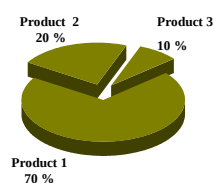


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชน



กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก

โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{2/ 3/}

นักวิจัยส่วนกลาง

อาจารย์วิมล อารยะรัตน์^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พีรพงษ์ ปราบปรีย์^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

คำนำ

โครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ดำเนินการโดยศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตรและศูนย์วิจัยและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คณะเศรษฐศาสตร์ โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โครงการนี้มีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรม ทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรม และอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่น ๆ

โครงการนี้ได้ทำการวิเคราะห์เชิงลึกวิสาหกิจชุมชนจำนวน 63 ราย และเพื่อให้การศึกษานี้เป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจชุมชนให้มากที่สุด โครงการจึงได้จัดให้มีการถ่ายทอดด้านวิชาการให้แก่กลุ่มฯ และผู้ประกอบการหลายครั้ง เป็นลำดับไปแล้ว สำหรับงานชิ้นนี้โครงการร่วมกับกลุ่มฯ จัดทำแผนธุรกิจขึ้นโดยให้เป็นไปตามความต้องการของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ คณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของกลุ่มฯ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มฯ

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก มีผลิตภัณฑ์รวม 7 ชนิด สำหรับแผนธุรกิจใน 5 ปีนี้ กลุ่มฯ ประสงค์ที่จะขยายการผลิตและการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด คณะวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะให้แนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นจะต้องปรับใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน และขอขอบคุณคณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่ม ที่ให้การต้อนรับและร่วมงานกับคณะวิจัยเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาเกือบ 2 ปี

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
แผนธุรกิจ	4
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	4
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	5
3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	7
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	26
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	26
6. ภาคผนวก	28

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก เริ่มจากการดำเนินงานในรูปแบบธุรกิจครอบครัว ได้ก่อตั้งในรูปแบบกลุ่มขึ้นเมื่อเดือนธันวาคม ปี 2546 แต่ยังคงบริหารงานในลักษณะกลุ่มประยุกต์ โดยในช่วงแรกผลิตผ้าผืนเพื่อส่งขายให้กับพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่ พร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือชนิดอื่นๆ เพิ่มขึ้นเพื่อทดลองตลาด จนปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือหลายชนิด รวมถึงผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าทอชนิดต่างๆ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างทางเลือกและตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่มีมากในพื้นที่ได้

พิจารณาจากผลการดำเนินงานในช่วงแรก เริ่มจากเดือนธันวาคม สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547 พบว่า กลุ่มฯ มียอดขายรวมทั้งสิ้น 291,305 บาท และถึงแม้จะมีต้นทุนสินค้าขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูงถึง 259,647 บาท แต่กลุ่มฯ ก็ยังมีผลกำไรจากการดำเนินงานจำนวน 31,658 บาท

ปัจจุบันกลุ่มฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าโดยทั่วไป ไปพร้อมๆ กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากฝ้ายย้อมสีธรรมชาติและการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า เพื่อสามารถขยายช่องทางการจำหน่ายไปสู่ตลาดที่สูงขึ้นไปได้

โอกาสของธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

ในยุคโลกาภิวัตน์ที่กระแสการอนุรักษ์วัฒนธรรม ได้รับความสนใจจากประชาชน ซึ่งถูกกระตุ้นผ่านสื่อต่างๆ รวมถึงนโยบายของภาครัฐที่ได้จัดทำโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เกิดการรณรงค์ใช้สินค้าที่ผลิตขึ้นจากภูมิปัญญาและจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เปิดโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือของกลุ่มฯ ได้รับความสนใจจากลูกค้าและบุคคลทั่วไป

แม้ว่ากลุ่มฯ จะดำเนินการผลิตได้ไม่นานนัก แต่การบริหารงานในลักษณะกลุ่มประยุกต์ โดยมีนางสาวสุพรรณิ เฝ่าพงษ์ ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ โดยมีสมาชิกในครอบครัวทำหน้าที่ในตำแหน่งคณะกรรมการกลุ่มฯ ทำให้การบริหารงานเป็นไปอย่างราบรื่น ประกอบกับประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีตำแหน่งทางสังคมเป็นเลขานุการกองทุนหมู่บ้าน เป็นสมาชิกเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและอำเภอ ทำให้มีโอกาสได้รับประโยชน์ในด้านข่าวสารและการขอรับการสนับสนุนในด้านต่างๆ มากขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ช่องทางการจำหน่ายในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2547 มูลค่าการจำหน่ายมากกว่าร้อยละ 95 เป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางทั้งในและต่างพื้นที่ ที่เหลือเป็นการขายปลีก ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ในปัจจุบันพบว่านอกจากกลุ่มฯ จะทำการผลิตตามคำสั่งซื้อแล้ว ยังดำเนินการตลาดในเชิงรุกมากขึ้น โดยมีการออกร้านจำหน่ายสินค้า

บ่อยครั้ง (เฉลี่ยสัปดาห์ละ 3-4 ครั้ง) ทำให้สัดส่วนของมูลค่าการจำหน่ายจากการผลิตตามคำสั่งซื้อต่อการขายปลีกโดยการออกร้านและการจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่มฯ เป็น 70:30

กลุ่มลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ ได้แก่ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลาง 3 ราย คือ ลูกค้าจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ลูกค้าจากอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก และลูกค้าจากดอยอินทนนท์ โดยมีมูลค่าขายคิดเป็นร้อยละ 60 ของทั้งหมด อีกร้อยละ 10 เป็นมูลค่าขายปลีก ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ลูกค้าใหม่ที่คาดว่าจะมีศักยภาพ 2 ราย ได้แก่ ร้านค้าในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ และลูกค้าจากจังหวัดสงขลา โดยกลุ่มฯ คาดว่าในอนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า สัดส่วนของมูลค่าการจำหน่ายจากการสั่งซื้อต่อการออกร้านจำหน่ายสินค้าและการขายปลีก ณ ที่ทำการกลุ่มฯ จะยังคงเป็น 70: 30 โดยมีสัดส่วนของกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 15 ของ ส่วนกลุ่มลูกค้าเก่าลดลงเป็นร้อยละ 55 อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ คาดว่ามูลค่าการจำหน่ายรวมจะขยายตัวอย่างน้อยร้อยละ 20 ภายในปี 2550

ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ

กลุ่มฯ มีความได้เปรียบจากการมีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และการที่มีตำแหน่งทางสังคม คือ เป็นเลขานุการกองทุนหมู่บ้าน เป็นสมาชิกเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและอำเภอ ทำให้สามารถรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มฯ รวมถึงสามารถขอรับการสนับสนุนด้านต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ได้ง่าย

ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

เมื่อประเมินจากผลการดำเนินงานตั้งแต่ก่อตั้งกลุ่มขึ้นในเดือนธันวาคมปี 2546 ถึงสิ้นเดือนมิถุนายนปี 2547 จากยอดขายทั้งหมด 291,305 บาท และถึงแม้จะมีกำไรสุทธิเพียง 31,658 บาท และมีอัตราผลตอบแทนทางการเงินที่ไม่สูงมากนัก แต่เมื่อพิจารณาจากการคาดคะเนอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนและผลตอบแทนทางการเงินในปี 2548 ถึงปี 2552 (ตารางที่ 1) พบว่า กลุ่มฯ มีผลกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นทุกปี และให้อัตราผลตอบแทนทางการเงินทั้งในส่วนของอัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ

การจัดทำแผนธุรกิจ กลุ่มฯ ได้คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพ 2 ชนิด ได้แก่ ผ้าผืนชนิดเนียนและผ้าถุงไหมประดิษฐ์ ซึ่งมีมูลค่าการจำหน่ายในช่วงครึ่งปีแรกของการดำเนินงานคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 75 เพื่อนำมาวางแผนธุรกิจ ทั้งนี้โดยประมาณค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการผลิต การจัดการ และการตลาด เฉพาะสินค้าทั้ง 2 ชนิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ตารางที่ 1 การประมาณการอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนและการคาดคะเนผลตอบแทนทางการเงิน

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ปริมาณขาย (ชิ้น)	3,300	3,792	4,200	4,800	5,196
ยอดขาย (บาท)	300,384	353,604	399,000	480,276	527,340
กำไรขั้นต้น (บาท)	74,284	88,138	103,233	134,966	152,285
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (%)	24.73	24.93	25.87	28.10	28.88
กำไรสุทธิ (บาท)	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (%)	9.04	9.51	11.20	15.15	16.54
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (%)	5.92	6.83	7.78	11.24	11.87
จุดคุ้มทุน (บาท)	144,585	151,502	150,520	130,214	124,924

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แผนธุรกิจ

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติและความเป็นมาของกลุ่มฯ

เดิมหมู่บ้านต่างๆ ในพื้นที่อำเภอจอมทองทำการประกอบอาชีพการทอผ้ามาตั้งแต่อดีต และได้ถ่ายทอดภูมิปัญญาเหล่านี้มาสู่รุ่นลูกหลานในปัจจุบัน จากนโยบายการส่งเสริมการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้มีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้าขึ้นหลายแห่งในพื้นที่ เช่นเดียวกับกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก ซึ่งนางสาวสุพรรณิเป็นผู้ริเริ่มที่จะทำการผลิตผ้าทอ โดยเริ่มจากธุรกิจในครอบครัวเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2546 หลังจากนั้นได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชนให้ดำเนินการในรูปกลุ่ม จึงได้มีการชักชวนชาวบ้านในหมู่บ้านเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มฯ จนมีผู้สนใจเข้าร่วมเป็นสมาชิกรวมทั้งหมด 22 คน มีการระดมทุนหุ้นละ 100 บาท โดยมีหุ้นทั้งหมด 1,022 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 102,200 บาท ซึ่งในจำนวนนี้เป็นหุ้นของคณะกรรมการ 5 คน จำนวน 1,005 หุ้น ที่เหลืออีก 17 หุ้นเป็นของสมาชิก มีการตั้งชื่อกลุ่มว่า “กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก” และมีการเสนอขอรับการขึ้นทะเบียนเป็นกลุ่มเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2546 ที่ผ่านมา

ในช่วงแรกของการดำเนินงาน ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ได้แก่ ผ้าผืนชนิดต่างๆ ซึ่งจะผลิตเพื่อจำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง ร่วมกับการคิดค้นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อทดลองตลาด และช่วงครึ่งปีแรกของการดำเนินงาน เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการส่งเสริมการขายเท่าที่ควร ทำให้ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยังคับแคบ

ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้ทำการส่งเสริมการขายมากขึ้น โดยนางสาวสุพรรณิ มักจะนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปออกร้านบ่อยครั้งและพยายามติดต่อกับเจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชน เพื่อติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มฯ อยู่เสมอ ทำให้โอกาสที่กลุ่มฯ จะขยายช่องทางการตลาดมีมากขึ้น

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต เป็นผ้าทอมือชนิดต่างๆ ที่ทอจากฝ้ายย้อมสีเคมี รวมถึงไหมประดิษฐ์ ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าผืน ผ้าถุง และผ้าพันคอ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอ อาทิ เสื้อบุรุษและสตรีเย็บมือ กระโปรงนูน และผ้าปูโต๊ะ เป็นต้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งหมดจะแตกต่างกันตามชนิด ลวดลาย และประโยชน์ใช้สอย

ประวัติของสินค้า

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการดำเนินงานได้ไม่นานนัก ทำให้ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ถูกผลิตมาตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มฯ ในเดือนธันวาคมปี 2546 ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในช่วงของการพัฒนาทั้งในด้านรูปแบบและคุณภาพ ดังจะเห็นได้จากในเดือนธันวาคม กลุ่มฯ ได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่เป็นผ้าผืนเพียงอย่างเดียว หลังจากนั้นในเดือนมกราคมปี 2547 กลุ่มฯ เริ่มมีการผลิตผ้าพันคอ และเริ่มผลิตผ้าถุงในเดือนกุมภาพันธ์ ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูป ทั้งหมดได้ถูกผลิตพร้อมไปกับการพัฒนาตั้งแต่เดือนมกราคมของปีเดียวกัน

จุดแข็งของสินค้า

นอกจากผลิตภัณฑ์ผ้าผืนชนิดต่างๆ ที่เป็นผลิตภัณฑ์หลัก กลุ่มฯ ยังมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอขึ้นหลายชนิด อาทิ ผ้าถุง ผ้าพันคอ เสื้อบุรุษและสตรี กระโปรงนุ่ง และผ้าปูโต๊ะ ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลาย และยังช่วยส่งเสริมให้ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ เปิดกว้างมากขึ้น

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็งของกลุ่มฯ (Strengths)

- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้และความสามารถ มีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพอยู่เสมอ อีกทั้งยังเป็นที่ยอมรับจากคนใน ชุมชน ดังจะเห็นได้จากการได้รับคัดเลือกให้เป็นเลขานุการกองทุนหมู่บ้าน รวมถึงเลขานุการเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบล และระดับอำเภอ
- สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามัคคีและให้ความร่วมมือแก่กลุ่มฯ ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นอย่างดี
- สมาชิกกลุ่มฯ ทั้งหมดเป็นคนที่อยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน ทำให้การบริหารองค์การเป็นไปอย่างราบรื่น และสมาชิกสามารถรับรู้ข้อมูลภายในกลุ่มฯ อย่างรวดเร็ว
- ภาระในการจัดหาอุปกรณ์การผลิตกลุ่มฯ มีน้อย เนื่องจากสมาชิกเป็นเจ้าของกิจการและอุปกรณ์เสริมในการทอชนิดต่างๆ
- กลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ในการผลิตแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจน ทำให้สมาชิกมีความชำนาญในงานนั้นๆ ส่งผลให้ขั้นตอนการผลิตเป็นไปอย่างราบรื่น
- ปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ ทั้งปัจจัยที่เป็นวัตถุดิบ ปัจจัยในด้านแรงงาน สามารถจัดหาได้ง่าย การจ้างแรงงานผลิตนอกกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นได้
- ประธานกลุ่มฯ ที่มีความสามารถในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ รวมถึงติดตามข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ด้านการตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการเขียนแบบสำหรับตัดเย็บผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ทำให้ช่วยลดต้นทุนได้ส่วนหนึ่ง
- ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 พบว่า ประธานกลุ่มฯ ได้นำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายบ่อยครั้ง ทำให้สินค้ากลุ่มฯ มีโอกาสขยายช่องทางการตลาดได้มากขึ้น
- กลุ่มฯ มีการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่าย ตลอดจนมีการสรุปผลการดำเนินงานในแต่ละเดือนค่อนข้างชัดเจน ถึงแม้จะไม่ครบถ้วนตามแบบแผนการจัดทำบัญชีก็ตาม ทำให้กลุ่มฯ ทราบสถานะทางการเงินของตนเป็นอย่างดี

2.2 จุดอ่อนของกลุ่มฯ (Weaknesses)

- ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีโครงสร้างการบริหารองค์กรที่ชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติ หน้าที่รับผิดชอบส่วนใหญ่มักอยู่กับประธานกลุ่มฯ ทั้งในด้านการบริหารองค์กร การผลิต การตลาด รวมถึงด้านการเงิน
- กลุ่มฯ ยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพในขั้นตอนของการย้อมสีฝ้าย เนื่องจากไม่สามารถย้อมสีฝ้ายได้สีตรงตามที่ต้องการได้ทั้งหมด
- ทักษะการทอผ้าของสมาชิกกลุ่มฯ ยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ส่งผลทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ออกมายังไม่ดีเท่าที่ควร
- ระยะการดำเนินงานที่ยังไม่มาก ทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ ยังแคบ อีกทั้งการส่งเสริมการขายในช่วงครึ่งปีแรกของกลุ่มฯ ยังน้อย ทำให้เสียโอกาสในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่หลากหลายและไม่มีเอกลักษณ์ อีกทั้งยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ยังไม่ได้มาตรฐานเดียวกัน
- กลุ่มฯ ยังคงประสบปัญหาการตัดราคาสินค้ากับคู่แข่งในพื้นที่
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้นำขึ้นโฆษณาในเว็บไซต์ไทยตำบลเหมือนกับกลุ่มทอผ้าอื่นในพื้นที่เดียวกัน ทำให้กลุ่มฯ เสียโอกาสในการได้ลูกค้า และระยะเวลาดำเนินงานที่ยังไม่มาก อาจส่งผลต่อความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์
- กลุ่มฯ มักจะประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาในปริมาณที่มาก

2.3 โอกาสของธุรกิจ (Opportunities)

การที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีกลุ่มอาชีพที่มีการทอผ้าหลายกลุ่ม ทำให้มีโอกาที่จะขยายเป็นกลุ่มเครือข่ายในการผลิต ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการขยายกำลังการผลิตได้อีก และจากการที่ประธานกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เป็นเลขานุการเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและระดับอำเภอ อีกทั้งยังเป็นที่รู้จักและมีความสนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ในสำนักงานพัฒนาชุมชนในพื้นที่ ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสได้รับข่าวสารและประโยชน์จากเครือข่ายในระดับต่างๆ และนอกจากนี้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 กลุ่มฯ ได้นำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายบ่อยครั้ง ทำให้โอกาสที่สินค้าของกลุ่มฯ จะเป็นที่รู้จักของลูกค้า รวมถึงการขยายช่องทางการตลาดมีมากขึ้น

2.4 อุปสรรค (Threats)

แม้ว่าการมีกลุ่มผ้าทอหลายกลุ่มจะเป็นโอกาสดังกล่าวแล้วข้างต้น แต่ก็นำมาสู่การแข่งขันกันเองด้วย นอกจากการแข่งขันระดับพื้นที่แล้ว ยังมีการแข่งขันผ้าทอในระดับภาคและประเทศอีกด้วย นอกจากนี้การดำเนินงานในลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุคต์อาจส่งผลทำให้หน่วยงานเกี่ยวข้องให้การสนับสนุนน้อยกว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่แท้จริง

ข้อสมมติฐานทางเศรษฐกิจ

1. เป็นที่คาดว่าในครึ่งปีหลังของปี 2548 อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่แท้จริง (real GDP) จะขยายตัวคิดเป็นร้อยละ 4.5 มีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 3 ซึ่งภาวะเศรษฐกิจอาจทรงตัวเช่นนี้เป็นระยะเวลานานประมาณ 3 ปี

2. กลุ่มฯ คาดว่ามูลค่าการจำหน่าย จะยังขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 16 ต่อปี

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะขยายช่องทางการจำหน่ายไปสู่ตลาดระดับบนมากขึ้น โดยยังคงรักษาลูกค้าในระดับล่างไว้ นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กลุ่มฯ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักภายในระยะเวลา 3 ปี

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

นอกเหนือจากเป้าหมายที่จะขยายตลาดไปสู่ระดับบนแล้ว กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น พร้อมกับการขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 ภายใน 3 ปี

กลยุทธ์และแผนการตลาด

- พัฒนาลวดลายผ้าทอให้หลากหลาย เพื่อหนีคู่แข่งที่มีมากในพื้นที่ โดยการไปศึกษาดูงานร่วมกับหน่วยงานในพื้นที่
- ปรับปรุงตราสินค้า ซึ่งกลุ่มฯ ใช้ชื่อว่า “จันดี” ให้ดีขึ้นโดยจะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในพื้นที่ภายในปี 2549
- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์เพิ่มเติมจากปัจจุบันที่เป็นถุงพลาสติกพิมพ์ลาย โดยวางแผนจะเพิ่มบรรจุภัณฑ์โดยใช้กล่องกระดาษภายในปี 2550 เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า
- ออกร้านจำหน่ายสินค้าอย่างน้อยสัปดาห์ละ 3-4 วัน
- ขยายห้องจำหน่ายสินค้าภายในกลุ่มฯ คาดว่าจะดำเนินการได้ในปี 2550 โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 50,000 บาท
- ขยายช่องทางการจำหน่าย โดยนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายยังศูนย์จำหน่ายสินค้าอำเภอจอมทอง ภายในปี 2549 รวมถึงฝากขายกับเทศบาลอำเภอจอมทอง
- จัดหาลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางเพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าจะหาได้จากการออกร้านจำหน่ายสินค้า

ส่วนแบ่งการตลาด

เนื่องจากพื้นที่อำเภอจอมทองเป็นแหล่งผลิตผ้าทอมือที่สำคัญและมีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ทำให้กลุ่มฯ มีคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างมาก พิจารณาจากในหมู่บ้านกลุ่มฯ มีคู่แข่ง 1 ราย ซึ่งเป็นกลุ่ม

ทอผ้าขนาดใหญ่ ทำให้เมื่อประมาณส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านแล้ว กลุ่มฯ มีส่วนแบ่งเพียงร้อยละ 20 มีส่วนแบ่งในระดับตำบลและอำเภอคิดเป็นร้อยละ 3 และร้อยละ 1 ตามลำดับ โดยคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 0.5

ประมาณการส่วนแบ่งการตลาดในอนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า กลุ่มฯ คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น โดยในระดับหมู่บ้านมีส่วนแบ่งเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30 ในระดับตำบลและระดับอำเภอมีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5 และร้อยละ 1.5 ตามลำดับ และมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 1

ตารางที่ 2 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมาย การตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่ง การตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัด จำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี)	ลูกค้าเก่า 60 % ลูกค้าใหม่ 10 % จากการขายปลีก 30%	ระดับจังหวัด ที่ 0.5%	1. พัฒนาลวดลายผ้าทอมือให้มีความหลากหลายมากขึ้น 2. พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น	พิจารณาจากต้นทุน การผลิตประกอบกับ ราคาของสินค้าชนิด เดียวกันในพื้นที่	1.มูลค่าการจำหน่าย ขยายตัวร้อยละ 8-15 ต่อปี 2. จำหน่ายยังศูนย์ จำหน่ายสินค้า อำเภอจอมทอง ภายในปี 2549 3.หาพ่อค้าคนกลาง เพิ่มขึ้น	1. ปรับปรุงตราสินค้าให้ดีขึ้น 2. เพิ่มบรรจุภัณฑ์เป็นกล่องกระดาษ 3. ออกร้านจำหน่ายสัปดาห์ละ 3-4 วัน
ระยะเวลาปาน กลาง (3 ปี) และ ระยะยาว (5 ปี)	ลูกค้าเก่า 55 % ลูกค้าใหม่ 15 % จากการขายปลีก 30% (มูลค่าการจำหน่ายรวม ขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 8-15 ต่อปี)	ในระดับ จังหวัดที่ 1 %	พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ พร้อมกับรักษาคุณภาพมาตรฐาน ของสินค้า	พิจารณาจากต้นทุน การผลิตประกอบกับ ราคาของสินค้าชนิด เดียวกันในพื้นที่	1.มูลค่าการจำหน่าย ขยายตัวร้อยละ 8-15 ต่อปี 2. มีพ่อค้าคนกลางที่ สั่งซื้อสม่ำเสมอ	1. มีตราสินค้าที่เป็นที่รู้จัก 2. พัฒนบรรจุภัณฑ์ที่สร้างมูลค่ามาก ยิ่งขึ้น 3. ออกร้านจำหน่ายสัปดาห์ละ 3-4 วัน

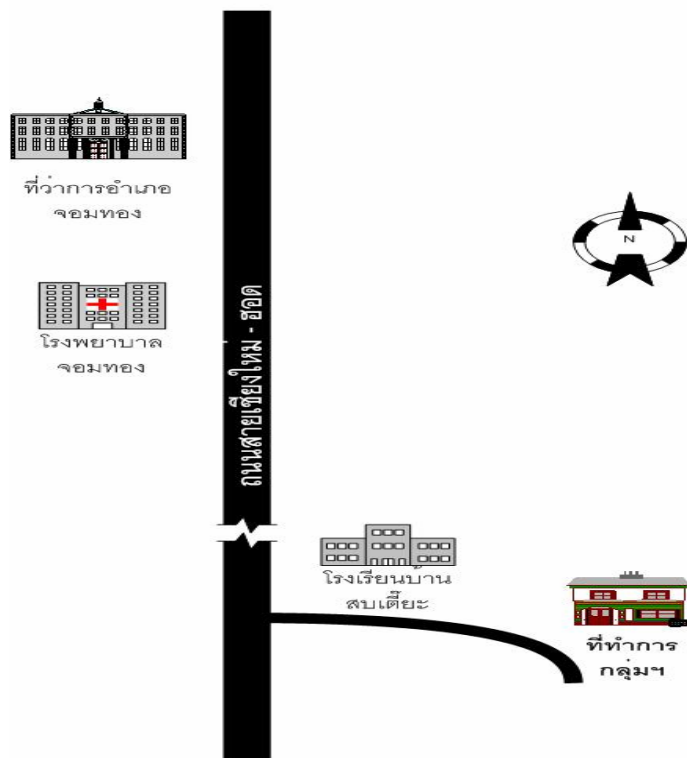
ที่มา: จากการสำรวจ

3.2.2 เป้าหมายด้านการจัดการองค์กร

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการองค์กรให้ดีขึ้นภายในปี 2549 โดยให้คณะกรรมการมีส่วนร่วมในการบริหารงาน เพื่อแบ่งเบาภาระประธานกลุ่มฯ มากขึ้น

สถานที่ตั้งกลุ่มฯ

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ ตั้งอยู่หมู่ที่ 20 ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ไปยังที่ทำการกลุ่มฯ ใช้เส้นทางสายเชียงใหม่-ฮอด ผ่านอำเภอหางดง อำเภอสันป่าตอง จนถึงตัวอำเภอจอมทอง หลังจากเดินทางผ่านที่ว่าการอำเภอจอมทองไปประมาณ 4 กิโลเมตร จะสังเกตเห็นซอยเข้าหมู่บ้านเด่นตะวันใต้ ซึ่งอยู่ทางด้านซ้ายมือของถนนติดกับโรงเรียนบ้านสบเตี๊ยะ เลี้ยวเข้าไปประมาณ 200 เมตรจะถึงที่ทำการกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 1)

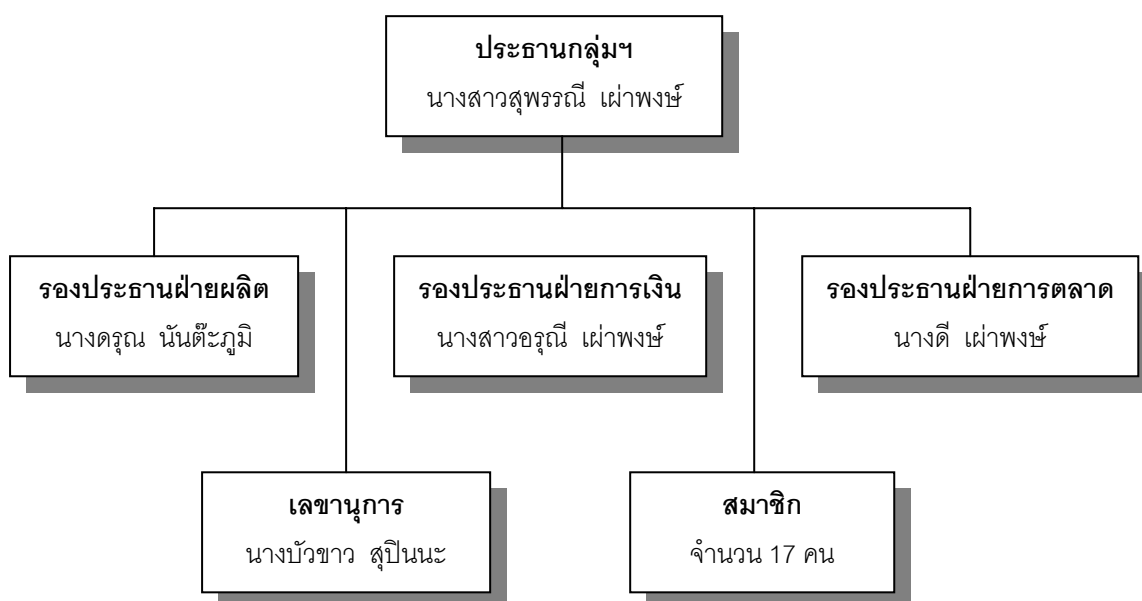


แผนภาพที่ 1 ที่ตั้งสถานประกอบการ

โครงสร้างองค์กร

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ ดำเนินงานในลักษณะกลุ่มประยุกต์ แม้จะมีการแต่งตั้งคณะกรรมการตามโครงสร้างองค์กรวิสาหกิจชุมชนทั่วไป แต่การตัดสินใจและการบริหารงานทั้งหมดตกอยู่กับนางสาวสุพรรณี เผ่าพงษ์ ที่ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ

ถึงแม้จะมีการจดทะเบียนขึ้นเป็นกลุ่มจากที่ได้กล่าวในขั้นต้น แต่โดยลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุคต์ มีการบริหารงานในลักษณะธุรกิจในครอบครัว อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ได้มีการคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำหน้าที่คณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งมีนางสาวสุพรรณิ ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ ส่วนคณะกรรมการในตำแหน่งอื่นๆ ได้แก่ รองประธานฝ่ายผลิต รองประธานฝ่ายการเงินที่รับผิดชอบโดยนางสาวอรุณี ผ่องษ์ ซึ่งเป็นพี่สาวของประธานกลุ่มฯ ตำแหน่งรองประธานฝ่ายการตลาด ที่ทำหน้าที่โดยนางดี ผ่องษ์ มารดาของประธานกลุ่มฯ นอกจากนี้ยังมีตำแหน่งเลขานุการ ซึ่งทำหน้าที่โดยนางบัวขาว สุปินนะ โดยมีสมาชิกอีกจำนวน 17 คน (แผนภาพที่ 2)



แผนภาพที่ 2 ผังโครงสร้างองค์กร

พิจารณาการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ ดังที่ได้กล่าวในขั้นต้น เนื่องจากลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุคต์ ทำให้คณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นเครือญาติของประธานกลุ่มฯ แต่โดยบทบาทหน้าที่ภายในกลุ่มฯ แล้ว นางสาวสุพรรณิ จะทำหน้าที่หลักในการบริหารงานด้านต่างๆ เกือบทั้งหมดทั้งด้านการผลิต การตลาด รวมถึงในด้านการเงิน คณะกรรมการรายอื่นๆ เป็นเพียงผู้คอยให้การสนับสนุนและช่วยเหลืองานในบางครั้ง ส่วนสมาชิกจะทำหน้าที่ในการผลิตเท่านั้น

กลยุทธ์ด้านการจัดการองค์กร

เรียกประชุมปรึกษาหารือระหว่างคณะกรรมการกลุ่มฯ เพื่อหาแนวทางการบริหารงานร่วมกัน เพื่อให้คณะกรรมการมีส่วนร่วมในการบริหารงานกลุ่มฯ มากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการภายในปี 2548

3.2.3 เป้าหมายด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะขยายกำลังการผลิตให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 30 ภายในปี 2550 รวมถึงการผลิตสินค้าแปรรูปจากผ้าผืนมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้า นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายจะพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีและมีมาตรฐานภายในปี 2550

ภาพรวมการผลิตในปัจจุบัน

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการจัดตั้งได้ไม่นาน ทำให้ในช่วงแรกจะเป็นการผลิตสินค้าเพื่อทดลองตลาด ควบคู่ไปกับการหาตลาดรองรับสินค้า หลังจากช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 ลักษณะการผลิตเริ่มเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อมากขึ้น พร้อมๆ กับการผลิตเพื่อทดลองตลาด โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดต่างๆ ทั้งนี้กลุ่มฯ ซึ่งนำโดยนางสุพรรณิจะทำหน้าที่ในการจัดหาปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ฝ้ายชนิดต่างๆ วัตถุดิบและวัสดุสำหรับการย้อมสีผ้า รวมถึงจัดหาบรรจุภัณฑ์

เมื่อพิจารณาโครงสร้างองค์กร ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารการผลิตคือนางดรุณ นันตะภูมิ ซึ่งทำหน้าที่ประสานฝ่ายการผลิตของกลุ่มฯ โดยจะทำหน้าที่ดูแลด้านการผลิต ณ ที่ทำการกลุ่มฯ รวมถึงทำหน้าที่เป็นผู้ทอดผ้าอีกผู้หนึ่ง อย่างไรก็ตามผู้ที่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า คือ นางสุพรรณิจะที่ทำหน้าที่ประสานกลุ่มฯ และจะร่วมกับนางดรุณในการกระจายงานให้กับสมาชิกที่ทำการผลิต ซึ่งจะมีการแบ่งงานกันอย่างชัดเจน ทั้งในส่วนของผู้ที่ทำหน้าที่ย้อมสีฝ้าย กรอฝ้ายเข้าหลอด ออกแบบลายผ้า ตลอดจนฝ่ายที่ทำหน้าที่ในการทอ ซึ่งค่าตอบแทนในการผลิตของแต่ละฝ่ายจะไม่เท่ากัน

ในส่วนของการทอผ้า พบว่า ผู้ที่ทำหน้าที่ในการทอผ้าของกลุ่มฯ มีจำนวน 10 ราย โดยเกือบทั้งหมดจะทำการทอผ้าที่บ้านของตนเอง โดยจะรับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้รวมในการทอเองทั้งหมด และได้ค่าตอบแทนจากการทอโดยคำนวณต่อเมตร

กลยุทธ์ด้านการผลิต

- การขยายกำลังการผลิต กลุ่มฯ วางแผนจะจัดหาสมาชิกผู้ทอเพิ่มขึ้น รวมถึงการขยายการผลิตไปยังกลุ่มเครือข่ายการผลิตที่กลุ่มฯ เป็นสมาชิก
- การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ จะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการศึกษาดูงานในแหล่งผลิตผ้าทอมือที่มีชื่อเสียง
- ให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพมากขึ้น โดยจะเข้มงวดในการตรวจสอบมากขึ้น ซึ่งจะเริ่มดำเนินการภายในปี 2548

3.2.4 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะพัฒนาการจัดทำบัญชีให้เป็นระบบภายในปี 2550 โดยจะขอรับการสนับสนุนด้านคำแนะนำจากธนาคารออมสิน สาขาอำเภอจอมทอง นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายให้กลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 20-30 ต่อปี

ตารางที่ 3 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

(หน่วย : ชิ้น)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 3	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 4	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 5	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	2,004	2,196	10	2,400	9	2,604	9	2,796	7
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	1,296	1,596	23	1,800	13	2,196	22	2,400	9

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

(หน่วย : ชิ้น)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 3	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 4	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 5	ส่วนเพิ่ม %
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	2,004	2,196	10	2,400	9	2,604	9	2,796	7
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	1,296	1,596	23	1,800	13	2,196	22	2,400	9

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	130,524	155,112	173,352	204,786	222,777
วัตถุดิบทางอ้อม	1,924	2,108	2,304	2,500	2,684
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	90,203	104,383	115,836	133,337	144,493
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	3,450	3,863	4,275	4,688	5,100
สินค้าที่มีเพื่อขาย	226,100	265,466	295,767	345,310	375,055
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	226,100	265,466	295,767	345,310	375,055

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 6 ประมาณการค่าใช้จ่าย 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	3,450	3,863	4,275	4,688	5,100
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าบรรจุภัณฑ์	33	38	42	48	52
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการขาย)	3,900	4,388	4,875	5,363	5,850
ค่าใช้จ่ายออกร้าน	15,000	17,250	18,750	20,250	22,500
ปรับปรุงโลโก้	1,500	3,750	6,000	7,500	7,500
ปรับปรุงห้องจำหน่าย (ของ อบต.)	-	2,250	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี					
ค่าโทรศัพท์	1,500	1,650	1,800	1,950	2,100
รวม	25,383	33,188	35,742	39,798	43,102

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 7 ประมาณการค่าใช้จ่ายแรงงาน 5 ปี

(หน่วย : บาท)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	49,379	54,109	59,136	64,163	68,893
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	40,824	50,274	56,700	69,174	75,600
รวม	90,203	104,383	115,836	133,337	144,493

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 8 ประมาณการต้นทุนโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด		-	53,000	53,000
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย			-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง			-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง			-	-
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			56,250	56,250
เครื่องจักร			12,803	12,803
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			18,750	18,750
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			3,863	3,863
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			488	488
ยานพาหนะ			292,500	292,500
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ (ได้เปล่า)			-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
รวม				437,653

ที่มา: จากการคำนวณ

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับเดือนธันวาคม ปี 2546 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547

หน่วย : บาท

ขาย	291,305.00
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	251,522.95
กำไรขั้นต้น	39,782.05
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	
ค่าเสื่อมราคาการผลิต	2,509.60
ค่าใช้จ่ายในการขาย	4,428.66
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	1,185.71
ค่าเช่า	-
ค่าเสื่อมราคาการบริหาร	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	8,123.97
กำไรจากการดำเนินงาน	31,658.08
บวก รายได้อื่นๆ	
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	-
กำไรก่อนหักภาษี	31,658.08
<u>หัก ภาษี</u>	-
กำไรสุทธิ	31,658.08

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้

งบดุล

สำหรับเดือนธันวาคม ปี 2546 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	70,250.00
ลูกหนี้การค้า	
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	133,820.00
งานระหว่างทำ	
วัตถุดิบคงคลัง	10,400.00
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	214,470.00

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	250,000.00
อาคาร	100,000.00
เครื่องจักร / อุปกรณ์	22,220.00
ยานพาหนะ	
เครื่องใช้สำนักงาน	650.00
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	<u>5,298.75</u>
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	367,571.25

สินทรัพย์อื่นๆ

รายจ่ายในการเตรียมการ	
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	582,041.25

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี

รวมหนี้สินหมุนเวียน

-

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว

100,000.00

รวมหนี้สินระยะยาว

100,000.00

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน

337,933.17

การระดมทุน

112,450.00

ได้เปล่า

กำไรสะสมต้นงวด

บวก กำไรสุทธิ

31,658.08

กำไรสะสมปลายงวด

31,658.08

รวมส่วนของผู้ถือหุ้น

482,041.25

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

582,041.25

ตารางที่ 9 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ (เดือนธันวาคม ปี 2546 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547)

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	214,470 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
2. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	1.88 ครั้ง
3. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	194 วัน
4. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	194 วัน
5. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.50 ครั้ง
6. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.79 ครั้ง
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
7. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	17.18 %
8. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.21 เท่า
9. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.17 เท่า
10. Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
11. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	10.87 %
12. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	13.66 %
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
13. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	5.44 %
14. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	5.44 %
15. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	6.57 %

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	300,384	353,604	399,000	480,276	527,340
รายได้อื่นๆ					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	226,100	265,466	295,767	345,310	375,055
กำไรเบื้องต้น	74,284	88,138	103,233	134,966	152,285
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	20,433	27,675	29,667	33,161	35,902
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,500	1,650	1,800	1,950	2,100
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการผลิต การขายและการบริหาร)	25,198	25,198	27,073	27,073	27,073
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	27,153	33,614	44,693	72,783	87,210
กำไร (ขาดทุน) สะสม	27,153	60,767	105,459	178,242	265,452

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 11 ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		300,384	353,604	399,000	480,276	527,340
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ						
รวมเงินสดรับ	-	300,384	353,604	399,000	480,276	527,340
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		130,524	155,112	173,352	204,786	222,777
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		1,924	2,108	2,304	2,500	2,684
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		90,203	104,383	115,836	133,337	144,493
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		3,450	3,863	4,275	4,688	5,100
ค่าใช้จ่ายในการขาย		20,433	27,675	29,667	33,161	35,902
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		1,500	1,650	1,800	1,950	2,100
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	384,653					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	384,653	248,033	294,792	327,234	380,420	413,057
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		92,347	299,573	322,497	358,413	422,419
รวมเงิน	- 384,653	52,351	58,812	71,766	99,856	114,283
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	400,000					
เงินกู้ระยะยาว	77,000	159,000	-	-	-	-
ชำระคืนเงินต้น		4,125	35,888	35,850	35,850	35,850
เงินสดคงเหลือยกไป	92,347	299,573	322,497	358,413	422,419	500,852

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 12 ประมาณการงบดุล 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีเริ่ม โครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	92,347	299,573	322,497	358,413	422,419	500,852
ลูกหนี้		-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		-	-	-	-	-
วัสดุคงคลัง		-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	92,347	299,573	322,497	358,413	422,419	500,852
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	56,250	56,250	56,250	56,250	56,250	56,250
เครื่องจักร	12,803	12,803	12,803	12,803	12,803	12,803
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	18,750	18,750	18,750	56,250	56,250	56,250
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	3,863	3,863	3,863	3,863	3,863	3,863
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	488	488	488	488	488	488
ยานพาหนะ	292,500	292,500	292,500	292,500	292,500	292,500
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	384,653	384,653	384,653	422,153	422,153	422,153
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		25,198	50,396	77,469	104,543	131,616
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	384,653	359,455	334,257	344,684	317,610	290,537

ตารางที่ 12 ประมาณการงบดุล 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีเริ่ม โครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	477,000	659,028	656,754	703,096	740,029	791,389
หนี้สินและส่วน ของเจ้าของ						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะ ยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว	77,000	200,138	164,250	128,400	92,550	56,700
รวมหนี้สินระยะยาว	77,000	200,138	164,250	128,400	92,550	56,700
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	400,000	431,738	431,738	469,238	469,238	469,238
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		27,153	60,767	105,459	178,242	265,452
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	400,000	458,890	492,504	574,697	647,479	734,690
รวมหนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น	477,000	659,028	656,754	703,096	740,029	791,389

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 13 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี

อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) (บาท)	299,573	322,497	358,413	422,419	500,852
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)					
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio) (ครั้ง)	0.46	0.54	0.57	0.65	0.67
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio) (ครั้ง)	0.84	1.06	1.16	1.51	1.82
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio) (%)	30.37	25.01	18.26	12.51	7.16
หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D / E) (เท่า)	0.44	0.33	0.22	0.14	0.08
อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization) (เท่า)	0.30	0.25	0.18	0.13	0.07
Degree of Financial Leverage (เท่า)	1	1	1	1	1
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin) (%)	9.04	9.51	11.20	15.15	16.54
อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) (%)	24.73	24.93	25.87	28.10	28.88
อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI) (%)	4.12	5.12	6.36	9.84	11.02
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors) (%)					
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA) (%)	4.12	5.12	6.36	9.84	11.02
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) (%)	5.92	6.83	7.78	11.24	11.87

ที่มา: จากการคำนวณ

4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

4.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

สมาชิกที่เป็นแรงงานทอของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งอาจส่งผลให้ไม่สามารถทำการผลิตได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และยังพบว่าแรงงานผลิตจะมีแนวโน้มลดลงในอนาคต และการสรรหาแรงงานผลิตทดแทนเป็นไปได้ยาก และเนื่องจากกลุ่มฯ จัดตั้งได้ไม่นาน และยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ทำให้ความเชื่อถือในตัวสินค้าจากลูกค้ายังมีน้อย

4.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

เนื่องจากพื้นที่อำเภอจอมทองเป็นแหล่งผ้าทอมือที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ และมีแหล่งผลิตผ้าทอมือเป็นจำนวนมาก และมีหลายแห่งที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ทำให้กลุ่มฯ มีคู่แข่งทางการค้าค่อนข้างมาก

4.3 วิธีการแก้ไข

การแก้ปัญหาด้านความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานทอ กลุ่มฯ ได้ใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกเครือข่ายการผลิต ซึ่งหากมีคำสั่งซื้อในปริมาณมากจนเกินกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ก็จะกระจายคำสั่งซื้อไปให้กับเครือข่ายผลิตดังกล่าว นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีแผนที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ที่เน้นคุณภาพและลวดลายที่มีราคาสูงแทนการผลิตที่เน้นปริมาณ เพื่อลดปัญหาแรงงานที่มีแนวโน้มลดลง

ปัจจุบันกลุ่มฯ เน้นให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพื่อให้มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยเข้มงวดกับการตรวจสอบคุณภาพมากขึ้น พร้อมๆ กับการพัฒนาลวดลายผ้าทอให้มีความหลากหลาย เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่มีมากในพื้นที่ได้

5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

จากเป้าหมายการดำเนินงานทั้งการตลาด การจัดการองค์กรและการจัดสรรกำลังคน การผลิต และการเงิน รวมถึงการจัดการความเสี่ยง สามารถสรุปแผนการดำเนินงานของกิจการได้ดังนี้

ตารางที่ 14 สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

(หน่วย : บาท)

กลยุทธ์	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ด้านการตลาด	1. จัดหาลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
	2. ค่าออกร้านจำหน่ายสินค้า	20,000	23,000	25,000	27,000	30,000
	3. ขยายห้องจำหน่าย	-	-	50,000	-	-
	4. ปรับเพิ่มราคาให้เหมาะสมกับต้นทุนและตลาด	-	-	-	-	-
	5. ปรับปรุงตราสินค้า	2,000	5,000	8,000	10,000	10,000
	6. พัฒนาลวดลายใหม่ๆ อยู่เสมอ	-	-	-	-	-
ด้านการจัดการองค์กร	เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานให้ดีขึ้นภายในปี 2548	-	-	-	-	-
ด้านการผลิต	1. เข้มงวดในการตรวจสอบคุณภาพมากขึ้น	-	-	-	-	-
	2. จัดหาแรงงานผลิตเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
	3. ขยายการผลิตไปยังเครือข่ายการผลิต					
	4. เน้นการผลิตสินค้าที่เน้นคุณภาพมากเน้นปริมาณ					
	5. เน้นการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าฝ้ายมากขึ้น	-	-	-	-	-
ด้านการเงิน	1. พัฒนาการจัดทำบัญชีให้เป็นระบบภายใน 3 ปี	-	-	-	-	-
	2. มีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 20-30 ต่อปี	-	-	-	-	-
รวม		22,000	28,000	83,000	37,000	40,000

ที่มา: จากการสำรวจ

6. ภาคผนวก

กรรมวิธีการผลิต

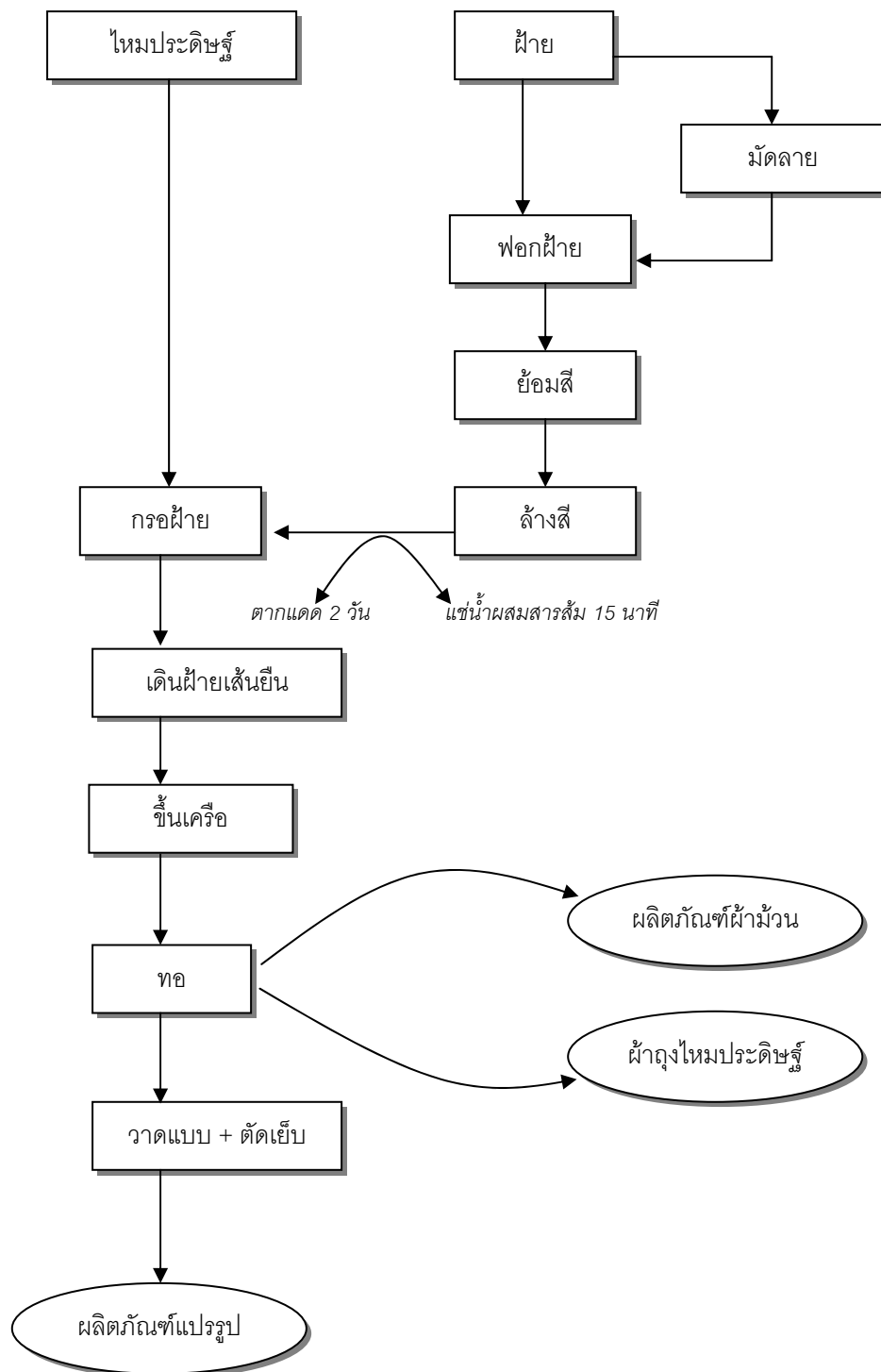
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งตามวัตถุดิบหลักที่ใช้ได้เป็น 2 ชนิด คือ ผลิตภัณฑ์ที่ฝ้ายที่ใช้ต้องผ่านการย้อมสีรวมถึงผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าทอที่ผ่านการย้อมฝ้าย ได้แก่ ฝ้าม้วนชนิดต่างๆ ผ้าพันคอและผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดอื่นๆ ส่วนอีกประเภทหนึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไหมประดิษฐ์ นั่นคือผ้าถุงไหมประดิษฐ์ โดยมีรายละเอียดของกรรมวิธีการผลิตดังนี้

การผลิตฝ้าม้วน

- การผลิตฝ้าม้วนเริ่มจากการคัดเลือกฝ้ายให้ตรงกับชนิดฝ้าม้วนที่จะผลิตในครั้งนั้นๆ อาทิ การผลิตฝ้าม้วนชนิดเนียนก็จะใช้ฝ้ายเบอร์ 40/2 เป็นฝ้ายยืน และใช้ฝ้ายเบอร์ 7/1 เป็นฝ้ายพุ่ง เป็นต้น
- ขั้นตอนการมัดลาย โดยจะมีสมาชิกที่รับผิดชอบจำนวน 2 คน ซึ่งจะใช้เชือกฟางมัดฝ้ายเป็นปล้องตามลายที่ต้องการ (กรณีที่ทอผ้าพื้นจะไม่ทำการมัดลาย)
- ขั้นตอนการฟอกฝ้าย ซึ่งจะนำฝ้ายไปแช่น้ำที่ผสมกับผงซักฟอก ระยะเวลาในการแช่จะขึ้นอยู่กับปริมาณฝ้ายในแต่ละครั้ง แต่เฉลี่ยจะใช้เวลาในการแช่ 30 นาทีต่อฝ้าย 5 กิโลกรัม และจะเพิ่มระยะเวลาแช่ให้นานขึ้นตามสัดส่วนของปริมาณฝ้าย จากนั้นจะนำไปล้างในน้ำสะอาดและบิดให้หมาด
- ขั้นตอนการย้อมสี ซึ่งกลุ่มฯ มีวิธีการย้อมสีฝ้ายอยู่ 2 วิธี ได้แก่ การย้อมสีร้อน โดยจะต้มน้ำกับสีย้อมผ้าในอัตราส่วนที่ต้องการจนสีละลาย จากนั้นนำฝ้ายลงต้มและคลี่ฝ้ายให้กระจายตัวไม่ให้ติดกัน เพื่อให้ย้อมสีติดสม่ำเสมอ โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 30 นาทีถึง 1 ชั่วโมง (หากต้องการสีฝ้ายที่เข้ม ก็จะใช้เวลาย้อมให้นานขึ้น) อีกวิธีหนึ่งเป็นการย้อมสีเย็น โดยการละลายสีย้อมผ้ากับน้ำที่อุณหภูมิปกติ คนจนสีละลายหมด จากนั้นนำฝ้ายแช่ทิ้งไว้ประมาณ 1 ชั่วโมง
- ขั้นตอนการล้างสี หลังจากย้อมสีฝ้ายจนได้สีที่ต้องการแล้ว โดยจะนำฝ้ายไปล้างในน้ำสะอาดจนไม่มีสีเจือปนกับน้ำ ซึ่งโดยเฉลี่ยจะใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง จากนั้นจะนำฝ้ายไปแช่ในน้ำที่มีสารส้มละลายอยู่ประมาณ 15 นาที บิดให้หมาดแล้วนำไปตากแดด (กรณีที่จะใช้ฝ้ายเบอร์ 7/1 หรือ 10/1 เป็นฝ้ายเส้นยืน จะนำฝ้ายไปผ่านกระบวนการย้อมย้อม นั่นคือ นำแบ่งข้าวเจ้าที่ต้มละลายกับน้ำในสัดส่วนแบ่ง 7 ชีดต่อน้ำ 3 ลิตร ราดลงบนฝ้าย คนให้แบ่งติดฝ้ายจนทั่วแล้วบิดให้หมาด ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ฝ้ายมีความคงทนมากขึ้น)
- หลังจากตากฝ้ายประมาณ 2 วัน ในกรณีที่ฝ้ายเส้นยืนจะทำการกรอฝ้าย (กลิ้งฝ้าย) ใส่กระป๋องสีที่เตรียมไว้ โดยสมาชิกจะทำการกรอที่กลุ่มฯ ส่วนฝ้ายพุ่งจะให้สมาชิกที่ทำการทอนำไปกรอใส่หลอดเอง
- ขั้นตอนการเดินฝ้ายเส้นยืน โดยมีผู้ที่รับผิดชอบจำนวน 2 คน ทำการเดินฝ้ายเส้นยืนบนที่ขึ้นเส้นยืน(เพียนขอ) จากนั้นฝ้ายที่ผ่านการเดินเส้นยืนเสร็จจะถูกม้วนเก็บเพื่อแบ่งให้สมาชิกผู้ทอต่อไป
- การขึ้นเครือ เป็นการนำฝ้ายที่ผ่านการเดินฝ้ายเส้นยืนไปประกอบบนกี่ทอผ้า ซึ่งสมาชิกผู้ทอแต่ละรายจะรับผิดชอบกันเอง
- ขั้นตอนการทอ ซึ่งสมาชิกเกือบทั้งหมดจะทำการทอที่บ้านของตนเอง ซึ่งระยะเวลาในการทอ รวมถึงคุณภาพจะขึ้นอยู่กับทักษะและความชำนาญของผู้ทอ

การผลิตผ้าพันคอ มีกระบวนการผลิตคล้ายกับการทอผ้าม้วน จะแตกต่างกันตรงฟืมที่ใช้ในการทอ โดยฟืมที่ใช้ในการทอผ้าพันคอจะมีขนาดหน้าฟืมแคบกว่า การผลิตผ้าถุงจากไหมประดิษฐ์เริ่มจากการกรอไหมประดิษฐ์ใส่กระป๋อง ทำการเดินเส้นยืนบนเพียงขอ จากนั้นนำไปขึ้นเครื่องและทำการทอต่อไป ส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดอื่นๆ ก็จะเป็นการนำผ้าที่ได้จากการทอ ซึ่งทั้งเป็นผ้าที่ผ่านการย้อมผ้าแล้ว นำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ

ขั้นตอนการผลิตแสดงได้ดังแผนภาพที่ 3

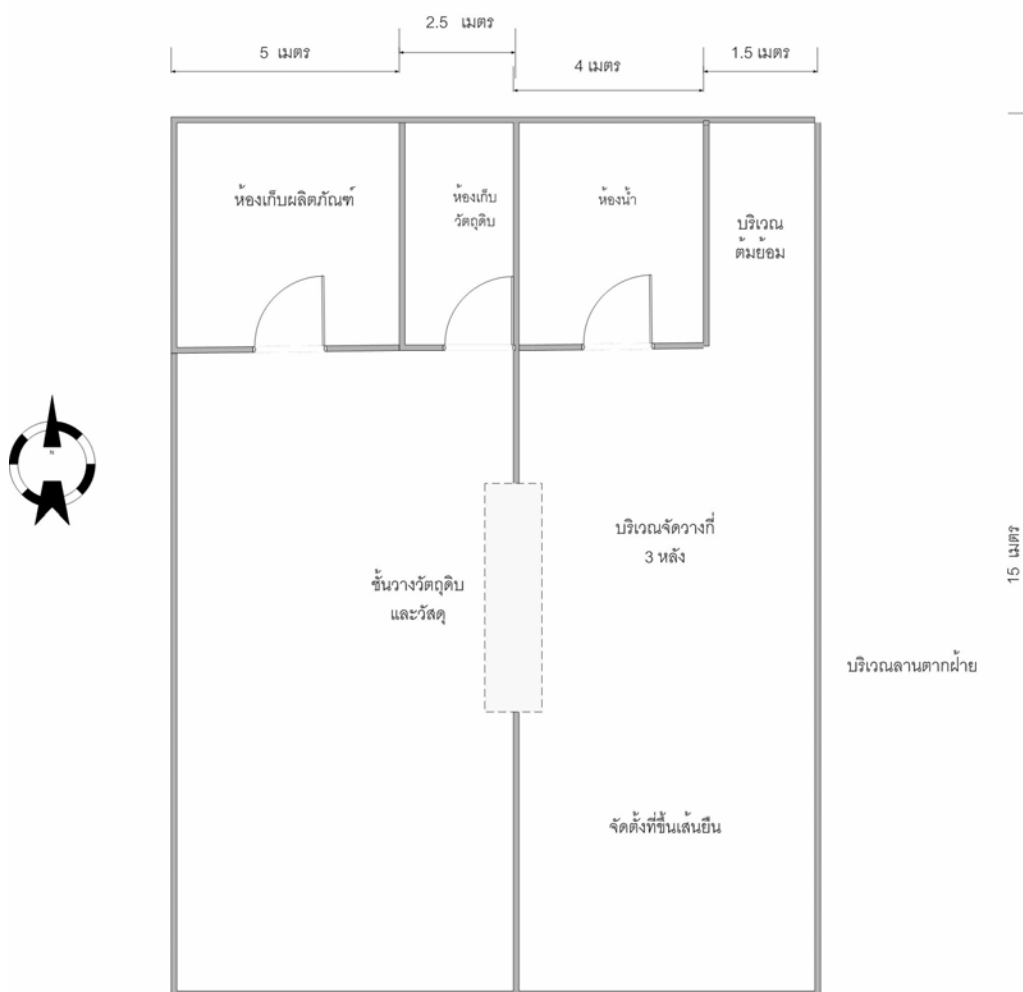


แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนการผลิตของกลุ่มฯ

สภาพและผังของสถานที่ผลิต

โรงเรียนผลิตของกลุ่มฯ จัดสร้างขึ้นในปี 2546 บนพื้นที่ของบิดาของประธานกลุ่มฯ โดยเสียค่าใช้จ่ายในการจัดสร้างทั้งสิ้น 100,000 บาท บริเวณโรงเรียนตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของที่พักอาศัย แบ่งพื้นที่ใช้สอยออกเป็นหลายส่วน ได้แก่ ด้านทิศเหนือของโรงเรียนประกอบด้วยห้องแสดงสินค้าของกลุ่มฯ ซึ่งมีขนาด 5 x 5 เมตร โดยจะใช้เก็บผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของกลุ่มฯ ด้านข้างติดกับห้องเก็บวัตถุดิบ ซึ่งเป็นวัตถุดิบประเภทฝ้ายชนิดต่างๆ ถัดไปเป็นห้องน้ำที่ตั้งติดกับสวนของโรงทอ และทางด้านทิศตะวันออกของห้องน้ำจะเป็นพื้นที่สำหรับต้มย้อมสีฝ้าย

บริเวณโรงทอได้แบ่งการใช้พื้นที่เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนหนึ่งใช้จัดวางกี่ทอผ้าจำนวน 3 หลังซึ่งเป็นของสมาชิก อีกส่วนหนึ่งได้จัดวางที่ขึ้นเส้นยืน นอกจากนี้ยังมีการใช้ประโยชน์พื้นที่ทางด้านทิศตะวันออกของโรงทอสำหรับตากฝ้ายหลังการย้อมสี และด้านทิศตะวันตกของโรงทอเป็นอาคารเอนกประสงค์ อีกทั้งยังใช้เป็นที่พักผ่อน ซึ่งเป็นทรัพย์สินของครอบครัวประธานที่ได้จัดสร้างก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 4)



แผนภาพที่ 4 ผังสถานประกอบการ