179.31 บาทต่อผืน ราคารับซื้อจากสมาชิก เท่ากับ 180 บาทต่อผืน ราคาขายส่ง 200 บาทต่อผืน และราคาขายปลีกที่ 220 บาทต่อผืน ซึ่งสมาชิกได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขาย ณ ระดับราคารับซื้อจากสมาชิก ระดับราคาขายส่งและขายปลีก เมื่อหักต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 0.69 บาทต่อผืน 20.69 บาทต่อผืน และ 40.69 บาทต่อผืน ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – On) ในกรณีของราคารับซื้อจากสมาชิก พบว่ามีการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตร้อยละ 0.38 นั่นคือ ถ้าต้นทุนการผลิตและการตลาดมีค่าเท่ากับ 100 บาท จะตั้งราคารับซื้อจากสมาชิกที่ราคา 100.38 บาท เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากราคาขาย (Mark – Up) กรณีราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 10.35 และกรณีราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 18.50 นั่นคือ ถ้าราคาขายส่งของสินค้าเท่ากับ 100 บาท ทางสมาชิกจะได้กำไรจากการขายส่ง 10.35 บาทต่อผืน และถ้าราคาขายปลีกของสินค้าเท่ากับ 100 บาท สมาชิกจะได้กำไรจากการขายปลีก 18.50 บาทต่อผืน

ตัวผ้าชิ้น การผลิตตัวผ้าชิ้น 1 ผืน มีต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เท่ากับ 71.56 บาทต่อผืน ราคารับซื้อจากสมาชิก เท่ากับ 80 บาทต่อผืน ราคาขายส่ง 90 บาทต่อผืน และราคาขายปลีกที่ 110 บาทต่อผืน ซึ่งสมาชิกได้ผลตอบแทนสุทธิจากการขาย ณ ระดับราคารับซื้อจากสมาชิก ระดับราคาขายส่งและขายปลีก เมื่อหักต้นทุนการผลิตและการตลาด เท่ากับ 8.44 บาทต่อผืน 18.44 บาทต่อผืน และ 38.44 บาทต่อผืน ตามลำดับ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark – On) ในกรณีของราคารับซื้อจากสมาชิก พบว่ามีการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตร้อยละ 11.79 นั่นคือ ถ้าต้นทุนการผลิตและการตลาดมีค่าเท่ากับ 100 บาท จะตั้งราคารับซื้อจาก

สมาชิกที่ราคา 111.79 บาท เมื่อพิจารณาการตั้งราคาจากราคาขาย (Mark – Up) กรณีราคาขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 20.49 และกรณีราคาขายปลีก คิดเป็นร้อยละ 34.95 นั่นคือ ถ้าราคาขายส่งของสินค้าเท่ากับ 100 บาท ทางสมาชิกจะได้กำไรจากการขายส่ง 20.49 บาทต่อผืน และถ้าราคาขายปลีกของสินค้าเท่ากับ 100 บาท สมาชิกจะได้กำไรจากการขายปลีก 34.95 บาทต่อผืน

ตารางที่ 5.2 ราคา และการตั้งราคาในแต่ละระดับจำแนกรายผลิตภัณฑ์

รายการ	สไบจก	ผ้าขึ้นตีนจก พีม 8 หลบ	ตัวผ้าขึ้น
1. ต้นทุนการผลิต	95.27	179.31	71.56
2. ต้นทุนการตลาด	0.00	0.00	0.00
3. ราคาที่รับซื้อจากสมาชิก	100.00	180.00	80.00
4. ราคาขายส่ง	110.00	200.00	90.00
5. ราคาขายปลีก	120.00	220.00	110.00
6. ต้นทุนการผลิต และการตลาด (1)+(2)	95.27	179.31	71.56
7. ส่วนต่างของราคาที่รับซื้อจากสมาชิกกับ ต้นทุนการผลิต และการตลาด (3)-(6)	4.73	0.69	8.44
8. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด (4)-(6)	14.73	20.69	18.44
9. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิต และการตลาด (5)-(6)	24.73	40.69	38.44
10. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - On) กรณีราคาซื้อจากสมาชิก	4.96	0.38	11.79
11. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายส่ง	13.39	10.35	20.49
12. การตั้งราคาจากราคาขาย (Mark - Up) กรณีราคาขายปลีก	20.61	18.50	34.95

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าทอของทางกลุ่มฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงราคาในผลิตภัณฑ์ผ้าทอทั้งหมด ยกเว้นผลิตภัณฑ์ผ้าทอ 2 ชนิดที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคา คือ ตัวผ้าขึ้นและผ้าพื้น เนื่องจากสมาชิกจะจำหน่ายเองในหมู่บ้านหรือมีพ่อค้ามารับซื้อ โดยการเปลี่ยนแปลงของราคามีการเปลี่ยนแปลงในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ.2537 ซึ่งเป็นปีที่ราคาผ้าทอมีราคาสูงที่สุด และในปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นมาราคาผ้าทอมีราคาลดลง

และราคาเริ่มคงที่ในปี พ.ศ.2541 ซึ่งผลกระทบจากภาวะราคาผ้าทอที่ลดลงทำให้ทางกลุ่มฯ มีการยกเลิกการผลิตในบางผลิตภัณฑ์ เช่น ผ้าเทป ซึ่งทางสมาชิกกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการผลิตในปี พ.ศ.2540 ผ้าพื้นยกเลิกการผลิตในปี พ.ศ.2541 ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12 หลบและสไบลายง่ายยกเลิกการผลิตในปี พ.ศ.2544

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ที่เหลือก็มีราคาลดลง ซึ่งไม่สนใจให้สมาชิกของกลุ่มฯ ทำการผลิต ทำให้สมาชิกของกลุ่มฯ มีจำนวนลดลงตั้งแต่ปี พ.ศ.2542 เป็นต้นมา นอกจากนี้ราคาผ้าทอยังขึ้นอยู่กับลวดลายของผ้าที่ทออีกด้วยอย่างเช่น ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ ลวดลายทั่วไปจะมีราคาขายส่งประมาณผืนละ 200 บาท แต่หากเป็นผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ ลายสิบสองปันนา จะขายได้ในราคาผืนละ 600 บาทในช่วงปี พ.ศ.2537-2538 ซึ่งปัจจุบันราคาลดลงเหลือเพียงผืนละ 300 บาท

ตารางที่ 5.3 การเปลี่ยนแปลงทางราคาผลิตภัณฑ์ผ้าทอ

ผลิตภัณฑ์	ราคาซื้อจากสมาชิก		ราคาขายส่ง		ราคาขายปลีก	
	ราคาปกติ	ราคาสูงสุด	ราคาปกติ	ราคาสูงสุด	ราคาปกติ	ราคาสูงสุด
สไบลายง่าย	70	90	80	100	90	110
สไบจก	100	130	110	140	120	150
ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ	180	290	200	310	220	320
ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12 หลบ	300	550	350	600	400	610
ผ้าเทป	170	180	190	190	200	200
ตัวผ้าขึ้น	-	-	90	90	110	110
ผ้าพื้น	-	-	90	90	110	110

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

5.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายของทางกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ ไม่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องการส่งเสริมการขายมากนัก โดยจะมีการลดราคาให้ลูกค้าบ้างแต่ไม่มากนัก โดยจะตั้งราคาเสนอขายให้กับลูกค้าชาวไร่ในราคาขายปลีกและให้ส่วนลดได้ถึงระดับราคาขายส่งเท่านั้น ในด้านการให้เครดิตทางกลุ่มฯ โดยนางไพรินทร์ได้เริ่มส่งเสริมการขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงินแก่ร้านค้าที่รับซื้อในปี พ.ศ.2543 โดยเป็นร้านค้าที่รับซื้อที่ อำเภอศรีสัชนาลัย เนื่องจากมีการแข่งขันของผู้ผลิตผ้าทอที่มาจำหน่ายในร้านค้าแห่งเดียวกันมากขึ้น มีการแข่งขันกันโดยให้เครดิตในการยืดเวลาการชำระเงินกับร้านค้าที่ทำการรับซื้อในระยะเวลาประมาณ 1 เดือน ซึ่งแต่เดิมร้านค้าจะชำระเงินเป็นเงินสดเท่านั้น

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

เนื่องจากทางกลุ่มฯ ประสบปัญหาจากผลกระทบของราคาผ้าทอที่มีราคาตกต่ำและลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากปริมาณการผลิตผ้าทอมีการผลิตในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้นไม่เพียงเฉพาะในกลุ่มฯ เท่านั้น กลุ่ม

ทอผ้ากลุ่มอื่นหรือแหล่งอื่นก็มีการผลิตเพิ่มมากขึ้นเช่นกัน ส่งผลให้ไม่เกิดแรงจูงใจในการผลิตผ้าทอของสมาชิกในกลุ่มฯ จำนวนสมาชิกของกลุ่มฯ จึงมีจำนวนลดลงอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน

และจากภาวะราคาผ้าทอที่ตกต่ำทำให้การผลิตผ้าทอของกลุ่มฯ จึงลดลง การผลิตผ้าทอบางชนิดที่ เคยทำการผลิต ต้องเลิกทำการผลิต เนื่องจากไม่เป็นที่ต้องการของตลาด เช่น ผ้าเทพ ผ้าพื้น ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12 หลบ เป็นต้น

นอกจากนี้ยังส่งผลให้ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ มีจำนวนลดลงด้วยเช่นกัน เนื่องจากปริมาณรับซื้อของทางร้านค้ามีจำนวนมากไม่สามารถรับซื้อเพิ่มได้ เช่น ร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งถึงแม้ว่าทางกลุ่มฯ จะหันไปหาช่องทางการตลาดใน อำเภอศรีสะเกษได้ แต่ต้องประสบปัญหาทางด้านการแข่งขันของผู้ผลิตผ้าทอที่มีการแข่งขันในลักษณะการให้เครดิตของร้านค้าในการยืดเวลาการชำระเงิน ทำให้ทางกลุ่มฯ โดยประธานกลุ่มฯ ประสบปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ทำให้ปัจจุบันการรับซื้อผ้าทอของสมาชิกกลุ่มฯ มีจำนวนลดลงและมีปริมาณผ้าทอของกลุ่มฯ ลดลงด้วยเนื่องจากสมาชิกที่ทำการทอผ้ามีจำนวนลดลง

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกิจการ

ด้านความต้องการช่วยเหลือของกลุ่มฯ ต้องการให้มีการปรับระดับราคาผ้าทอให้มีราคาที่สูงขึ้น เพื่อที่จะเป็นแรงจูงใจให้สมาชิกกลุ่มฯ หันมาทำการทอผ้าให้มากขึ้น นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ มีความต้องการให้หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องมาช่วยในการจัดหาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และช่วยในการขยายช่องทางการตลาดให้กับกลุ่มฯ ให้มากยิ่งขึ้นด้วย

5.7 ศักยภาพทางการตลาด

เมื่อพิจารณาศักยภาพทางการตลาดของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ มีการรวมกันเพื่อจัดหาระดับคุณภาพการผลิตเท่านั้น ด้านการตลาดจะขึ้นอยู่กับสมาชิกแต่ละราย ซึ่งไม่มีการรวมกลุ่มกันด้านการตลาด ทำให้ต้องพึ่งพาพ่อค้าจากภายนอกเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ไม่มีอำนาจต่อรองด้านการตลาด

ซึ่ง ณ ปัจจุบัน สามารถกล่าวได้ว่ากลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพด้านการตลาด โดยเมื่อพิจารณาด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งมีรูปแบบที่เหมือนผลิตภัณฑ์ผ้าทอในพื้นที่ และไม่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง อีกทั้งยังไม่มีมีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ

เมื่อพิจารณาทางด้านราคาผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ ไม่สามารถตั้งราคาผ้าทอได้ เนื่องจากไม่มีอำนาจต่อรองทางการค้ากับพ่อค้า ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความโดดเด่น ทำให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในพื้นที่หรือแหล่งอื่นได้

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย สมาชิกส่วนใหญ่ยังคงรอจำหน่ายให้กับพ่อค้าที่มาซื้อผลิตภัณฑ์จากแหล่งผลิต ทำให้ไม่ทราบช่องทางจัดจำหน่ายอื่นๆ จึงถูกผูกขาดโดยพ่อค้าที่มาซื้อและไม่มีอำนาจต่อรองด้านราคา ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์บางส่วนสามารถจำหน่ายให้กับประธานกลุ่มฯ แต่เนื่องจากยังมีปริมาณไม่มากนัก ทำให้ไม่สามารถต่อรองกับแหล่งรับซื้อได้ และทำให้เกิดการแข่งขันในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันเพิ่มขึ้น

ซึ่งหากมีการส่งเสริมทางด้านการรวมกลุ่มฯ เพื่อการตลาดเพิ่มขึ้นจะทำให้กลุ่มฯ มีความเข้มแข็งขึ้น ทางกลุ่มฯ สามารถมีสมาชิกที่รับผิดชอบในการออกร้านจัดแสดงสินค้าได้ สามารถเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับทาง

กลุ่มฯ อีกด้วย กลุ่มฯ ยังได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนทางด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐบาลต่างๆ หากมีการส่งเสริมให้มีการจัดสรรเงินเพื่อการตลาดในนามของกลุ่มฯ จะทำให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มฯ และสมาชิกกลุ่มฯ อย่างแท้จริง นอกจากนี้ทาง อำเภอวังชิ้นยังมีโครงการส่งเสริมทางด้านอาชีพแก่กลุ่มแม่บ้าน โดยจัดตั้งศูนย์ส่งเสริมอาชีพและการท่องเที่ยวให้กับกลุ่มแม่บ้านหรือกลุ่มอาชีพของแต่ละตำบล ซึ่งจะมีสถานที่จัดแสดงสินค้าของแต่ละตำบลบริเวณหน้าที่ว่าการอำเภอวังชิ้น โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายทางด้านสถานที่แต่อย่างใด

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ด้านการเงินของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ จะมีเหรียญณิกกลุ่มฯ คือ นางสาวคำ วงศ์ปิ่นตา ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและตรวจสอบเกี่ยวกับการชำระหนี้ของสมาชิกกลุ่มฯ ที่ทำการกู้ยืมด้วยหรือเงินทุนในการผลิตของกลุ่มฯ เพื่อนำไปทำการผลิต ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนทางด้านการจัดซื้อวัตถุดิบจากหน่วยงานราชการต่างๆ โดยสมาชิกจะชำระคืนเป็นเงิน ในอัตรา 1 ลูก ราคา 800 บาท ด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อเดือน จากเงินที่สมาชิกชำระคืนให้กับทางกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ จะนำไปจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตต่อไป บางส่วนจะนำไปสนับสนุนในการตั้งกลุ่มอาชีพต่างๆ ภายในกลุ่มฯ

ในการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ เป็นหน้าที่ของเหรียญณิกกลุ่มฯ ซึ่งจะมีบัญชีทะเบียนรายชื่อบุคคลสมาชิกกลุ่มฯ ทดสอบการใช้เงินในการทำกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ บัญชีเงินกู้และงบประมาณของกลุ่มฯ บัญชีออมทรัพย์ของกลุ่มฯ และสมุดบันทึกการประชุม แต่เนื่องจากกระบบการทำบัญชีของกลุ่มฯ ยังไม่ถูกต้องและชัดเจนจึงไม่สามารถนำมาประมาณทางด้านยอดขายและกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ได้

6.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนด้านการเงิน ประธานกลุ่มฯ จะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบของกลุ่มฯ ซึ่งงบประมาณที่ได้ขึ้นอยู่กับหน่วยงานต่างๆ ที่ให้ความสนับสนุนโดยกลุ่มฯ ยังไม่เคยกู้ยืมเงินเพื่อนำมาจัดซื้อวัตถุดิบ และเพื่อการผลิตของกลุ่มฯ ซึ่งจะมีการประชุมเพื่อจัดสรรเงินทุนในการสนับสนุนด้านปัจจัยการผลิตหรือปัจจัยการผลิตต่างๆ ให้สมาชิกได้รับการสนับสนุนอย่างเท่าเทียมกัน

ในส่วนของการจัดสรรเงินทุนในการรับซื้อผ้าทอของสมาชิกกลุ่มฯ ในส่วนของประธานกลุ่มฯ จะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ เนื่องจากไม่ได้ทำการรับซื้อในนามของกลุ่มฯ โดยประธานกลุ่มฯ จะมีเงินทุนหมุนเวียนในการทำการรับซื้อผ้าทอจากสมาชิกสัปดาห์ละประมาณ 5,000 ถึง 10,000 บาทในช่วงที่มีการซื้อขายผ้าทอเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นเงินส่วนตัวของนางไพรินทร์เอง

6.2 แหล่งเงินทุน

ทางด้านทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มฯ คือ ด้ายในการทอผ้า ส่วนมากทางกลุ่มฯ ได้รับงบประมาณในการสนับสนุนทางด้านเงินทุนในการผลิตจากทางหน่วยงานของทางภาครัฐบาลต่างๆ ซึ่งทางกลุ่มฯ จะนำไปจัดซื้อวัตถุดิบและนำมาให้สมาชิกกู้ยืม หากทางกลุ่มฯ ได้รับเงินทุนในการจัดซื้อไม่พอเพียง ทางสมาชิกจะเป็นผู้ทำการซื้อวัตถุดิบด้วยเงินทุนของสมาชิกแต่ละคนเอง

ตารางที่ 6.1 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการ

แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือทางการเงินแก่กลุ่มฯ	ปีที่ได้รับ	การสนับสนุนและช่วยเหลือที่ให้แก่กลุ่ม	การนำไปใช้	เงื่อนไข
สมาคมวัฒนธรรมหญิงจังหวัดแพร่	2535	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต เป็นเงิน 5,000 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า
	2537	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต เป็นด้าย 6 ลูก เป็นเงิน 6,000 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า
โครงการพัฒนาจังหวัด	2538	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตเป็นด้าย 28 ลูก เป็นเงิน 22,400 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า
	2539	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตเป็นด้าย 150 ลูก เป็นเงิน 100,000 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า
องค์การบริหารส่วนตำบล	2542	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตเป็นด้าย 10 ลูก เป็นเงิน 10,000 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า
	2543	- ให้งบประมาณสนับสนุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตเป็นด้าย 8 ลูก เป็นเงิน 8,000 บาท	- จัดซื้อปัจจัยการผลิต	- เงินทุนให้เปล่า

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

การระดมเงินทุนของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ ได้รับการส่งเสริมให้มีการให้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของกลุ่มทอผ้าขึ้น เรียกว่า “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” โดยมีสมาชิกทั้งหมด 50 คน มีการจัดตั้งประธานและคณะกรรมการอื่นๆ ซึ่งจะไม่ซ้ำซ้อนกับคณะกรรมการของกลุ่มทอผ้า ซึ่งเพิ่งเริ่มตั้งได้ประมาณ 6 เดือน แต่เดิมจะเป็นการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ในกลุ่มทอผ้า โดยให้สมาชิกทำการออมทรัพย์เมื่อถึงระยะเวลาที่กำหนดประมาณ 5 ปี จะทำการถอนเงินคืนให้กับสมาชิกและทำการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ใหม่อีกครั้ง ซึ่งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จะมีสมุดออมทรัพย์ให้กับสมาชิกคนละ 1 เล่ม โดยจะมีการออมทรัพย์ขั้นต่ำครั้งละ 10 บาทต่อเดือน หากสะสมเงินออมได้มากจะนำมาจัดสรรให้สมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์กู้ยืมต่อไป

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายที่ไม่ชัดเจน อีกทั้งกลุ่มฯ มีการแยกกันทำการผลิตและจำหน่าย ทำให้ไม่สามารถประมาณผลการดำเนินงานได้ แต่จะทำการประมาณผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ จากกำลังการผลิตและจำนวนสมาชิกที่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละปี โดยจำแนกตามช่วงการทำการผลิตปกติซึ่งสมาชิกจะทำการผลิตทุกวัน และในช่วงฤดูทอผ้าสมาชิกจะทำการทอผ้าเพียงสัปดาห์ละ 3 วัน อัตราการผลิตรายเดือนจำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 6.2 ซึ่งพบว่ากำลังการผลิตของกลุ่มฯ จะลดลงในช่วงเดือนสิงหาคมถึงพฤศจิกายนเนื่องจากสมาชิกส่วนมากประกอบอาชีพทำนา จึงมีการทอในช่วงกลางคืนเท่านั้น

ตารางที่ 6.2 อัตราการผลิตรายเดือนจำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์ของกิจการ

เดือน	อัตราการผลิตต่อคนต่อเดือน (ชิ้น)						
	สไบลายง่าย	สไบจก	ผ้าซิ่นตีนจก พิมพ์ 8	ผ้าซิ่นตีนจก พิมพ์ 12	ผ้าเทพ	ตัวซิ่น	ผ้าพื้น
มกราคม	20	10	9	8	10	60	60
กุมภาพันธ์	20	10	9	8	10	60	60
มีนาคม	20	10	9	8	10	60	60
เมษายน	20	10	9	8	10	60	60
พฤษภาคม	20	10	9	8	10	60	60
กรกฎาคม	20	10	9	8	10	60	60
มิถุนายน	20	10	9	8	10	60	60
สิงหาคม	8	4	3	3	4	24	24
กันยายน	8	4	3	3	4	24	24
ตุลาคม	8	4	3	3	4	24	24
พฤศจิกายน	8	4	3	3	4	24	24
ธันวาคม	20	10	9	8	10	60	60
รวม	192	96	84	76	96	576	576

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

ดังนั้นเมื่อประมาณกำลังการผลิตในแต่ละผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกที่ทำการผลิตผ้าทอแต่ละชนิดในแต่ละปีสามารถได้ผลการดำเนินงานการผลิตผ้าทอของกลุ่มฯ ในแต่ละปีโดยเฉลี่ยดังตารางที่ 6.3 โดยในปี 2544 ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มฯ ทำการผลิตและจำหน่ายเหลือเพียง 3 ชนิด คือ สไบจก ผ้าซิ่นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ และตัวผ้าซิ่น เนื่องจากภาวะราคาผ้าทอตกต่ำ ไม่จูงใจให้สมาชิกเกิดความต้องการในการผลิต แสดงได้ดังนี้

ตารางที่ 6.3 ผลการดำเนินงานของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	การผลิตผ้าทอของกลุ่มฯ (ขึ้นต่อปี)										
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545
สไบลายง่าย	7,252	7,840	1,960	1,960	1,960	1,960	1,960	980	980	-	-
สไบจก	-	-	-	-	-	-	-	480	480	480	10
ผ้าขึ้นตีนจก พื้ม 8 หลบ	-	840	4,200	4,536	4,536	4,956	4,956	4,956	3,108	1,596	20
ผ้าขึ้นตีนจก พื้ม 12 หลบ	-	-	-	760	760	760	760	760	380	-	-
ผ้าเทป	960	672	672	480	480	-	-	-	-	-	-
ตัวผ้าขึ้น	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	1,728	10
ผ้าพื้น	-	1,728	1,728	576	576	576	-	-	-	-	-

หมายเหตุ : การประมาณจากกำลังการผลิตและจำนวนสมาชิกที่ทำการผลิตในแต่ละปี

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ ปี 2545

ซึ่งรายได้ของกลุ่มฯ ได้มาจากดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของสมาชิกเท่านั้น ซึ่งในปี พ.ศ.2544 กลุ่มฯ มีรายรับจากดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสมาชิกจำนวน 6,720 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้ให้เงินสนับสนุนกับกลุ่มผู้ผลิตหน้าไม้ปีจำนวน 5,000 บาท ดังนั้นกลุ่มฯ มีรายได้ในปี 2544 คงเหลือ 1,720 บาท และในปีเดียวกันกลุ่มฯ มีสินทรัพย์ทั้งสิ้น 131,220 บาท จำแนกเป็นเงินต้นจากการกู้ยืมของสมาชิก 112,000 บาท มีเงินสดและเงินฝากธนาคาร 8,300 บาท และมีวัตถุดิบคงเหลือมูลค่า 9,200 บาท

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

ปัญหาด้านการเงินของกลุ่มฯ คือ การจัดสรรเงินจากการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ไม่ได้นำไปสู่การทำให้เกิดประสิทธิภาพด้านการผลิตหรือการตลาดของกลุ่มฯ เพราะกลุ่มฯ นำเงินสนับสนุนดังกล่าวนำไปให้สมาชิกกู้ยืมเท่านั้น นอกจากนี้ในส่วนของประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบผลิตภัณฑ์จากสมาชิก ยังประสบปัญหาด้านการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากคู่แข่งทางการตลาดที่มีการให้เครดิตในการยืดระยะเวลาในการชำระเงินให้กับทางร้านค้าที่รับซื้อ ทำให้ประธานกลุ่มฯ ที่ทำการรับซื้อผ้าทอของสมาชิกต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกิจการ

กลุ่มฯ มีความต้องการที่จะจัดหาเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาทในลักษณะเงินให้เปล่าหรือเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยหรืออัตราดอกเบี้ยต่ำสุด ระยะคืนเงินประมาณ 3 ถึง 5 ปี เพื่อนำมาจัดซื้อด้ายในการทอผ้าให้กับสมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิต

6.5 ศักยภาพทางการเงิน

ทางการเงินของกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ มีงบประมาณสนับสนุนทางการเงินการจัดซื้อปัจจัยการผลิตจากหน่วยงานต่างๆ ตลอดมา ซึ่งทำให้กลุ่มฯ ไม่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนภายนอก กลุ่มฯ จึงไม่ต้องรับภาระในการชำระดอกเบี้ยเงินกู้ยืม และยังมีเงินทุนสำรองของกลุ่มฯ จากเงินทุนสนับสนุนในลักษณะให้เปล่า แต่เนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินกู้ยืมปัจจัยการผลิตจากสมาชิกได้ทั้งหมด ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถจัดสรรเงินเพื่อนำไปใช้ในการจัดหาปัจจัยการผลิตได้อย่างเต็มที่ อีกทั้งการบริหารจัดการด้านการเงินของกลุ่มฯ ไม่ได้นำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในด้านการผลิตหรือการตลาด ซึ่งจะเอื้อประโยชน์ให้กับสมาชิกมากกว่าการให้กู้ยืมเพียงอย่างเดียว

ในส่วนของการจัดตั้งกลุ่มฯ ออมทรัพย์ของกลุ่มฯ เพิ่งก่อตั้งได้ประมาณ 6 เดือน จำนวนเงินจึงยังไม่เพียงพอที่จะจัดสรรไปใช้ในการผลิตของสมาชิก เนื่องจากกลุ่มฯ ยังไม่มีการรับซื้อในนามของกลุ่มฯ และจัดสรรเงินทุนที่ได้รับจากการกู้ยืมจากสมาชิกอย่างดีพอ และทางกลุ่มฯ ยังมีการนำเงินของกลุ่มฯ ทอผ้าไปจัดตั้งเป็นเงินทุนในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพในกลุ่มฯ ทอผ้า เช่น กลุ่มผู้ผลิตเห็ดนางฟ้า กลุ่มผู้ผลิตไข่ไก่สด เป็นต้น ซึ่งกลุ่มอาชีพเหล่านี้ไม่ต้องจัดสรรผลกำไรจากการประกอบการคืนให้กับกลุ่มทอผ้าตามจำนวนเงินทุนที่ได้รับจากกลุ่มทอผ้าแต่อย่างใด ทำให้เงินทุนของกลุ่มทอผ้ามีจำนวนลดน้อยลง

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกิจการ

7.1 จุดแข็ง

7.1.1 การผลิต

กลุ่มฯ มีการทำการทอผ้ามานานทำให้สมาชิกแต่ละคนมีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดีในด้านกำลังการผลิตของกลุ่มฯ หากสมาชิกทำการผลิตผ้าทอทุกคนปริมาณ ทางกลุ่มฯ จะมีปริมาณผ้าทอเป็นจำนวนมาก สามารถมีสินค้าส่งตามตลาดได้หลายแห่ง

ทางกลุ่มฯ มีสมาชิกที่สามารถเป็นวิทยากรในการจัดสอน คือ นางสาวแก้ว ซึ่งเป็นเหรียญก๊วกกลุ่มฯ ซึ่งมีความสามารถในการทำการผลิตได้ทุกขั้นตอนของการทอผ้า ซึ่งสามารถสอนสมาชิกที่เข้ากลุ่มฯ ใหม่ได้

การผลิตของกลุ่มฯ เป็นการผลิตครบวงจร ซึ่งถึงแม้สมาชิกกลุ่มฯ ไม่สามารถทำการผลิตได้ทุกกระบวนการการทอผ้า แต่สามารถว่าจ้างสมาชิกในกลุ่มฯ คนอื่น ในการผลิตในขั้นตอนที่ไม่ถนัดได้ เช่น การแกะลาย การกรอด้วย เป็นต้น

การผลิตของกลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์หลายชนิด เช่น ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบและพิมพ์ 12 หลบ ผ้าสไบลายง่าย สไบจก ผ้าเทป เป็นต้น ทำให้มีผลิตภัณฑ์หลากหลายและเป็นทางเลือกของลูกค้าได้หลายทาง

กลุ่มฯ สามารถเข้าถึงหน่วยงานราชการได้ง่ายเนื่องจากสามีของประธานกลุ่มฯ เป็นสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลแม่พุง ซึ่งสามารถรับรู้ข่าวสารการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการให้แก่กลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี

7.1.2 การตลาด

ทางกลุ่มฯ มีนางไพรินทร์ ซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ทำให้สมาชิกสามารถนำผ้าที่ทอเสร็จแล้วไปขายได้ตลอดเวลา

ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ มีหลากหลาย ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าจากทางกลุ่มฯ ได้หลายอย่าง

7.2 จุดอ่อน

7.2.1 การจัดการองค์กร

การจัดการทางด้านการผลิตของกลุ่มฯ ยังขึ้นอยู่กับสมาชิกแต่ละคน ไม่ได้มีผู้ที่ควบคุมการผลิตอย่างชัดเจน ทั้งในด้านการจัดสรรและการกระจายการผลิต ดังนั้นทำให้สินค้าไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากนัก

การจัดการทางการเงินของกลุ่มฯ เนื่องจากทางกลุ่มฯ ไม่สามารถจัดการเรียกเก็บเงินจากการกู้ยืมปัจจัยของสมาชิกได้ทั้งหมด ซึ่งเรียกจัดเก็บได้เพียงอัตราดอกเบี้ยจากสมาชิกเท่านั้น ทำให้ไม่มีการจัดสรรเงินที่ได้ไปใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ ได้อย่างเต็มที่

การจัดทำบัญชีต่างๆ ของกลุ่มฯ ในเรื่องการกู้ยืมของทางกลุ่มฯ ยังไม่ชัดเจน ทำให้ไม่สามารถนำมาประมาณผลการดำเนินงานของทางกลุ่มฯ ได้

ทางกลุ่มฯ มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพภายในกลุ่มฯ โดยนำเงินทุนของกลุ่มฯ ไปเป็นเงินทุนในการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มอาชีพ โดยกลุ่มอาชีพไม่ต้องคืนเงินทุนที่ได้รับจากกลุ่มทอผ้าแต่อย่างใด ทำให้เงินทุนในการผลิตของกลุ่มฯ ทอผ้ามีจำนวนลดลง

การจัดฝึกอบรมหรือให้คำแนะนำในการปรับปรุงในเรื่องต่างๆ แก่สมาชิกกลุ่มฯ ยังจำเป็นต้องมีเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานราชการเข้ามาส่งเสริม ซึ่งทางกลุ่มฯ ไม่ได้มีการจัดการในเรื่องนี้จากภายในกลุ่มฯ เอง

7.2.2 การผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ จะขึ้นอยู่กับสมาชิกแต่ละคนมีความต้องการในการผลิตผ้าทอชนิดใด ลายใดเป็นหลักมีบางส่วนที่ลูกค้าต้องการและทำการสั่งผลิต ดังนั้นในบางครั้งหากมีการผลิตที่ไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น สีของผ้าทอมีสีที่สดหรือจัดจ้านเกินไป จะทำให้มีปัญหาในเรื่องของการจัดจำหน่าย

ทางกลุ่มฯ มีลักษณะที่กระจายการผลิตให้สมาชิกนำไปผลิตที่บ้าน การควบคุมดูแลในระหว่างการผลิตทำได้ยาก ซึ่งขึ้นอยู่กับความชำนาญและความละเอียดของสมาชิกแต่ละคน

การผลิตของกลุ่มฯ เน้นทางด้านการผลิตผ้าทอเป็นพื้น ไม่มีการดัดแปลงในรูปของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ทำให้เมื่อราคาผ้าทอมีราคาต่ำ สมาชิกจึงเลิกทำการผลิตเนื่องจากไม่สามารถดัดแปลงเป็นผลิตภัณฑ์อื่นเพื่อเพิ่มมูลค่าได้

7.2.3 การตลาด

เนื่องจากทางกลุ่มฯ ไม่ได้มีลักษณะการรวมกันทางด้านการตลาดด้วย ทำให้มีการแยกกันจำหน่าย ซึ่งทำให้ไม่สามารถมีอำนาจต่อรองทางการค้า จึงต้องแบกรับภาระในเรื่องราคาผ้าตกต่ำ

ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะเนื่องจากนำต้นแบบมาจากการทอผ้าของอำเภอทอง เมื่อนำไปจัดจำหน่ายจึงไม่สามารถสร้างจุดเด่นที่เป็นที่สนใจให้กับลูกค้า ราคาที่ได้รับจึงไม่มีความแตกต่างกับผ้าทอจากที่อื่น

ช่องทางทางการตลาดในระยะแรกส่วนใหญ่อยู่ที่อำเภอทอง จังหวัดแพร่ และจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งที่อำเภอทองมีการผลิตผ้าทอติดกันมานานแล้ว การนำไปขายที่นั่นทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถขายในราคาที่สูงได้ อีกทั้งร้านค้าจะรับจากผู้ผลิตที่มีเครือข่ายและอยู่ใกล้เท่านั้น

ทางกลุ่มฯ ยังไม่มีการส่งเสริมทางด้านการตลาดเท่าที่ควร ไม่มีการจัดทำนามบัตรเพื่อสะดวกต่อการติดต่อของลูกค้าในนามของกลุ่มฯ หรือของนางไพรินทร์ที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกของทางกลุ่มฯ ไปจำหน่าย

7.2.4 การเงิน

ทางกลุ่มฯ ยังไม่สามารถเรียกเก็บเงินกู้ยืมปัจจัยการผลิตจากสมาชิกได้ครบ และเงินออมทรัพย์ในกลุ่มฯ มีจำนวนไม่มากเนื่องจากเพิ่งตั้งได้ 6 เดือน ทำให้ทางกลุ่มฯ ไม่สามารถนำเงินทุนต่างๆ ไปจัดซื้อวัตถุดิบได้อย่างพอเพียง และในระยะหลังมีหน่วยงานที่เคยให้การส่งเสริมได้ลดการสนับสนุนทางด้านการประมาณในการจัดซื้อวัตถุดิบลดลงเนื่องจากจำนวนสมาชิกที่ทำการทอผ้ามีจำนวนลดลง

นางไพรินทร์ ซึ่งเป็นผู้รับซื้อผ้าทอของสมาชิกของทางกลุ่มฯ มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผ้าทอ เนื่องจากต้องมีการให้เครดิตแก่ร้านค้าที่รับซื้อในการยืดยาวระยะเวลาการจ่ายเงิน ซึ่งแต่เดิมเมื่อนำผ้าทอไปขายทางร้านจะจ่ายเป็นเงินสดทันที ทำให้ต้องประสบปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน ส่งผลกระทบให้กับสมาชิกกลุ่มฯ ที่ส่งผ้าขายให้นางไพรินทร์ ได้รับเงินจากการทอผ้าช้าไปด้วย

ทางกลุ่มฯ ไม่มีการจัดการทางการเงินในลักษณะการนำเอาเงินของกลุ่มฯ มารับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก และนำส่วนต่างที่ได้จากการขายนำมาจัดสรรเป็นเงินทุนให้กับทางกลุ่มฯ ซึ่งเป็นการจัดสรรเงินเพื่อเป็นกองทุนในการผลิตของทางกลุ่มฯ อีกวิธีการหนึ่ง

7.3 โอกาส

7.3.1 การผลิต

ทางกลุ่มฯ มีหน่วยงานให้การสนับสนุนทางด้านเงินทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต และการให้ความรู้ความเข้าใจในการฝึกอบรมเกี่ยวกับการทอผ้าจากหน่วยงานราชการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้ทางสมาชิกกลุ่มฯ มีความชำนาญในด้านการผลิตเป็นอย่างดี

7.3.2 การตลาด

ทางอำเภอวังชิ้นได้มีโครงการต่างๆ เพื่อสนับสนุนทางด้านอาชีพแก่กลุ่มแม่บ้านและกลุ่มอาชีพต่างๆ โดยมีการจัดสร้างร้านค้าเพื่อให้กลุ่มแม่บ้านและกลุ่มอาชีพต่างๆ ของแต่ละตำบลในอำเภอวังชิ้นมาทำการนำสินค้ามาจัดจำหน่ายที่ร้านบริเวณหน้าที่ว่าการอำเภอวังชิ้น โดยไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในเรื่องสถานที่จัดจำหน่ายแต่อย่างใด ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับทางกลุ่มฯ อีกทางหนึ่ง

7.4 ข้อจำกัด

7.4.1 การผลิต

เนื่องจากการผลิตผ้าขึ้นตีนจกในจังหวัดแพร่มีการผลิตเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีการส่งเสริมในหลายกลุ่มฯ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

7.4.2 การตลาด

ทางด้านโครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ของทางอำเภอวังชิ้น ได้แก่ กลัวยกวน ซึ่งทางอำเภอลองจะเป็นผ้าทอ ผ้าขึ้นตีนจก ซึ่งทำให้ผู้บริโภคหันไปซื้อผ้าที่อำเภอลองมากกว่าที่จะมาซื้อที่อำเภอวังชิ้น

เนื่องจากทางกลุ่มฯ มีที่ตั้งอยู่ไกลห่างจากตัวจังหวัดแพร่ถึง 87 กิโลเมตร และห่างจากอำเภอวังชิ้นประมาณ 9 กิโลเมตร ทำให้พ่อค้าไม่สะดวกที่จะมารับซื้อผ้าจากทางกลุ่มฯ

การติดต่อเพื่อสั่งซื้อของจากทางกลุ่มฯ หรือนางไพรินทร์ทำได้ยาก เนื่องจากทางกลุ่มฯและนางไพรินทร์ไม่มีโทรศัพท์บ้านหรือโทรศัพท์มือถือในการติดต่อ ซึ่งจะติดต่อได้เฉพาะโทรศัพท์ของหมู่บ้านเท่านั้น

ผลกระทบจากภาวะราคาผ้าทอที่ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ.2538 ทำให้สมาชิกของกลุ่มฯ เลิกทำการผลิตผ้าทอ

ทางกลุ่มฯ ยังขาดหน่วยงานที่ส่งเสริมในเรื่องของการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย อีกทั้งการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า ซึ่งทำให้กลุ่มฯ มีทางเลือกในการผลิตให้กับสมาชิกเพิ่มขึ้น ทำให้สมาชิกสามารถผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าทอเพื่อทดแทนรายได้จากราคาผ้าทอที่มีราคาต่ำในปัจจุบัน

7.4.3 การเงิน

ทางกลุ่มฯ ขาดหน่วยงานที่ส่งเสริมและสนับสนุนทางด้านความรู้ความเข้าใจในการบริหารทางการเงินและการจัดทำบัญชี ซึ่งอาจส่งเสริมในเรื่องการส่งเสริมให้กลุ่มฯ มีการจัดการในเรื่องการรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกในกลุ่มฯ โดยรับซื้อจากเงินทุนของกลุ่มฯ ในนามกลุ่มทอผ้า แล้วนำเงินที่ได้จากส่วนต่างจากการขายมาเป็นเงินทุนสะสมให้กลุ่มฯ ซึ่งอาจมีการจัดสรรคืนให้สมาชิกในบางส่วน

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มทอผ้าบ้านค้ำปิ่นใจ ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2535 ในฐานะกลุ่มแม่บ้านซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อทำกิจกรรมในหมู่บ้านประเภทการทอผ้า เพื่อสร้างรายได้เสริมให้กับครอบครัว แต่เดิมหมู่บ้านค้ำปิ่นใจไม่เคยมีการทอผ้ามาก่อน ต่อมานางไพรินทร์ กาศา ประธานกลุ่มทอผ้าในปัจจุบัน ได้ไปหัดทอผ้ากับญาติที่อำเภอคลอง และได้มาทำการทอผ้าในหมู่บ้าน ต่อมาได้ไปทำการสอนให้กับกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านค้ำปิ่นใจเพื่อสามารถทำเป็นอาชีพเสริมหลังฤดูทำนา เมื่อทำการทอผ้าได้ระยะหนึ่งสมาชิกของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีความต้องการที่จะจัดตั้งเป็นกลุ่มสตรีทอผ้าในหมู่บ้านจึงมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มทอผ้าขึ้น โดยทางกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนทั้งในด้านความรู้ในการทอผ้าและเงินทุนเพื่อการสนับสนุนในการจัดหาปัจจัยการผลิตจากหน่วยงานราชการต่างๆ เรื่อยมา

ตั้งแต่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบันนางไพรินทร์ กาศา ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ รองประธานกลุ่มฯ คือ นางสุข ทองคำกุล เภรณญิกกลุ่มฯ คือ นางสาวคำ วงศ์ปิ่นตา เลขานุการของกลุ่ม คือ นางเกตุนิภา ดวงดี มีกรรมการ 7 คน ที่เหลือจะเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ

8.1.2 การผลิต

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ จะเป็นการผลิตที่บ้านของสมาชิกแต่ละคน โดยสมาชิกสามารถกู้ยืมวัตถุดิบในการผลิตจากทางกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิตมีทั้งหมด 7 ชนิด คือ

สไบธรรมดาหรือสไบลายง่าย เป็นผ้าที่ใช้ฟืม 4 หลบ ขนาดความยาว 60 นิ้ว มีความกว้าง 7 นิ้ว เป็นผลิตภัณฑ์ที่เริ่มแรกของทางกลุ่มฯ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดแรกที่ทำ การสอนให้สมาชิกที่เข้าใหม่ได้ทำการผลิต ซึ่งในปี พ.ศ.2544 ทางกลุ่มฯ ไม่ได้มีการผลิตสไบลายง่ายเนื่องจากไม่เป็นที่ต้องการของตลาดซึ่งสมาชิกจะหันไปทอสไบจกแทน

สไบจก เป็นผ้าที่ใช้ฟืม 4 หลบ ขนาดความยาว 60 นิ้ว มีความกว้าง 7 นิ้ว แต่มีความละเอียดในลวดลายมากกว่าสไบลายง่าย เริ่มทำการผลิตในปี พ.ศ.2542 โดยสมาชิกที่ทำสไบลายง่ายจะหันมาทำการทอสไบจกแทนเนื่องจากเป็นที่ต้องการของตลาด แต่มีลักษณะการทำคล้ายกับการทอผ้าขึ้นดินจกแต่มีขนาดฟืมที่เล็กกว่า

ผ้าขึ้นดินจก ฟืม 8 หลบ เป็นผ้าที่ใช้ฟืม 8 หลบ ขนาดความยาว 70 นิ้ว มีความกว้าง 10 นิ้ว ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ เริ่มทำการผลิตในปี พ.ศ.2536 จนกระทั่งปัจจุบัน

ผ้าขึ้นดินจก ฟืม 12 หลบ เป็นผ้าที่ใช้ฟืม 12 หลบ ขนาดความยาว 70 นิ้ว มีความกว้าง 10 นิ้ว ทางกลุ่มฯ เริ่มมีการผลิตในปี พ.ศ.2538 แต่เลิกทำการผลิตในปี พ.ศ.2544 เนื่องจากไม่เป็นที่นิยม

ผ้าเทพ เป็นชื่อของผ้าทอจกที่ทอเป็นชิ้น ลักษณะลวดลายน้อยกว่าขึ้นดิน เป็นผ้าที่ทอขึ้นเพื่อนำไปตัดตกแต่งกับผ้าพื้น ให้เกิดความสวยงามเมื่อตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสวมใส่ เป็นผ้าที่ใช้ฟืม 8 หลบ มีความยาว

100 นิ้ว มีความกว้าง 14 นิ้ว เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มฯ เริ่มทำการทอพร้อมกับสไบลายง่าย แต่ทางกลุ่มฯ ยกเลิกการผลิตในปี พ.ศ.2540 เนื่องจากไม่เป็นที่ต้องการของตลาดและมีราคาที่ถูกกว่าการทอผ้าขึ้นตีนจกพิมพ์ 8 หลบ

ตัวผ้าขึ้นและผ้าพื้น เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มฯ ทำการผลิตขึ้นแต่ไม่ได้นำไปจำหน่ายนอกหมู่บ้าน โดยสมาชิกที่ทำการทอตัวผ้าขึ้นจะเป็นผู้ทอผ้าพื้นด้วยแต่ในปี พ.ศ.2541 ได้มีการเลิกทำการผลิตผ้าพื้น เนื่องจากไม่มีการสั่งซื้อจากลูกค้า

การเปลี่ยนแปลงการผลิตของกิจการ

ปี พ.ศ.2535 สมาชิกของกลุ่มฯ เริ่มแรกจะทำการทอสไบลายง่ายเป็นอันดับแรก นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ ยังได้มีการทอผ้าเทป พิมพ์ 8 หน้ากว้าง 10 นิ้ว ความยาว และตัวผ้าขึ้นเท่านั้น ในปี พ.ศ. 2536 ทางกลุ่มฯ ได้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 60 คน จากเดิมมีเพียง 50 คน โดยสมาชิกบางคนในกลุ่มฯ จะมีการทอผ้าพื้นเพิ่มขึ้น แต่สมาชิกส่วนใหญ่ของทางกลุ่มฯ ยังทำการทอสไบเป็นหลัก

ต่อมาในปี พ.ศ.2537 ทางกลุ่มฯ มีสมาชิกเพิ่มมากขึ้นเป็น 70 คน สมาชิกส่วนใหญ่ของทางกลุ่มฯ ได้หันไปทอผ้าขึ้นตีนจก ทำให้ผลิตภัณฑ์หลักของทางกลุ่มฯ เปลี่ยนเป็นการทอผ้าขึ้นตีนจกแทน

ปี พ.ศ.2538 ทางกลุ่มฯ มีสมาชิกเพิ่มขึ้นมากที่สุดเป็นจำนวน 82 คน ผลิตภัณฑ์หลักของทางกลุ่มฯ ยังคงเป็นการทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 และทางกลุ่มฯ ยังมีการทำผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา คือ มีการทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12 เพิ่มขึ้น แต่สมาชิกที่ทำการทอผ้าพื้นมีจำนวนลดน้อยลง

ปี พ.ศ.2540 ทางกลุ่มฯ ยังคงทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 เป็นหลัก แต่ทางกลุ่มฯ ได้ยกเลิกการผลิตผ้าเทปเนื่องจากผลิตภัณฑ์ผ้าเทปมีราคาตกต่ำและขายไม่ค่อยได้ สมาชิกที่ทำการทอผ้าเทปหันไปทอสไบลายง่ายทั้งหมด

ปี พ.ศ. 2541 สมาชิกกลุ่มฯ ได้ยกเลิกการผลิตผ้าพื้นเนื่องจากไม่เป็นที่นิยมของตลาด สมาชิกของกลุ่มฯ ยังคงมีทั้งหมด 82 คน

ปี พ.ศ.2542 ทางกลุ่มฯ ได้เพิ่มการผลิตในผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ คือ สไบจก ซึ่งสมาชิกที่ทำการทอมาจากสมาชิกที่ทำการทอสไบแบบธรรมดาหรือสไบลายง่าย

ปี พ.ศ.2543 ทางกลุ่มฯ เหลือสมาชิกอยู่เพียง 55 คน เนื่องจากภาวะราคาผ้าทอตีนจกมีราคาตกต่ำ แต่ทางกลุ่มฯ ยังมีการทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 เป็นหลัก

ปี พ.ศ. 2544 ในปีนี้ทางกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการทอผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 12 และสไบลายง่าย โดยทางกลุ่มฯ เหลือสมาชิกที่ทำการทอผ้าเพียง 27 คน ในปัจจุบันกลุ่มฯ ทอผ้ามีสมาชิกที่ทำการทอผ้าเพียง 16 คน

ตารางที่ 8.1 แสดงการเปลี่ยนแปลงการผลิตของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	จำนวนสมาชิกของกลุ่มที่ทำการผลิต (คน)										
	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545
สไบลายง่าย	37	40	10	10	10	10	10	5	5	-	-
สไบจก	-	-	-	-	-	-		5	5	5	3
ผ้าซิ่นตีนจก พื้ม 8 หลบ	-	10	50	54	54	59	59	59	37	19	10
ผ้าซิ่นตีนจก พื้ม 12 หลบ	-	-	-	10	10	10	10	10	5	-	-
ผ้าเทเป	10	7	7	5	5	-	-	-	-	-	-
ตัวผ้าซิ่น	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1
ผ้าพื้น	-	3	3	1	1	1	-	-	-	-	-
รวม	50	60	70	82	82	82	82	82	55	27	14

ที่มา : จากการสำรวจ ปี 2545

8.1.3 การตลาด

เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้มีการรวมกันเพื่อการขาย ดังนั้นสมาชิกจะแยกกันขาย โดยในระยะแรกสมาชิกจะขายผ้าทอที่ทำการทอเสร็จแล้วให้กับนางไพรินทร์เพียงผู้เดียว ต่อมาเมื่อพ่อค้าจากต่างหมู่บ้านมารับซื้อคือ พ่อค้าจากบ้านแม่ป้าก ตำบลแม่พุง อำเภอวังชิ้น จังหวัดแพร่ ซึ่งสมาชิกกลุ่มฯ จึงขายให้ทางพ่อค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยในปี พ.ศ.2539 สมาชิกกลุ่มฯ ขายผ้าทอให้กับนางไพรินทร์ ร้อยละ 30 และขายให้กับพ่อค้าบ้านแม่ป้าก อีกร้อยละ 70 ปัจจุบันมีเพียงร้อยละ 20 ของสินค้าจากสมาชิกทั้งหมดที่ทำการขายให้นางไพรินทร์ โดยการขายผ้าทอของนางไพรินทร์ส่วนใหญ่เป็นลักษณะการขายส่ง ซึ่งจะจัดจำหน่ายตามร้านค้าต่างๆ ที่รับซื้อ มีเพียงตัวผ้าซิ่นและผ้าพื้นเท่านั้นที่ไม่ได้ทำการจัดส่งเพื่อจำหน่ายเนื่องจากจะทำขายในหมู่บ้าน

ในช่วงปี พ.ศ.2535 ถึง 2537 นางไพรินทร์จะเป็นผู้นำสินค้าที่ทำการรับซื้อจากสมาชิกกลุ่มฯ ไปทำการขายที่อำเภอทองและจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งจะมีการไปจำหน่ายที่ อำเภอทอง มีทั้งการนำไปจำหน่ายด้วยตนเองถึงร้านค้า โดยสามีนางไพรินทร์จะเป็นผู้ขับรถไปส่งให้และอีกลักษณะ คือ ทางร้านค้ามารับซื้อถึงบ้าน ต่อมาเมื่อคนที่อำเภอทองแนะนำให้นำไปขายที่เชียงใหม่จึงนำไปทดลองขาย ดังนั้นตลาดในระยะแรกจึงมีที่ร้านค้าใน อำเภอทอง จังหวัดแพร่ คือ ร้านกาญจนา และร้านจันทร์ผ้าไทยและร้านค้าเงินเฮงฮวดและร้านฝ้ายทองในจังหวัดเชียงใหม่

ต่อมาในปี พ.ศ.2538 ร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ที่ส่งขายไม่รับซื้อเนื่องจากสินค้าผ้าทอที่ทางร้านรับซื้อ มีปริมาณมากเกินไป ทำให้นางไพรินทร์ไม่ได้นำไปขายที่เชียงใหม่อีก จึงนำไปขายที่อำเภอศรีสันดาลย์ จังหวัดสุโขทัย ได้บ้างแต่แหล่งจำหน่ายหลักๆ คือ ร้านค้าใน อำเภอทอง

ในช่วงปี พ.ศ.2542-2543 มีพ่อค้าจากจังหวัดอุดรธานี มาทำการรับซื้อผ้าทอของกลุ่มฯ ที่นางไพรินทร์ทำในระยะเวลาสั้นทางกลุ่มฯ ยังคงมีการขายอย่างต่อเนื่อง แต่จำนวนสมาชิกเริ่มลดลงเนื่องจาก

ราคายังขายได้ไม่เท่าที่เคยขายได้สูงสุด ซึ่งพ่อค้าจากจังหวัดอุดรดิตถ์จะเป็นผู้มาทำการรับซื้อถึงบ้าน โดยจะสั่งซื้ออาทิตย์ละ 2 ครั้ง ตลอดทั้งปี สินค้าบางส่วนที่ทางกลุ่มฯ ขายให้กับร้านค้าใน อำเภอทอง และอำเภอศรีสังขนาลัย

ปลายปี พ.ศ.2543 ถึงปัจจุบัน ทางพ่อค้าจากอุดรดิตถ์ไม่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากนางไพรินทร์ ทำให้ต้องส่งสินค้าไปขายตามร้านค้าใน อำเภอทอง และ อำเภอศรีสังขนาลัย แทนแต่ในปริมาณที่ไม่มากนัก เนื่องจากจำนวนสมาชิกที่ทำการทอผ้าของทางกลุ่มฯ ลดน้อยลงอย่างมาก ทำให้ไม่สามารถหาซื้อผลิตภัณฑ์ผ้าทอได้ ประกอบกับทางร้านค้าที่ อำเภอศรีสังขนาลัย มีการจำหน่ายในลักษณะการให้เครดิตระยะเวลาชำระเงินให้กับทางร้านประมาณ 1 เดือน ทำให้นางไพรินทร์ต้องประสบปัญหาเรื่องเงินทุนจึงไม่มีการจำหน่ายสินค้ามากนัก

ราคาและการตั้งราคา

ราคาผ้าทอมีการเปลี่ยนแปลงลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ.2538 เป็นต้นมา ทำให้สมาชิกของกลุ่มฯ เลิกทำการผลิต เนื่องจากไม่คุ้มค่าที่จะทำการผลิต ในเรื่องของการตั้งราคาผ้าทอทางกลุ่มฯ ไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคาในการรับซื้อ การกำหนดราคาซื้อจะขึ้นอยู่กับพ่อค้ารับซื้อซึ่งจะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อแต่เพียงผู้เดียว เมื่อราคาผ้าทอจะเพิ่มหรือลดลง ราคาที่ขายได้ก็ขึ้นกับพ่อค้ารับซื้อเท่านั้น

ด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ ไม่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องการส่งเสริมการขายมากนัก โดยจะมีการลดราคาให้ลูกค้าบ้างแต่ไม่มากนัก โดยจะตั้งราคาเสนอขายให้กับลูกค้าชาวจรในราคาขายปลีกและให้ส่วนลดได้ถึงระดับราคาขายส่งเท่านั้น ในด้านของการให้เครดิตทางกลุ่มฯ โดยในส่วนของประธานกลุ่มฯ ได้เริ่มส่งเสริมการขายโดยการให้เครดิตในการชำระเงินแก่ร้านค้าที่รับซื้อในปี พ.ศ.2543 โดยเป็นร้านค้าที่รับซื้อที่ อำเภอศรีสังขนาลัย เนื่องจากมีการแข่งขันของผู้ผลิตผ้าทอที่จำหน่ายในร้านค้าแห่งเดียวกันมากขึ้น มีการแข่งขันกันโดยให้เครดิตในการยืดเวลาการชำระเงินกับร้านค้าที่ทำการรับซื้อในระยะเวลาประมาณ 1 เดือน ซึ่งแต่เดิมร้านค้าจะชำระเงินเป็นเงินสดเท่านั้น

8.1.4 การเงิน

การจัดการทางการเงินและการบัญชีของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ จะมีเหรัญญิกกลุ่มฯ คือ นาง เสาร์คำ วงศ์ปิ่นตา ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและตรวจสอบเกี่ยวกับการชำระเงินของสมาชิกกลุ่มฯ ที่ทำการกู้ยืมค้าย สำหรับการผลิตของทางกลุ่มฯ เพื่อนำไปทำการผลิต ซึ่งกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนทางการเงินจากจัดซื้อวัตถุดิบจากหน่วยงานราชการต่างๆ โดยสมาชิกจะชำระคืนเป็นเงิน ในอัตรา 1 ลูก ราคา 800 บาท ด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อเดือน จากเงินที่สมาชิกชำระคืนให้กับกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จะนำไปจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตต่อไป บางส่วนจะนำไปสนับสนุนในการตั้งกลุ่มอาชีพต่างๆ ภายในกลุ่มฯ

ในการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ มีการจัดทำแต่เนื่องจากระบบการทำบัญชีของกลุ่มฯ ยังไม่ถูกต้องและชัดเจนจึงไม่สามารถนำมาประมาณทางด้านยอดขายและกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ได้ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ แยกกันทำการผลิตและแยกกันขาย จึงทำการประมาณผลการดำเนินงานจากกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ในแต่ละปีตามจำนวนสมาชิกที่ทำการผลิตในแต่ละปีได้เท่านั้น

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

เนื่องจากทางกลุ่มฯ มีการจัดตั้งมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2535 ทำให้สมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ มีความชำนาญในการทอผ้าเป็นอย่างดี ทางกลุ่มฯ ยังมีวิทยากรในการฝึกสอนเรื่องการทอผ้าจำนวน 1 คน ซึ่งสามารถฝึกสอนสมาชิกใหม่ของทางกลุ่มฯ ได้ นอกจากนี้จำนวนสมาชิกทั้งหมดของกลุ่มฯ มีทั้งหมด 82 คน หากทำการผลิตตามจำนวนทั้งหมดจะทำให้กลุ่มฯ มีปริมาณสินค้าที่ผลิตจากทางกลุ่มฯ เป็นจำนวนมาก ซึ่งสามารถรองรับปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมากๆ ได้ การผลิตของกลุ่มฯ ยังมีการผลิตในผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เช่น สไบ ผ้าขึ้นตีนจก ผ้าเทป เป็นต้นซึ่งทำให้กลุ่มฯ สามารถผลิตสินค้าได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า แต่เมื่อพิจารณาการผลิตของกลุ่มฯ ในปี พ.ศ.2544 กลุ่มฯ เหลือผลิตภัณฑ์ที่ทำการจำหน่ายเพียง 3 ชนิด คือ สไบจก ผ้าขึ้นตีนจก พิมพ์ 8 หลบ และตัวผ้าขึ้น ซึ่งถึงแม้ว่าผ้าขึ้นตีนจกพิมพ์ 8 หลบ จะเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ แต่เมื่อพิจารณาผลตอบแทนการผลิตกรณีราคาขายส่ง และราคาขายปลีก ยังคงมีอัตราส่วนของกำไรต่อต้นทุนจากการคำนวณ และอัตราส่วนของการทำกำไรต่อราคาขายส่ง ที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์อื่น

หน่วยงานต่างๆ ให้การสนับสนุนทางด้านเงินทุนให้เปล่าเพื่อการจัดซื้อปัจจัยการผลิตของทางกลุ่มฯ มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ทางกลุ่มฯ ไม่ประสบปัญหาทางด้านเงินทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิตมากนัก แต่เมื่อพิจารณาต่อไปในอนาคตหากทางกลุ่มฯ ไม่ได้รับการสนับสนุนทางด้านปัจจัยการผลิต จะทำให้ภาวะค่าวัตถุดิบจะตกอยู่ที่สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ ยังเรียกเก็บเงินจากการกู้ยืมวัตถุดิบจากสมาชิกคืนได้ไม่มากเท่าที่ควรเมื่อเปรียบเทียบกับเงินสนับสนุนที่ได้รับ

กลุ่มฯ มีลักษณะการรวมตัวกันเพื่อรอรับการสนับสนุนทางด้านวัตถุดิบการผลิตเท่านั้น ซึ่งทางด้านการตลาดไม่ได้มีการรวมกันเพื่อขาย ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีความเข้มแข็งทางด้านการตลาดเท่าที่ควร เนื่องจากในระยะหลังมีการแยกกันขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อเอง เมื่อไม่มีพ่อค้ามารับซื้อหรือรับซื้อในราคาต่ำทำให้ไม่มีแรงจูงใจที่จะทำการผลิตอีกต่อไป เมื่อพิจารณาลักษณะของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่มีความแตกต่างหรือมีลักษณะเด่นเฉพาะตัวเนื่องจากเป็นการผลิตที่นำลักษณะการผลิตมาจากอำเภอทอง ซึ่งไม่สามารถสร้างจุดเด่นในด้านผลิตภัณฑ์ได้ นอกจากนี้ทางกลุ่มฯ ยังไม่ได้มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอื่น เช่น กระเป๋า ผ้าปูที่นอน ฯลฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

ลักษณะการบริหารจัดการของกลุ่มฯ ยังต้องมีการปรับปรุงแก้ไข เช่น การจัดสรรงบประมาณที่นำมาจัดซื้อวัตถุดิบจากการกู้ยืมของสมาชิก กลุ่มฯ ไม่สามารถทำการเรียกเก็บเงินจากสมาชิกที่ได้กู้ยืมมาเพื่อการผลิตได้ครบถ้วนซึ่งทางกลุ่มฯ จัดเก็บได้เพียงดอกเบี้ยจากการกู้ยืมจากสมาชิกเท่านั้น ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถนำเงินที่ได้นำมาเข้ากลุ่มฯ เพื่อเป็นทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบได้อย่างเต็มที่

ช่องทางการตลาดของสมาชิกกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ จะเป็นการทำการตลาดในลักษณะตั้งรับ กล่าวคือ เป็นการรอให้พ่อค้ามารับซื้อผลิตภัณฑ์จากแหล่งผลิตเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งพ่อค้าที่มารับซื้อส่วนใหญ่มาจากอำเภอทอง และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งอำเภอทองมีการทอผ้าขึ้นตีนจกกันมานานแล้ว ทำให้เกิดการขายผลิตภัณฑ์ซ้ำซ้อน นอกจากนั้นการตั้งราคากลุ่มฯ ไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคารับซื้อ โดยทุกครั้งผู้รับซื้อจะเป็นผู้ตั้งราคารับซื้อ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทางกลุ่มฯ ไม่มีอำนาจต่อรองทางการตลาด ทำให้กลุ่มฯ ประสบปัญหาหลัก คือ กลุ่มฯ ได้รับผลกระทบจากราคาผ้าทอที่ตกต่ำ ทำให้สมาชิกเลิกทำการผลิตและหันไปประกอบอาชีพอย่างอื่นแทน เนื่องจากราคาของผ้าทอไม่จูงใจให้สมาชิกทำการผลิต ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากกลุ่มฯ มีลักษณะการรวมตัวกันในรูปแบบของการ

รวมกันเพื่อจัดหาหรือรวบรวมเงินทุนเพื่อสนับสนุนในการจัดซื้อวัตถุดิบหลักในการผลิตเพียงอย่างเดียว ไม่ได้มีการรวมกลุ่มกันในการตลาดด้วยในลักษณะการรับซื้อด้วยเงินของกลุ่มฯ แล้วนำผลประโยชน์มาจัดสรรเข้าสู่กลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ ต้องประสบปัญหาทางด้านตลาดและภาวะผันผวนของราคา เนื่องจากไม่สามารถสร้างอำนาจต่อรองกับผู้รับซื้อได้

การจัดตั้งกลุ่มอาชีพย่อยในกลุ่มฯ เช่น กลุ่มผู้ผลิตไข่ไก่สด กลุ่มผู้ผลิตเห็ดนางฟ้า ซึ่งมีการจัดสรรทุนในการผลิตเริ่มแรกจากเงินของกลุ่มทอผ้า ซึ่งผลประโยชน์ที่ได้จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ ย่อยไม่มีการนำมาจัดสรรคืนตามจำนวนทุนเริ่มแรกที่ได้ให้กับกลุ่มทอผ้า ซึ่งการจัดตั้งกลุ่มย่อยในกลุ่มทอผ้ามีสมาชิกบางคนเท่านั้นที่เข้าร่วมในกลุ่มย่อย ทำให้เงินทุนที่สามารถนำไปหมุนเวียนทางด้านการผลิตของกลุ่มฯ ทอผ้ามีจำนวนลดลง

8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

เนื่องจากกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนในเรื่องการจัดหาเงินทุนให้เปล่าเพื่อจัดซื้อปัจจัยการผลิตและให้ความรู้ทางด้านทักษะด้านการผลิต ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาทางด้านความชำนาญในการผลิต แต่กลุ่มฯ ยังไม่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่เป็นเอกลักษณ์หรือลักษณะเด่นของกลุ่มฯ หรือของหมู่บ้านได้ เนื่องจากทางกลุ่มฯ ได้รับเอากการทอผ้ามาจากอำเภอทอง ซึ่งถึงแม้ว่ากลุ่มฯ ไม่สามารถสร้างเอกลักษณ์ในลวดลายใหม่ฯ ได้ แต่ทางกลุ่มฯ ควรมีการประยุกต์และปรับเปลี่ยนทางด้านการผลิตเพื่อนำไปสู่การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอในลักษณะต่างๆ ทั้งทางด้านรูปแบบและประโยชน์ใช้สอย เช่น กระเป๋า ผ้าปูที่นอน เสื้อผ้า แอบผ้ามาน เป็นต้น ซึ่งจะทำให้กลุ่มฯ มีช่องทางในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ของกลุ่มฯ ได้ และยังทำให้สมาชิกกลุ่มฯ หันมาทำการผลิตผ้าทอเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากถึงแม้ราคาผ้าทอจะมีราคาต่ำแต่ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าทอยังมีราคาสูงและมีรูปแบบการใช้งานที่หลากหลาย สามารถเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้ง่าย ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้ความสนับสนุนและส่งเสริมทางด้านความรู้และปัจจัยการผลิต เช่น การฝึกอบรมต่างๆ ทั้งทางด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ การตัดเย็บ การใช้จักรเย็บผ้า เป็นต้น ซึ่งจะทำให้กลุ่มฯ มีความเข้มแข็งทางด้านการผลิตเพิ่มมากขึ้น

ด้านการจัดการทางการตลาดและการจัดการทางการเงินของกลุ่มฯ ยังขาดหน่วยงานเข้าไปสนับสนุนและส่งเสริม ซึ่งจะพิจารณาได้จากการที่สมาชิกยังมีการทำการตลาดในลักษณะแยกกันขาย มีเพียงระยะแรกที่เพิ่งจัดตั้งกลุ่มฯ เท่านั้นที่สมาชิกขายให้กับประธานกลุ่มฯ แต่ไม่ได้รับซื้อในนามกลุ่มฯ ซึ่งหากได้รับการจัดการทางการตลาดที่ดี เช่น กลุ่มฯ อาจใช้เงินทุนของกลุ่มฯ ในการรับซื้อผลผลิตผ้าทอของสมาชิกกลุ่มฯ แล้วนำส่วนต่างของรายได้ที่ได้จากการขาย นำมาเป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ และสามารถจัดสรรให้กับสมาชิกได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งจะทำให้สมาชิกได้รับผลประโยชน์จากการขายให้กับกลุ่มฯ นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังสามารถทราบกำลังการผลิตที่แน่ชัดของสมาชิกกลุ่มฯ และการรวมกันขายในลักษณะกลุ่มฯ จะเป็นการเพิ่มความเข้มแข็งทางการตลาดให้กับกลุ่มฯ มีอำนาจต่อรอง เนื่องจากกลุ่มฯ มีปริมาณผลผลิตผ้าทอที่มากและสามารถขายให้ลูกค้าได้ตลอด ซึ่งจำเป็นต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างทางการตลาดของกลุ่มฯ เพื่อที่จะทำให้กลุ่มฯ มีบุคลากรที่ทำหน้าที่ทางการตลาดอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

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

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

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางไพรินทร์ กาสา ประธานกลุ่มทอผ้า
บ้านค่างปิ่นใจ



รูปที่ ก.2 ลายผ้าขึ้นดินจกของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.3 ลายผ้าขึ้นดินจกของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.4 สไบ



รูปที่ ก.5 ตัวผ้าขึ้นกับผ้าขึ้นดินจกที่ต่อแล้ว



รูปที่ ก.6 ตัวผ้าขึ้น



รูปที่ ก.7 กระสวยทอผ้า



รูปที่ ก.8 แกนด้ายทอผ้าที่ทำมาจากท่อ
พลาสติก



รูปที่ ก.9 ด้ายทอผ้า



รูปที่ ก.10 ฟืม



รูปที่ ก.11 เฝียขอที่ใช้ในการไว้นหรือเดินเส้น
ของด้ายยืน



รูปที่ ก.12 การกรอด้วยมอเตอร์ไฟฟ้า



รูปที่ ก.13 มอเตอร์ไฟฟ้าแบบเท้าเหยียบที่นำมา
ประยุกต์ใช้ในการ紡ด้าย



รูปที่ ก.14 การ紡ด้ายมือ



รูปที่ ก.15 การเก็บลายไม้หรือแกะลายผ้า



รูปที่ ก.16 การเก็บลายไม้หรือแกะลายผ้า

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุน

ต้นทุนการผลิตคำนวณจากค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างการผลิตในบางขั้นตอนการผลิต ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงงาน และค่าขนส่ง โดยจะแยกตามชนิดของผลิตภัณฑ์

ต้นทุนค่าวัตถุดิบ

ต้นทุนค่าวัตถุดิบในการผลิตผ้าทอของกลุ่มฯ ได้แก่ ด้ายยืน ด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ และด้ายเก็บลายหรือด้ายเก็บดอก

ด้ายยืน 1 ลูก มี 11 ก่า ด้ายยืน 1 ก่า มี 6 ตอง ดังนั้น ด้ายยืน 1 ลูก มี 66 ตอง

ด้ายยืน 66 ตอง ราคา 800 บาท ดังนั้นด้ายยืน 1 ตอง ราคา 12.12 บาท

ด้ายพุ่ง 1 ลูก มี 21 ก่า ด้ายยืน 1 ก่า มี 5 ตอง ดังนั้น ด้ายยืน 1 ลูก มี 105 ตอง

ด้ายพุ่ง 105 ตอง ราคา 800 บาท ดังนั้นด้ายพุ่ง 1 ตอง ราคา 7.62 บาท

ด้ายเก็บดอก 1 ลูก มี 12 ก่า ด้ายยืน 1 ก่า มี 5 ตอง ดังนั้น ด้ายยืน 1 ลูก มี 60 ตอง

ด้ายเก็บดอก 60 ตอง ราคา 365 บาท ดังนั้นด้ายเก็บดอก 1 ตอง ราคา 6.08 บาท

ตัวอย่างการคำนวณอัตราส่วนการใช้วัตถุดิบในการผลิตและราคาวัตถุดิบต่อการผลิตต่อชิ้นของผลิตภัณฑ์

สไบลายง่าย

ด้ายยืน สไบลายง่าย ใช้ด้ายยืนจำนวน 2 ตอง ทอสไบได้ 5 ผืน

ดังนั้น สไบลายง่าย 1 ผืน ใช้ด้ายยืน $2 / 5 = 0.4$ ตอง

ด้ายยืนราคา ตองละ 12.12 บาท

ดังนั้น สไบลายง่าย 1 ผืน ใช้ด้ายยืน 0.4 ตอง เสียค่าใช้จ่ายด้ายยืน $0.4 \times 12.12 = 4.85$ บาท

ด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ สไบลายง่าย ใช้ด้ายต่ำ 1 ตอง ทอสไบลายง่ายได้ 1 ผืน

ด้ายต่ำราคา ตองละ 7.62 บาท

ดังนั้น สไบลายง่าย 1 ผืน ใช้ด้ายต่ำ 1 ตอง เสียค่าใช้จ่ายด้ายยืน = 7.62 บาท

ด้ายเก็บดอก สไบลายง่าย ใช้ด้ายเก็บดอกจำนวน 1 ตอง ทอสไบได้ 2 ผืน

ดังนั้น สไบลายง่าย 1 ผืน ใช้ด้ายเก็บดอก $1 / 2 = 0.5$ ตอง

ด้ายเก็บดอกราคา ตองละ 6.08 บาท

ดังนั้น สไบลายง่าย 1 ผืน ใช้ด้ายเก็บดอก 0.5 ตอง เสียค่าใช้จ่ายด้ายเก็บดอก $0.5 \times 6.08 = 3.04$ บาท

ซึ่งสามารถแสดงอัตราส่วนวัตถุดิบที่ใช้ต่อผลิตภัณฑ์และราคาต้นทุนของวัตถุดิบที่ใช้จำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ดังตาราง ข.1

ตารางที่ ข.1 อัตราส่วนวัตถุดิบที่ใช้ต่อผลิตภัณฑ์และราคาต้นทุนของวัตถุดิบที่ใช้คำนวณตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณด้วย ชิ้นที่ใช้ (ทอง)/แผ่น	ราคาด้วยชิ้น (บาท)/ทอง	ต้นทุนด้วย ชิ้น(บาท)/แผ่น	ปริมาณด้วย ฟุ้งที่ใช้ (ทอง)/แผ่น	ราคาด้วยฟุ้ง (บาท)/ทอง	ต้นทุนด้วย ฟุ้ง(บาท)/แผ่น	ปริมาณด้วย เก็บดอกที่ใช้ (ทอง)/แผ่น	ราคาด้วย เก็บดอก (บาท)/ทอง	ต้นทุนด้วย เก็บดอก (บาท)/แผ่น
สไปลาเย้งาย	0.40	12.12	4.85	1	7.62	7.62	0.5	6.08	3.04
สไปจก	0.40	12.12	4.85	1	7.62	7.62	0.67	6.08	4.06
ผ้าตีนดินจก พิมพ์ 8 หลบ	1.00	12.12	12.12	2	7.62	15.24	1.67	6.08	10.14
ผ้าตีนดินจก พิมพ์ 12 หลบ	2.00	12.12	24.24	3	7.62	22.86	2.33	6.08	14.19
ผ้าเทพ	1.50	12.12	18.18	2	7.62	15.24	1	6.08	6.08
ตัวผ้าขึ้น	1.67	12.12	20.20	2	7.62	15.24	-	-	-
ผ้าพัน	1.67	12.12	20.20	2	7.62	15.24	-	-	-

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนค่าจ้างผลิตในบางกระบวนการผลิต

ในกระบวนการผลิตบางขั้นตอนจะมีการจ้างผลิต ได้แก่ การกรอด้วย การสับด้วย และการไวน้ด้วย ซึ่งจะคำนวณต้นทุนในการจ้างในแต่ละกระบวนการผลิตจำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตดังตารางที่ ข.2

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนในการจ้างในแต่ละกระบวนการผลิตจำแนกตามชนิดของผลิตภัณฑ์

สโบลายง่าย

ต้นทุนการกรอด้วย การทอสโบลาย 1 ผืน ใช้จำนวนด้ายพุ่งหรือด้ายต่ำ 0.4 ตอง ค่าจ้างกรอในราคาตองละ 2 บาท

ดังนั้นสโบลาย 1 ผืน มีต้นทุนในการกรอด้วย $0.4 \times 2 = 0.8$ บาท

ต้นทุนการสับด้วย การทอสโบลาย 1 เครือ ได้ 16 ผืน

การสับด้วยสโบลายง่าย 1 ครั้งราคา 30 บาท (ไม่รวมต้นทุนค่าด้ายยืน)

ดังนั้น สโบลายง่าย 1 ผืน มีต้นทุนในการสับด้วย $\frac{30}{16} = 1.88$ บาท

ต้นทุนการไวน้ด้วย การไวน้ด้วยคิดราคาผืนละ 5 บาท

ตารางที่ ข.2 การคำนวณต้นทุนในการจ้างในแต่ละกระบวนการผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนการกรอด้วย (บาท)/ผืน	ต้นทุนการสับด้วย (บาท)/ผืน	ต้นทุนการไวน้ด้วย (บาท)/ผืน
สโบลายง่าย	0.8	1.88	5
สโบลาย	0.8	1.88	5
ผ้าขึ้นตีนจก พีม 8 หลบ	2	3.13	5
ผ้าขึ้นตีนจก พีม 12 หลบ	4	4.38	5
ผ้าเทพ	3	3.13	5
ตัวผ้าขึ้น	3.33	3.75	5
ผ้าพื้น	3.33	3.75	5

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนค่าแรงงานในการผลิต

ค่าแรงงานในการทอผ้าแต่ละชนิด ในที่นี้ใช้ค่าจ้างแรงงานในการทอผ้าแต่ละชนิดในพื้นที่ ซึ่งแสดงดังตารางที่ ข.3

ตารางที่ ข.3 ค่าแรงงานในการทอผ้าจำแนกตามชนิดผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงงานในการทอ (บาท/ผืน)
สโบลายง่าย	50
สโบลาย	70
ผ้าขึ้นตีนจก พีม 8 หลบ	130

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงงานในการทอ (บาท/ผืน)
ผ้าชิ้นตีนจก พิมพ์ 12 หลบ	200
ผ้าเทพ	100
ตัวผ้าชิ้น	25
ผ้าพื้น	25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตผ้าทอ มีอายุการใช้งานที่แตกต่างกันเพื่อนำไปใช้ในการคำนวณต้นทุนการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ในกรณีคิดค่าเสื่อมราคา ซึ่งสามารถคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ต่อปี ดังนี้

ตัวอย่าง การคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต

กี่ทอผ้า ราคา 800 บาท มีอายุการใช้งาน 20 ปี

ดังนั้น กี่ทอผ้ามีค่าเสื่อมราคาต่อปี เท่ากับ $800 / 20 = 40$ บาท

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ แสดงดังตารางที่ ข.4

ตารางที่ ข.4 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต

ผลิตภัณฑ์	จำนวน	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
กี่ทอผ้า	1	800	800	20	40
พิมพ์ 4	1	50	50	10	5
พิมพ์ 8	1	100	100	10	10
พิมพ์ 12	1	150	150	10	15
กระสวย	2	10	20	20	1
ไม้เขาดอก	100	0.3	30	10	3
ท่อน้ำพลาสติกพีวีซี (แกนด้ายยืน)	20	1.5	30	10	3
ตู้เก็บวัตถุดิบ	1	500	500	20	25
สายวัด	1	10	10	2	5
กรรไกร	1	25	25	2	14.5

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิตจำแนกตามชนิดผลิตภัณฑ์ที่ใช้

เมื่อหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตต่อปี สามารถนำไปหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตจำแนกตามผลิตภัณฑ์ที่ใช้ ดังนี้

ตัวอย่างการหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต กี่ทอผ้า

กี่ทอผ้า มีค่าเสื่อมต่อปี 40 บาท ผลิตรัณฑ์ที่ต้องใช้อุปกรณ์กี่ทอผ้า ได้แก่ สไบลายง่าย สไบจก ผ้าขึ้นตีนจกพื้ม 8 หลบและพื้ม 12 หลบ ผ้าเทป ตัวผ้าขึ้นและผ้าพื้น ซึ่งจะนำมาคำนวณค่าเสื่อมของแต่ละผลิตรัณฑ์ที่ใช้กี่ทอผ้า แต่ในปี 2544 มีการผลิตผลิตรัณฑ์เพียง 3 ชนิด คือ สไบจก ผ้าขึ้นตีนจก พื้ม 8 และตัวผ้าขึ้น เท่านั้น ดังนั้นการคิดค่าเสื่อมราคาของกี่ทอผ้าจึงคำนวณเฉพาะ 3 ผลิตรัณฑ์เท่านั้น ซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

เนื่องจากไม่ทราบปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ และสมาชิกแต่ละราย จึงต้องทำการประมาณการผลิตผลิตรัณฑ์แต่ละชนิดที่สมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิตในปี 2544 ดังตารางที่ ข.5

ตารางที่ ข.5 การประมาณการผลิตของสมาชิกจำแนกรายผลิตรัณฑ์

ผลิตรัณฑ์	จำนวนสมาชิกที่ทำการผลิต (ราย)	ปริมาณการผลิตในช่วงปกติต่อคนต่อเดือน (ผืน)	ปริมาณการผลิตในช่วงฤดูทำนาต่อคนต่อเดือน (ผืน)	ปริมาณการผลิตรวมทั้งหมดต่อปี (ผืน)	ปริมาณการผลิตต่อสมาชิก 1 รายต่อปี (ผืน)
สไบจก	5	10	4	450	90
ผ้าขึ้นตีนจก พื้ม 8 หลบ	19	9	3	1,482	27
ตัวผ้าขึ้น	3	60	24	1,620	540

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

จากการประมาณปริมาณการผลิตสไบจกของสมาชิก 1 รายต่อปี เท่ากับ 90 ผืน หรือคิดเป็นมูลค่า ณ ราคารับซื้อจากสมาชิกที่ 100 บาทต่อผืน เท่ากับ 9,000 บาท แต่มูลค่าผลิตรัณฑ์ที่ใช้กี่ทอผ้าในการผลิตรวมมีค่าเท่ากับ 57,060 บาท ดังนั้นสไบจกมีต้นทุนค่าเสื่อมราคาจากการใช้กี่ทอผ้าเท่ากับ

= (ค่าเสื่อมราคากี่ทอผ้าต่อปี x ราคารับซื้อสไบจกต่อผืน) / มูลค่ารวมผลิตรัณฑ์ที่ใช้กี่ทอผ้าในการผลิตทั้งหมด

= (40 x 100) / 57,060

= 0.0701 บาทต่อผืน

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตอื่นๆ จำแนกรายผลิตรัณฑ์แสดงดังตารางที่ ข.6

ตารางที่ ข.6 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตจำแนกรายผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิตต่อสมาชิก 1 คน (ปีน)	ราคารับซื้อ (บาท)	ค่าเสื่อมที่ ทอดผ้าต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมเพิ่ม 4 หลบ ต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมเพิ่ม 8 หลบต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)
สไบจก	90.00	100	40	9,000	0.0701	5	9,000	0.0556	10	-	-
ผ้าตีนดินจก พิมพ์ 8	27.00	180	40	4,860	0.1262	5	-	-	10	4,860	0.0375
ตัวผ้าขึ้น	540.00	80	40	43,200	0.0561	5	-	-	10	43,200	0.0166
รวม				57,060			9,000			48,060	

ตารางที่ ข.6 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการ ผลิตต่อสมาชิก 1 คน (ปีน)	ราคารับซื้อ (บาท)	ค่าเสื่อมชุด เขาย่า พิมพ์ 8 หลบต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมชุด เขาย่า พิมพ์ 12 หลบต่อ ปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมชุด เขาย่า พิมพ์ 4 หลบต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)
สไบจก	90.00	100	100	-	-	400	-	-	80	9,000	0.8889
ผ้าตีนดินจก พิมพ์ 8	27.00	180	100	4,860	0.3745	400	-	-	80	-	-
ตัวผ้าขึ้น	540.00	80	100	43,200	0.1665	400	-	-	80	-	-
รวม				48,060			-	-		9,000	

ตารางที่ ข.6 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิตต่อสมาชิก 1 คน (ปีน)	ราคาวัสดุ (บาท)	ค่าเสื่อม การช่วยต่อ ปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ ผ่านเกณฑ์ ต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ หลายต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)
สไปจก	90.00	100	1	9,000	1.75E-03	4	9,000	0.0070	2	9,000	0.0035
ผ้าขึ้นดินจก พิมพ์ 8	27.00	180	1	4,860	3.15E-03	4	4,860	0.0126	2	4,860	0.0063
ตัวผ้าขึ้น	540.00	80	1	43,200	1.40E-03	4	43,200	0.0056	2	43,200	0.0028
รวม				57,060			57,060			57,060	

ตารางที่ ข.6 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิตต่อสมาชิก 1 คน (ปีน)	ราคาวัสดุ (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ ยาต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ เขาดอกต่อ ปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ ผังต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)
สไปจก	90.00	100	2	9,000	3.51E-03	3	9,000	0.0053	2	9,000	0.0035
ผ้าขึ้นดินจก พิมพ์ 8	27.00	180	2	4,860	6.31E-03	3	4,860	0.0095	2	4,860	0.0063
ตัวผ้าขึ้น	540.00	80	2	43,200	2.80E-03	3	43,200	0.0042	2	43,200	0.0028
รวม				57,060			57,060			57,060	

ตารางที่ ข.6 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการ ผลิตต่อสมาชิก 1 คน (ปีน)	ราคารับซื้อ (บาท)	ค่าเสื่อมไม่ แต่ต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อม สายรัดต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)	ค่าเสื่อม การไถ่ต่อปี (บาท)	มูลค่าการ ผลิตรวม (บาท)	ค่าเสื่อมต่อ หน่วย (บาท)
สไปจก	90.00	100	2	9,000	0.0035	5	9,000	0.0088	12.5	9,000	0.0219
ผู้ขึ้นเงินจาก พิมพ์ 8	27.00	180	2	4,860	0.0063	5	4,860	0.0158	12.5	4,860	0.0394
ตัวผ้าขึ้น	540.00	80	2	43,200	0.0028	5	43,200	0.0070	12.5	43,200	0.0175
รวม				57,060			57,060			57,060	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ภาคผนวก ค
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตสไปจก

รายการ	สไปจก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ								
ต้นทุนผันแปร					24.1981	70.0000	94.1981	98.87
1. ปัจจัยการผลิต								
วัตถุดิบหลัก					16.5231	0.0000	16.5231	17.34
ด้ายยืน	ต้อง	0.4000	12.12		4.8485	0.0000	4.8485	
ด้ายพุ่ง	ต้อง	1.0000	7.62		7.6190	0.0000	7.6190	
ด้ายเก็บดอก	ต้อง	0.6667	6.08		4.0556	0.0000	4.0556	
2. แรงงาน					7.6750	70.0000	77.6750	81.53
ค่าแรงในการทอ	บาท				0.0000	70.0000	70.0000	
ค่าจ้างกรอด้าย	บาท				0.8000	0.0000	0.8000	
ค่าจ้างโวน	บาท				5.0000	0.0000	5.0000	
ค่าจ้างสีบ	บาท				1.8750	0.0000	1.8750	
ต้นทุนคงที่					0.0000	1.0733	1.0733	1.13
ค่าเสื่อมราคา	บาท				0.0000	1.0733	1.0733	
กี่ทอผ้า	บาท				0.0000	0.0701	0.0701	
ฟืม	บาท				0.0000	0.0556	0.0556	
ชุดเขาย่ำ	บาท				0.0000	0.8889	0.8889	
กระสวย	บาท				0.0000	0.0018	0.0018	
ไม้ม้วนแกนผ้า	บาท				0.0000	0.0070	0.0070	
ไม้หาลาบ	บาท				0.0000	0.0035	0.0035	
ไม้ย่ำ	บาท				0.0000	0.0035	0.0035	
ไม้เขาดอก	บาท				0.0000	0.0053	0.0053	
ไม้ผัง	บาท				0.0000	0.0035	0.0035	
ไม้เต่า	บาท				0.0000	0.0035	0.0035	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	สไบจก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
สายวัด	บาท				0.0000	0.0088	0.0088	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.0219	0.0219	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย ของสมาชิก	บาท				24.1981	71.0733	95.2713	100.00
ราคารับซื้อจากสมาชิก (บาท)					100.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					5.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					75.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					4.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					5.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					75.80			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.73			
ราคาขายส่ง (บาท)					110.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					15.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					85.80			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					14.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					14.37			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	สไปจก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						78.00		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)						13.39		
ราคาขายปลีก (บาท)						120.00		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						25.80		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						95.80		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)						24.73		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						21.50		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						79.83		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)						20.61		
ต้นทุนการตลาด								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				24.1981	71.0733	95.2713	
ส่วนต่างของราคารับซื้อจากสมาชิก กับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)						4.73		

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	สไปจก							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุน การผลิตและการตลาด (บาท)					14.73			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					24.73			
ต้นทุนการจัดการ								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				24.1981	71.0733	95.2713	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตผ้าขึ้นดินจก พิมพ์ 8 หลบ

รายการ	ผ้าขึ้นดินจก พิมพ์ 8 หลบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ								
ต้นทุนผันแปร					48.6649	130.0000	178.6649	99.64
1. ปัจจัยการผลิต								
วัตถุดิบหลัก					37.4982	0.0000	37.4982	20.91
ด้ายยืน	ต้อง	1.0000	12.12		12.1212	0.0000	12.1212	
ด้ายพุ่ง	ต้อง	2.0000	7.62		15.2381	0.0000	15.2381	
ด้ายเก็บดอก	ต้อง	1.6667	6.08		10.1389	0.0000	10.1389	
2. แรงงาน					11.1667	130.0000	141.1667	78.73
ค่าแรงในการทอ	บาท				0.0000	130.0000	130.0000	
ค่าจ้างกรอด้าย	บาท				2.0000	0.0000	2.0000	
ค่าจ้างโหว้น	บาท				5.0000	0.0000	5.0000	
ค่าจ้างสีบ	บาท				4.1667	0.0000	4.1667	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.6438	0.6438	0.36
ค่าเสื่อมราคา	บาท				0.0000	0.6438	0.6438	
ก๊ทอผ้า	บาท				0.0000	0.1262	0.1262	
พิมพ์	บาท				0.0000	0.0375	0.0375	
ชุดเขาย่ำ	บาท				0.0000	0.3745	0.3745	
กระสวย	บาท				0.0000	0.0032	0.0032	
ไม้ม้วนแกนผ้า	บาท				0.0000	0.0126	0.0126	
ไม้หลาบ	บาท				0.0000	0.0063	0.0063	
ไม้ย่ำ	บาท				0.0000	0.0063	0.0063	
ไม้เขาดอก	บาท				0.0000	0.0095	0.0095	
ไม้ผัง	บาท				0.0000	0.0063	0.0063	
ไม้เต่า	บาท				0.0000	0.0063	0.0063	
สายวัด	บาท				0.0000	0.0158	0.0158	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.0394	0.0394	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าขึ้นด้นจก พิมพ์ 8 หลบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย ของสมาชิก	บาท				48.6649	130.6438	179.3087	100.00
ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท)					180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					1.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					131.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					0.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					0.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					72.96			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					0.38			
ราคาขายส่ง (บาท)					200.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					21.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					151.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					20.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					10.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					75.67			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าขึ้นด้นจก พิมพ์ 8 หลบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					10.35			
ราคาขายปลีก (บาท)					220.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					41.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					171.34			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					40.69			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.79			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					77.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.50			
ต้นทุนการตลาด								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				48.6649	130.6438	179.3087	
ส่วนต่างของราคารับซื้อจากสมาชิก กับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					0.69			

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผู้ขึ้นต้นจก พิมพ์ 8 หลบ							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุน การผลิตและการตลาด (บาท)					20.69			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					40.69			
ต้นทุนการจัดการ								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				48.6649	130.6438	179.3087	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตตัวผ้าขึ้น

รายการ	ตัวผ้าขึ้น							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	
ต้นทุนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ								
ต้นทุนผันแปร					46.2734	25.0000	71.2734	99.60
1. ปัจจัยการผลิต								
วัตถุดิบหลัก					35.4401	0.0000	35.4401	49.53
ด้ายยืน	ต้อง	1.6667	12.12		20.2020	0.0000	20.2020	
ด้ายพุ่ง	ต้อง	2.0000	7.62		15.2381	0.0000	15.2381	
ด้ายเก็บดอก	ต้อง	0.0000	6.08		0.0000	0.0000	0.0000	
2. แรงงาน					10.8333	25.0000	35.8333	50.07
ค่าแรงในการทอ	บาท				0.0000	25.0000	25.0000	
ค่าจ้างกรอด้าย	บาท				3.3333	0.0000	3.3333	
ค่าจ้างโวน	บาท				5.0000	0.0000	5.0000	
ค่าจ้างสีบ	บาท				2.5000	0.0000	2.5000	
ต้นทุนคงที่					0.0000	0.2862	0.2862	0.40
ค่าเสื่อมราคา	บาท				0.0000	0.2862	0.2862	
ก๊ทอผ้า	บาท				0.0000	0.0561	0.0561	
ฟืม	บาท				0.0000	0.0166	0.0166	
ชุดเขาย่ำ	บาท				0.0000	0.1665	0.1665	
กระสวย	บาท				0.0000	0.0014	0.0014	
ไม้ม้วนแกนผ้า	บาท				0.0000	0.0056	0.0056	
ไม้หลาบ	บาท				0.0000	0.0028	0.0028	
ไม้ย่ำ	บาท				0.0000	0.0028	0.0028	
ไม้เขาดอก	บาท				0.0000	0.0042	0.0042	
ไม้ผัง	บาท				0.0000	0.0028	0.0028	
ไม้เต่า	บาท				0.0000	0.0028	0.0028	
สายวัด	บาท				0.0000	0.0070	0.0070	
กรรไกร	บาท				0.0000	0.0175	0.0175	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ตัวชี้วัด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย ของสมาชิก	บาท				46.2734	25.2862	71.5596	100.00
ราคาซื้อจากสมาชิก (บาท)					80.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					8.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					33.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					8.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					10.91			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					42.16			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					10.55			
ราคาขายส่ง (บาท)					90.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					18.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					43.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					18.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					20.81			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					48.59			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ตัวผู้ขึ้น							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงิน สด	รวม	อัตราส่วน ของ ต้นทุน ต่อ ต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)					20.49			
ราคาขายปลีก (บาท)					110.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)					38.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)					63.73			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด (บาท/หน่วย)					38.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน ผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					35.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน เงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					57.93			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน การผลิตทั้งหมดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)					34.95			
ต้นทุนการตลาด								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนการผลิตและการตลาด ต่อหน่วย	บาท				46.2734	25.2862	71.5596	
ส่วนต่างของราคารับซื้อจากสมาชิก กับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					8.44			

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ตัวชี้วัด							
	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนกลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนของ ต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					18.44			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)					38.44			
ต้นทุนการจัดการ								
-	-				-	-	-	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย	บาท				0.0000	0.0000	0.0000	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย	บาท				46.2734	25.2862	71.5596	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ