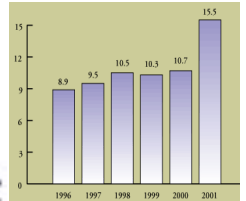
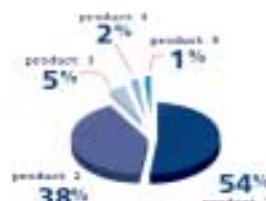
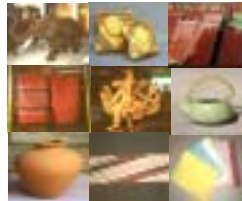
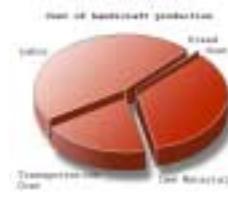


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มสตรีผ้าทอบ้านนาคำ



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มสตรีผ้าทอบ้านหาคำ

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

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

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ ^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์ลักขมี วรชัย ^{(2), (3)}

ประทานทิพย์ กระมล ⁽³⁾

อาจารย์นันทมน ชีระกุล ^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ ⁽³⁾

พีรพงษ์ ปราบริปู ⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

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

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	6
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	8
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	43
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	43
6. ภาคผนวก	45

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจที่จะดำเนินการ

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ จัดตั้งกลุ่มขึ้นเมื่อปี 2537 ปัจจุบันมีสมาชิก 41 ราย วัตถุประสงค์การรวมกลุ่ม เพื่อแก้ปัญหาการตัดราคากันเอง เป็นการรวมกันผลิตรวมกันขาย และมีการรวมหุ้นในกลุ่มสมาชิก โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตเป็นผ้าฝ้ายทอมือมี 2 ประเภท คือ ผ้าทอเป็นผืน และผ้าทอนำไปแปรรูปเป็นชุดเสื้อ และกระโปรง รวมถึงการผลิตตุ๊กหรือธงในวัฒนธรรมล้านนา ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นการนำลวดลายดั้งเดิม ภายในท้องถิ่น เช่น ลายก่าน มาสร้างลวดลายบนผืนผ้าและลายน้ำไหลมาทอผสมผสาน ทำให้ผ้าทอของกลุ่ม มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ตามความต้องการของผู้บริโภค มีเป้าหมายการผลิตประมาณ 1,000 ชิ้นต่อปี หรือมูลค่าการผลิตประมาณ 294,000 บาทต่อปี

การจำหน่าย กลุ่มฯ มีช่องทางตลาดหลัก 2 ช่องทาง คือ พ่อค้าคนกลาง และลูกค้ารายย่อย ที่เป็น กลุ่มข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ นักท่องเที่ยว และกลุ่มอาชีพอื่น ๆ ซึ่งนิยมนำผ้าทอของกลุ่มไปแปรรูป สำหรับการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ เน้นวิธีการให้เครดิต ประมาณ 2 เดือน การแสดงสินค้า และการบริการ ส่งถึงที่ เพื่อสร้างความพึงพอใจและความสะดวกให้กับลูกค้า

โอกาสธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

โอกาสทางธุรกิจของกลุ่ม เริ่มเกิดมากขึ้นเมื่อ รัฐบาลมีนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่ ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และจุดขาย รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ทั้งในประเทศและทั่วโลก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของ กลุ่มฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และ ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

สภาพการแข่งขัน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้า โดยกลุ่มฯ เน้นการผลิตให้มีความแตกต่าง และให้ความสำคัญด้านคุณภาพ รูปแบบ และการใช้สีที่กลมกลืน

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม คือ ด้านกำลังการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ การจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่อเนื่องกับพ่อค้า ด้านเทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ตลาดของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ เน้นตลาดขายส่งร้อยละ 70 และขายปลีกร้อยละ 30 กลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ ผู้ที่มีอาชีพราชการ ประชาชนภายในท้องถิ่น และผู้ค้าปลีก ส่วนกลุ่มลูกค้ารอง เป็นกลุ่มลูกค้า นักท่องเที่ยว ซึ่งกลุ่มคาดว่าจะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะมีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อย

ละ 40 และต่างประเทศร้อยละ 40 สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีแรก ๆ ประมาณ 350,000 บาท หรือที่ปริมาณยอดขาย 1,000 ชิ้น

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

- 1) สมาชิกภายในกลุ่มฯ ทุกคนมีทักษะความสามารถในการทอ ทำให้กลุ่มฯ ได้เปรียบด้านกำลังการผลิต
- 2) มีการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
- 3) มีโรงทอที่เป็นสัดส่วนและ กว้างขวาง ทำให้สมาชิกมารวมกลุ่มกันผลิต
- 4) กลุ่มฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และสินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้าและบุคคลทั่วไปมากขึ้น
- 5) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีราคาถูกกว่าของคู่แข่ง โดยที่คุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน
- 6) การส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางวิทยุ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย
- 7) กลุ่มฯ มีการทอผ้าลายน้ำไหลชนิดเต็มตัวแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2545

ยอดขายมูลค่า	355,710	บาท
กำไรขั้นต้น	24,358	บาท
อัตรากำไรขั้นต้น	6.85	%
อัตรากำไรสุทธิ	8.32	%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	21.90	%

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ผืน)	1,000	1,100	1,200	1,300	1,350
ยอดขายมูลค่า (บาท)	350,360.00	386,710.00	423,060.00	460,290.00	512,740.00
กำไรขั้นต้น (บาท)	30,405	37,484	44,560	51,270	83,789
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	8.68	9.69	10.53	11.14	16.34
อัตรากำไรสุทธิ (%)	2.04	3.68	5.03	6.08	11.80
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ(ROE) (%)	4.46	8.15	10.88	12.52	21.30
จุดคุ้มทุนกำไร (บาท)	294,511.68	200,511.68	185,097	188,541.92	130,316.51

ตารางที่ 2 ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ(จริง)	42,763.41	68,403.95	103,551.13	142,874.60	221,675.30
เงินสดรับ(สะสม)	42,763.41	111,167.36	214,718.49	357,593.09	579,268.38

เงินลงทุนทั้งโครงการ 452,815.92 บาท

ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 5 เดือน

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ความเป็นมาและพัฒนาการ

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ จัดตั้งกลุ่มเมื่อปี ในปี 2537 เริ่มแรกมีสมาชิก 15 ราย และในปัจจุบันมี 41 ราย วัตถุประสงค์การรวมกลุ่มเพื่อแก้ปัญหาการตัดราคากันเอง และเป็นการรวมกันผลิตรวมกันขาย มีการรวมหุ้นกันโดยหุ้นละ 100 บาท รวมกับค่าสมัครอีกคนละ 10 บาท มีเงินลงทุนเริ่มแรก 4,510 บาท

ปี 2541 สร้างโรงทอ มูลค่า 50,000 บาท และมีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ขึ้นมา และได้แต่งตั้งนางคำดี สุขสอน เป็นประธานกลุ่มฯ และได้รับความช่วยเหลือด้านงบประมาณจากสำนักงานพัฒนาชุมชนในรูปของกิจกรรม วัสดุอุปกรณ์ และวัตถุดิบในการผลิตต่างๆ และมีเงินเหลือจำนวน 8,500 บาท ที่กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

ปี 2544 มีการตั้งร้านค้าชุมชนของหมู่บ้าน ซึ่งเป็นสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งต่อมาได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ในปัจจุบันมีทั้งหมด 14 ประเภทแบ่งเป็น 34 ชนิด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ทอขึ้นเอง และที่รับซื้อจากที่อื่นมาจำหน่ายโดยกลุ่มฯ และนอกจากนี้ยังมีสินค้าจากกลุ่มฯ ต่างๆ ที่ได้นำมาฝากซึ่งกลุ่มฯ ตั้งราคาขายขึ้นเอง โดยจะหักกำไรทั้งหมดเข้ากลุ่มฯ โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของกลุ่มฯ ดังนี้

ตารางที่ 3 ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ของกลุ่มฯ

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

ตารางที่ 3 (ต่อ)

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

ประวัติสินค้า

ในช่วงแรกก่อนที่จะมีการรวมกลุ่ม ฯ ในปี 2537 ผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านทอ จะเป็นผ้าพื้นธรรมดา และผ้า 2 ขาย และในปี 2540 กลุ่มฯ ได้ริเริ่มมีผลิตภัณฑ์แปรรูปจำพวกถุงย่าม และกระเป๋าชนิดต่างๆ ส่วนการทอที่มี การลวดลาย และการทอผ้าลายน้ำไหลเริ่ม ในช่วงปลายปี 2542

ในปี 2543 กลุ่มฯ ก็ได้เริ่มทำการแปรรูปชุดเสื้อและกระโปรง รวมถึงการผลิตตุ๊ก

ในปีการผลิต 2544 จนถึงปัจจุบัน นอกจากผ้าทอที่กลุ่ม ฯ ผลิตขึ้นเองแล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์ที่กลุ่ม ฯ รับ จากแหล่งอื่นมาจำหน่ายด้วย ได้แก่ ผ้าทอจากห้วยโก้น และผ้ากะเหรี่ยง เป็นต้น

จุดแข็งสินค้า มีลวดลายดั้งเดิม ลายน้ำไหล ซึ่งมีทั้งผ้าผืนและชุดสำเร็จรูป นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ ของกลุ่ม ฯ รับประกันเรื่องสีไม่ตก

ตารางที่ 4 เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์กับคู่แข่ง

คุณลักษณะ	ผลิตภัณฑ์กลุ่ม ฯ	ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ ในหมู่บ้านใกล้เคียง	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอจาก ประเทศลาว
รูปแบบ	ผ้าพื้น และผ้าทอแปรรูป มีลายผ้าน้ำไหลทอแบบ เต็มตัว เพียงรายเดียว	ผ้าพื้น	ผ้าพื้น
ราคา	ถูกกว่า กลุ่มอื่น ๆ	แพงกว่า	ถูกกว่าของกลุ่ม ฯ
คุณภาพ	มีการควบคุมและ รับประกันเรื่องสีตก	มีการควบคุม	ไม่มีการรับประกัน คุณภาพ

3. SWOT Analysis

จากการศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ ทั้งในด้านการองค์กร การผลิต การตลาดและการบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกลุ่มได้ดังนี้

จุดแข็ง

1. ด้านการจัดการองค์กร

- 1) กลุ่มฯ มีที่ปรึกษากลุ่ม คือนางพิไลลักษณ์ อานภาพรรณเจต เป็นผู้มีบทบาทสำคัญ ทำให้กลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น และช่วยทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับกลุ่มฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2) กลุ่มฯ มีประธานกลุ่มฯ ที่มีทักษะในการทอ มีความรับผิดชอบ และเป็นที่ยอมรับของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ทำให้ง่ายต่อการควบคุมและพัฒนากลุ่มฯ

2. ด้านการผลิต

- 1) สมาชิกภายในกลุ่มฯ ทุกคนมีทักษะความสามารถในการทอสูง และแต่ละรายก็จะมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ในการคิดค้นการทอลายชนิดต่าง ๆ ตลอดเวลา ทำให้กลุ่มฯ มีผ้าทอให้ลูกค้าได้เลือกหลากหลาย
- 2) กลุ่มฯ มีการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยประธานกลุ่มฯ
- 3) กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในการบำรุงรักษาอุปกรณ์การผลิต เนื่องจากส่วนใหญ่สมาชิกเป็นผู้จัดหา
- 4) กลุ่มฯ มีโรงทอที่เป็นสัดส่วน กว้างขวาง ทำให้สะดวกในการผลิตและควบคุมคุณภาพ

3. ด้านการตลาด

- 1) กลุ่มฯ มีที่ปรึกษา ซึ่งคอยช่วยเหลือด้านการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 2) กลุ่มฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้กลุ่มฯ และสินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้าและบุคคลทั่วไปมากขึ้น
- 3) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีราคาถูกลงกว่าของคู่แข่ง โดยที่คุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน ทำให้โอกาสที่ลูกค้าจะเลือกซื้อสินค้าจากกลุ่มฯ มีมาก
- 4) กลุ่มฯ สามารถทำการส่งเสริมการขายโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางวิทยุ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพราะสามีของนางพิไลลักษณ์ ทำงานที่สถานีวิทยุกองทัพบกที่ 3 จังหวัดน่าน
- 5) การที่กลุ่มฯ มีการทอผ้าลายน้ำไหลชนิดเต็มตัวแต่เพียงผู้เดียวในพื้นที่ ทำให้ได้เปรียบคู่แข่ง ซึ่งลูกค้าที่ต้องการผ้าทอนิดนี้ ก็จะต้องมารับซื้อที่กลุ่มฯ แต่เพียงที่เดียว

4. ด้านการเงิน

กลุ่มฯ ก็ยังได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากนางพิไลลักษณ์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษากลุ่มฯ เพื่อใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบต่างๆ มาใช้ในกลุ่มฯ ในช่วงที่กลุ่มฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม

จุดอ่อน

1. ด้านการจัดการองค์กร

คณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ไม่มีบทบาทต่อการดำเนินงานของกลุ่มฯ ทำให้ภาระในการบริหารงานกลุ่มฯ อยู่ที่ประธานกลุ่มฯ และนางพิไลลักษณ์ ซึ่งถ้าหากว่าท่านใดท่านหนึ่งหรือทั้งสองท่านไม่สามารถทำงานให้กับกลุ่มฯ ได้ต่อไป จะทำให้กลุ่มฯ มีปัญหาด้านการดำเนินงาน คืออาจจะทำให้การดำเนินงานไม่ต่อเนื่อง

2. ด้านการผลิต

- 1) กลุ่มฯ ยังไม่สามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์จำพวก ชูตเสื่อและกระโปรง และชูตเสื่อได้ ต้องจ้างช่างตัดเย็บจากกลุ่มฯ อื่นในการตัดเย็บ ทำให้ต้องเสียต้นทุนเพิ่มขึ้น
- 2) โรงทอปัจจุบัน มุ่งหลังคาด้วยใบจาก ซึ่งมีอายุการใช้งานต่ำ ทำให้ในอนาคต กลุ่มฯ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนบ่อยครั้ง

3. ด้านการตลาด

- 1) การส่งเสริมการขาย ของกลุ่มฯ ยังไม่มีการเก็บเงินมัดจำจากลูกค้า โดยการให้สินค้าไปก่อนและค่อยชำระเงินหลังจากที่ขายสินค้าได้ อาจทำให้เกิดปัญหาการผิดชำระหนี้ได้ในอนาคต
- 2) สถานที่จัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ในปัจจุบันถึงแม้จะย้ายเข้ามาจำหน่ายในร้านค้าของชุมชนที่ติดเส้นทางคมนาคม แต่การตกแต่งร้านค้า ยังไม่เป็นที่สนใจแก่ลูกค้า
- 3) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ยังไม่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง คือ มีลักษณะเหมือนกับผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มอื่นๆ ผลิต
- 4) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ที่เป็นสินค้าแปรรูปยังมีน้อย และเท่าที่มีอยู่ ก็ต้องจ้างคนตัดเย็บจากภายนอกกลุ่มฯ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายต้นทุนมากขึ้น

4. ด้านการเงิน

- 1) กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ และจ่ายเป็นค่าแรงในการทอหรือจ่ายค่าผ้าให้กับสมาชิก
- 2) แม้ในปัจจุบัน กลุ่มฯ ได้จัดทำระบบบัญชีใหม่ คือ มีบัญชีรับของจากสมาชิกและจากกลุ่มฯ ต่างๆ และบัญชีการขายประจำวัน แต่การทำบัญชีดังกล่าว ยังคงเป็นแบบง่ายๆ ไม่ได้แสดงรายละเอียดที่ชัดเจนครอบคลุม และถูกต้องตามหลักบัญชี

ข้อจำกัด

มีผู้ผลิตรายอื่นภายในพื้นที่และนอกพื้นที่ ทำให้มีการแข่งขันสูง กลุ่มฯ อาจจะแข่งขันสู้กับคู่แข่งที่มีกำลังการผลิตสูงกว่า และมีราคาสินค้าถูกกว่าไม่ได้

โอกาสของกลุ่ม

- 1) จุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์ของคนในหมู่บ้านนาคำ คือชาวบ้านเกือบทุกหลังคาเรือนมีการทอผ้า ซึ่งส่งเสริมให้เป็นรู้จักของท้องถิ่น ำ
- 2) นโยบาย 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ที่ให้การช่วยเหลือและส่งเสริม

3. วิสัยทัศน์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่ม

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ มีเป้าหมายดำรงคุณภาพของสินค้าให้อยู่ในเกณฑ์ดี โดยการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ ภายใน 3 ปี และอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ตลอดไปและประยุกต์ตลาดเป็นความต้องการของตลาด

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้าน

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ ตั้งเป้าด้านยอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ภายใน 3 ปี นอกจากนี้ กลุ่มฯ จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าสำเร็จรูป เพื่อขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ ภายใน 5 ปี

ภาพรวมของการตลาด

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เป้าหมายหลักของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้า ที่มีอาชีพรับราชการ ประชาชนภายในท้องถิ่น และผู้ค้าปลีก

เป้าหมายรองของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยว

2.ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อยละ 70 ส่วนระดับหมู่บ้าน มีเพียงร้อยละ 5 ซึ่งกลุ่มฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 5 กลุ่ม ซึ่งมี ส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 30
2. ข้าราชการในท้องถิ่น ร้อยละ 9

3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 9

4. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 6

5. กลุ่มอาชีพอื่นๆ ร้อยละ 6

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ 20

2. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 10

3. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 10

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ให้มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับจังหวัด ร้อยละ 40 และต่างประเทศร้อยละ 40 ส่วนระดับหมู่บ้าน มีเพียงร้อยละ 5 สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 5 กลุ่ม ซึ่งมีส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 22

2. ข้าราชการในท้องถิ่น ร้อยละ 8

3. พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 2

4. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 6

5. กลุ่มอาชีพอื่นๆ ร้อยละ 2

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ 36

2. พ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 12

3. นักท่องเที่ยว ร้อยละ 12

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ผ้าไหมดินเงินดินทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ้าไหมดินสี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 5% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ลูกค้าเก่า 40 % ขายส่ง 30 % ปลีก 10 % ลูกค้าใหม่ 60 % ขายส่ง 45 % ปลีก 15 %	เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10	สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยการแปรรูปเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาด	ตั้งราคาให้เหมาะสมกับลักษณะผลิตภัณฑ์ สอดคล้องกับราคาตลาดทั่วไป	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 40 ของมูลค่าขายทั้งหมด	เผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผ้าไหมดินเงินดินทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ้าไหมดินสี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 5 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้า 55 % ขายส่ง 35 % ปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 45 % ขายส่ง 30 % ปลีก 15 %	เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10	1. พัฒนารูปแบบผ้าพื้น ผ้าลายน้ำไหล และออกแบบผ้าพื้นให้เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป 2. พัฒนารรรูภัณฑ์	ตั้งราคาให้เหมาะสมกับลักษณะผลิตภัณฑ์ สอดคล้องกับราคาตลาดทั่วไป	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 20 ของมูลค่าขายทั้งหมด	สร้างการยอมรับและรู้จักผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ตารางที่ 4 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น(1 ปี) ผ้าไหมมัดหมี่เงินตีนทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ้าไหมมัดหมี่สี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าเก่า 60 % ขายส่ง 40 % ปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 40 % ขายส่ง 30 % ปลีก 10 %	เพิ่มขึ้นเป็น 20 % เพิ่มขึ้นเป็น 20 %	1.ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการแปรรูปผ้าพื้น ลายนํ้าไหล ให้เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปและมีลวดลายทันสมัย 2. เชิญวิทยากรมาสอนในเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ 3.มีการรับประกันคืนสินค้า โดยจัดทำบัตรรับประกันหรือหนังสือรับประกันให้กับลูกค้า 4.รับคืนผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานตามกำหนด 5.จัดทำตราโลโก้หรือสัญลักษณ์ของกลุ่ม งบประมาณ 40,000 บาท	1.ตั้งราคาตามคู่แข่ง โดยกำหนดราคาใกล้เคียงหรือต่ำกว่าเล็กน้อย ซึ่งพิจารณาจากต้นทุนการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นหลัก 2.ตั้งราคาตามสถานที่ โดยบวกค่าขนส่งตามระยะทาง	1.เพิ่มพ่อค้าคนกลาง โดยเฉพาะกลุ่มพ่อค้าส่งออก 2.ออกร้านจำหน่ายสินค้า 3.จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต 4.นำระบบขายตรงมาใช้ โดยเริ่มจากข้าราชการภายในพื้นที่ 5.จัดทำแผ่นพับสินค้าแจกนักท่องเที่ยวหรือบุคคลทั่วไป งบประมาณ 10,000 บาท	1.โฆษณา ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุของสถานีในท้องถิ่น 2.โฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต ร่วมกับสำนักงานพัฒนาชุมชนและมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC) 3.การให้เครดิตกับลูกค้า ประมาณ 2 เดือน 4. จัดแสดงสินค้า 5. บริการส่งถึงที่ งบประมาณ 10,000 บาท

3.2.2 เป้าหมายด้านการผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ ตั้งเป้าด้านยอดผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ภายใน 3 ปี โดยผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและประยุกต์ลวดลายตามความต้องการของตลาด

ภาพรวมของแผนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ การผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และการผลิตเพื่อวางจำหน่ายเป็นสินค้าทดลองตลาด การผลิตมีทั้งที่ใช้วัตถุดิบเป็นของกลุ่มฯ ให้สมาชิกนำไปผลิตแล้วกลุ่มฯ จ่ายค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างทอ และมีสมาชิกบางส่วนที่ซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มฯ นำกลับไปทอแล้วนำมาขายให้กับกลุ่มฯ โดยการจ่ายเงินแก่สมาชิก เมื่อผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่สมาชิกลำมาขายให้กับกลุ่มฯ นั้น มีลูกค้ามาซื้อและกลุ่มฯ ได้รับเงินแล้ว

การบริหารการผลิต บริหารโดยประธานกลุ่มฯ ร่วมกับนางพิไลลักษณ์ ซึ่งนอกจากนางพิไลลักษณ์ ทำหน้าที่ในการจัดซื้อวัตถุดิบให้กับกลุ่มฯ ยังรวมถึงจัดเก็บรักษาไว้ที่บ้านของตนเอง ก่อนที่จะนำออกมาจำหน่ายให้กับสมาชิกต่อไป

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีจุดเด่นด้านการผลิต ที่สำคัญ คือ ด้านกำลังการผลิต ด้านการควบคุมคุณภาพ การจัดซื้อวัตถุดิบที่ต่อเนื่องกับพ่อค้า ด้านเทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต กำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ

1. การตรงเวลา
2. คุณภาพสม่ำเสมอ รวมถึงการประกันคุณภาพสินค้า
- 3.สนองความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็ว

การวางแผนการผลิต

เมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า กลุ่มฯ จะคาดคะเนระยะเวลาในการผลิตก่อนที่จะตอบตกลงผลิตให้กับลูกค้า แต่ถ้าหากผลิตแล้วไม่ทันตามกำหนด ก็จะโทรศัพท์ไปขอเลื่อนกำหนดส่งกับลูกค้า ส่วนการวางแผนในการจัดหาวัตถุดิบ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนมากนัก ดังนั้น ในการจัดหาปัจจัยการผลิตในแต่ละครั้ง จะมีการจัดหาเมื่อวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตนั้นๆ หมดหรือใกล้จะหมดเท่านั้น

ในอนาคต กลุ่มฯ มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น เพราะคิดว่าจะมีผู้ที่สนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ มากขึ้น

สำหรับรายละเอียดแผนการผลิตรายเดือนประจำปี 2546 ของกลุ่มฯ ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 (ต่อ)

หน่วย : พื้น

ผลิตภัณฑ์	แผนการผลิตรายเดือน												กำลัง การผลิต
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	รวม
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 4 เมตร	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	3
ผ้าถุงก้าน 2 เมตร	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	20
ผ้าถุงก้าน 4 เมตร	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	20
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 4 เมตร	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	20
รวม	84.08	85.08	83.08	83.08	83.08	83.08	83.08	83.08	83.08	83.08	86.08	89.08	1009

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์						มาตรการ
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต	
ระยะยาว (5 ปี) ผ่านน้ำไหลดินเงินต้นทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ่านน้ำไหลดินสี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 5% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ขยายกำลังการผลิตและเพิ่มแรงงานที่มีทักษะฝีมือในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและประยุกต์ผลดลายตามความต้องการของตลาด	จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ราคาถูกและมีปริมาณแน่นอนสอดคล้องกับลักษณะและรูปแบบของผลิตภัณฑ์	พัฒนาและปรับปรุงอุปกรณ์เครื่องมือให้ใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุน และระยะเวลาทำงาน สอดคล้องกับกระบวนการผลิต	พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุน และระยะเวลาทำงาน สอดคล้องกับกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	พัฒนาและปรับปรุงสถานที่ผลิต ให้มีความคงทนแข็งแรง มีบรรยากาศเอื้อต่อการผลิต และสวยงามดึงดูดใจลูกค้า	
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผ่านน้ำไหลดินเงินต้นทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ่านน้ำไหลดินสี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 5 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ขยายกำลังการผลิตและเพิ่มแรงงานที่มีทักษะฝีมือในการผลิตประมาณ 20 คน	จัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ราคาถูกและมีปริมาณแน่นอนสอดคล้องกับลักษณะและรูปแบบของผลิตภัณฑ์	พัฒนาและปรับปรุงอุปกรณ์เครื่องมือให้ใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุน และระยะเวลาทำงาน สอดคล้องกับกระบวนการผลิต	พัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้ประสิทธิภาพ ช่วยลดต้นทุน และระยะเวลาทำงาน สอดคล้องกับกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	พัฒนาและปรับปรุงสถานที่ผลิต ให้มีความคงทนแข็งแรง มีบรรยากาศเอื้อต่อการผลิต และสวยงามดึงดูดใจลูกค้า	

ตารางที่ 6 (ต่อ)

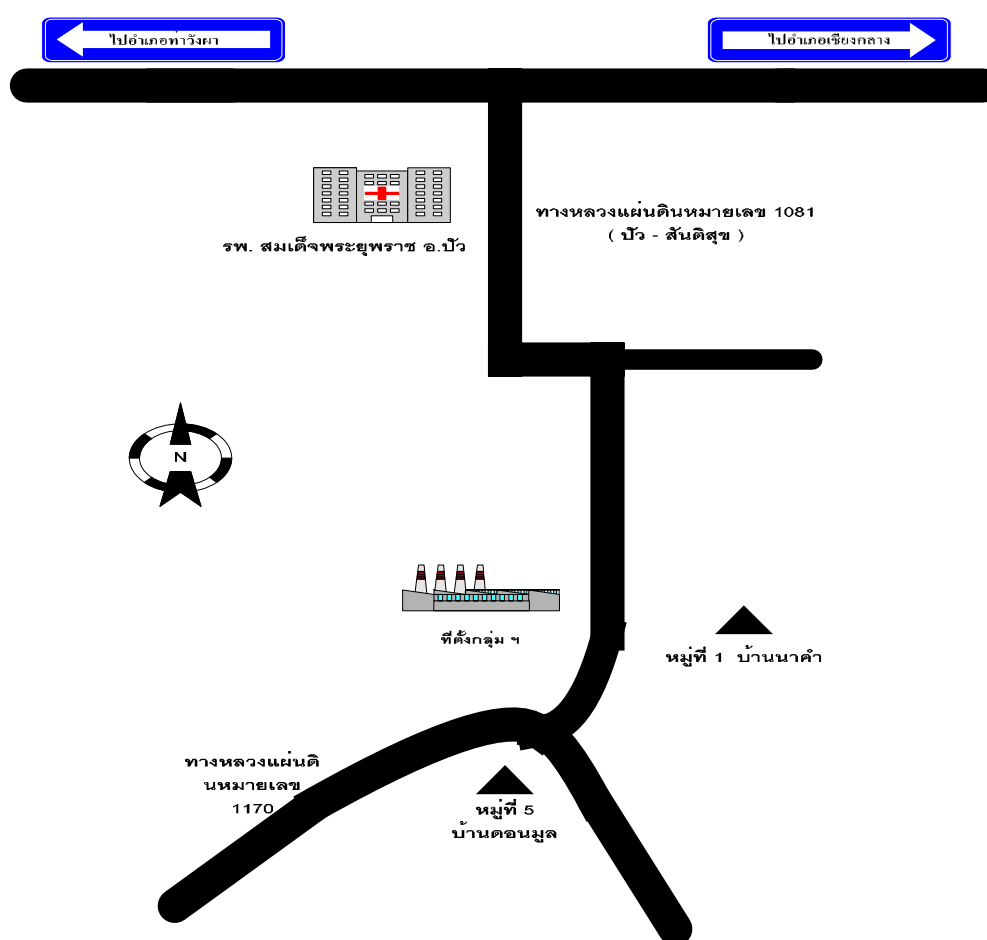
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์						มาตรการ
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต	
ระยะสั้น (1 ปี) ผ้าไหมหลอดเงินตันทอง ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผ้าไหมหลอดเงินสี ขนาด 35 x 4 นิ้ว เพิ่ม 10% ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	1.เพิ่มจำนวนสมาชิกประมาณ 5 คน โดยชักชวนคนในหมู่บ้าน 2.อบรมทักษะฝีมือเชิงปฏิบัติการ ด้านการทอ การย้อมสี และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ งบประมาณ 10,000 บาท	1. ติดต่อหน่วยงานเพื่อสอบถามแหล่งจำหน่ายฝ้าย ที่มีราคาถูกและได้คุณภาพ 2.จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นโดยมีการสำรองไว้ในช่วงเทศกาล และช่วงคำสั่งซื้อ 3. มีการย้อมสีธรรมชาติ งบประมาณ 50,000 บาท	1. นำเครื่องมือของสมาชิกมาใช้แทนที่กระทบ 2.ซ่อมแซมอุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้งานไม่ได้ เช่น กี่กระดูก จำนวน 2 หลัง 3. จัดหาอุปกรณ์เพิ่มขึ้น เช่น กระทะสอย หลอดกระสวย ฯลฯ 4.นำมอเตอร์มาใช้แทนพัดลมในการปั่นด้าย งบประมาณ 2,000 บาท	ปรับปรุงเทคนิคการย้อมสีธรรมชาติ โดยนำวัตถุดิบภายในพื้นที่ประเภทเปลือกไม้ ลูกไม้แห้งมาใช้ในการย้อมสี งบประมาณ 2,000 บาท	ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน โดยเฉพาะขั้นตอนการแปรรูป	ซ่อมแซมหลังคาโรงเรือนทั้ง 2 หลัง งบประมาณ 5,000 บาท	

3.2.3 เป้าหมายด้านการจัดองค์กร

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ จะมีการแบ่งหน้าที่ของสมาชิกอย่างมีระบบ เพื่อให้มีความสามารถในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ ภายใน 1 ปี และมีการจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกทุกปี

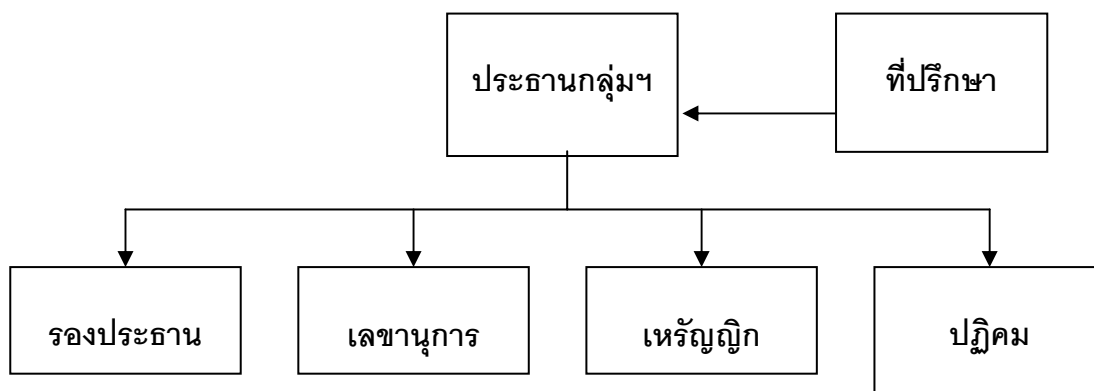
1. สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

หมู่บ้านนาคำ ตำบลศิลาเพชร อำเภอบัว จังหวัดน่าน 55120



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

1.1 โครงสร้างองค์กร



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กร

การบริหารงานภายในกลุ่ม คณะกรรมการมีบทบาทในการบริหารตามตำแหน่งหน้าที่ และมีประธานกลุ่มฯ และที่ปรึกษาที่มีบทบาทสำคัญในการบริหาร โดยเฉลี่ยแล้วจะมีการประชุมเดือนละ 1 – 2 ครั้ง และ ได้กำหนดระเบียบของกลุ่มฯ ดังนี้

- คณะกรรมการกลุ่มฯ มีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 2 ปี
- การเปลี่ยนแปลงหรือเคลื่อนย้ายวัสดุอุปกรณ์จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ และแจ้งให้สมาชิกทราบ พร้อมบันทึกไว้เป็นหลักฐาน
- เงินที่เหลือ ให้ใช้เป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

รายละเอียดประวัติของคณะกรรมการดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่ม ฯ

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	อายุ	คุณวุฒิการศึกษา	อาชีพหลัก	บทบาทหน้าที่
นางคำดี สุขสอน	ประธาน กลุ่ม	47 ปี	ระดับประถมศึกษาปีที่ 6	ทำนา	ผู้บริหารงานในกลุ่มฯ ประสานงานและนัดประชุมสมาชิก นอกจากนี้ยังช่วยควบคุมบริหารงานด้านการผลิต (การทอ)
นางบัวแหลม ขัตติวงศ์	รองประธาน กลุ่ม	44 ปี	ระดับประถมศึกษาปีที่ 4	ทำนา	ช่วยเหลืองานประธานในด้านต่าง ๆ และทำหน้าที่แทนประธานเวลาประธานไม่อยู่
นางคำบาง เสมอใจ	เลขานุการ	39 ปี	ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3	ทำนา	จัดบันทึกการประชุมในวาระต่าง ๆ
นางสมร ปัญญาวรรณรักษ์	เหรัญญิก	42 ปี	ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3	ทำนา	ผู้เก็บเงินหุ้นจากสมาชิกและปัจจุบันทำหน้าที่จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้กับกลุ่มฯ
นางจันทร์ เสมอใจ	ปฏิคม	34 ปี	ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3	ทำนา	คอยต้อนรับหน่วยงานต่างๆ ที่เข้าเยี่ยมชมกิจกรรมและกิจกรรมของกลุ่มฯ
นางพิไลลักษณ์ อานาภาพรรเจิด	ที่ปรึกษา	47 ปี	ปริญญาตรี	ข้าราชการ บำนาญ	ให้คำปรึกษาแก่กลุ่มฯ ในทุก ๆ ด้าน และเป็นผู้ที่มีบทบาทกับกลุ่มฯ เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังช่วยหาตลาดให้กับกลุ่มฯ และเป็นผู้กว้างขวาง
นางสมศรี วงศ์เงิน	ที่ปรึกษา	47 ปี	ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3	ข้าราชการ บำนาญ	ประสานงานกับคุณพิไลลักษณ์ ในการให้คำแนะนำและวางแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ ร่วมกับประธาน

ตารางที่ 8 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว 5 ปี 1. โครงสร้างองค์กร <u>เป้าหมาย</u> พัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก <u>เป้าหมาย</u> เพิ่มจำนวนสมาชิกและมีการระดมทุนภายใน	- โดยวิธีการชักชวนและโฆษณาให้คนภายในชุมชนเข้าร่วมกลุ่ม
3. สวัสดิการ <u>เป้าหมาย</u> กระจายผลประโยชน์อย่างยุติธรรม	ปันผลคืนแก่สมาชิก
ระยะยาว 3 ปี 1. โครงสร้างองค์กร <u>เป้าหมาย</u> พัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก <u>เป้าหมาย</u> เพิ่มจำนวนสมาชิกและมีการระดมทุนภายใน	- โดยวิธีการชักชวนและโฆษณาให้คนภายในชุมชนเข้าร่วมกลุ่ม
3. สวัสดิการ <u>เป้าหมาย</u> กระจายผลประโยชน์อย่างยุติธรรม	ปันผลคืนแก่สมาชิก
ระยะสั้น 1 <u>เป้าหมาย</u> มีการแบ่งหน้าที่ของสมาชิกอย่างมีระบบเพื่อให้มีความสามารถในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ และจัดสรรผลประโยชน์ให้กับสมาชิกทุกปี	
1. โครงสร้างองค์กร	-แบ่งงานให้สมาชิกและกรรมการบริหารงานตามความเหมาะสม - จัดฝึกอบรมด้านการบริหารองค์กร โดยประสานงานกับภาครัฐ
2. สมาชิก	- เพิ่มจำนวนสมาชิก โดยการชักชวนและโฆษณาให้คนภายในชุมชนเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่ม - ระดมทุนจากสมาชิก 10 บาท/หุ้น อย่างน้อยคนละ 10 หุ้น
3. สวัสดิการ	- มีสวัสดิการให้กู้ยืมเงินฉุกเฉินแก่สมาชิก - ปันผลจากกำไรร้อยละ 40

3.2.3 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ ตั้งเป้าหมายพัฒนาการจัดทำบัญชีให้มีระบบและถูกต้อง ภายใน 1 ปี และหาแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น

1. สรุปข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 9 พยากรณ์ยอดผลิต

หน่วย : ฟีน

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546		ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	40	45	11	50	10	55	9	60	8	
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	37	42	12	47	11	52	10	57	9	
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	120	125	4	130	4	135	4	140	4	
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	105	110	5	115	4	120	4	125	4	
ผ้าสองชาย 2 เมตร x 31 นิ้ว	290	295	2	300	2	305	2	310	2	
ผ้าสองชาย 4 เมตร x 31 นิ้ว	185	190	3	195	3	200	2	205	2	
ผ้าถุงม่าน 2 เมตร	30	35	14	40	13	45	11	50	10	
ผ้าถุงม่าน 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3	
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	4	9	56	14	36	20	30	25	20	
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	2	7	71	12	42	17	29	21	19	
ผ้าพื้นย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 1 เมตร	60	65	8	70	7	75	7	80	6	
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 2 เมตร x 31 นิ้ว	25	30	17	35	14	36	3	40	10	

ตารางที่ 9 (ต่อ)

หน่วย : ฟืน

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 4 เมตร x 31 นิ้ว	3	8	63	13	38	18	28	23	22
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 2 เมตร	25	30	17	35	14	40	13	45	11
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 4 เมตร	3	8	63	13	38	18	28	23	22
ผ้าถุงก้าน 2 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
ผ้าถุงก้าน 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมชาติ) 35 นิ้ว x 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
รวม	1009	1099	8	1189	8	1280	7	1344	5

ตารางที่ 10 พยากรณ์ยอดขาย

หน่วย : ฟีน

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วน เพิ่ม %
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	40	45	11	50	10	55	9	60	8
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	37	42	12	47	11	52	10	57	9
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	120	125	4	130	4	135	4	140	4
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	105	110	5	115	4	120	4	125	4
ผ้าสองชาย 2 เมตร x 31 นิ้ว	290	295	2	300	2	305	2	310	2
ผ้าสองชาย 4 เมตร x 31 นิ้ว	185	190	3	195	3	200	2	205	2
ผ้าถุงม่าน 2 เมตร	30	35	14	40	13	45	11	50	10
ผ้าถุงม่าน 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	4	9	56	14	36	20	30	25	20
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	2	7	71	12	42	17	29	21	19
ผ้าพื้นย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 1 เมตร	60	65	8	70	7	75	7	80	6
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 2 เมตร x 31 นิ้ว	25	30	17	35	14	36	3	40	10
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 4 เมตร x 31 นิ้ว	3	8	63	13	38	18	28	23	22
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 2 เมตร	25	30	17	35	14	40	13	45	11

ตารางที่ 10 (ต่อ)

หน่วย : ฝืน

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ ผลิต	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %	ปริมาณ ผลิต	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 4 เมตร	3	8	63	13	38	18	28	23	22
ผ้าถุงก้าน 2 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
ผ้าถุงก้าน 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 4 เมตร	20	25	20	30	17	36	17	35	-3
รวม	1009	1099	8	1189	8	1280	7	1344	5

ตารางที่ 11 ต้นทุนสินค้าขาย

หน่วย : บาท

ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย : (บาท)	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายการ					
สินค้าคงเหลือต้นปี	0	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	129,176.20	139,781.50	150,386.80	161,356.10	168,992.40
วัตถุดิบทางอ้อม	3,230.39	3,568.44	3,906.50	4,240.91	4,457.39
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	144,790.00	160,690.00	176,590.00	193,340.00	203,460.00
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	10,780.00	5,780.00	5,780.00	10,780.00	5,780.00
ค่าเสื่อมราคา	6,479.52	6,479.52	6,479.52	6,479.52	6,479.52
สินค้าที่มีเพื่อขาย	294,456.11	316,299.46	343,142.82	376,196.53	389,169.31
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	294,456.11	316,299.46	343,142.82	376,196.53	389,169.31

ตารางที่ 11 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายโรงงาน					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง(ต้นทุนการผลิต)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	10,780	5,780	5,780	10,780	5,780
ค่าใช้จ่ายการขาย					
ค่าบรรจุภัณฑ์	5,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าส่งเสริมการขาย	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าไฟฟ้า (ส่วนของการขาย)	1,620	1,620	1,620	1,620	1,620
ค่าพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
ค่าใช้จ่ายบริหาร					
เงินเดือนและค่าจ้าง	-	-	-	-	-
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการบริหาร)	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	30,400	30,400	30,400	35,400	30,400

ตารางที่ 13 ค่าจ้างงาน

หน่วย: บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อชิ้น	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	280	11,200	12,600	14,000	15,400	16,800
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 4 เมตร	280	10,360	11,760	13,160	14,560	15,960
ผ้าลายน้ำไหล (ดินเงินดินทอง หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	280	33,600	35,000	36,400	37,800	39,200
ผ้าลายน้ำไหล (ดินสี หน้าแคบ) 32 นิ้ว x 4 เมตร	250	26,250	27,500	28,750	30,000	31,250
ผ้าสองชาย 2 เมตร x 31 นิ้ว	50	14,500	14,750	15,000	15,250	15,500
ผ้าสองชาย 4 เมตร x 31 นิ้ว	100	18,500	19,000	19,500	20,000	20,500
ผ้าถุงม่าน 2 เมตร	120	3,600	4,200	4,800	5,400	6,000
ผ้าถุงม่าน 4 เมตร	200	4,000	5,000	6,000	7,200	7,000
ผ้าถุง (ธรรมดา หน้ากว้าง) 35 นิ้ว x 2 เมตร	120	480	1,080	1,680	2,400	3,000
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 2 เมตร	150	300	1,050	1,800	2,550	3,150
ผ้าพื้นย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 1 เมตร	20	1,200	1,300	1,400	1,500	1,600
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 2 เมตร x 31 นิ้ว	50	1,250	1,500	1,750	1,800	2,000
ผ้าสองชายย้อมสีธรรมชาติ 4 เมตร x 31 นิ้ว	100	300	800	1,300	1,800	2,300
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 2 เมตร	150	3,750	4,500	5,250	6,000	6,750

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย: บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อชิ้น	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ผ้าถุงย้อมสีธรรมชาติ 35 นิ้ว x 4 เมตร	300	900	2,400	3,900	5,400	6,900
ผ้าถุงก๊วน 2 เมตร	150	3,000	3,750	4,500	5,400	5,250
ผ้าถุงก๊วน 4 เมตร	300	6,000	7,500	9,000	10,800	10,500
ผ้าถุงปล้อง (ธรรมดา) 35 นิ้ว x 4 เมตร	280	5,600	7,000	8,400	10,080	9,800
รวม		144,790	160,690	176,590	193,340	203,460

ตารางที่ 14 ประมาณการงบประมาณโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงิน ทั้งสิ้น
	หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด			53,010.00	53,010.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง				-
				53,010.00
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			50,000.00	50,000.00
เครื่องจักร			48,305.92	48,305.92
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			300,000.00	300,000.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			1,500.00	1,500.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
				399,805.92
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
				-
			รวม	452,815.92

งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2544

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

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

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ
งบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

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

สินทรัพย์ถาวร

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

สินทรัพย์อื่นๆ

รายการจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	235,111.18

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

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

เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-
<u>หนี้สินระยะยาว</u>	
เงินกู้ระยะยาว	100,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	100,000.00
 <u>ส่วนของเจ้าของ</u>	
ทุน	
- การระดมทุน	4,510.00
- ได้เปล่า	48,500.00
กำไรสะสมต้นงวด	52,508.43
<u>บวก กำไรสุทธิ</u>	29,592.75
กำไรสะสมปลายงวด	82,101.18
รวมส่วนของเจ้าของ	135,111.18
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	<u><u>235,111.18</u></u>

ตารางที่ 15 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	196,890.00
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	8.92
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	40.93
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	27.61
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	13.22
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	54.15
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.51
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	9.31
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	42.53
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D / E)	0.74
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.43
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	10.69
6) Degree of Financial Leverage	0.49
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	8.32
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	6.85
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	12.59
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	6.18
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	21.90

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายได้					
ขาย	350,360.00	386,710.00	423,060.00	460,290.00	512,740.00
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	294,456.11	316,299.46	343,142.82	376,196.53	389,169.31
กำไรเบื้องต้น	55,903.89	70,410.54	79,917.18	84,093.47	123,570.69
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	19,620.00	24,620.00	24,620.00	24,620.00	24,620.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	20,150.00	20,150.00	20,150.00	20,150.00	20,150.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	16,133.89	25,640.54	35,147.18	39,323.47	78,800.69
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	16,133.89	25,640.54	35,147.18	39,323.47	78,800.69
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	16,133.89	25,640.54	35,147.18	39,323.47	78,800.69

ตารางที่ 16 (ต่อ)

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	16,133.89	25,640.54	35,147.18	39,323.47	78,800.69
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	16,133.89	25,640.54	35,147.18	39,323.47	78,800.69
กำไร (ขาดทุน) สะสม	16,133.89	41,774.43	76,921.61	116,245.08	195,045.78

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		350,360.00	386,710.00	423,060.00	460,290.00	512,740.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	350,360.00	386,710.00	423,060.00	460,290.00	512,740.00
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		139,940.88	140,665.28	151,270.58	162,270.21	169,628.76
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		3,499.59	3,596.62	3,934.67	4,268.78	4,475.43
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		144,790.00	160,690.00	176,590.00	193,340.00	203,460.00

ตารางที่ 17 (ต่อ)

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		10,780.00	5,780.00	5,780.00	10,780.00	5,780.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		19,620.00	24,620.00	24,620.00	24,620.00	24,620.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		-	-	-	-	-
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	399,805.92					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	399,805.92	318,630.47	335,351.89	362,195.24	395,278.99	407,964.19
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกยอดยกมา		- 246,805.92	284,923.61	236,281.72	197,146.47	162,157.48
รวมเงิน	- 399,805.92	31,729.53	51,358.11	60,864.76	65,011.01	104,775.81
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	153,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-					

ตารางที่ 17 (ต่อ)

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว		500,000.00				
ชำระคืนเงินต้น		-	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	- 246,805.92	284,923.61	236,281.72	197,146.47	162,157.48	166,933.30

ประมาณการงบดุล

กลุ่มทอผ้าบ้านนาคำ

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์
สินทรัพย์หมุนเวียน
-
เงินสดในมือและฝากธนาคาร
ลูกหนี้
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง
วัสดุคงคลัง
-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน
สินทรัพย์ถาวร
ที่ดิน

ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-					
246,805.92	284,923.61	234,281.72	195,146.47	160,157.48	164,933.30
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
	10,764.68	11,648.46	12,532.23	13,446.34	14,082.70
	269.20	297.37	325.54	353.41	371.45
	-	-	-	-	-
-					
246,805.92	295,957.49	246,227.54	208,004.25	173,957.23	179,387.44
ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-	-	-	-	-	-

หัก	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
	เครื่องจักร	48,305.92	48,305.92	50,305.92	50,305.92	50,305.92	50,305.92
	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
	ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
	รวมสินทรัพย์ถาวร	399,805.92	399,805.92	401,805.92	401,805.92	401,805.92	401,805.92
	ค่าเสื่อมราคาสะสม		26,629.52	53,259.03	79,888.55	106,518.07	133,147.59
	รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	399,805.92	373,176.40	348,546.89	321,917.37	295,287.85	268,658.33
	สินทรัพย์อื่นๆ						
	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอคการตัดจ่าย						
	รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
	รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	153,000.00	669,133.89	594,774.43	529,921.61	469,245.08	448,045.78
(หน่วย : บาท)							
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550

รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ยืมระยะยาว	500,000.00	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว					
ส่วนของเจ้าของ					
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00	153,000.00
หุ้นบุริมสิทธิ					
หุ้นสามัญ					
กำไรสะสม	16,133.89	41,774.43	76,921.61	116,245.08	195,045.78
รวมส่วนของเจ้าของ	153,000.00	169,133.89	194,774.43	269,245.08	348,045.78
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของทั้งสิ้น	153,000.00	669,133.89	594,774.43	469,245.08	448,045.78

ตารางที่ 18 ประมาณการจุดคุ้มทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
มูลค่าขาย	350,360.00	386,710.00	423,060.00	460,290.00	512,740.00
ต้นทุนคงที่	26,629.52	26,629.52	26,629.52	26,629.52	26,629.52
ต้นทุนผันแปร	318,630.47	335,351.89	362,195.24	395,278.99	407,964.19
จุดคุ้มทุน	294,045.28	200,511.68	185,097.00	188,541.92	130,316.51

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ตารางที่ 19 การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน 1.กำลังการผลิตไม่เพียงพอในช่วงเทศกาล	1. stock สินค้าไว้ในช่วงก่อนฤดูกาลทำนาและช่วงเทศกาล 2. เพิ่มราคารับซื้อในช่วงดังกล่าว
2.สินค้าไม่ได้คุณภาพหรือมาตรฐานตามที่ลูกค้าสั่ง	2. กำหนดเงื่อนไขและการรับชิ้นงานจากสมาชิก
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก ยอดขายไม่ตรงตามเป้า เนื่องจากคู่แข่งมีการนำเงินทุนเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์	1. ออกร้าน เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ 2. เน้นผลิตและควบคุมคุณภาพ

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ตารางที่ 20 สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

กลยุทธ์และแผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผนการตลาด <u>1.ส่งเสริมการขาย</u>	1. โฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อวิทยุและอินเทอร์เน็ต 2. นามบัตร 3. แผ่นพับ/ใบปลิว	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	5. ออกร้านแสดงสินค้า	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
<u>2. ผลิตภัณฑ์</u>	1.พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
	2. การออกแบบบรรจุภัณฑ์	5000	5,000	5,000	5,000	5,000
	2. จัดทำตราโลโก้	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

ตารางที่ 20 (ต่อ)

กลยุทธ์และ แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-แผนการผลิต	1. ฝึกอบรม	7000	7000	7000	7000	7000
	2. ศึกษาดูงาน	3000	3000	3000	3000	3000
	3. สำรองซื้อ วัตถุดิบ	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
	4. ย่อมสี่ ธรรมชาติ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
	5. จัดซื้อและ ซ่อมแซม อุปกรณ์ เครื่องมือ	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	6. ซ่อมแซม หลังคาโรงเรือน	5,000	-	-	5,000	-
	7. ติดต่อ ประสานงาน	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
-แผนการ จัดการองค์กร	อบรมศึกษาดูงาน	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
-แผนการเงิน	อบรมด้านบัญชี	5,000	-	-	-	-
-แผนจัดการ ความเสี่ยง		20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

6. ภาคผนวก

เครื่องจักรและอุปกรณ์

1. เครื่องปั่นด้ายมอเตอร์ ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีที่กรอด้วยจำนวน 2 หลัง รวมกับของสมาชิกอีก 18 หลัง รวมเป็น 20 หลัง ซึ่งได้จ้างช่างในหมู่บ้านทำขึ้นในราคาหลังละประมาณ 450 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

2. ที่ขึ้นเส้นเป็นอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ใช้สำหรับขึ้นเส้นยืน กลุ่มฯ มีอยู่ 1 หลัง ซื้อมาในปี 2540 จากร้านค้าในอำเภอเวียงสา ราคาเงินสด 5,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

3. ม้วนฝ้าย เป็นอุปกรณ์ที่ใช้กับที่กระตุก โดยกลุ่มฯ ได้จัดซื้อเป็นชุดคู่กับม้วนก๊อปปี้ ในราคาเงินสด 2,500 บาท โดยม้วนฝ้ายมีราคาประมาณ 1,500 บาท โดยได้ซื้อจากร้านค้าในอำเภอเวียงสา เมื่อปี 2540 มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

4. ม้วนก๊อปปี้ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้กับที่กระตุก สำหรับดึงฝ้าย และปล่อยฝ้ายเข้าม้วนฝ้าย โดยใช้คู่กับม้วนฝ้าย มีราคาประมาณ 1,000 บาท มีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

กระบวนการผลิต

สามารถแบ่งตามประเภทของก๊อและชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ได้จากก๊อชนิดนั้น ๆ ดังนี้

ที่กระตุก ซึ่งจะใช้สำหรับทอผ้าพื้นและผ้าลายน้ำไหลเท่านั้น

มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขปดังนี้ โดยในขั้นแรกนำฝ้ายสำเร็จรูปที่จัดซื้อมา กรอเข้าหลอดพีวีซีขนาดใหญ่ (เส้นผ่าศูนย์กลาง 2.5 นิ้ว) ด้วยเครื่องปั่นด้ายที่ดัดแปลงจากพัดลม จากนั้นกรอด้วยเข้าหลอดพีวีซีขนาดเล็ก (เส้นผ่าศูนย์กลาง 1 นิ้ว) ด้วยที่กรอด้วย (กึ่งกว้าง) ก่อนที่จะนำไปขึ้นเส้นยืนกับที่ขึ้นเส้นยืน ในการขึ้นเส้นยืน สมาชิกแต่ละรายจะทำกันเอง ซึ่งการขึ้นเครื่องเส้นยืน 1 ครั้งต่อฝ้ายทอ 1 ลูก ใช้เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง

นำฝ้ายที่ได้จากการขึ้นเส้นยืน มาสอดพื้นหวี โดยสมาชิกทำด้วยตนเอง ซึ่งจะใช้เวลาในการสอดพื้นหวีประมาณ 15 นาที หลังจากนั้นนำมาเข้าม้วนฝ้ายและม้วนก๊อปปี้ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่ช่วยให้เส้นฝ้ายมีการเรียงตัวสม่ำเสมอ สะดวกในการทอ ในขั้นตอนนี้ใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง แต่มีการใช้แรงงานสมาชิกที่ต้องช่วยกันถึง 10 คน

หลังจากนั้น จะถึงขั้นตอนของการนำฝ้ายมัดเข้ากับเขาสันและเขายาว ซึ่งสมาชิกก็จะทำกันเอง โดยใช้เวลาในขั้นตอนนี้ประมาณ 12 ชั่วโมง ก่อนที่จะทำการทอต่อไปจนเป็นผลิตภัณฑ์ต่อไป

ที่กระทบ เป็นที่ที่กลุ่มฯ ใช้ในการทอผ้าชนิดอื่น ๆ นอกเหนือจากผ้าพื้นและผ้าลายน้ำไหล

การทอโดยใช้ที่กระทบ จะลดระยะเวลาในส่วนของการเตรียมฝ้ายขึ้นที่ทอ ซึ่งจะมีการข้ามขั้นตอนในบางส่วนไป โดยหลังจากที่มีการขึ้นเส้นยืนเสร็จแล้ว จะนำฝ้ายที่ได้ขึ้นที่กระทบ แล้วทำการสอดพื้นหวี พร้อมกับการนำฝ้ายมัดเข้ากับเขาสันและเขายาว ก่อนที่จะทำการทอ

สำหรับผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่เป็นผ้าถุง จะมีการนำไปแช่น้ำส้มสายชูผสมกับน้ำเปล่าในอัตราส่วนน้ำส้มสายชู 1 ฝาผสมกับน้ำเปล่า 1 ลิตร แช่ไว้ประมาณอย่างน้อย 10 นาที จากการสัมภาษณ์ วิธีการนี้จะทำให้

เนื้อผ้าอยู่ตัว และสีจะสดใส หลังจากนั้นจะนำไปอบในเครื่องซักผ้าและนำไปผึ่งในแดดรำไร แล้วนำไปอบน้ำยาอัดกลับ เพื่อให้เนื้อผ้าคงที่และรีดง่าย ก่อนนำไปรีดจนเสร็จขั้นตอน

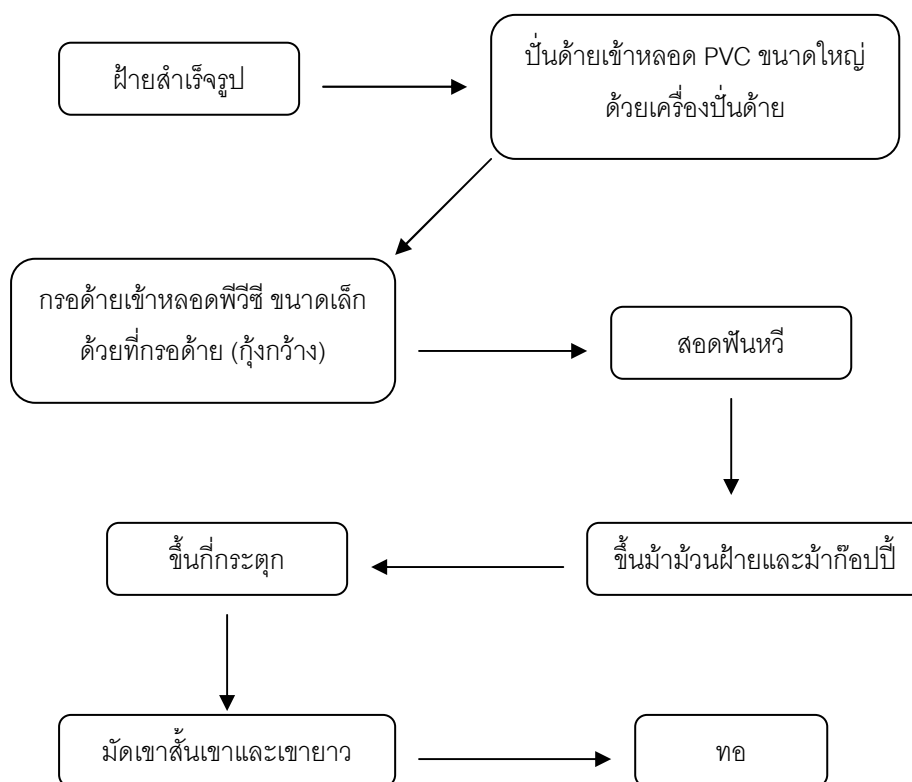
ขั้นตอนการเตรียมฝ้ายพุง และดินชนิดต่างๆ

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

ขั้นตอนในการเตรียมฝ้ายขึ้นก็ก่อนการทอของทั้งสองชนิด แสดงได้ดัง แผนภาพที่ 3

กี่กระตุก

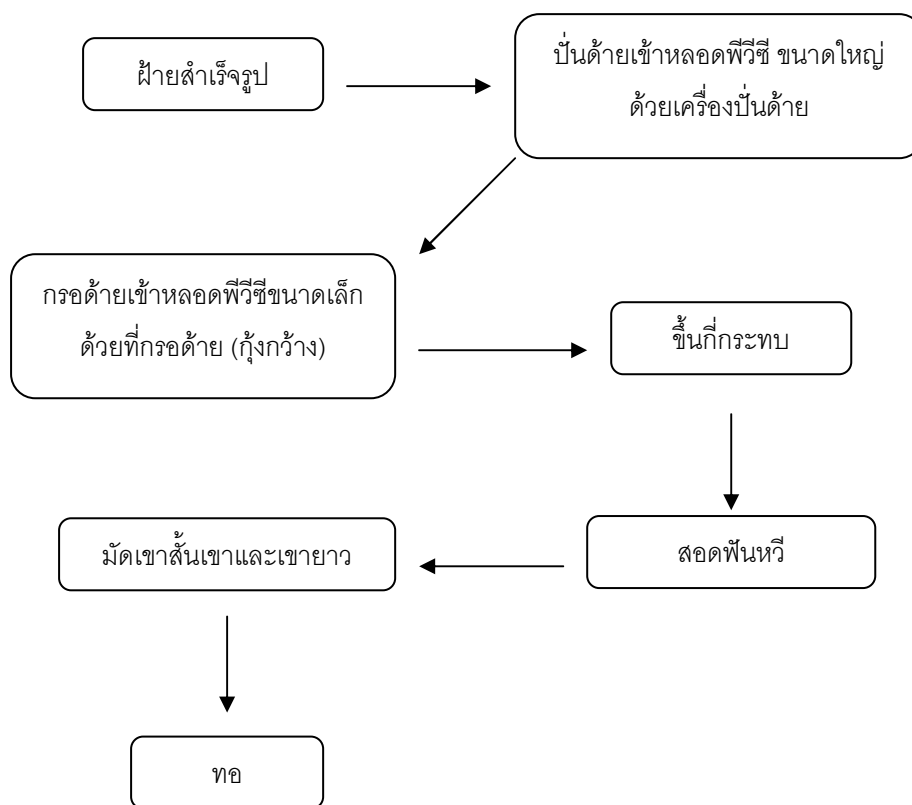
มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขป ดังนี้



แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนการเตรียมทอผ้าของกี่กระตุก

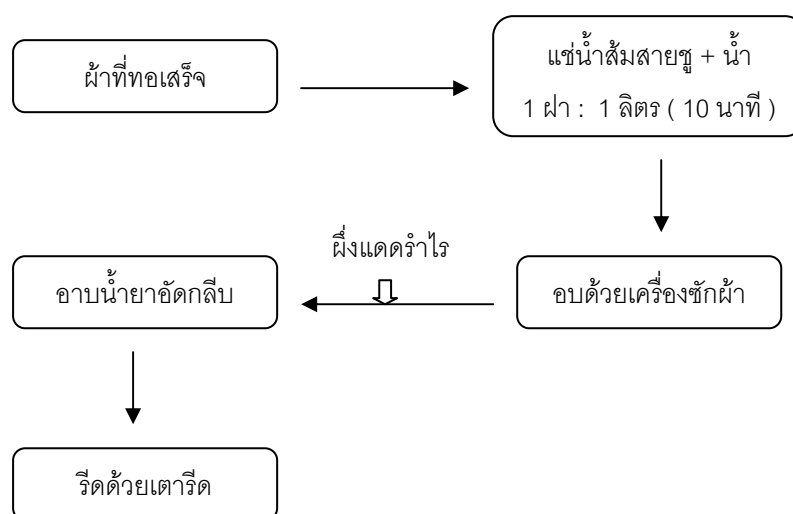
กีกระทบ

มีขั้นตอนการผลิตโดยสังเขป ดังนี้



แผนภาพที่ 4 ขั้นตอนการเตรียมทอผ้าของกีกระทบ

การรักษาผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าลายน้ำไหลและผ้าถุงหลังจากการทอ



แผนภาพที่ 5 การรักษาผลิตภัณฑ์

สภาพและผังสถานที่ผลิต

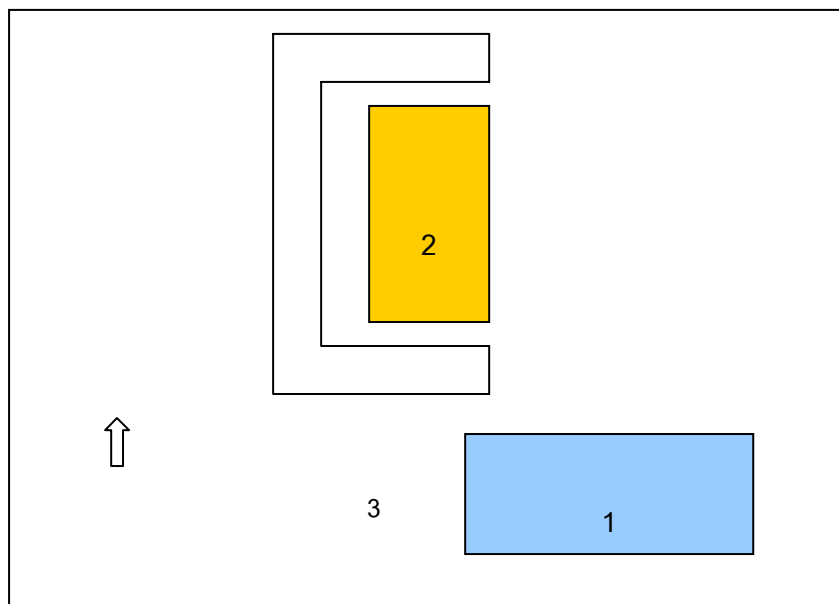
สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ และโรงทอในปัจจุบัน ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของหมู่บ้าน ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณประโยชน์ของหมู่บ้าน โดยจะมีการใช้ประโยชน์จากพื้นที่อยู่ 2 อย่างด้วยกัน ดังนี้

1. จัดสร้างโรงทอผ้าของกลุ่มฯ ค่าใช้จ่ายในการสร้างประมาณ 50,000 บาท ซึ่งลักษณะของโรงเรือนจะเป็นโรงเรือนผนังก่ออิฐ 4 แถว ต่อด้วยไม้ไผ่ หลังคามุงด้วยจาก และเทพื้นด้วยปูน มีขนาดความกว้าง 10.5 เมตร ยาว 21 เมตร

2. จัดสร้างร้านค้าและตลาดสดชุมชนบ้านนาคำ

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

รายละเอียดสถานที่และผังการผลิตดังแผนภาพที่ 6



แผนภาพที่ 6 แสดงผังโรงเรือนของกลุ่มฯ

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