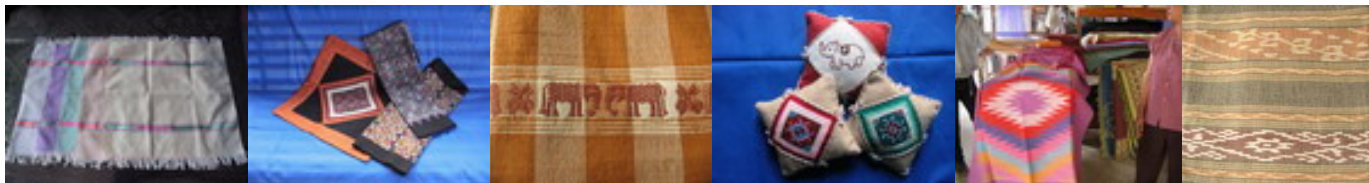


วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านเมืองปอน



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

ดร. ไพรัช กาญจนการุณ^{3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

พีชมงคล สิงกุล^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พิมพ์พิมล แก้วมณี^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่นๆ

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดี และได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เอื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	3
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2 สาธารณูปโภค	15
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	16
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	17
2.3.1 สภาพทางสังคม	17
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	18
2.4 ทู่นทางสังคมและภูมิปัญญาชาวบ้านของประชากรในหมู่บ้าน	18
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	19
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	19
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	19
2.3.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	19
2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน	20
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	21
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	21
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.1.2 สถานที่ตั้ง	21
3.1.3 ผู้นำกลุ่มคนสำคัญ	22
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	22
3.3 บทบาทของกลุ่มฯต่อชุมชน	23
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	23
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	23
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กร	25
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	25
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	27
4.1 ผลิตภัณฑ์	27
4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	27
4.2.1 การบริหารการผลิต	27
4.2.2 การวางแผนการผลิต	27
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	29
4.3.1 วัตถุดิบ	29
4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	29
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	30
4.3.4 โรงเรือน	30
4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	31
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	31
4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	31
4.4.2 การจ้างงาน	32
4.5 ต้นทุน และผลตอบแทน	32
4.6 กรรมวิธีการผลิต	33
4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	34
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	34
4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	34
4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	35
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	35

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	35
4.11.2 ความต้องการของกลุ่มฯ	35
บทที่ 5 การตลาด	37
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	37
5.1.1 การบริหารการตลาด	37
5.1.2 การวางแผนการตลาด	37
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	37
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	38
5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	38
5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์	38
5.4 ราคาและการตั้งราคา	38
5.5 การส่งเสริมการขาย	39
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	39
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	39
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	40
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	40
5.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	40
บทที่ 6 การเงิน	41
6.1 การบริหารการเงิน	41
6.1.1 การบริหารการเงิน	41
6.1.2 การวางแผนการเงิน	41
6.2 แหล่งเงินทุน	41
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	42
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	42
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	43
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	45
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	45
6.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 7 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มฯ	47
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	47
7.1.1 จุดแข็ง	47
7.1.2 จุดอ่อน	47
7.1.3 โอกาส	48
7.1.4 ข้อจำกัด	48
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	48
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร	48
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	48
7.2.3 ศักยภาพการผลิต	49
7.2.4 ศักยภาพการตลาด	49
7.2.5 ศักยภาพการเงิน	50
บทที่ 8 บทสรุป	53
8.1 สรุปผลการศึกษา	53
8.1.1 การจัดการองค์กร	53
8.1.2 การผลิต	54
8.1.3 การตลาด	56
8.1.4 การเงิน	57
8.2 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	58
8.2.1 การจัดการองค์กร	58
8.2.2 การผลิต	59
8.2.3 การตลาด	59
8.2.4 การเงิน	59
เอกสารอ้างอิง	60
ภาคผนวก ก รูปภาพ	
ภาคผนวก ข การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านเมืองปอนจำแนกตามช่วงอายุ	17
ตารางที่ 2.2 ระดับชั้นการศึกษานักเรียนบ้านเมืองปอน ปี 2546	17
ตารางที่ 3.1 คณะกรรมการกลุ่มฯ	24
ตารางที่ 3.2 แหล่งให้การสนับสนุนกลุ่มฯ	26
ตารางที่ 4.1 ปริมาณการผลิต ปี 2541 – 2546	28
ตารางที่ 4.2 การจัดหาวัตถุดิบ	29
ตารางที่ 4.3 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือนผลิต	31
ตารางที่ 4.4 แรงงานและการจ้างงาน	32
ตารางที่ 5.1 การตั้งราคาของกลุ่มฯ	39
ตารางที่ 6.1 การระดมทุนของกลุ่มฯ	42
ตารางที่ 7.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์เสื้อไตชาย	49
ตารางที่ 7.2 ศักยภาพทางการเงิน	50

สารบัญแผนภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ โดยสังเขป	21
แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร	25
แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ	28
แผนภาพที่ 4.2 กรรณวิธีการผลิต	34
แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม	38
แผนภาพที่ 8.1 กรรณวิธีการผลิต	55

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ในภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOP เพิ่มขึ้น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ

ละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้ผู้ที่ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 5 ดาว เพียงร้อยละ 10 ที่มียอดขายที่น่าพอใจ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ผลิตสินค้าในชุมชนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน คือ ระบบการจัดการที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักในการจำหน่ายสินค้าในอนาคต (ฐานเศรษฐกิจ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์] [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm))

แม้ธุรกิจชุมชนในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วงที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของธุรกิจในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้สินค้าชุมชนได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิต การกำหนดราคา และการจัดการองค์กร เป็นต้น (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

รายงานนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านเมืองปอน ซึ่งรวมตัวกันขึ้นเพื่อผลิตเสื้อผ้าของชาวไทยใหญ่ อันมีรูปแบบและวิธีการตัดเย็บที่มีเอกลักษณ์ของตนเอง บ่งบอกถึงวัฒนธรรมไทยใหญ่ได้อย่างชัดเจน นับเป็นจุดเด่นของกลุ่มฯ ที่ควรรักษาไว้ ควบคู่ไปกับการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งอาจทำให้กลุ่มฯ สามารถขยายช่องทางการตลาดออกนอกชุมชนได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการพัฒนารูปร่างของกลุ่มฯ ไปพร้อมๆ กับการอนุรักษ์สืบสานภูมิปัญญา ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของ กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านเมืองปอน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหา ขจัดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าที่บ้านเมืองปอน หมู่ 1 ตำบลเมืองปอน อำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเมืองปอน ตำบลเมืองปอน อำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มทอผ้าบ้านเมืองปอน เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่ส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น และมีความต้องการเข้าร่วมโครงการเพื่อนำความรู้และข้อเสนอแนะที่ได้รับมาปรับใช้พัฒนาธุรกิจของตนเอง อีกทั้งมีความใฝ่เรียนรู้และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่เน้นการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

- 1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์
- 2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร
- 3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต
การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

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

2. ต้นทุนต่อหน่วย

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

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

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

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

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

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

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

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วย
ประกอบการแต่ละราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

$$\text{ยอดขายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย}$$

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี}) \times 100$$
3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= (\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times 100$$
4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$
5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้าน การบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) **อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)** ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉบับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

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

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)

$$= CA - CL \quad (\text{บาท})$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่ง

ประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

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

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$
2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

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

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

$$= \text{EBIT} / [I + (\text{เงินเดือน} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนรวม})] \quad (\text{เท่า})$$

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

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

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

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

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

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

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

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

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

(Price to Earning Ratio)

= ราคาตลาดต่อหุ้น / กำไรสุทธิต่อหุ้น (เท่า)

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

= (เงินปันผลต่อหุ้น / ราคาตลาดต่อหุ้น) x 100%

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

= กำไรจากการดำเนินงาน / จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต (บาท/คน)

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ = เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป
+ เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า
+ เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต
- เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ (2546: 39-46) ได้อธิบายความเป็นมาและให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ small and micro community enterprise) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง สำหรับ “ทุน” ในที่นี้ตามความหมายที่เสรี พงศ์พิศ ให้ไว้ว่า ไม่ได้หมายถึงเพียงแต่เงินอย่างเดียว แต่รวมถึง ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. วิเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล

6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ

7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญาพลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ทวิคูณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารย์พงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน โดย “ทุน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) นั้นรวมถึงทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นเครื่องมือ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากรความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการ

ลดรายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง จากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน

2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย

3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน

4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว
- 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน
- 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย
- 4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีความเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเชื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน

7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่ต้องใช้ทุนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน ยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิตและการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิตยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของชุมชนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจและวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดังกล่าวอย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านเมืองปอน ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 ตำบลเมืองปอน อำเภอขุนยวม จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่ริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 108 ห่างจากตัวอำเภอขุนยวมประมาณ 12 กิโลเมตร ห่างจากตัวเมืองแม่ฮ่องสอนประมาณ 70 กิโลเมตร

อาณาเขตติดต่อ ตำบลเมืองปอน

ทิศเหนือ ติดต่อกับตำบลแม่เงา และตำบลขุนยวม อำเภอขุนยวม

ทิศใต้ ติดต่อกับ ตำบลแม่โก อำเภอแม่ลาน้อย

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ ตำบลขุนยวม และตำบลแม่ยวมน้อย อำเภอขุนยวม

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ ตำบลแม่กิ๋ อำเภอขุนยวม

พื้นที่ส่วนใหญ่ของหมู่บ้านมีลักษณะเป็นภูเขาและป่าไม้ มีที่ราบในบริเวณลุ่มน้ำปอนสำหรับอยู่อาศัยและทำการเกษตร ปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ มีแหล่งน้ำธรรมชาติคือ แม่น้ำปอน สำหรับอุปโภคและบริโภค ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่มีน้ำไหลตลอดปี

2.1.2 สาธารณูปโภค

การคมนาคม บ้านเมืองปอน มีทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 108 ผ่านนอกหมู่บ้าน ซึ่งเป็นถนนที่ใช้ในการคมนาคมติดต่อระหว่างอำเภอต่างๆ ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน และจังหวัดอื่นๆ ได้

น้ำกินน้ำใช้ มีแหล่งน้ำกินน้ำใช้ จากบ่อน้ำตื้น ระบบประปาหมู่บ้าน และบ่อบาดาล เพียงพอตลอดปี (จากข้อมูล จปฐ. 2547)

ไฟฟ้า มีไฟฟ้าของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ครอบคลุมครัวเรือน (จากข้อมูล กชช. 2 ค. ปี 2546)

การโทรคมนาคม มีโทรศัพท์หมายเลขพื้นฐาน โทรศัพท์ไร้สาย(GSM) มีระบบสัญญาณดาวเทียมสามารถรับสัญญาณได้ครอบคลุมสถานี

สถานพยาบาล มีสถานเฝ้าระวังให้บริการในพื้นที่ มีเจ้าหน้าที่สาธารณสุขประจำการ จำนวน 2 คน

โรงเรียน มีโรงเรียนขยายโอกาส คือ โรงเรียนชุมชนบ้านเมืองปอน เปิดสอนในระดับ อนุบาล 1 ถึง มัธยมศึกษาปีที่ 3 มีครูประจำการ จำนวน 10 คน มีครูอัตราจ้าง จำนวน 1 คน มีนักการภารโรง จำนวน 2 คน

สถาบันการเงิน ไม่มี

สถานที่ราชการ มีสถานที่ราชการที่ตั้งอยู่ภายในหมู่บ้านเมืองปอน 3 แห่ง ดังนี้

- (1) องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน
- (2) สถานีอนามัยบ้านเมืองปอน
- (3) โรงเรียนชุมชนบ้านเมืองปอน

ร้านค้า รวมถึงตลาด และสถานีบริการน้ำมัน

มีร้านค้าขายของชำ	จำนวน 8 ร้าน
มีตลาดประจำหมู่บ้าน	จำนวน 1 แห่ง
มีสถานีบริการน้ำมัน	จำนวน 1 แห่ง

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านเมืองปอน คำว่า “ปอน” มาจากคำว่า “พร” บ้านเมืองปอนแต่เดิมอยู่ทางทิศตะวันตกของลำน้ำปอน ตั้งอยู่ตรงเชิงเขาตอยเวียง มีนายน้อยสี เป็นหัวหน้าหมู่บ้าน ต่อมา มีชาวพม่ากลุ่มหนึ่ง นำโดยนายธรรมะ และนายปิ๊ะ ได้มาชักชวนให้นายน้อยสี และชาวบ้านที่เป็นผู้ชายเข้าไปเป็นพรรคพวกของตนเพื่อไปโจมตีนครพิงค์ (จังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบัน) แต่นายน้อยสีและพรรคพวกไม่ยอมร่วมมือด้วย ทำให้นายธรรมะและนายปิ๊ะโกรธมาก ถึงกับขู่ว่าจะพาพรรคพวกมาโจมตีบ้านเมืองปอนให้ได้ นายน้อยสีเห็นว่า ถ้าตั้งรับอยู่ที่เดิมอาจจะเสียพม่าได้โดยง่ายจึงได้ปรึกษารื้อกับชาวบ้าน โดยมีนายตีบ นายน้อยสุข จอแงมน จอกริน จอจตัน จอจมุหรีง จอจสิริ จอจแอ จอจกี และน้อยเมืองซอนเป็นผู้ช่วย ได้ทำการตกลงว่าจะย้ายเมืองปอนขึ้นไปอยู่บนดอยเวียง เพราะลักษณะของดอยเวียงเป็นภูเขาสูง เหมาะแก่การตั้งรับข้าศึก หลังจากย้ายหมู่บ้านแล้ว ก็ได้วางแผนป้องกันหมู่บ้านโดยทำกับดักต่างๆ เช่น ป้อมหิน ป้อมหนาม ป้อมทรายคั่ว ป้อมปืนต่างๆ ดังนั้นเมื่อพม่ายกพวกมาจริงๆ จึงไม่สามารถตีเมืองปอนได้

ต่อมาเจ้านครพิงค์ทรงทราบข่าวที่ชาวเมืองปอนชนะพม่า จึงได้ส่งทูตมานำเอาผู้นำหมู่บ้านลงไปนครพิงค์ มีนายน้อยสี นายจอมอน และนายจอแง แล้วทรงแต่งตั้งให้นายน้อยสีเป็นพระยาไพศาล ให้นายจอมอน จอจมุหรีง และจอจแอ เป็นนายร้อยรองจากพระยาไพศาล แล้วให้กลับมาปกครองเมืองปอนต่อไป ต่อมาอีก 5 เดือนหลังจากฤดูเก็บเกี่ยวผ่านไป พระยาไพศาลได้ปรึกษารื้อกับชาวบ้านว่าทำเลที่ตั้งของดอยเวียงเป็นดอยสูง ทำให้ยากลำบากแก่การประกอบอาชีพ และขาดแคลนน้ำ และอีกประการหนึ่งไม่มีข้าศึกมารุกรานอีก จึงตกลงกันย้ายหมู่บ้านลงมาตั้งทางทิศตะวันตกของลำน้ำปอน คือ หมู่บ้านเมืองปอน ในปัจจุบันนี้

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านเมืองปอนมีประชากร จำนวน 684 คน เป็นชาย 346 คน เป็นหญิง 338 คน มีจำนวนครัวเรือน จำนวน 202 ครัวเรือน เฉลี่ยประชากรต่อ 1 ครัวเรือน จำนวน 3.38 คน (ตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านเมืองปอนจำแนกตามตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)
น้อยกว่า 1 ปีเต็ม	0	0	0
1 ปีเต็ม-2 ปี	2	0	2
3 ปีเต็ม-5 ปี	5	6	11
6 ปีเต็ม-11 ปี	19	21	40
12 ปีเต็ม-14 ปี	5	3	14
15ปีเต็ม-17 ปี	11	13	24
18 ปีเต็ม-49 ปี	190	171	361
50 ปีเต็ม-60 ปีเต็ม	48	49	97
มากกว่า 60 ปีเต็มขึ้นไป	66	69	135
รวมทั้งหมด	346	338	684

ที่มา: ข้อมูล จปฐ. ปี 2547

จากข้อมูล กชช. 2 ค. ปี 2546 ส่วนใหญ่นักเรียนในหมู่บ้านกำลังศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษาตอนต้น (ป.1 – ป.3) จำนวน 62 คน รองลงมาได้แก่มัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 25 คน (ตารางที่ 2.2)

ประชากรในหมู่บ้านที่จบการศึกษาภาคบังคับหรือสูงกว่า ซึ่งไม่ได้เรียนต่อแล้วโดยส่วนมากจบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า และยังมีผู้ไม่รู้หนังสือ จำนวน 3 คน

ตารางที่ 2.2 ระดับชั้นการศึกษานักเรียนบ้านเมืองปอน ปี 2546

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)
ก่อนประถมศึกษา	7
ประถมศึกษาปีที่ 1 – 3	62
มัธยมศึกษาตอนต้นหรือเทียบเท่า	3
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	25
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	8
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	4

ที่มา: ข้อมูล กชช. 2 ค. ปี 2546

การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน

(1) กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ราษฎรประจำหมู่บ้าน ได้รวมตัวกันก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2532 เพื่อช่วยเหลือครอบครัวที่สมาชิกถึงแก่กรรม โดยมีคณะกรรมการบริหารกลุ่มและระเบียบที่ตกลงกันเองในหมู่บ้าน

(2) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป็นการรวมตัวกันของสตรีในหมู่บ้าน โดยจัดตั้งกลุ่มร่วมกับทางราชการ เมื่อปี พ.ศ. 2539 มีคณะกรรมการบริหารกลุ่มและระเบียบข้อบังคับที่ชัดเจน ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มจำนวน 76 คน มีเงินสะสมสะสม จำนวน 156,000 บาท โดยฝากไว้กับบัญชีธนาคารกรุงไทย สาขาขุนยวม

(3) กลุ่มตัดเย็บเสื้อโต เป็นการรวมตัวกันของสมาชิกในหมู่บ้าน เมื่อปี พ.ศ. 2542 ร่วมกันผลิตเสื้อโตชายหญิง โดยนำเอาวัฒนธรรมประเพณีของหมู่บ้านมาประยุกต์เพื่อการอุตสาหกรรม ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 33 คน

(4) กลุ่มจักสาน เป็นการรวมตัวกันของกลุ่มพ่อบ้านในชุมชน เมื่อปี 2542 ร่วมกันผลิต กุบไต โคมไฟ กล้องทึชชู โดยใช้เวลารว่างจากการประกอบอาชีพทางการเกษตร ผลิตภัณฑ์แฝงไว้ด้วยขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมของชาวไทยใหญ่ ปัจจุบันมีสมาชิก จำนวน 12 คน

(5) กลุ่มแปรรูปอาหาร เป็นการรวมตัวกันของกลุ่มสตรีแม่บ้าน เมื่อปี พ.ศ. 2541 ร่วมกันผลิต ถั่วทอด สมุนไพร ชาลาเปา กลัวยาบ โดยใช้เวลาว่างจากการประกอบอาชีพทางการเกษตรสามารถจำหน่ายเป็นรายได้เสริมแก่ครอบครัว และได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากทางราชการ

2.3.2 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

อาชีพโดยทั่วไปของประชากรบ้านเมืองปอนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการเกษตรกรรม ทั้งปลูกพืช (ข้าว ถั่วเหลือง พริก กระเทียม) เลี้ยงสัตว์ (ไก่ สุกร วัว) รับจ้าง รับราชการ และมีอาชีพเสริมจากการทำงานด้านหัตถกรรม เช่น จักสาน กุบไต โคมไฟ เย็บเสื้อผ้าโต แปรรูปอาหาร โดยคนในครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยไม่ต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อคน จำนวน 186 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 92.1 (ข้อมูล จปฐ. ปี 2547)

อัตราค่าจ้างในภาคเกษตร ชายวันละ 100 บาท หญิงวันละ 100 บาท อัตราค่าจ้างนอกภาคเกษตร ชายวันละ 100 บาท หญิงวันละ 80 บาท ยกเว้นงานฝีมือ เช่น ช่างไม้ ช่างปูน (หัวหน้าช่าง)

ลักษณะการถือครองที่ดิน ในส่วนที่อยู่อาศัย ส่วนใหญ่มีเอกสารสิทธิ์ เช่น โฉนด นส.3ก และ นส.3 ที่ดินทำกิน ส่วนใหญ่มีเอกสารสิทธิ์ เช่น นส.3

2.4 ทูทางสังคมและภูมิปัญญาท้องถิ่น

บ้านเมืองปอน มีโบราณสถานโบราณวัตถุ ดังนี้

- (1) พระธาตุเจดีย์ ตั้งอยู่บริเวณโรงเรียนชุมชนบ้านเมืองปอน เป็นโบราณวัตถุที่สำคัญของหมู่บ้าน
- (2) พระธาตุเจดีย์ ตั้งอยู่ที่วัดดอยกองมูเหนือ ผู้สร้างคือ ปู่ขุน ปัจจุบันได้มีลูกหลานเป็นผู้ดูแล มีพระมาจำพรรษาเรื่อยมา

ปูชนียบุคคลและภูมิปัญญาท้องถิ่น

- (1) นายเหม่ก๊ะ สุขสำราญ อายุ 60 ปี มีความสามารถในการทำงานด้านศิลปะ เช่น แกะลายดอก ทำพานชอย มุขศาลาการเปรียญ มุขพระพุทธรูป พระอุโบสถ
- (2) นายหม่องจิ่ง สายบัว อายุ 62 ปี มีความสามารถในการทำตำซอน(ตุ่ง) แบบต่างๆ ที่ใช้ในการฉอมหอมโก๋จา (ถวายทานผู้ที่ล่วงลับไปแล้ว) ของชาวไทยใหญ่
- (3) นางผกากรอง จันทรเทพศรี อายุ 59 ปี มีความสามารถในการเย็บ ปักลวดลายบนเสื้อแบบไทยใหญ่ (เสื้อไต)

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

หมู่บ้านได้รับความช่วยเหลือจากหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เช่นความช่วยเหลือทางด้านการพัฒนาสาธารณูปโภคจากองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน การสนับสนุนด้านเกษตรกรรมจากสำนักงานเกษตรอำเภอขุเมยวม เป็นต้น

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ด้านโครงสร้างพื้นฐาน

บ้านเมืองปอน มีการเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบน้ำดื่ม น้ำใช้ ถนน ไฟฟ้า การสื่อสาร มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ แต่ยังคงรักษาประเพณีและวัฒนธรรมเป็นอย่างดี

การรวมกลุ่มทางสังคม

บ้านเมืองปอน มีการรวมกลุ่มเพื่อเป็นประโยชน์ในการป้องกันและแก้ไขปัญหาสังคมของชุมชนเอง เช่น กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ของราษฎรในหมู่บ้าน สามารถแก้ไขปัญหาทางสังคมได้ด้วยตนเองและยั่งยืน

ด้านเศรษฐกิจ

บ้านเมืองปอน มีการรวมกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจของชุมชนอย่างต่อเนื่อง เช่น กลุ่มจักสาน กลุ่มตัดเย็บเสื้อไต ซึ่งในหมู่บ้านมีจำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มแปรรูปอาหาร ซึ่งสามารถแก้ปัญหาเรื่องรายได้ของชุมชนได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งสามารถมีตัวชี้วัดจากเกณฑ์จปฐ.อย่างเด่นชัด

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ด้านโครงสร้างพื้นฐาน

บ้านเมืองปอน มีปัญหาด้านการจัดหาที่ทิ้งขยะมูลฝอยของชุมชน ระบบการสื่อสารไม่ทั่วถึง และขาดแคลนน้ำเพื่อการเกษตรในฤดูแล้ง (เฉพาะพื้นที่สูง)

การแก้ไข

- (1) ครวเรือนของแต่ละบ้าน ได้กำจัดขยะโดยการเผาในที่ของตนเอง และการฝังกลบขยะ

(2) ระบบชลประทาน ได้แก้ไขโดยการปลูกพืชทนแล้งและใช้น้ำน้อย

ด้านสังคมและเศรษฐกิจพบว่าไม่มีปัญหาแต่อย่างใด

2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน

บ้านเมืองปอนมีระดับการพัฒนา อยู่ในก้าวหน้าระดับ 1 (จากข้อมูล กชช.2 ค.) มีแผนพัฒนาหมู่บ้าน ยุทธศาสตร์พัฒนาตำบล ยุทธศาสตร์อำเภอ มีทรัพยากรเพียงพอต่อการพัฒนาชุมชน

ปัจจุบันบ้านเมืองปอน เป็นหมู่บ้านพัฒนาเพื่อการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ มีนักท่องเที่ยวแวะชมและพักในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลดอกบัวตองบานบนดอยแม่อุคค (ช่วงเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม ของทุกปี)

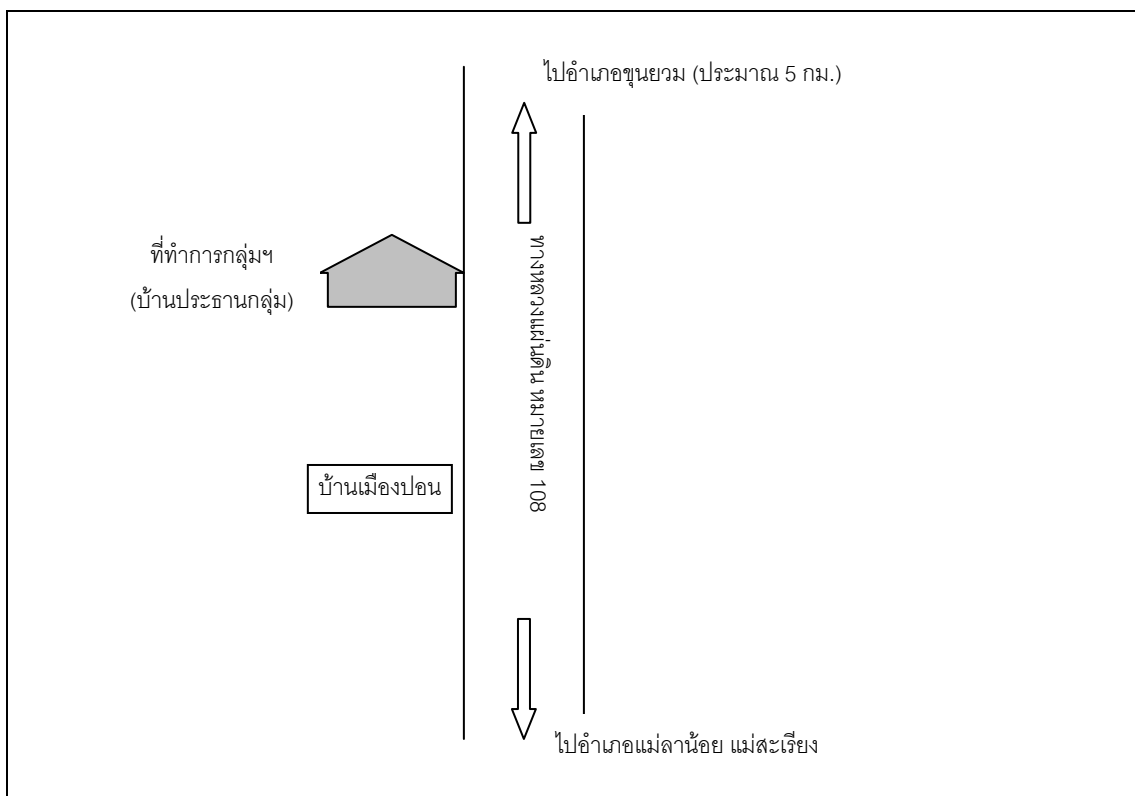
บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ
กลุ่มตัดเย็บเสื้อโตเมืองปอน

3.1.2 สถานที่ตั้ง
ตั้งอยู่ที่ 130/1 หมู่ที่ 1 ตำบลเมืองปอน อำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน รหัสไปรษณีย์ 58140
โทรศัพท์ 0-5364-068 หรือ 0-1961-9651



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งกลุ่มฯ โดยสังเขป

3.1.3 ผู้นำกลุ่มคนสำคัญ

(1) นางซอสดดา สุป็นธรรม ประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 สถานภาพสมรส มีบุตร 2 คน ปัจจุบันอายุ 45 ปี

บทบาทในกลุ่ม ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ บริหารจัดการกลุ่มตั้งแต่การวางแผน การตลาด การติดต่อกับหน่วยงานราชการและเอกชน การออกร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การออกแบบลวดลายของผลิตภัณฑ์ และการกำกับดูแลสมาชิกให้ปฏิบัติตามระเบียบของกลุ่มฯ

(2) นางสุวีณา พวงสุวรรณ รองประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 7 สถานภาพสมรส ปัจจุบันอายุ 49 ปี

บทบาทในกลุ่ม ทำหน้าที่รองประธานกลุ่มฯ ประสานการดำเนินงานภายในกลุ่มแทนประธานฯ ในขณะที่ประธานติดต่อกับภายนอกหมู่บ้าน

(3) นางสมพร กอบทวิกุลส ทรัพย์ญิกกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 7 สถานภาพสมรส ปัจจุบันอายุ 43 ปี

บทบาทในกลุ่ม ทำหน้าที่ทรัพย์ญิกกลุ่มฯ ควบคุมระบบบัญชีของกลุ่ม ทั้งในด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต การจำหน่าย สวัสดิการของสมาชิกกลุ่ม

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่มฯ

แต่เดิมชาวบ้านเมืองปอนซึ่งสืบเชื้อสายชาวไทยใหญ่ (ไต) เรียนรู้การตัดเย็บเสื้อผ้าแบบชาวไตจากบรรพบุรุษจากการตัดเย็บเพื่อสวมใส่เป็นการตัดเย็บเพื่อจำหน่ายให้แก่ชาวพื้นเมืองในจังหวัดแม่ฮ่องสอนและขยายการจำหน่ายจนกลายเป็นของที่ระลึกขึ้นชื่อของจังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งการตัดเย็บเสื้อผ้าไตเป็นอาชีพเสริมของแม่บ้านและสตรีชาวเมืองปอนมานานหลายปีแล้ว ต่อมาหน่วยงานภาครัฐได้เข้ามาสนับสนุนให้จัดตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อประโยชน์ของชาวบ้านจากการสนับสนุนและส่งเสริมจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าไต บ้านเมืองปอน ได้รวมตัวกันขึ้นของกลุ่มสตรี เมื่อปี 2542 ตามคำแนะนำขององค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน มีสมาชิกแรกตั้ง จำนวน 24 คน โดยเริ่มแรกมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อขอกู้เงินงบประมาณพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนขององค์การบริหารส่วนตำบลจำนวน 150,000 บาท ซึ่งเป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย มีระยะเวลาผ่อนชำระ 5 ปี และมีวัตถุประสงค์อื่นๆ คือ

- (1) เพื่อให้สมาชิกมีรายได้เสริมในครอบครัว
- (2) เพื่อนำประเพณีวัฒนธรรมมาแปรรูปถ่ายทอดให้แก่คนทั่วไป
- (3) เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเอง และมีการสร้างงาน

กลุ่มฯ มีการระดมทุนเมื่อแรกตั้งจากสมาชิกจำนวน 500 บาทต่อหุ้นต่อคน โดยมีกิจกรรมการผลิตเสื้อผ้าเพื่อจำหน่าย มี 2 รูปแบบได้แก่ เสื้อผ้าชาย และเสื้อผ้าหญิง นอกจากกิจกรรมการผลิต ในปี 2545 กลุ่มฯ ได้ดำเนินการกิจกรรมออมทรัพย์ โดยกำหนดให้สมาชิกออมเงิน 30 บาทต่อคนต่อเดือน โดยเงินออมทรัพย์ของ

กลุ่มฯ จะให้สมาชิกกู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาทต่อเดือน จำกัดวงเงินให้กู้ไม่เกินคนละ 5,000 บาท และต้องชำระคืนภายใน 6 เดือน

การรวมกลุ่มช่วยส่งผลดีต่อสมาชิกในแง่การขยายช่องทางจัดจำหน่ายหรือยอดการผลิต จากเดิมซึ่งแต่ละคนต่างมีคำสั่งซื้อของตนอยู่แล้วให้มีมากขึ้น อีกทั้งสมาชิกยังกำหนดข้อตกลงเรื่องราคาสินค้าเพื่อลดปัญหาการขายตัดราคากันเองภายในหมู่บ้าน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งเสื้อไ้โตะหญิงและชาย หลายขนาด ทั้ง S M L และ XL อีกทั้งมีการพัฒนามาโดยลำดับ จนสามารถประยุกต์รูปแบบเสื้อไ้โตะหญิงให้ทันสมัย และได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 3 ดาว ในปี พ.ศ. 2546 แต่ในปัจจุบัน กลุ่มฯ จะมีการผลิตร่วมกันเฉพาะเสื้อไ้โตะชาย ส่วนเสื้อไ้โตะหญิงจะรับคำสั่งซื้อในส่วนของรายบุคคล แต่อย่างไรก็ตามเสื้อไ้โตะที่ผลิตจากบ้านเมืองปอนจะนำป้ายฉลากชื่อกลุ่มเย็บติดไว้เป็นเครื่องหมายการค้าเดียวกัน

ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่มฯ จำนวน 33 คน ผลิตเสื้อไ้โตะออกจำหน่ายนอกชุมชนสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง แม้ว่ากลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ ในพื้นที่ใกล้เคียง

3.3 บทบาทของกลุ่มฯต่อชุมชน

บทบาทสำคัญของกลุ่มฯ คือการเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมอนุรักษ์ประเพณีวัฒนธรรมของชาวไทยใหญ่ ซึ่งเป็นชนพื้นเมืองส่วนใหญ่ของอำเภอขุนยวมให้คงอยู่และเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง อีกทั้งยังช่วยสร้างรายได้ในชุมชนกว่า 33 หลังคาเรือน

กลุ่มฯ ยังมีส่วนช่วยเหลือชุมชนและสนับสนุนงานกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการสนับสนุนทุนทรัพย์

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีการบริหารจัดการกลุ่มฯ ในรูปของคณะกรรมการ วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่ม โดยการจัดประชุมสมาชิก และให้สมาชิกเสนอผู้ที่มีความสามารถทำหน้าที่กรรมการ และจะทำการคัดเลือกโดยการยกมือให้คะแนนในแต่ละตำแหน่ง การทำหน้าที่กรรมการไม่มีค่าตอบแทนจึงยังไม่มีมีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการ แต่ได้มีการประชุมเพื่อให้สมาชิกคัดเลือกกรรมการตามวาระ

ตารางที่ 3.1 คณะกรรมการกลุ่มฯ

ที่	ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	สถานภาพ	ระดับ การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่
1	นางช่อลัดดา สุปนธรรม	45	สมรส	มศ.3	ประธาน	บริหารกิจกรรมกลุ่ม
2	นางสุวิณา วงศ์สุวรรณ	49	สมรส	ป.7	รองประธาน	ช่วยประธานบริหารกลุ่ม
3	นางส่วงวรรณ ตาคำ	38	สมรส	ป.7	เลขานุการ	เรียกประชุมกลุ่มและจดบันทึกการประชุม
4	นางสมพร กอบทวีคุณ	43	สมรส	ป.7	เหรัญญิก	จัดทำบัญชีรับจ่ายเงิน
5	นางมาลา ศรีสกุลไพร	38	สมรส	ป.7	ประชาสัมพันธ์	ประสานหน่วยงานราชการและเอกชน
6	นางพัชราภรณ์ เขียวโสภา	37	สมรส	ป.7	กรรมการ	ทำหน้าที่ตามที่กลุ่มฯมอบหมาย
7	นางเนาวรัตน์ ณ เชียงใหม่	45	สมรส	ป.6	กรรมการ	
8	นางจันทร์เพ็ญ เทียมอ้าย	44	สมรส	ป.7	กรรมการ	

ที่มา: จากการสำรวจ

เนื่องจากกิจการของกลุ่มฯ มีขนาดเล็ก การบริหารจัดการจึงไม่ยุ่งยากซับซ้อน กรรมการแต่ละคนมีหน้าที่ไม่มาก โดยประธานกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการบริหารกลุ่มฯ โดยหลังจากรับทราบข่าวสารการออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้า และประสานต่อไปยังรองประธานและคณะกรรมการซึ่งทำหน้าที่เปรียบเสมือนหัวหน้าสายการผลิต รับผิดชอบกระจายการผลิตและรวบรวมผลผลิต ให้ฝ่ายการตลาด(ประธาน) นำออกจำหน่าย หลังจากจำหน่ายแล้วเสร็จจึงนำเงินส่งต่อให้คณะกรรมการลงรายการบัญชีต่อไป

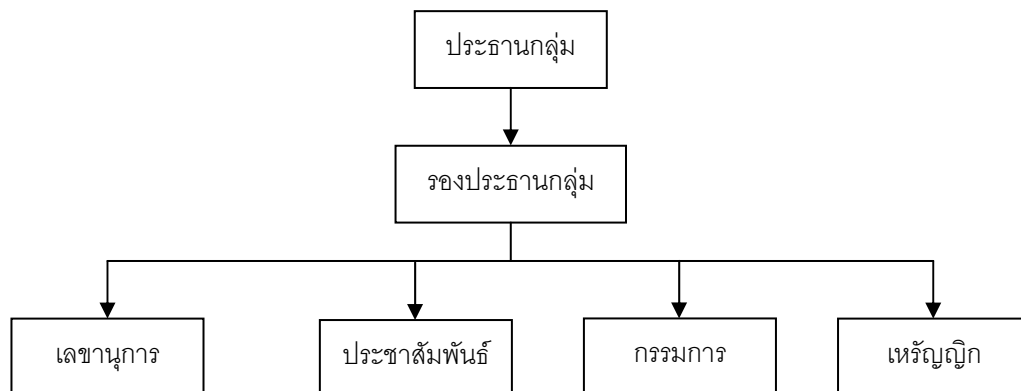
ระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ

1. สมาชิกต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า คนละ 500 บาท
2. สมาชิกต้องหักเงินรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เข้ากลุ่มฯ อัตราร้อยละ 1
3. สมาชิกคนใดต้องการออกจากการเป็นสมาชิก ต้องได้รับการลงมติเห็นชอบจากคณะกรรมการจำนวน 2 ใน 3 และต้องไม่มีภาระหนี้สินผูกพันกับกลุ่มฯ
4. ห้ามสมาชิกขายสินค้าต่ำกว่าราคาในกลุ่มฯ โดยการกำหนดราคาให้เป็นไปตามข้อตกลงในที่ประชุมกลุ่มฯ เท่านั้น

กลุ่มฯ จะจัดการประชุมสมาชิกและคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ตามวาระที่มีความสำคัญ เช่น การคัดเลือกคณะกรรมการ การได้รับใบสั่งสินค้าจากลูกค้าเพื่อมอบให้สมาชิกดำเนินการตัดเย็บ การสรุปบัญชีกลุ่ม เป็นต้น แต่ไม่ได้กำหนดเป็นเวลาไว้เป็นที่แน่นอน

กลุ่มฯ วางแผนจะดำเนินการจัดการบริหารกลุ่มฯ ให้ชัดเจนมีบทบาทตามตำแหน่งมากขึ้นพร้อมกับจะดำเนินการขยายการผลิต การตลาดภายนอกท้องถิ่น และขอรับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน รวมทั้งขอรับการสนับสนุนวิชาการจากหน่วยงานราชการภายนอกตำบล ส่วนการขอรับมาตรฐาน มผช. ขณะนี้อยู่ในระหว่างการดำเนินการคาดว่าจะได้รับการรับรองในอนาคตต่อไป

โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มแสดงดังแผนภาพต่อไปนี้



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร

3.4.2 ปัญหาการจัดองค์กร

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์พบว่า

(1) บทบาทหน้าที่คณะกรรมการยังต้องมีการทบทวนและปรับปรุง เนื่องจากการตัดสินใจผลิตในนามกลุ่มฯ ขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ เป็นส่วนใหญ่ อีกทั้งในระยะหลังประธานกลุ่มฯ มีภารกิจส่วนตัวมาก ไม่มีเวลาในการบริหารจัดการกลุ่มฯ เท่าที่ควรจึงทำให้กลุ่มฯ ไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร

(2) สมาชิกแต่ละรายต่างมีคำสั่งซื้อของตน จึงไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตมากนัก ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญของการรวมกลุ่มฯ เพื่อการออมทรัพย์มากกว่าเนื่องจากเห็นประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมจากการกักเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือเป็นทุนสำรองช่วยเหลือสมาชิก

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานสนับสนุนจากภาครัฐทั้งสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอขุนยวม องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน สำนักงานเกษตรอำเภอขุนยวม และกองทุนชุมชนเพื่อการลงทุนทางสังคม (กองทุน SIF) รายละเอียดดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 แหล่งให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ

ปี พ.ศ.	หน่วยงาน	ความ ช่วยเหลือ	การนำไปใช้ประโยชน์	จำนวนเงิน (บาท)	ระยะเวลา กู้ยืม(ปี)	เงื่อนไขในการ กู้ยืม
2542	องค์การบริหาร ส่วนตำบลเมือง ปอน	เงินกู้	ทุนหมุนเวียน	150,000	5	ปลอดดอกเบี้ย
2545	กรมการพัฒนา ชุมชน	เงินทุน	ทุนหมุนเวียน	75,000	-	ให้เปล่า
2545	SIF	เงินทุน	- ศึกษาดูงาน - ซื้ออุปกรณ์ตัดเย็บ - ทุนหมุนเวียน	108,500	-	ให้เปล่า
2545	เกษตรอำเภอ	เงินทุน	ทุนหมุนเวียน	37,500	-	ให้เปล่า

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ยังคงมีการผลิตในนามกลุ่มฯ คือ เสื้อโตชาย ซึ่งมีหลายขนาดแบ่งเป็น S (เล็ก) M (กลาง) L (ใหญ่) และ XL (ใหญ่พิเศษ) (รูปภาคผนวก ก.)

ในส่วนของเสื้อโตหญิง ในหมู่บ้านยังคงมีการผลิต แต่ไม่ได้นำออกขายในนามกลุ่มฯ เป็น การขาย ในลักษณะขายตรงไปสู่พ่อค้าคนกลางโดยไม่ผ่านกลุ่มฯ และกลุ่มฯ ไม่ได้กำไรจากการขายแต่อย่างใด

4.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

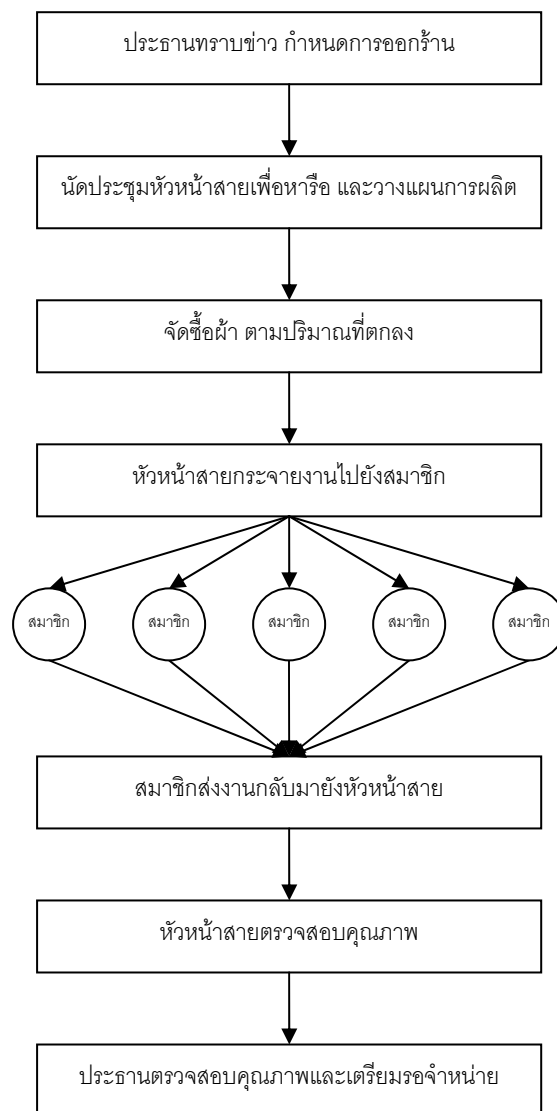
4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ มีการจัดแบ่งผู้รับผิดชอบช่วงการผลิต โดยเมื่อประธานกลุ่มฯ รับทราบกำหนดการขายในการออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าจากหน่วยงานราชการ จะเรียกประชุมเพื่อมอบหมายความรับผิดชอบแก่หัวหน้าสายการผลิต โดยแต่ละรายแบ่งงานเป็น งานสร้างแบบ งานตัด งานเย็บ งานทำกระดุม (แสดงผังแผนภาพที่ 4.1)

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ เป็นการวางแผนในระยะสั้น หลังจากได้ทราบข่าวกำหนดเวลาจัดร้านที่ชัดเจน ประธานกลุ่มฯ และหัวหน้าสายการผลิตเป็นผู้วางแผนร่วมกัน ทั้งนี้จะมีการประมาณวัตถุดิบที่ใช้ และระยะเวลาการผลิต โดยการวางแผนขึ้นอยู่กับสถานที่ขายและจำนวนวันที่จะไปขาย บนพื้นฐานจากประสบการณ์ในการขายของประธาน

กำลังการผลิตสูงสุดของกลุ่มฯ เท่ากับ 30 ตัวต่อวัน ปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ ในปี 2541 – 2546 แสดงดังตารางที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ

ตารางที่ 4.1 ปริมาณการผลิตเสื้อไต่ชายของกลุ่มฯ ปี 2541 – 2546

ปีที่ผลิต	ปริมาณผลิต (ตัว)
2541	200
2542	250
2543	270
2544	290
2545	270
2546	330

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ ต่างมีกิจการคู่ขนานกับกิจการของกลุ่มฯ การจัดหาปัจจัยการผลิตของสมาชิกแต่ละคนจึงมีการจัดหาไปพร้อมๆ กัน ดังนั้นในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงสภาพการจัดหาโดยรวมของสมาชิก โดยไม่แบ่งแยกระหว่างกลุ่มฯ และสมาชิก

4.3.1 วัตถุดิบ ได้แก่ ผ้าทอและด้ายเย็บผ้า รายละเอียดดังนี้คือ

ผ้าฝ้าย ราคาเมตรละ 45 บาท กลุ่มฯ ซื้อจากหลายแหล่งทั้งภายในจังหวัดและจังหวัดเชียงใหม่ เช่นกลุ่มแม่บ้านในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มแม่บ้านในอำเภอแม่ลาน้อย ร้านฝ้ายทองในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่ ร้านค้าในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ปริมาณการซื้อต่อครั้งประมาณ 60 – 70 เมตร

ด้ายเย็บผ้า กลุ่มฯ ใช้ด้ายเย็บผ้ายี่ห้อวินัส ราคาหลอดละ 12 บาท ซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่ หรือจากร้านค้าในอำเภอขุนยวม โดยซื้อประมาณ 2 – 3 ครั้งต่อเดือน และซื้อปริมาณ 15 หลอดต่อครั้ง

ป้ายฉลากผ้าช็อกกลุ่ม สำหรับติดคอเสื้อเพื่อบอกชื่อกลุ่มฯ และระบุขนาดเสื้อ กลุ่มฯ สั่งทำจากร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ราคาผืนละ 180 บาท โดย 1 ผืนยาว 30 เมตร

ตารางที่ 4.2 การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	ความถี่	ปริมาณการซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ผ้าฝ้าย	เมตร	45	จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดแม่ฮ่องสอน	ขึ้นอยู่กับ ปริมาณ การผลิต	60 – 70 เมตร	เงินสด	ตนเอง
ด้ายเย็บผ้า	เมตร	12	จังหวัดเชียงใหม่ อำเภอขุนยวม จังหวัด แม่ฮ่องสอน	2-3 ครั้ง/ เดือน	15 หลอด	เงินสด/เงินเชื่อ	ตนเอง
แถบผ้าช็อกกลุ่ม	ผืน	180	จังหวัดเชียงใหม่	ขึ้นอยู่กับ ปริมาณ การผลิต	10 ผืน	เงินสด	ตนเอง

ที่มา: จากการสำรวจและวิเคราะห์

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

ชอล์กเขียนผ้า ใช้ในการเตรียมผ้าก่อนตัด ราคา 5 บาท/ก้อน

ดินสอ ใช้เตรียมผ้าก่อนตัด ราคากล่องละ 15 บาท ใน 1 กล่องบรรจุ 12 แท่ง

กระดาษคาร์บอน ใช้สำหรับร่างแบบลงบนผ้าก่อนตัด ราคาแผ่นละ 6 บาท

กระดาดหนังสือพิมพ์เก่า ใช้สร้างแบบเสื้อ ซึ่งไม่ได้หาซื้อ ใช้หนังสือพิมพ์เก่าที่มีอยู่ภายในบ้าน

น้ำมันจักร ราคาแกลลอนละ 130 บาท

สายวัด ราคา 35 บาท/เส้น อายุการใช้งาน 2 ปี ซื้อจากตลาดนัดหรือร้านค้าทั่วไป

กรรไกรตัดผ้า ราคา 180 บาท จำนวน 2 อัน อายุการใช้งาน 1 ปี 6 เดือน ซื้อจากร้านค้าทั่วไป

เข็มเย็บ ราคาห่อละ 5 บาท ใน 1 ห่อ บรรจุ 10 เล่ม อายุการใช้งาน 2 ปี

เข็มหมุด ราคาแผงละ 5 บาท จำนวน 3 แผง ใน 1 แผงบรรจุ 18 เล่ม อายุการใช้งาน 2 ปี

ไม้บรรทัด 24 นิ้ว ราคาอันละ 55 บาท จำนวน 1 อัน อายุการใช้งาน 2 ปี

ไม้บรรทัด 12 นิ้ว ราคาอันละ 35 บาท จำนวน 1 อัน อายุการใช้งาน 2 ปี

ลูกกลิ้ง ใช้ในการเตรียมผ้าก่อนตัดเย็บ ราคาอันละ 25 บาท จำนวน 1 อัน อายุการใช้งาน 3 ปี

จักรเย็บผ้า ราคาตัวละ 5,400 บาท จำนวน 3 ตัว ได้รับการสนับสนุนจากกรมการพัฒนา

ชุมชน ในปี 2542 อายุการใช้งาน 8 ปี

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

ถุงพลาสติก ราคา กิโลกรัมละ 60 บาท ใน 1 กิโลซื้อครั้งละ 5 กิโลกรัม

4.3.4 โรงเรือน

กลุ่มฯ ไม่มีโรงเรือนเป็นของตนเอง สมาชิกแต่ละรายจะใช้บริเวณบ้านของตนเองเป็นสถานที่ผลิต และยังไม่มีการวางแผนจะหาสถานที่รวมกันผลิต เนื่องจากเห็นว่าการผลิตที่บ้านก็มีความสะดวกอยู่แล้ว

ตารางที่ 4.3 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือนผลิต

รายการ	จำนวน	ราคา (บาท)	แหล่งที่ได้มา	อายุการใช้งาน	ลักษณะการได้มา
ซอส์กเขียนผ้า	1 อัน	5	ร้านค้าในอำเภอ	3 วัน	ซื้อ
ดินสอ	1 กล่อง	15	ร้านค้าในอำเภอ	1 เดือน	ซื้อ
กระดาษคาร์บอน	1 แผ่น	6	ร้านค้าในอำเภอ	15 ตัว	ซื้อ
กระดาษหนังสือพิมพ์เก่า	1 กิโลกรัม	2	ภายในบ้าน	3 ครั้ง	ของเหลือใช้
น้ำมันจักร	1 แกลลอน	130	ร้านค้าในอำเภอ ร้านชิงเกอร์ จังหวัดเชียงใหม่	3 เดือน	ซื้อ
สายวัด	2 เส้น	35	ร้านค้าทั่วไป	2 ปี	ซื้อ
กรรไกรตัดผ้า	2 เล่ม	180	ร้านค้าทั่วไป	1 ปี 6 เดือน	ซื้อ
เข็มเย็บ	1 ห่อ	5	ร้านค้าทั่วไป	2 ปี	ซื้อ
เข็มหมุด	3 แผง	5	ร้านค้าทั่วไป	2 ปี	ซื้อ
ไม้บรรทัด 24 นิ้ว	1 อัน	55	ร้านค้าทั่วไป	2 ปี	ซื้อ
ไม้บรรทัด 12 นิ้ว	1 อัน	35	ร้านค้าทั่วไป	2 ปี	ซื้อ
ลูกกลิ้ง	1 อัน	25	ร้านในอำเภอ	3 ปี	ซื้อ
จักรเย็บผ้า	3 เครื่อง	5,400	ร้านชิงเกอร์ จังหวัดเชียงใหม่	8 ปี	ได้รับการสนับสนุน

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

4.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

ผู้จัดซื้อเป็นผู้ตรวจสอบปัจจัยการผลิตที่ตนจัดหา ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นแบบต่างคนต่างจัดหา ยกเว้นผ้าฝ้ายซึ่งกลุ่มฯ เป็นผู้จัดหา โดยประธานกลุ่มฯ หรือรองประธานเป็นผู้ดำเนินการ โดยจะเลือกซื้อจากแหล่งที่วางใจไว้ใจ ไม่มีปัญหาสต็อก ซึ่งทราบได้จากการทดลองซื้อลองถูกลองผิด เป็นประสบการณ์การซื้อที่สั่งสมมานาน

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ จัดเก็บผ้าฝ้าย และแถบผ้าซีกกลุ่มฯ ไว้ภายในบ้านของรองประธาน (นางสมพร) นอกเหนือจากนี้สมาชิกเป็นผู้จัดเก็บปัจจัยการผลิตของตนเอง

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

4.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

กลุ่มฯ มีแรงงานผลิตทั้งสิ้น 32 คน ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ ทั้งหมด โดยแบ่งแยกตามการใช้แรงงานตามลักษณะงาน คือ สร้างแบบ ตัดผ้า เย็บ และทำกระดุม

ลักษณะการทำงานเป็นการกระจายงานไปตามบ้านของสมาชิกผ่านการส่งต่องานโดยหัวหน้าสาย ตามลำดับชั้นตอน

4.4.2 การจ้างงาน

กลุ่มฯ จ่ายค่าจ้างให้แก่สมาชิกเป็นรายชิ้น แยกตามลักษณะงานแบ่งเป็น งานสร้างแบบและตัดงานเย็บ และงานทำกระดุม โดยอัตราจ้าง แสดงดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 แรงงานและการจ้างงาน

ลักษณะงาน/หน้าที่	จำนวนแรงงานที่ใช้ (คน)	ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง	สถานภาพการเป็นสมาชิกกลุ่ม
สร้างแบบและตัด	5	รายชิ้น	20 บาท	เป็น
เย็บ	30	รายชิ้น	30 บาท	เป็น
ทำกระดุม	3	รายชิ้น	30 บาท	เป็น

ที่มา: จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุน และผลตอบแทน

กลุ่มฯ ได้คำนวณต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ผ้าทอ	30 บาท x 2.5 เมตร	เท่ากับ	75	บาท/ตัว
ค่าจ้างตัด			20	บาท/ตัว
ค่าจ้างเย็บ			30	บาท/ตัว
ค่าจ้าง			30	บาท/ตัว
รวมต้นทุนทั้งสิ้น			155	บาท/ตัว
ราคาขายส่ง			180	บาท/ตัว
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิต			25	บาท/ตัว
ราคาขายปลีก			200	บาท/ตัว
ผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิต			45	บาท/ตัว

ในการคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของกลุ่มฯ พิจารณาเฉพาะวัตถุดิบหลักและค่าจ้างเท่านั้น ซึ่งยังไม่ครอบคลุมต้นทุนการผลิตทั้งหมดทั้งที่เป็นเงินสดเช่นค่าด้ายเย็บผ้า และต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสดเช่นค่ากระดาษทำแบบ และค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ ดังนั้นเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงในการผลิตจึงได้คำนวณต้นทุนและผลตอบแทนที่ครอบคลุมต้นทุนที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ โดยทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต (ภาคผนวก ค.) ต้นทุนของเสื้อไต้ขายรายละเอียดดังนี้

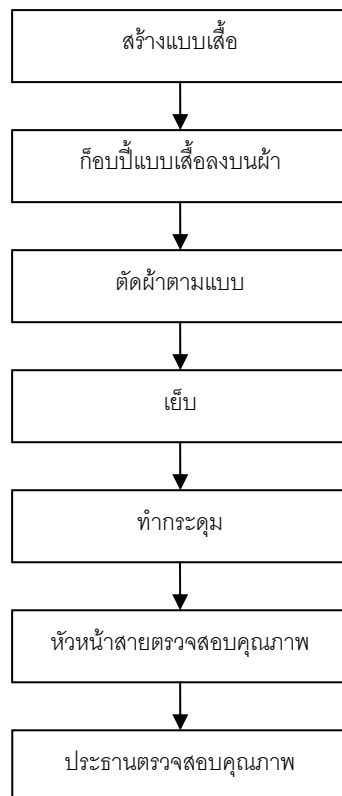
เสื้อโตชาย ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 82 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมาคือ ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนค่าวัสดุ และต้นทุนคงที่ เป็นสัดส่วนร้อยละ 15 ร้อยละ 2 และร้อยละ 1 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผืนแปร	176.60	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	176.60	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	177.75	บาท/ตัว
ราคาขายส่ง	180.00	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผืนแปร	3.40	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	3.40	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.25	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผืนแปร	ร้อยละ	2
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	2
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	1
ราคาขายปลีก	200.00	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผืนแปร	23.40	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	23.40	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	22.25	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผืนแปร	ร้อยละ	12
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	ร้อยละ	12
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ร้อยละ	11

4.6 กรรมวิธีการผลิต

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตประกอบด้วย ผ้าฝ้าย ด้ายเย็บผ้า และป้ายฉลากผ้าช็อกกลุ่มฯ และอุปกรณ์การผลิตประกอบด้วย แบบเสื้อ จักรเย็บผ้า กรรไกร เข็ม ดินสอ สายวัด ไม้บรรทัด ซอล์กเขียนผ้า กระดาษคาร์บอน ลูกกลิ้ง และน้ำมันจักร

กรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแสดงได้ดังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 กรรมวิธีการผลิต

4.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ ได้รับการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตด้านการใช้จักรเย็บผ้าไฟฟ้าจากพนักงานเสนอขาย ซึ่งช่วยให้การเย็บมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

คณะกรรมการและสมาชิกจะทำการตัดเย็บที่บ้านของตนเอง

4.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดจากการผลิตคือเศษผ้าจากการตัดเย็บ จะนำไปแปรรูปเป็นดอกไม้ประดิษฐ์จากเศษผ้าของกลุ่มแม่บ้านชุมชนละแวกใกล้เคียงจึงไม่กระทบต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชน ส่วนเศษด้าย เศษกระดาม และอื่นๆ มีการกำจัดเหมือนขยะทั่วไป โดยทิ้งลงถังขยะของเทศบาล

4.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การตรวจสอบคุณภาพในการตัดเย็บผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการตรวจสอบทั้งผู้ผลิตเองในระหว่างทำการผลิตและหลังผลิตเสร็จในขั้นตอนนั้น เช่นหากมีการเย็บผิดพลาดไม่เป็นไปตามแบบ จะทำการรื้อและแก้ไขให้ถูกต้อง เมื่อทำการผลิตเป็นที่เรียบร้อยหัวหน้าสายการผลิตจะเป็นผู้ตรวจสอบผลิตภัณฑ์อีกทั้ง โดยจะดูความเรียบร้อยของการเย็บ การติดกระดุม และการจำแนกขนาดเสื้อ ก่อนนำส่งประธานกลุ่มฯ และประธานกลุ่มฯ จะตรวจสอบความเรียบร้อยของผลิตภัณฑ์อีกครั้งพร้อมๆ กับจัดเตรียมเพื่อรอจำหน่ายต่อไป เช่นการตรวจสอบเศษผ้าที่ขลิบไม่เรียบร้อยและการจำแนกขนาดของผลิตภัณฑ์

ในส่วนของการเก็บรักษาสินค้าเพื่อรอการจำหน่าย มีการจัดเก็บไว้ที่บ้านของประธานกลุ่มฯ และบ้านเหรียญกลุ่มฯ โดยถ้ามีเก็บไว้นานจะใช้ใบซีลหุ้มห่อ และใบสะเดาหุ้มใส่ในตู้เพื่อขับไล่แมลงไม่ให้ผ้าเสียหาย

4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ สามารถระบุปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่มได้ ดังต่อไปนี้

4.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

- ผ้าทอซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตซึ่งอยู่ไกลจากพื้นที่ ต้องออกไปซื้อร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ อำเภอแม่ลาน้อย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ทำให้มีต้นทุนเพิ่มขึ้น หรือเสียเวลาในการรอช่วงที่จำเป็นต้องเดินทางเพื่อทำธุระไปพร้อมๆ กัน
- การผลิตมีเพียงบางช่วงเท่านั้น ไม่มีการผลิตตลอดทั้งปี ทำให้สมาชิกไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มฯ เทียบกับกิจการส่วนตัวของตนเอง ทำให้กิจกรรมการผลิตเปรียบเหมือนกิจกรรมรองเมื่อเทียบกับกิจกรรมออมทรัพย์ซึ่งมีตลอดทั้งปี
- ขนาดผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานตรงกันแม้จะมีการตรวจสอบหลายครั้ง เนื่องจากในแต่ละสายการผลิตมีการกำหนดขนาดและตัดผ้าไม่เท่ากัน อีกทั้งสมาชิกมักตัดและเย็บตามความถนัดของตนเป็นหลัก ทำให้ขนาดไม่เท่ากัน คลาดเคลื่อนจากกัน ประมาณ 3 - 5 เซนติเมตร

4.11.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

- กลุ่มฯ ต้องการจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม จำนวน 5 หลัง สำหรับใช้เย็บเสื้อโตชาย แต่ยังไม่ได้รับเงินโครงการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานใด

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารด้านการตลาด ทั้งการจัดหาตลาด การส่งเสริมการขาย การจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อและลูกค้าทั่วไป และมีคณะกรรมการคนอื่นๆ คอยช่วยเหลือบางกรณี เช่น การเดินทางไปแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯ จะมีการชวนคณะกรรมการฝ่ายอื่นๆ หรือสมาชิก ร่วมในการจำหน่ายสินค้าด้วย

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มฯ ไม่มีการวางแผนการตลาดอย่างชัดเจน ส่วนใหญ่เน้นการตลาดแบบตั้งรับ และยังพึ่งพิงช่องทางการจัดจำหน่ายเดิมคือการออกร้านเพื่อแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าของหน่วยงานราชการ เนื่องจากเห็นว่างานหลักจากกิจการส่วนตัวยังคงมีต่อเนื่อง จึงเน้นให้งานกลุ่มฯ เป็นงานรองเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ มีการประชุมเพื่อวางแผนการบริหารงานด้านการตลาดใหม่ เพื่อแบ่งเบาภาระของประธานกลุ่มฯ โดยมีการกระจายภาระงานด้านการตลาด ดังนี้

- การจัดหาลูกค้าภายนอก และรับคำสั่งซื้อ เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ และรองประธาน
- การส่งมอบสินค้า เป็นหน้าที่ของประธานและเหรัญญิกกลุ่มฯ
- การจัดจำหน่ายและส่งเสริมการขาย เป็นหน้าที่ของคณะกรรมการทุกคน โดยจะประชุมตกลงในแต่ละครั้งที่งานแสดงสินค้าในต่างจังหวัด ส่วนการจัดจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไป เป็นหน้าที่ของประธานฯ รองประธานฯ และเหรัญญิกกลุ่มฯ

ปัจจัยและข้อจำกัดที่มีผลต่อการวางแผนคือ สัดส่วนรายได้ระหว่างกิจการส่วนตัวและกลุ่มฯ ซึ่งยังคงแตกต่างกันมาก ทำให้คณะกรรมการและสมาชิกจะเลยการพัฒนาด้านการตลาดของกลุ่มฯ อีกทั้งยังขาดการให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือในด้านคำแนะนำทางการตลาดที่ดีและต่อเนื่อง

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ยังคงเอกลักษณ์ของเสื้อแบบชาวไตไว้ได้เป็นอย่างดีทั้งเสื้อไตชายและเสื้อไตหญิง การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำในด้านเนื้อผ้า สีผ้า และปรับปรุงขนาดให้ตรงตามความต้องการของตลาดในช่วงนั้นๆ เช่นมีขนาดให้เลือกซื้อหลากหลายมากขึ้น และเพิ่มสีและเนื้อผ้าให้เลือกมากขึ้น

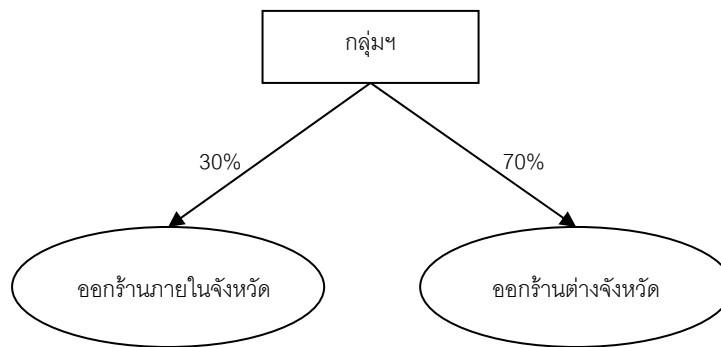
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

5.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ในปี 2546 กลุ่มฯ ทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานออกร้านตามเทศกาลต่างๆ โดยแบ่งเป็นตลาดภายในท้องถิ่น (อำเภอและจังหวัด) มีปริมาณการจัดจำหน่ายเท่ากับ 100 ตัวหรือประมาณร้อยละ 30 ของยอดขาย และตลาดภายนอกจังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้แก่จังหวัดเชียงใหม่ และกรุงเทพมหานคร มีปริมาณการจัดจำหน่ายเท่ากับ 230 ตัว หรือประมาณ ร้อยละ 70 ของยอดขาย (แผนภาพที่ 5.1)

คู่แข่งทางการค้าของกลุ่มฯ ในพื้นที่มี 2 รายคือ

- (1) กลุ่มเสื้อไต อำเภอแม่สะเรียง
- (2) กลุ่มเสื้อไต อำเภอเมือง



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

5.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ในปี 2546 กลุ่มฯ ขายตรงให้กับลูกค้าปลีกทั้งหมด แต่ก่อนหน้านี้กลุ่มฯ มีลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านสั่งซื้อเพื่อใช้เป็นเสื้อของกลุ่มอยู่เป็นประจำ

5.4 ราคาและการตั้งราคา

กลุ่มฯ จัดจำหน่ายเสื้อไตชาย ราคาส่งตัวละ 180 บาท ราคาปลีกตัวละ 200 บาท

วิธีการตั้งราคา กลุ่มฯ กำหนดราคาขายตามราคาตลาด แต่ทั้งนี้ได้พิจารณาแล้วว่าราคาดังกล่าวไม่ต่ำกว่าต้นทุนค่าวัตถุดิบและค่าแรงของกลุ่มฯ โดยต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ คือ 155 บาท และบวกต้นทุนการตลาดคือค่าป้ายฉลากผ้าชื่อกลุ่มฯและบรรจุภัณฑ์ ประมาณ 3 บาท เป็นทั้งหมด 158 บาท ซึ่งกลุ่มฯ จะมีกำไรจากราคาขายส่งเท่ากับ 22 บาทหรือบวกกำไรเพิ่มขึ้น (Markup on cost) เท่ากับร้อยละ 14 ของต้นทุน และมีกำไรจากราคาขายปลีก 42 บาท หรือบวกกำไรเพิ่มขึ้น (Markup on cost) เท่ากับร้อยละ 26 ของต้นทุน

พิจารณาในทำนองเดียวกันกับต้นทุนจากการวิเคราะห์ โดยต้นทุนการผลิตเท่ากับ 139.48 บาท ต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.96 บาท (ภาคผนวก ค.) รวมต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ 140.44 บาท ซึ่งกลุ่มฯ จะมีกำไรจากราคาขายส่งเท่ากับ 39.56 บาทหรือบวกกำไรเพิ่มขึ้น (Markup on cost) เท่ากับร้อยละ 28 ของต้นทุน และมีกำไรจากราคาขายปลีก 59.56 บาท หรือบวกกำไรเพิ่มขึ้น (Markup on cost) เท่ากับร้อยละ 42 ของต้นทุน (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 การตั้งราคาของกลุ่มฯ

หน่วย: บาท

	กลุ่มฯ	จากการวิเคราะห์
ราคาขายปลีก	200.00	
ราคาขายส่ง	180.00	
ต้นทุนการผลิต	155.00	177.75
ต้นทุนการตลาด	3.00	0.96
ต้นทุนทั้งหมด	158.00	178.71
ส่วนต่างของราคาขายปลีก กับต้นทุน	42.00	21.29
ส่วนต่างของราคาขายส่ง กับต้นทุน	22.00	1.29
Markup on cost (ขายปลีก)	27%	12%
Markup on cost (ขายส่ง)	14%	1%
Markup on price (ขายปลีก)	21%	11%
Markup on price (ขายส่ง)	12%	1%

ที่มา: จากการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ มีกิจกรรมส่งเสริมการขายหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการลดราคา บริการจัดส่งสินค้า รวมถึงการออกร้านแสดงและจัดจำหน่ายสินค้า รวมทั้งการโฆษณาผ่านสื่อ การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก และจากความช่วยเหลือของหน่วยงานราชการทั้งระดับท้องถิ่นและระดับจังหวัด

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

- (1) ติดตามสอบถามคุณภาพของสินค้าและความพอใจของลูกค้าหลังใช้งาน
- (2) รักษาคุณภาพสินค้าให้มีมาตรฐานโดยเฉพาะเน้นผ้าที่สีไม่ตก และไม่หดหลังซัก
- (3) ลดราคาให้หากเป็นลูกค้ารายเดิม

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

- (1) ขอความร่วมมือลูกค้าเก่าช่วยประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก

- (2) ขอความร่วมมือจากหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ
- (3) แจกแผ่นพับประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ ในการออกร้านในงานเทศกาลต่างๆ
- (4) ผ่านเว็บไซต์ไทยตำบลดอทคอม

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

- กลุ่มฯ เน้นการตลาดแบบตั้งรับ และไม่ค่อยให้ความสำคัญกับกิจกรรมการผลิตของกลุ่มฯ
- ช่องทางจัดจำหน่ายมีเพียงทางเดียวคือการออกร้านจัดจำหน่ายซึ่งทำให้ยอดขายของกลุ่มฯ มีน้อยมาก
- สินค้าไม่มีความหลากหลาย

5.6.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

- กลุ่มฯ ต้องการทราบข่าวสารการออกร้านเพื่อแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าของหน่วยงานต่างๆ ให้มากยิ่งขึ้น

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ผู้บริหารการเงิน คือ นางสาวพร กอบทวีคุณ ตำแหน่งเหรัญญิกกลุ่มฯ ทำหน้าที่จัดทำบัญชี ถือเงินสดหมุนเวียน จัดซื้อวัตถุดิบกลุ่มฯ โดยมีนางเนาวรัตน์ ณ เชียงใหม่ ตำแหน่งผู้ช่วยเหรัญญิก เป็นผู้ที่ทำหน้าที่เบิกจ่ายเงิน ฝากถอนเงินของกิจกรรมกลุ่มฯ

หลังจากการออกร้าน ประธานกลุ่มฯ จะสรุปยอดการจำหน่ายสินค้าและค่าใช้จ่ายในการออกร้านครั้งนั้นๆ แจกให้กลุ่มฯ ทราบ และหักเงินอัตราร้อยละ 1 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดเพื่อเป็นเงินทุนของกลุ่มฯ

ด้านกิจกรรมออมทรัพย์และให้กู้ยืม กลุ่มฯ มีการจัดเก็บเงินออมทรัพย์เป็นรายเดือน โดยกำหนดให้สมาชิกออมทรัพย์เดือนละ 30 บาท และให้สิทธิ์แก่สมาชิกกู้ยืมเงินซึ่งได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในกิจการส่วนตัว รายละ 5,000 บาท ระยะเวลากู้ยืม 6 เดือน โดยกำหนดให้จ่ายดอกเบี้ยให้แก่กลุ่มฯ อัตราร้อยละ 2 ต่อเดือนหรือ 100 บาทต่อเดือน ซึ่งรายได้จากการให้กู้ยืมกลุ่มฯ นำส่วนหนึ่งมาใช้จ่ายในกิจการตัดเย็บผ้าและปั่นผลคืนแก่สมาชิก

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ มีการวางแผนในส่วนการบริหารการเงิน หักเงินรายได้จากการจำหน่ายสินค้าเข้ากลุ่มจากเดิมร้อยละ 1 ของยอดขายเป็นร้อยละ 2 ของยอดขาย และจะจัดสรรรายได้จากการให้กู้ยืมแก่สมาชิกเพื่อใช้คืนกู้ยืมให้กับองค์การบริหารส่วนตำบลต่อไป

6.2 แหล่งเงินทุน

เงินทุนของกลุ่มฯ มาจาก 3 แหล่งด้วยกัน รายละเอียดดังนี้

(1) แรกตั้งกลุ่มฯ ได้มีการระดมทุนจากสมาชิกจำนวน 31 คน จัดเก็บ 500 บาท/หุ้น/คน เป็นเงิน 15,500 บาท ต่อมาสมาชิกเพิ่มขึ้นอีก 2 คน ปัจจุบันกลุ่มฯ มีเงินจากการระดมทุนทั้งสิ้น 16,500 บาท

(2) เงินได้รับเงินทุนสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ดังนี้

ปี 2545 เงินสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอแม่สะเรียง จำนวน 75,000 บาท นำไปให้สมาชิกกู้ยืมใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 58,500 บาท

ปี 2545 เงินสนับสนุนจากกองทุนชุมชนเพื่อการลงทุนทางสังคม (SIF) จำนวน 108,500 บาท โดยใช้ในการศึกษาดูงานของกลุ่มฯ เป็นเงิน 46,100 บาท นำไปซื้อจักรเย็บผ้าจำนวน 3 หลัง ราคาหลังละ 5,500 บาท รวมเป็นเงิน 16,500 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 45,900 บาท

ปี 2545 เงินสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอแม่สะเรียง จำนวน 37,500 บาท

(3) เงินกู้ยืม

ปี 2542 เงินกู้ยืมระยะเวลา 5 ปี จาก องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน จำนวน 150,000 บาท ผ่อนชำระ 5 งวด งวดละ 30,000 บาท ได้ชำระคืนเงินต้นให้องค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอนแล้ว จำนวน 120,000 บาท ยังค้างชำระ จำนวน 30,000 บาท (ณ สิ้นปี 2547) (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 การระดมทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	ระยะเวลากู้ยืม	เงื่อนไข
(1) จากการระดมทุน					
- ทุนเรือนหุ้น	2545	16,500	เงินทุนหมุนเวียน	-	-
- กิจกรรมออมทรัพย์	2545	16,530	เงินทุนหมุนเวียน และ ปลูกฝังการออมทรัพย์	-	ออมเงินรายเดือน เดือนละ 30 บาท ตั้งแต่ สิงหาคม 2545
(2) จากการให้เปล่า					
- พัฒนาชุมชน	2545	75,000	ให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อใช้เป็น ทุนหมุนเวียน 5,000 บาท/ คน อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 2	-	-
- SIF	2545	108,500	ศึกษาดูงาน 46,100 บาท ซื้อจักรเย็บผ้า 16,500 บาท ทุนหมุนเวียน 45,900 บาท	-	-
- เกษตรอำเภอ	2545	37,500	เงินทุนหมุนเวียน	-	-
(3) จากการกู้ยืม					
- อบต. เมืองปอน	2542	150,000	ให้สมาชิกกู้ยืม	5 ปี	ผ่อนชำระรายปี ปีละ 30,000 บาท ไม่มีดอกเบี้ย

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปี 2546 กลุ่มฯ จำหน่ายสินค้าจำนวน 330 ตัว รวมมูลค่า 66,000 บาท โดยมีต้นทุนสินค้าขายและค่าใช้จ่ายรวม 59,036.15 บาท ดังนั้นมีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 6,963.85 บาท รวมกับรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ของสมาชิกกลุ่มฯ (เงินต้น 125,000 บาท ดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน) 30,000 บาท สามารถใช้ชำระหนี้ให้กับองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอน 30,000 บาท กลุ่มฯ จึงมีกำไรสุทธิเท่ากับ 6,963.85 บาท

ประมาณการงบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย: บาท
ขาย	66,000.00
<u>หัก</u> ต้นทุนสินค้าขาย (จากการวิเคราะห์)	58,658.15
กำไรขั้นต้น	<u>7,341.85</u>
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	378
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	378
กำไรจากการดำเนินงาน	<u>6,963.85</u>
<u>บวก</u> รายได้อื่นๆ	30,000.00
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	<u>36,963.85</u>
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	30,000.00
กำไรก่อนหักภาษี	6,963.85
<u>หัก</u> ภาษี	0
กำไรสุทธิ	6,963.85
<u>หัก</u> เงินปันผล	4,950.00
กำไรสะสม	<u><u>2,013.85</u></u>

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

จากประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนเท่ากับ 233,248.32 บาท โดยเป็นเงินสดและฝากธนาคาร 8,087.12 บาท ลูกหนี้ 220,900 บาท วัตถุดิบคงเหลือ (ผ้าทอและป้ายฉลากผ้าของกลุ่ม) 4,261.20 บาท และสินค้าสำเร็จรูป จำนวน 25 ตัว รวมมูลค่า 5,000 บาท ส่วนสินทรัพย์ถาวรมีมูลค่าหลังหักค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 16,115.63 บาท

กลุ่มฯ มีหนี้สินระยะยาวที่กู้ยืมจากองค์การบริหารส่วนตำบลเมืองปอนคงค้างอีก 30,000 บาท และส่วนของเจ้าของรวมมูลค่าทั้งสิ้น 221,795.82 บาท

ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร	5,519.00
ลูกหนี้	
- ลูกหนี้เงินออมทรัพย์	16,000.00
- ลูกหนี้เงินอบต.	30,000.00
- ลูกหนี้เงินสนับสนุนกลุ่ม	174,900.00
วัตถุดิบคงเหลือ	4,261.20
สินค้าสำเร็จรูป	5,000.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	235,680.20

สินทรัพย์ถาวร

เครื่องจักร	16,200.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	84.38
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	16,115.62
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	251,795.82

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

รวมหนี้สินหมุนเวียน	-
<u>หนี้สินระยะยาว</u>	30,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	30,000.00

ส่วนของผู้เจ้าของ

ทุน	16,500.00
อื่นๆ	
ออมทรัพย์	16,530.00
การสนับสนุนจากหน่วยงาน	174,900.00
กำไรสะสม	6,901.97
บวก กำไรสุทธิ	6,963.85
รวมส่วนของผู้เจ้าของ	221,795.82
รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ	251,795.82

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

กลุ่มฯ มองว่ายังมีปัญหาการหักเงินเข้ากองกลางของกลุ่มฯ ไม่เป็นไปตามระเบียบที่ตั้งไว้ อีกทั้งการจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ ยังไม่มีระบบที่ดี เป็นเพียงบันทึกความจำเท่านั้น ทำให้ข้อมูลการเงินไม่สามารถนำไปใช้เพื่อประโยชน์ในการวางแผนงานหรือบริหารจัดการกลุ่มฯ

6.4.2 ความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

กลุ่มฯ ต้องการเงินทุนเพื่อนำมาจัดซื้อจักรอุตสาหกรรมของกลุ่มฯ

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่มฯ และศักยภาพการดำเนินงานกลุ่มฯ

7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

7.1.1 จุดแข็ง

(1) การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการขายและติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ

(2) การผลิต

- แรงงานมีทักษะฝีมือ
- ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์สะท้อนถึงวัฒนธรรมของชาวใต้ (ไทยใหญ่)

(3) การตลาด

- ผลิตภัณฑ์มีให้เลือกหลายขนาดตามต้องการ

(4) การเงิน

- มีปริมาณเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ

7.1.2 จุดอ่อน

(1) การจัดการองค์กร

- กรรมการและสมาชิกไม่ค่อยมีบทบาทหรือส่วนร่วมในการบริหารกลุ่มฯ
- สมาชิกแต่ละรายมีกิจการของตนเองอยู่แล้วจึงไม่เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มฯ เมทาท่าที่ควร

(2) การผลิต

- ผู้ผลิตแต่ละรายกำหนดขนาดไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน และยังไม่สามารถควบคุมให้เป็นมาตรฐานเดียวกันได้

(3) การตลาด

- ไม่มีลูกค้าประจำของกลุ่มฯ

(4) การเงิน

- กลุ่มฯ ให้ความสำคัญกับกิจกรรมออมทรัพย์มากกว่ากิจกรรมผลิต

7.1.3 โอกาส

- มีหน่วยงานให้การสนับสนุนช่วยเหลือ โดยเฉพาะด้านเงินทุนหมุนเวียน
- ชาวไต่เป็นชนพื้นเมืองส่วนใหญ่ของจังหวัดแม่ฮ่องสอน
- จังหวัดแม่ฮ่องสอนสนับสนุนให้เสื้อไต่เป็นสินค้าที่ระลึกของจังหวัด

7.1.4 ข้อจำกัด

- กลุ่มฯ ตั้งอยู่ห่างไกลจากแหล่งซื้อวัตถุดิบ (จังหวัดเชียงใหม่) ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ยังมีปัญหาในการบริหารจัดการ เนื่องจากสมาชิกมีคำสั่งซื้อของตัวเองอยู่แล้วจึงไม่ค่อยเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มฯ

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขาย พบว่าเสื้อไต่ชายมีอัตรากำไรต่อราคาขาย เท่ากับ 0.11 หรือร้อยละ 11 และพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวมพบว่ามีค่าใกล้เคียงกับอัตรากำไรต่อราคาขาย เท่ากับ 0.12 หรือ ร้อยละ 12 (ตารางที่ 7.1)

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในนามกลุ่มฯ มีเพียงเสื้อไต่ชายเพียงอย่างเดียว ยอดขายผลิตภัณฑ์เสื้อไต่จึงเป็นยอดขายรวมทั้งหมดของกลุ่มฯ คือ 66,000 บาท

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์เสื้อไคซาย

ปริมาณขาย (ตัว)	330
ราคาขาย/หน่วย (บาท)	200
ยอดขาย/ปี (บาท)	66,000
ต้นทุนต่อหน่วย (จากการวิเคราะห์) (บาท)	178.71
ต้นทุนรวม (บาท)	58,974.95
กำไรต่อหน่วย (บาท)	21.29
กำไรรวม (บาท)	7025.05
อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม	0.12
อัตรากำไรต่อราคาขาย	0.11

ที่มา: จากการคำนวณ

7.2.3 ศักยภาพการผลิต

(1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

พิจารณาด้านวัตถุดิบ อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน เห็นว่าวัตถุดิบที่กลุ่มฯ ใช้ไม่ใช่วัตถุดิบในพื้นที่ และกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ห่างไกลจากแหล่งซื้อวัตถุดิบหลักและอุปกรณ์การผลิต การจัดซื้อมีต้นทุนเพิ่มขึ้น หรือเป็นไปได้ไม่สะดวก ในส่วนของโรงเรือนผลิต แม้ว่าไม่มีโรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ แต่การผลิตภายในบริเวณบ้านทำให้ง่ายต่อการทำงานและสามารถใช้เวลาในการผลิตได้มากขึ้น

พิจารณาด้านแรงงาน เห็นว่าแรงงานมีความชำนาญในการผลิตเนื่องจากผลิตมาเป็นระยะเวลานานและเป็นการสืบทอดองค์ความรู้มาจากบรรพบุรุษ

(2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

การไหลของสายงาน เป็นไปโดยสะดวก แรงงานผลิตทราบน้ำที่ของตนเป็นอย่างดี อีกทั้งสมาชิกอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันทำให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปโดยสะดวก

7.2.4 ศักยภาพการตลาด

พิจารณาศักยภาพทางการตลาดของกลุ่มตัดเย็บเสื้อไคบ้านเมืองปอน เฉพาะในส่วนของเสื้อไคซาย มีดังนี้

ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงผลิตภัณฑ์เดียวทำให้ไม่หลากหลาย ถ้ากลุ่มฯ สามารถรวมกันเพื่อผลิตเสื้อไคหญิงได้อีก (ปัจจุบันผลิตในกิจการรายเดี่ยวของสมาชิก) จะทำให้ยอดขายของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันเสื้อไคหญิงได้รับความนิยมมากกว่าเสื้อไคซาย

ราคา

กลุ่มฯ ไม่สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้เอง ราคาที่ใช้เป็นราคาตามท้องตลาด

ช่องทางการตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่ายเสื้อไต่ชายของกลุ่มฯ พึ่งพิงการออกร้านเพียงทางเดียว

การประชาสัมพันธ์

กลุ่มฯ มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักภายในจังหวัดแม่ฮ่องสอน แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้างในระดับภาคหรือประเทศ

โดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ ยังขาดศักยภาพด้านการตลาดพอสมควร หากพัฒนาโดยเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมากยิ่งขึ้นและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย จะเป็นแนวทางที่ทำให้ยอดขายของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้นได้

7.2.5 ศักยภาพการเงิน

พิจารณาอัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง ากกลุ่มฯ มีสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ดี โดยมีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิเท่ากับ 235,680.20 บาท

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน จากอัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 0.26 เท่า หรือร้อยละ 26 และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 4.07

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมอยู่ในเกณฑ์ดี มีหนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของร้อยละ 14

พิจารณาอัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ดี อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขายมีค่าประมาณร้อยละ 11 แสดงถึงกลุ่มฯ สามารถทำกำไรจากการประกอบการได้พอสมควร และเมื่อพิจารณาผลตอบแทนต่อผู้ลงทุน จากอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม และอัตราส่วนกำไรเบี่ยงตันต่อยอดขาย มีค่าร้อยละ 2.8 14.7 และ 3.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 7.2 ศักยภาพทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่มฯ
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน(Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	เท่า
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	เท่า
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	235,680.20 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	ครั้ง
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	วัน
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	ครั้ง

ตารางที่ 7.2 (ต่อ)

อัตราส่วน	กลุ่มฯ
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	วัน
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	ครั้ง
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	วัน
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	วัน
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.26 เท่า
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	4.07 เท่า
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)	0.12
15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	14 %
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.12 เท่า
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)	เท่า
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)	เท่า
19. Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	10.6%
21. อัตราส่วนกำไรเบ้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	11.1%
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)	เท่า
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	2.8%
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	14.7%
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	3.1%
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	บาท
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)	เท่า
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	%
28. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก	1,155.12 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”.

[ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm)

(29 กันยายน 2547).

กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจจากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.

จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/

j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).

ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้าทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm)

(5 กรกฎาคม 2547).

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**.

กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.

ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).

พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: [www.yala.riy.ac.th/](http://www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html)

~research/document/ publication/smce.html.(20 ตุลาคม 2546).

เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก

รูปภาพ



รูปภาพที่ ก.1 นางสาววิณา รองประธานกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.2 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.3 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.4 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปภาพที่ ก.5 เสื้อไตหญิง



รูปภาพที่ ก.6 เสื้อไตหญิง



รูปภาพที่ ก.7 เสื้อไตชาย

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

1. การคำนวณต้นทุน

1.1 วัตถุดิบ

1.1.1 ผ้าฝ้าย

ผ้าฝ้ายราคาเมตรละ 45 บาท ในการตัดเสื้อหนึ่งตัวใช้ผ้าโดยเฉลี่ยประมาณใช้ผ้า 2.5 เมตร
ดังนั้นต้นทุนค่าผ้าเท่ากับ $45 \times 2.5 = 112.50$ บาท

1.1.2 ด้ายเย็บผ้า

ด้ายเย็บผ้าราคา 12 บาท/หลอด ด้าย 1 หลอดใช้เย็บผ้าได้ประมาณ 4 ตัว
ดังนั้นต้นทุนค่าด้ายที่ใช้เย็บเสื้อ 1 ตัวเท่ากับ $12 / 4 = 3$ บาท

1.1.3 กระดุม

กระดุม 1 ชุด ซื้อจากสมาชิกในหมู่บ้านที่รับทำเฉพาะกระดุมราคา 30 บาท/ชุด

1.1.4 น้ำมันจักร

น้ำมันจักร 1 แกลลอน ราคาแกลลอนละ 130 บาท ใช้หมดภายใน 3 เดือน (90 วัน)
1 วัน สามารถเย็บเสื้อได้ 4 ตัว ดังนั้น 90 วัน เย็บผ้าได้ 360 ตัว
และต้องใช้น้ำมันจักรเพื่อหล่อลื่นจักร 1 แกลลอน
ดังนั้นเสื้อ 1 ตัว ใช้น้ำมันจักรปริมาณ 0.0028 แกลลอนหรือ 0.36 บาท

1.1.5 ป้ายฉลากผ้าช็อกกลุ่ม

ป้ายฉลากผ้า 1 ม้วน ความยาว 30 เมตร ราคา 180 บาท/ม้วน
เสื้อ 1 ตัว ใช้ป้ายฉลากผ้ายาว 6 เซนติเมตร หรือ เท่ากับ $6 / (30 \times 100) = 0.002$ ม้วน
ดังนั้นต้นทุนค่าป้ายฉลากผ้าเท่ากับ $0.002 \times 180 = 0.36$ บาท

1.1.6 ถู

ถู 1 กิโลกรัม มีจำนวน 100 ใบ ราคา 60 บาท หรือ ราคาใบละ 0.6 บาท

1.2 วัสดุ

1.2.1 ซอส์กเขียนผ้า

ซอส์ก 1 ก้อน ราคาก้อนละ 5 บาท ใช้เขียนผ้าได้ประมาณ 24 ตัว
ดังนั้นต้นทุนซอส์กเขียนผ้าสำหรับเสื้อ 1 ตัวเท่ากับ $5 \times 1 / 24 = 1.04$ บาท

1.2.2 กระดาษคาร์บอน

กระดาษ 1 แผ่น ราคา 6 บาท สามารถใช้กับเสื้อได้ 3 ตัว

ดังนั้นต้นทุนกระดาษคาร์บอนสำหรับเสื้อ 1 ตัวเท่ากับ $6 / 3 = 2$ บาท

1.2.3 แบบ

แบบทำจากกระดาษหนังสือพิมพ์เก่า

ราคารับซื้อกระดาษหนังสือพิมพ์เก่ากิโลกรัมละ 2 บาท 1 กิโลกรัมมีหนังสือพิมพ์ประมาณ 10

เล่ม ใน 1 เล่มมีกระดาษ 24 แผ่น นั่นคือ 1 กิโลกรัมมีกระดาษ 240 แผ่น

ต้นทุนกระดาษทำแบบเท่ากับ $2/240 = 0.008$ บาท

แบบ 1 ชิ้น ใช้เวลาสร้าง 1 ชั่วโมง

ค่าจ้างแรงงานในพื้นที่ 80 บาท/วัน (1 วัน-งาน เท่ากับ 8 ชั่วโมง)

ดังนั้นสร้างแบบ 1 ชั่วโมง มีค่าแรงเท่ากับ 10 บาท

รวมค่าแบบทั้งสิ้นเท่ากับ 10.008 บาทสามารถใช้ตัดเสื้อได้ 50 ตัว

ดังนั้น ค่าแบบสำหรับเสื้อ 1 ตัว เท่ากับ $10.008/50 = 0.02$ บาท

1.3 แรงงาน

1.3.1 ตัด

เวลา 3 ชั่วโมง สามารถตัดเสื้อได้ 4 ตัว

หรือ เสื้อ 1 ตัว ใช้เวลาตัด $\frac{3}{4}$ ชั่วโมง

1 วัน-งาน เท่ากับ 8 ชั่วโมง ค่าจ้างแรงงานเท่ากับ 80 บาท/วัน-งาน หรือ 10 บาท/ชั่วโมง

ดังนั้น ต้นทุนค่าแรงตัดเสื้อเท่ากับ $\frac{3}{4} \times 10 = 7.50$ บาท

1.3.2 เย็บ

1 วัน-งาน เย็บเสื้อได้ทั้งหมด 4 ตัว หรือเสื้อ 1 ตัว ใช้เวลาเย็บ $\frac{1}{4}$ วัน-งาน

ดังนั้นต้นทุนค่าแรงเย็บเสื้อเท่ากับ $\frac{1}{4} \times 10 = 2.50$ บาท

1.4 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ คำนวณเฉลี่ยตามอายุการใช้งานแบบเส้นตรง แต่เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ มีการผลิตในส่วนของกิจการส่วนตัวคู่ขนานกับกิจกรรมของกลุ่มฯ ซึ่งเมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ กับกิจการส่วนตัวเท่ากับ 1 ใน 12 เท่านั้น จึงนำค่าเสื่อมที่ได้หารด้วย 12 เป็นค่าเสื่อมราคาที่ใช้ในการวิเคราะห์

ตัวอย่างการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาลูกกลิ้ง

ลูกกลิ้ง จำนวน 1 อัน ราคาอันละ 25 บาท อายุการใช้งาน 3 ปี

ค่าเสื่อมราคาลูกกลิ้งต่อปี เท่ากับ $25/3 = 8.33$ บาท

ค่าเสื่อมราคาลูกกลิ้งของกลุ่มฯ เท่ากับ $8.33/12 = 0.69$ บาท

ในหนึ่งปีกลุ่มฯ มีการผลิตเสื้อได้เท่ากับ 330 ตัว

ดังนั้นค่าเสื่อมราคาลูกกลิ้งต่อหน่วยเท่ากับ $0.69/330 = 0.0021$ บาท

2. คำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

1. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1.1 เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital)

$$\begin{aligned} &= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน} \\ &= 235,680.20 - 0 \\ &= 235,680.20 \end{aligned} \quad (\text{บาท})$$

2. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

2.1 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \\ &= 66,000 / 251,795.82 \\ &= 0.26 \end{aligned} \quad (\text{เท่า})$$

สินทรัพย์ทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถก่อให้เกิดยอดขาย 0.26 เท่า

2.2 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวร} \\ &= 66,000 / 16,200 \\ &= 4.07 \end{aligned} \quad (\text{เท่า})$$

สินทรัพย์ถาวรของกลุ่มฯ สามารถก่อให้เกิดยอดขาย 4.07 เท่า

3. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\ &= 30,000 / 251,795.82 \times 100\% \\ &= 12\% \end{aligned}$$

หมายความว่าทุกๆ 100 บาทของสินทรัพย์ทั้งหมดมีภาระที่ต้องชำระหนี้ 12 บาท

3.2 หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \\ &= 30,000 / 221,795.82 \end{aligned}$$

$$= 0.14 \quad (\text{เท่า})$$

ใน 1 บาทของส่วนของเจ้าของ มีภาระต้องชำระหนี้ 0.14 บาท

3.3 อัตราส่วนเงินลงทุนระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long-Term Debt / Total Capitalization)

$$= \text{หนี้สินระยะยาว} / (\text{หนี้สินระยะยาว} + \text{ส่วนของเจ้าของ})$$

$$= 30,000 / (30,000 + 221,795.82)$$

$$= 12\%$$

3.4 Degree of Financial Leverage

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

$$= \text{EBIT} / \text{EBT}$$

$$= 1 \quad (\text{เท่า})$$

แสดงให้เห็นว่าเมื่อกำไรจากการดำเนินการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 เช่นกัน

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

4.1 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

$$= 36,963.85 / 66,000 \times 100\%$$

$$= 10.6\%$$

ยอดขายรวม ทุกๆ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 10.6 บาท

4.2 อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

$$= 7,341.85 / 66,000 \times 100\%$$

$$= 11.1 \%$$

ยอดขายรวม ทุกๆ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 11.10 บาท

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

5.1 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= 6,963.85 / 251,795.82 \times 100\% \\ &= 2.8\% \end{aligned}$$

มูลค่าสินทรัพย์รวม ทุกๆ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 2.80 บาท

5.2 อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ &= 36,963.85 / 251,795.82 \times 100\% \\ &= 14.7\% \end{aligned}$$

มูลค่าสินทรัพย์รวม ทุกๆ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรจากการดำเนินงาน 14.70 บาท

5.3 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\ &= 6,963.85 / 221,795.82 \times 100\% \\ &= 3.1\% \end{aligned}$$

ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น ก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 3.10 บาท

5.7 อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

$$\begin{aligned} &= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต} \\ &= 36,963.85 / 32 \\ &= 1,155.12 \quad \quad \quad (\text{บาท/คน}) \end{aligned}$$

ภาคผนวก ค

ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนเสื้อไตชาย

รายการ	เสื้อไตชาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน (บาท)			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุน เงินสด	ต้นทุน ไม่ใช่เงิน สด	
(1) ต้นทุนการผลิต				177.75	176.60	1.15	99.46
<i>ต้นทุนผันแปร</i>				176.60	176.60	0.00	98.82
วัตถุดิบ				145.86	145.86	0.00	81.62
ผ้าฝ้าย	เมตร	2.50	45	112.50	112.50	0.00	62.95
ด้ายเย็บผ้า	หลอด	0.25	12	3.00	3.00	0.00	1.68
กระดุม	ตัว	1.00	30	30.00	30.00	0.00	16.79
น้ำมันจักร	แกลลอน	0.0028	130	0.36	0.36	0.00	0.20
วัสดุ				3.24	3.24	0.00	1.81
ซอสกเขียนผ้า	อัน	0.21	5	1.04	1.04	0.00	0.58
กระดาษคาร์บอน	แผ่น	0.33	6	2.00	2.00	0.00	1.12
แบบ	ชิ้น	1.00	0.2	0.20	0.20	0.00	0.11
แรงงาน				27.50	27.50	0.00	15.39
ตัด	วัน-งาน	0.09375	80	7.50	7.50	0.00	4.20
เย็บ	วัน-งาน	0.25	80	20.00	20.00	0.00	11.19
<i>ต้นทุนคงที่</i>				1.15	0.00	1.15	0.64
ค่าเสื่อมอุปกรณ์				1.15	0.00	1.15	0.64
ดินสอ				0.05	0.00	0.05	0.03
สายวัด				0.00	0.00	0.00	0.00
เข็มเย็บผ้า				0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	เสื่อไผ่						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน (บาท)			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุน เงินสด	ต้นทุน ไม่ใช้เงิน สด	
เหิมหมุด				0.00	0.00	0.00	0.00
ไม้บรรทัด 24 นิ้ว				0.01	0.00	0.01	0.00
ไม้บรรทัด 12 นิ้ว				0.00	0.00	0.00	0.00
ลูกกลิ้ง				0.00	0.00	0.00	0.00
จักรเท้า				1.02	0.00	1.02	0.57
กรรไกร				0.06	0.00	0.06	0.03
ราคาขายส่ง				180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				3.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				3.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				2.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				2%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				2%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				1%			
ราคาขายส่ง				200.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				23.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				23.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				22.25			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร				12%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด				12%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด				11%			

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	สื่อไตซาย						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุน (บาท)			อัตราส่วน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
				ต้นทุนรวม	ต้นทุน เงินสด	ต้นทุน ไม่ใช่เงิน สด	
(2) ต้นทุนการตลาด				0.96	0.96	0.00	0.54
<i>ต้นทุนผันแปร</i>				0.96	0.96	0.00	0.54
ค่าป้ายชื่อกลุ่ม(ติดคอ เสื้อ)	ม้วน	0.0020	180	0.36	0.36	0.00	0.20
ค่าถุง	ถุง	1	0.6	0.60	0.60	0.00	0.34
(3) ต้นทุนรวมทั้งหมด				178.71	177.56	1.15	100.00
<i>ต้นทุนผันแปร</i>				177.56	177.56	0.00	99.36
<i>ต้นทุนคงที่</i>				1.15	0.00	1.15	0.64
ราคาขายส่ง				180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม				2.44			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม				2.44			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม				1.29			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม				1%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม				1%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม				1%			
ราคาขายปลีก				200.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม				22.44			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม				22.44			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม				21.29			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม				11%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม				11%			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม				11%			

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกลึงพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
แผนธุรกิจกลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
แผนธุรกิจกลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อปู้
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่
แผนธุรกิจกลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาด้านนา
แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
แผนธุรกิจกลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านต้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษบ้านลองลือบุญ
แผนธุรกิจกิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
แผนธุรกิจกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำริด
แผนกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
แผนธุรกิจกลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกะปวง
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกละเอียด
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน