

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก



โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

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

นักวิจัยส่วนกลาง

อาจารย์วิมล อารยะรัตน์^{4/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

ไกรสร บัญญัติศิลป์^{5/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พีรพงษ์ ปราบวิญญู^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

^{5/} 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 ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยพี่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มหอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดีและได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เชื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	2
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	2
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	3
1.6 ทบทวนเอกสาร	8
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	13
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	13
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	13
2.1.2 สถานที่ตั้ง	13
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	14
2.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาการของกลุ่มฯ	14
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	14
2.4 การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	15
2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	15
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	18
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	18
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	19
3.1 ผลิตภัณฑ์	19

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	20
3.2.1 การบริหารการผลิต	20
3.2.2 การวางแผนการผลิต	21
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	22
3.3.1 วัตถุดิบ	22
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	23
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	25
3.3.4 โรงเรือนผลิต	25
3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	25
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	29
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	29
3.4.2 การจ้างงาน	29
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	30
3.6 กรรมวิธีการผลิต	33
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	36
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	36
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	37
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	37
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	38
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	38
3.11.2 ความต้องการด้านการผลิตของกลุ่มฯ	38
บทที่ 4 การตลาด	39
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	39
4.1.1 การบริหารการตลาด	39
4.1.2 การวางแผนการตลาด	39
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	39
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	40
4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	40

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	41
4.4 ราคาและการตั้งราคา	46
4.5 การส่งเสริมการขาย	51
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	51
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	51
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	51
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	51
4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	52
บทที่ 5 การเงิน	53
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	53
5.1.1 การบริหารการเงิน	53
5.1.2 การวางแผนการเงิน	53
5.2 แหล่งเงินทุน	53
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	54
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	54
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	56
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	58
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	58
5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	58
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	59
6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ	59
6.1.1 จุดแข็ง	59
6.1.2 จุดอ่อน	60
6.1.3 โอกาส	60
6.1.4 ข้อจำกัด	61
6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ	61
6.2.1 ศักยภาพการจัดองค์กรของกลุ่มฯ	61
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	61

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	65
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	65
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	66
บทที่ 7 บทสรุป	69
7.1 สรุปผลการศึกษา	69
7.1.1 การจัดการองค์กร	69
7.1.2 การผลิต	69
7.1.3 การตลาด	70
7.1.4 การเงิน	70
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	71
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	71
7.3.1 การจัดการองค์กร	71
7.3.2 การผลิต	71
7.3.3 การตลาด	71
7.3.4 การเงิน	72
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ	16
2.2 แหล่งให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนแก่กลุ่มฯ	18
3.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	19
3.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ	20
3.3 ช่วงระยะเวลาการผลิตของกลุ่มฯ	21
3.4 การจัดหาวัตถุดิบหลัก	26
3.5 การจัดหาวัตถุดิบรอง	26
3.6 การจัดหาอุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิต	27
3.7 แรงงานและค่าตอบแทนในการผลิต	29
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	40
4.2 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ	41
4.3 ราคาผลิตภัณฑ์	46
4.4 การตั้งราคา	49
5.1 แหล่งเงินทุน	54
5.2 ผลการดำเนินงาน	55
6.1 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์	62
6.2 อัตรารส่วนทางการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้	66

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ	13
2.2 ผังโครงสร้างองค์กร	15
3.1 ขั้นตอนการผลิตของกลุ่มฯ	35
3.2 ผังสถานประกอบการ	37
4.1 ช่องทางการจำหน่ายผ้าผืนชนิดเนียน	42
4.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าผืนชนิดหนา	42
4.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าผืนชนิดบาง	43
4.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงไหมประดิษฐ์	44
4.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงสี่ตะกอล	44
4.6 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพันคอธรรมดา	45
4.7 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพันคอไขว้ชาย	45
4.8 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ	46

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันประเทศไทยกำลังประสบกับปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาประเทศในหลาย ๆ ด้าน ประเทศไทยจึงมีความจำเป็นต้องอาศัยเงินสนับสนุนและช่วยเหลือจากกองทุนต่างชาติ เพื่อนำเงินที่ได้มาใช้แก้ปัญหาที่เกิดขึ้น การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ หากอาศัยเงินช่วยเหลือจากต่างชาติเพียงอย่างเดียว ย่อมมีอาจทำให้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศดีขึ้นได้อย่างยั่งยืน สิ่งหนึ่งที่ผู้เกี่ยวข้องในการแก้ไขปัญหาของประเทศที่ควรกระทำก็คือ ต้องมีการศึกษาและพัฒนาอุตสาหกรรมทุกระดับให้มีศักยภาพ

การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจในระดับล่าง หรือที่เรียกโดยทั่วไปว่า "ระดับรากหญ้า" ซึ่งต้องเริ่มจากการพัฒนาศักยภาพให้ชุมชนในการประกอบอาชีพเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน โดยการใช้ฐานของทุนทางสังคม ทุนทางวัฒนธรรม และภูมิปัญญาของท้องถิ่น ดังนั้นหากชุมชนสามารถพัฒนาความรู้ดั้งเดิมให้เข้ากับยุคสมัยปัจจุบันก็จะเป็นการสร้างมูลค่าให้กับผลผลิตภายในชุมชน ก่อให้เกิดการสร้างงานและรายได้ให้กับชุมชนของตนเองต่อไป

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ เป็นกลุ่มชุมชนหนึ่งภายในอำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีชื่อเสียงด้านการทอผ้ามานาน กลุ่มฯ ได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ช่วยสร้างงานให้คนในชุมชนมีรายได้ อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาด้านเทคนิคการย้อมสี และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ตลาดสินค้าของกลุ่มฯ ยังไม่กว้างขวางเท่าที่ควร รวมถึงการจัดการด้านการเงิน ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ ได้นำข้อมูลและข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้จากการศึกษามาปรับใช้ เพื่อปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ ต่อไป รวมถึงวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้าง

การตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการ องค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดียิ่งขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเด่นตะวันใต้ ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตผ้าทอพื้นเมืองที่มีชื่อเสียง และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ จะเป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงมากของอำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ และการทอผ้าพื้นเมืองเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่างๆ 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 ต้นทุนและ

ผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

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

3.1 ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต}$$

3.2 ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$

3.3 ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต}$$

3.4 ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$

3.5 ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต}$$

- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

5.1 อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

5.2 อัตรากำไรต่อต้นทุน

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

- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

ยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

- 7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวม

ต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิต เป็นระยะเวลานานพอสมควร

7.1 ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล) = ยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก ตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

7.2 ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม)หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหาร แปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

= (ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหาร แปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี) $\times 100$

7.3 อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

= (กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี / ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี) $\times 100$

7.4 ยอดขายรวมต่อปี = ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

7.5 ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี = ยอดขาย ผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหาร การเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อ เป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และ คณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)

= CA / CL (เท่า)

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)

4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

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

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

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
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)

$$= \text{EBIT} / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม})] / (1 - \text{อัตราภาษีเงินได้}) \quad (\text{เท่า})$$

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 หรือ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning

Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

$$= \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต}} \quad (\text{บาท/คน})$$

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ} = & \text{เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป} \\ & + \text{เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า} \\ & + \text{เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต} \\ & - \text{เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ} \end{aligned}$$

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการเป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 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. ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
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 ซึ่ง

การพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ทั่วถึง และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารุพงศ์ 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 เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผลทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอดและพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นเครื่องมือ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจากภายนอก 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” (สถาบันส่งเสริม

- วิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เลือกกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค 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 ชื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชนและเครือข่าย 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 และความพอเพียงของครอบครัวและชุมชน
 4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา
- การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพัฒนาตัวเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด เป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่ตัวเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่ตัวเองที่เป็นจริง

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 ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภคและผู้ให้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจาก ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาด ทั้งกระบวนการจัดการและเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนกำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชนแบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

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

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

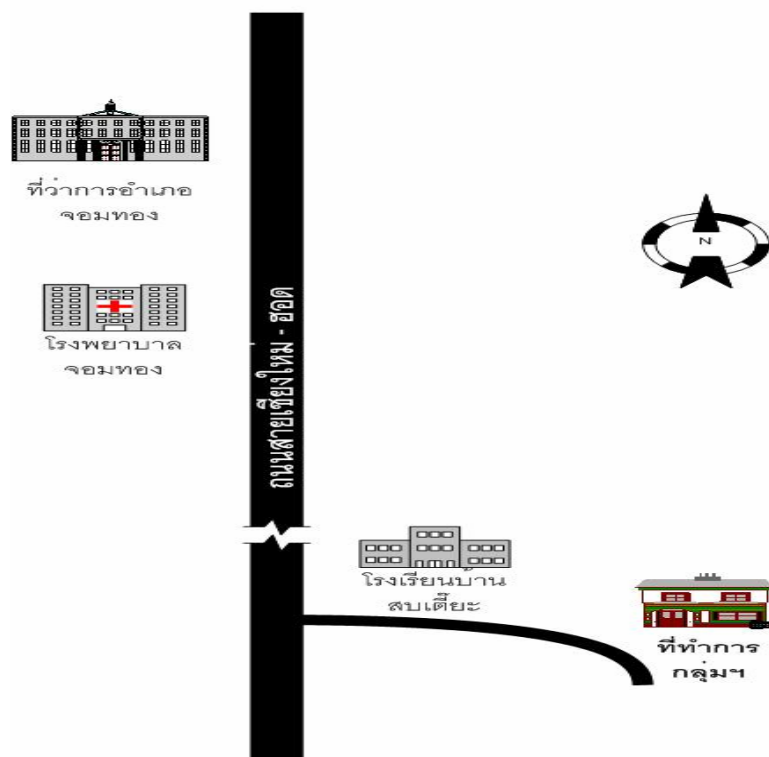
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้

2.1.2 สถานที่ตั้ง

บ้านเด่นตะวันใต้ หมู่ที่ 20 ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ 50160

โทรศัพท์ (01)2895275

การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดเชียงใหม่ไปยังที่ทำการกลุ่มฯ ใช้เส้นทางสายเชียงใหม่-ฮอด ผ่านอำเภอหางดง อำเภอสันป่าตอง จนถึงตัวอำเภอจอมทอง หลังจากเดินทางผ่านที่ว่าการอำเภอจอมทองไปประมาณ 4 กิโลเมตร จะสังเกตเห็นซอยเข้าหมู่บ้านเด่นตะวันใต้ ซึ่งอยู่ทางด้านซ้ายมือของถนนติดกับโรงเรียนบ้านสบเตี๊ยะ เลี้ยวเข้าไปประมาณ 200 เมตรก็จะถึงที่ทำการกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 2.1)



แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งสถานประกอบการ

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางสาวสุพรรณิ ผ่องแผ้ว ซึ่งทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี สาขา ศิลปะศาสตรบัณฑิต ปัจจุบันมีอายุ 32 ปี เป็นบุตรของนายประเสริฐ ผ่องแผ้ว และนางดี ผ่องแผ้ว (ทำหน้าที่รอง ประธานฝ่ายการตลาด) มีพี่น้อง 1 คน คือนางสาวอรุณี ผ่องแผ้ว อายุ 35 ปี จบการศึกษาในระดับ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ซึ่งทำหน้าที่รองประธานฝ่ายการเงินของกลุ่มฯ

นางสาวสุพรรณิเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญภายในกลุ่มฯ ซึ่งนอกจากจะทำหน้าที่บริหารงานทั่วไป ภายในกลุ่มฯ ทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการเงิน ยังมีบทบาทภายในชุมชน โดยได้รับคัดเลือกให้เป็น เลขานุการกองทุนหมู่บ้าน และสมาชิกเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและอำเภอ ซึ่งบ่งชี้ให้เห็นว่าเป็นผู้ ที่เป็นที่ยอมรับของบุคคลทั่วไปในชุมชน โดยบุคลิกเป็นผู้ที่อริยาศยดี ทุ่มเทกับการทำงาน และพยายามเฝ้าหา ความรู้เพื่อที่พัฒนากลุ่มฯ อยู่เสมอ ซึ่งเป็นคุณสมบัติของผู้นำที่จะช่วยให้กลุ่มฯ เกิดการพัฒนาอย่างมั่นคง

2.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาการของกลุ่มฯ

เดิมหมู่บ้านต่างๆ ในพื้นที่อำเภอจอมทองทำการประกอบอาชีพการทอผ้ามาตั้งแต่อดีต และได้ ถ่ายทอดภูมิปัญญาเหล่านี้มาสู่รุ่นลูกหลานในปัจจุบัน จากนโยบายการส่งเสริมการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้มีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้าขึ้นหลายแห่งในพื้นที่ เช่นเดียวกับกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก ซึ่งนางสาวสุพรรณิเป็นผู้ ริเริ่มที่จะทำการผลิตผ้าทอ โดยเริ่มจากธุรกิจครอบครัวเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2546 หลังจากนั้นได้รับคำแนะนำ จากเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชนให้ดำเนินการในรูปกลุ่ม จึงได้มีการชักชวนชาวบ้านในหมู่บ้านเข้าเป็น สมาชิกกลุ่ม จนมีผู้สนใจเข้าร่วมเป็นสมาชิกรวมทั้งหมด 22 คน มีการระดมทุนหุ้นละ 100 บาท โดยมีหุ้นทั้งหมด 1,022 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 102,200 บาท ซึ่งในจำนวนนี้เป็นหุ้นของคณะกรรมการ 5 คน จำนวน 1,005 หุ้น ที่ เหลืออีก 17 หุ้นเป็นของสมาชิก มีการตั้งชื่อกลุ่มว่า “กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก” และมีการเสนอขอรับการขึ้น ทะเบียนเป็นกลุ่มเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2546 ที่ผ่านมา

ในช่วงแรกของการดำเนินงาน ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ได้แก่ผ้าผืนชนิดต่างๆ ซึ่งจะผลิตเพื่อ จำหน่ายส่งให้กับพ่อค้าคนกลาง ร่วมกับการคิดค้นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อทดลองตลาด และช่วงครึ่งปีแรก ของการดำเนินงาน เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการส่งเสริมการขายเท่าที่ควร ทำให้ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยัง คับแคบ

ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้ทำการส่งเสริมการขายมากขึ้น โดยนางสุพรรณิมักจะนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปออกร้าน บ่อยครั้งและพยายามติดต่อกับเจ้าหน้าที่จากสำนักงานพัฒนาชุมชน เพื่อติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์กับ กลุ่มฯ อยู่เสมอ ทำให้โอกาสที่กลุ่มฯ จะขยายช่องทางการตลาดมีมากขึ้น

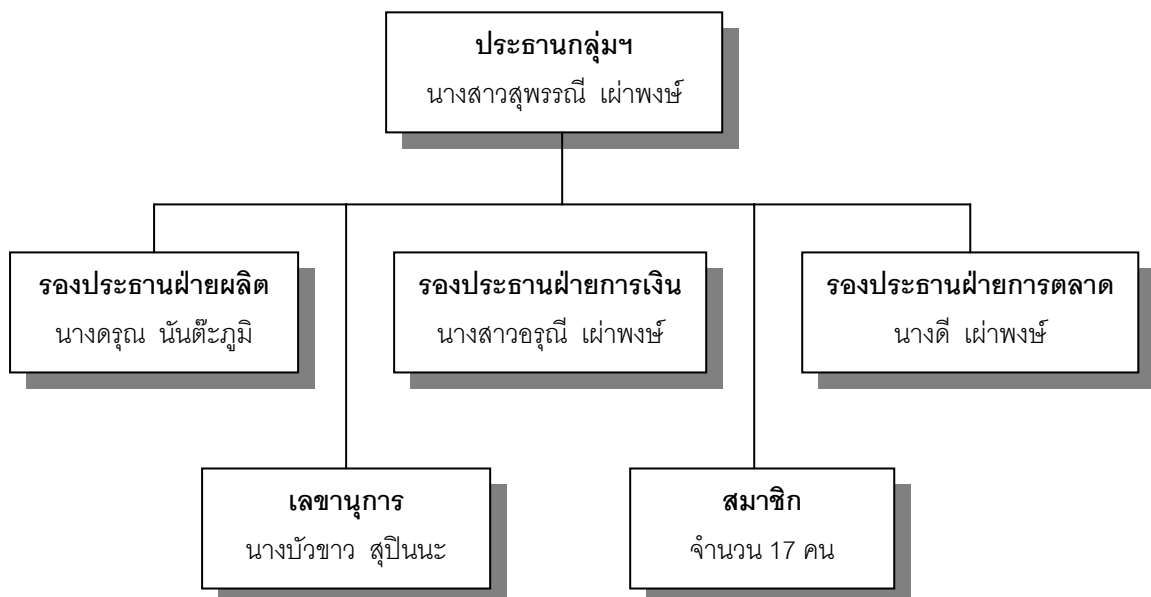
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

การจัดตั้งกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก นอกจากจะเป็นการตอบสนองต่อนโยบายของรัฐ ที่ส่งเสริมให้มี การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ยังมีส่วนในการส่งเสริมและอนุรักษ์ภูมิปัญญาการทอผ้าของคนในพื้นที่ นอกจากนี้ ยังช่วยให้สมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งทั้งหมดเป็นคนในหมู่บ้านมีรายได้เสริมจากการทอผ้า อีกทั้งเป็นการส่งเสริมการใช้ เวลาว่างนอกฤดูการเกษตรให้เป็นประโยชน์ได้อีกทางหนึ่ง

2.4 การจัดองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ถึงแม้จะมีการจดทะเบียนขึ้นเป็นกลุ่มจากที่ได้กล่าวในขั้นต้น แต่โดยลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุคต์ มีการบริหารงานในลักษณะธุรกิจในครอบครัว อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ได้มีการคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำหน้าที่ คณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งมีนางสาวสุพรรณิ ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ ส่วนคณะกรรมการในตำแหน่งอื่นๆ ได้แก่ รองประธานฝ่ายผลิต รองประธานฝ่ายการเงินที่รับผิดชอบโดยนางสาวอรุณี เผ่าพงษ์ ซึ่งเป็นพี่สาวของประธานกลุ่มฯ ตำแหน่งรองประธานฝ่ายการตลาด ที่ทำหน้าที่โดยนางดี เผ่าพงษ์ มารดาของประธานกลุ่มฯ นอกจากนี้ ยังมีตำแหน่งเลขานุการ ซึ่งทำหน้าที่โดยนางบัวขาว สุปินนะ โดยมีสมาชิกอีกจำนวน 17 คน (แผนภาพที่ 2.2)



แผนภาพที่ 2.2 ผังโครงสร้างองค์กร

พิจารณาการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ ดังที่ได้กล่าวในขั้นต้น เนื่องจากลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุคต์ ทำให้คณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นเครือญาติของประธานกลุ่มฯ แต่โดยบทบาทหน้าที่ภายในกลุ่มฯ แล้ว นางสาวสุพรรณิจะเป็นผู้ที่ทำหน้าที่หลักในการบริหารงานด้านต่างๆ เกือบทั้งหมดทั้งด้านการผลิต การตลาด รวมถึงในด้านการเงิน คณะกรรมการรายอื่นๆ จะเป็นเพียงผู้คอยให้การสนับสนุนและช่วยเหลืองานในบางครั้ง ส่วนสมาชิกจะทำหน้าที่ในการผลิตเท่านั้น

(รายละเอียดของคณะกรรมการและสมาชิก แสดงได้ดัดตารางที่ 2.1)

ตารางที่ 2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ-สกุล	อายุ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	บทบาทในชุมชน
นางสาวสุพรรณี เผ่าพงษ์	32	โสด	ป.ตรี	ประธานกลุ่มฯ	บริหารงานทั่วไป / ตลาด / ร่วมผลิต	ทำสวนลำไย	บริหารกลุ่มทอผ้า	เลขานุการกองทุนหมู่บ้าน และ เครือข่ายกองทุนหมู่บ้านระดับอำเภอ
นางดรุณ นันตะภูมิ	44	สมรส	ป.4	รองประธานฝ่ายผลิต	ดูแลด้านการผลิต / ร่วมผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางดี เผ่าพงษ์	56	สมรส	ป.4	รองประธานฝ่ายตลาด	ดูแลด้านการตลาด การจำหน่าย / ช่วยจัดทำบัญชี / ร่วมผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางสาวอรุณี เผ่าพงษ์	35	โสด	ปวส.	รองประธานฝ่ายการเงิน	จัดทำบัญชี / ร่วมด้านผลิต	ทำสวนลำไย	ทอผ้า	-
นางบัวขาว สุปิ่นนะ	39	สมรส	ป.6	เลขานุการ	บันทึกการประชุม / ประชาสัมพันธ์ / ร่วมผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางสมศรี ยานะใส	40	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นายอินสอน วงศ์ษา	51	โสด	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางคำ สุปิ่นนะ	78	สมรส	-	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทอผ้า	กลุ่มผู้สูงอายุ
นางตีบ ยานะใส	75	สมรส	-	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทอผ้า	กลุ่มผู้สูงอายุ
นางอวน สุปิ่นนะ	64	สมรส	-	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทอผ้า	กลุ่มผู้สูงอายุ
นางตума คำภีระ	75	สมรส	-	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทอผ้า	กลุ่มผู้สูงอายุ
นางยวง กาละวิน	80	สมรส	-	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	กลุ่มผู้สูงอายุ
นางศรีพรรณ จงเลขา	46	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางบัวจัน วงศา	54	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ชื่อ-สกุล	อายุ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	บทบาทในชุมชน
นางนวล สิงห์คำ	55	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางไพรุณ แสนสัจจะ	38	สมรส	ป.6	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางเนียม มังยะสุ	36	สมรส	ป.6	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางสมยงค์ เตจียา	53	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางนาถ นันต๊ะยศ	46	สมรส	ป.4	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางเอื้องคำ กันทะถ้ำ	30	สมรส	ป.6	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	สมาชิกกองทุนหมู่บ้าน
นางกาญจนา เขียวกันยะ	28	สมรส	ม.3	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	-
นางมาลี มังยะสุ	24	สมรส	ม.3	สมาชิก	ฝ่ายผลิต	ทำสวนลำไย	ทำสวนลำไย / ทอผ้า	-

ที่มา : จากการสำรวจ

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาด้านการจัดการองค์กรแต่อย่างใด ซึ่งโดยความเห็นของผู้วิจัย จะเห็นได้ว่าลักษณะของการเป็นกลุ่มประยุกต์ ที่มีการบริหารงานในรูปแบบธุรกิจครอบครัว ส่งผลทำให้คณะกรรมการที่ถูกแต่งตั้งขึ้น เป็นเพียงการแต่งตั้งขึ้นเพียงในนาม การบริหารมักจะผูกขาดอยู่กับบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ซึ่งเป็นลักษณะโดยทั่วไปของกลุ่มประยุกต์ที่พบเห็นได้ทั่วไป แต่อย่างไรก็ตาม การบริหารในลักษณะนี้มักจะไม่ทำให้เกิดปัญหาในด้านความขัดแย้งของสมาชิก ทำให้การบริหารจัดการองค์กรเป็นไปอย่างราบรื่น แต่ผู้นำกลุ่มฯ จะต้องรับสภาพกับภาระหน้าที่ที่ตนจะต้องรับผิดชอบโดยตรงทั้งหมด

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนช่วยเหลือกลุ่มฯ เริ่มจากสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอจอมทองที่แนะนำให้มีการจัดตั้งในรูปกลุ่ม จนกลุ่มฯ ได้จัดตั้ง ขึ้นในเดือนธันวาคม ปี 2546 หลังจากนั้นในเดือนกุมภาพันธ์ของปี 2547 กลุ่มฯ นำโดยประธานและสมาชิกอีก 1 ท่าน ได้เข้าฝึกอบรมการแกะลาย (เก็บเขา) กับทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่เป็นเวลา 7 วัน นอกจากนี้ในเดือนเมษายนของปีเดียวกันนี้ กลุ่มฯ ได้รับการอนุเคราะห์จากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอจอมทอง ซึ่งได้ส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาฝึกอบรมการทอผ้าสีตะกอยังที่ทำการกลุ่มฯ (ตารางที่ 2.2)

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนแก่กลุ่มฯ

แหล่งให้ความช่วยเหลือ	ปี	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอจอมทอง	2546	สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มฯ ให้ความรู้ด้านระเบียบการบริหารกลุ่มฯ
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่	2547	ฝึกอบรมการแกะลาย (เก็บเขา)
ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน อำเภอจอมทอง	2547	ฝึกอบรมการทอผ้าสีตะกอย

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 7 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ ผ้าม้วน ผ้าถุง ผ้าพันคอ รวมถึงผลิตภัณฑ์แปรรูป อาทิ เสื้อสตรีและบุรุษเย็บมือ กระโปรงhurst และผ้าปูโต๊ะ โดยแต่ละประเภทแบ่งออกได้เป็นหลายชนิดตามรูปแบบและขนาด ดังรายละเอียดในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด
1. ผ้าม้วน		
1.1 ผ้าเนียน	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
1.2 ผ้าหนา	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
1.3 ผ้าบาง	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
2. ผ้าถุง		
2.1 ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร
2.2 ผ้าถุงสีตะกอก	ผืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร
3. ผ้าพันคอ		
3.1 ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร
3.2 ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร
4. เสื้อสตรีเย็บมือ	ตัว	มาตรฐาน
5. เสื้อบุรุษเย็บมือ	ตัว	มาตรฐาน
6. กระโปรงhurst	ตัว	มาตรฐาน
7. ผ้าปูโต๊ะ	ผืน	หลายขนาด

หมายเหตุ : เสื้อผู้หญิงและชายรวมถึงผ้าปูโต๊ะและกระโปรงhurstมีหลายรูปแบบ

ที่มา : จากการสำรวจ

จากผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตในขั้นต้น เมื่อพิจารณาจากปริมาณและยอดจำหน่าย สามารถบ่งชี้ถึงผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วนชนิดต่างๆ ผ้าถุง และผ้าพันคอ (ตารางที่ 3.2) ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ มีปริมาณผลิตและยอดจำหน่ายไม่มากนัก

ตารางที่ 3.2 ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด
1. ผ้าผืน		
1.1 ผ้าเนียน	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
1.2 ผ้าหนา	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
1.3 ผ้าบาง	ผืน	38 นิ้ว X 1 เมตร
2. ผ้าถุง		
2.1 ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร
2.2 ผ้าถุงสีตะกอ	ผืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร
3. ผ้าพันคอ		
3.1 ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร
3.2 ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

พิจารณาลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ พบว่า เนื่องจากกลุ่มฯ เพิ่งมีการจัดตั้งได้ไม่นานทำให้ในช่วงแรกจะเป็นการผลิตสินค้าเพื่อทดลองตลาด ควบคู่ไปกับการหาตลาดรองรับสินค้า และหลังจากช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 ลักษณะการผลิตเริ่มเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อมากขึ้น รวมถึงสินค้าที่ผลิตขึ้นเพื่อทดลองตลาดก็ยังคงมีอยู่ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดต่างๆ ทั้งนี้กลุ่มฯ ซึ่งนำโดยนางสุพรรณิจะทำหน้าที่ในการจัดหาปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ฝ้ายชนิดต่างๆ วัตถุดิบและวัสดุสำหรับการย้อมสีผ้า รวมถึงจัดหาบรรจุภัณฑ์

พิจารณาโครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ พบว่า ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารการผลิตคือนางอรุณ นันตะภูมิ ซึ่งทำหน้าที่ประสานฝ่ายการผลิตของกลุ่มฯ โดยจะทำหน้าที่ดูแลด้านการผลิต ณ ที่ทำการกลุ่มฯ รวมถึงทำหน้าที่เป็นผู้ทอผ้าอีกผู้หนึ่ง อย่างไรก็ตามผู้ที่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า คือ นางสุพรรณิจะทำหน้าที่ประสานกลุ่มฯ และจะร่วมกับนางอรุณในการกระจายงานให้กับสมาชิกที่ทำการผลิต ซึ่งจะมีการแบ่งงานกันอย่างชัดเจน ทั้งในส่วนของผู้ที่ทำหน้าที่ย้อมสีฝ้าย กรอฝ้ายเข้าหลอด ออกแบบลายผ้า ตลอดจนฝ่ายที่ทำหน้าที่ในการทอ ซึ่งค่าตอบแทนในการผลิตของแต่ละฝ่ายจะไม่เท่ากัน

ในส่วนของการทอผ้า พบว่า ผู้ที่ทำหน้าที่ในการทอผ้าของกลุ่มฯ มีจำนวน 10 ราย โดยเกือบทั้งหมดจะทำการทอผ้าที่บ้านของตนเอง โดยจะรับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้รวมในการทอเองทั้งหมด และได้ค่าตอบแทนจากการทอโดยคำนวณต่อเมตร

3.2.2 การวางแผนการผลิต

พิจารณาช่วงระยะเวลาในการผลิตของกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มดำเนินการในช่วงกลางเดือนธันวาคมถึงเดือนมิถุนายน 2547 พบว่า ในการทอผ้าผืนซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่สำคัญของกลุ่มฯ จะทำการผลิตทุกเดือนแต่จะมีการผลิตมากในช่วงต้นปีตั้งแต่เดือนมกราคมจนถึงเดือนมีนาคม และมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่เดือนพฤษภาคมและมิถุนายนเนื่องจากเป็นช่วงฤดูทำการเกษตร ส่วนผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นผ้าถุงโดยเฉพาะผ้าถุงจากไหมประดิษฐ์ จะผลิตมากในช่วงเดือนกุมภาพันธ์และเดือนมีนาคม ซึ่งจะเตรียมเพื่อรอจำหน่ายในช่วงเดือนเมษายน เนื่องจากเป็นเทศกาลปีใหม่ไทย โดยการผลิตส่วนใหญ่กลุ่มฯ ได้จ้างแรงงานจากกลุ่มทอผ้าที่อยู่ใกล้เคียงในพื้นที่ ส่วนผ้าถุงสีตะกอกซึ่งกลุ่มได้เริ่มผลิตในเดือนเมษายนยังมีการผลิตไม่มากนัก ส่วนผ้าพันคอจะผลิตมากในช่วงเดือนมกราคมจนถึงเดือนมกราคม ส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ มีช่วงการผลิตไม่แน่นอนนักเนื่องจากบางส่วนเป็นสินค้าที่ผลิตออกมาเพื่อทดลองตลาด และบางชนิดจะรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าถึงจะมีการผลิต (ตารางที่ 3.3)

ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้วางแผนรวบรวมเงินที่ได้จากการตั้งกลุ่มออมทรัพย์จะให้ได้เงินจำนวน 20,000 บาท สำหรับนำไปค้ำประกันในการขอกู้ยืมเงินในโครงการของกองทุนพัฒนาชนบท ซึ่งจะยื่นเรื่องในเดือนพฤศจิกายน โดยจะสามารถกู้ได้มากถึง 5 เท่าของเงินค้ำประกัน โดยหากได้รับการอนุมัติจะนำเงินดังกล่าวมาใช้ในกิจการของกลุ่มฯ โดยเฉพาะจะนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อปัจจัยการผลิต และบางส่วนอาจจะนำไปปล่อยกู้ให้กับสมาชิก ซึ่งจะมีการประชุมตกลงกันอีกครั้งหนึ่ง

ตารางที่ 3.3 ช่วงระยะเวลาการผลิตของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ช่วงระยะเวลาที่ผลิต (ธ.ค.46 – มิ.ย.47)						
		ธันวาคม 2546	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
1. ผ้าผืน								
1.1 ผ้าเนียน	ผืน	←						→
1.2 ผ้าหนา	ผืน	←						→
1.3 ผ้าบาง	ผืน	←						→
2. ผ้าถุง								
2.1 ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน			←	→	←	-----	→
2.2 ผ้าถุงสีตะกอก	ผืน					←	-----	→
3. ผ้าพันคอ								
3.1 ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน		←	→	←	-----	→	
3.2 ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน		←	→	←	-----	→	
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ		←	-----	-----	-----	-----	-----	→

หมายเหตุ : ← → หมายถึง ช่วงระยะเวลาที่มีการผลิต

←-----→ หมายถึง ช่วงระยะเวลาการผลิตไม่แน่นอน

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

3.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ มีหลายชนิด แบ่งเป็นวัตถุดิบหลัก ได้แก่ ฝ้ายชนิดต่างๆ วัตถุดิบรอง เช่น สีย้อมผ้า สนุ่เหลว และสารส้ม เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วัตถุดิบหลัก ได้แก่

ไหมประดิษฐ์ เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้ผลิตสินค้าประเภทผ้าถุง ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดซื้อจากร้านเฮงเฮง ในตลาดวโรรส ในราคาลูกละ 880 บาท โดยจะจัดซื้อครั้งละ 50-100 ลูก ซึ่งในระยะเวลา 3 ถึง 4 เดือน จะมีการจัดซื้อ 1 ครั้ง โดยร้านค้าจะเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

ฝ้ายเมือง A เป็นวัตถุดิบหลักที่นำมาเป็นเส้นพุ่งสำหรับผ้าม้วนชนิดหนา ซึ่งจัดซื้อจากร้านงามศิลป์ ในอำเภอสันกำแพง ในราคากิโลกรัมละ 75 บาท โดยมักจัดซื้อครั้งละ 96 กิโลกรัม (3 แว่น = 96 กิโลกรัม) มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 3 ครั้งต่อปี และร้านค้าเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

ฝ้ายเมือง C เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับนำมาใช้เป็นเส้นพุ่งของผ้าพันคอ และใช้แทนฝ้ายเมือง A ในบางครั้ง โดยจัดซื้อจากร้านงามศิลป์เช่นกัน ในราคากิโลกรัมละ 65 บาท ที่ผ่านมาได้จัดซื้อจำนวน 1 กระสอบ ซึ่งบรรจุ 80 กิโลกรัม โดยทางร้านค้าเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

ฝ้าย 7/1 เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับเป็นเส้นพุ่งในการผลิตผ้าม้วนชนิดเนียน โดยกลุ่มฯ ได้จัดซื้อจากร้านงามศิลป์ในราคาลูกละ 360 บาท โดยจัดซื้อครั้งละ 10-30 ลูก มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน ร้านค้าเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

ฝ้าย 40/2 เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับใช้เป็นเส้นยืนในการผลิตผ้าม้วน ซึ่งกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านงามศิลป์ ในราคาลูกละ 680 บาท โดยมีการจัดซื้อครั้งละ 20 ลูก มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน และร้านค้าเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

ฝ้าย 10/1 เป็นวัตถุดิบหลักสำหรับนำมาใช้เป็นเส้นยืนของผ้าพันคอ และใช้เป็นเส้นพุ่งแทนฝ้าย 7/1 เป็นบางครั้งในการผลิตผ้าม้วนชนิดเนียน โดยจัดซื้อจากร้านงามศิลป์ ในราคาลูกละ 360 บาท มักจัดซื้อครั้งละ 10 ลูก และมีความถี่ในการจัดซื้อที่ 2 ครั้งต่อปี โดยร้านค้าเป็นผู้นำส่งทางพัสดุเก็บเงินปลายทาง

(ตารางที่ 3.4)

วัตถุดิบรอง มี 6 ชนิดโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สีย้อมผ้า เป็นวัตถุดิบรองที่สำคัญชนิดหนึ่ง ซึ่งกลุ่มฯ นำมาใช้ย้อมฝ้ายสำหรับทอเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ โดยจัดซื้อจากร้านจินเฮงฮวด ในราคากล่องละ 37 บาท ภายในกล่องบรรจุ 12 ซอง มีการจัดซื้อครั้งละประมาณ 10 ถึง 30 กล่อง ความถี่ในการจัดซื้อที่ 3 ถึง 4 เดือนต่อครั้ง ทั้งนี้กลุ่มฯ ได้ไปจัดซื้อเอง

สารส้ม เป็นวัตถุดิบรองสำหรับนำมาใช้ในการย้อมสีฝ้ายชนิดหนึ่ง ซึ่งกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคากิโลกรัมละ 13 บาท จัดซื้อครั้งละ 1 กิโลกรัม มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 – 2 ครั้งต่อเดือน

สนุ่เหลว เป็นวัตถุดิบรองอีกชนิดหนึ่ง ซึ่งนำมาใช้สำหรับฟอกฝ้าย โดยกลุ่มฯ จัดซื้อมาจากร้านค้าในตลาดวโรรสในราคาถังละ 1,150 บาท โดยที่ผ่านมาได้จัดซื้อ 1 ครั้ง จำนวน 1 ถัง

ผงชักฟอก เป็นวัตถุดิบรองที่ปัจจุบันกลุ่มฯ ได้นำมาใช้แทนสบู่เหลว เนื่องจากเห็นว่าสบู่เหลวมีราคาแพง โดยจัดซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคาถุงละ 95 บาท มักจะจัดซื้อครั้งละ 1 ถุง มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน

แป้งข้าวเจ้า เป็นวัตถุดิบรองสำหรับนำมาใช้ให้เส้นฝ้ายแข็งแรงขึ้น นำมาใช้เมื่อต้องการใช้ฝ้าย 10/1 และ 7/1 เป็นเส้นยืนในการทอ โดยจัดซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคาถุงละ 10 บาท จัดซื้อครั้งละ 1 ถุง มีความถี่ในการจัดซื้อไม่แน่นอน

ฟืน เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้เป็นเชื้อเพลิงในการต้มย้อมสีฝ้าย โดยใช้ฟืนจากไม้ลำไยที่จัดหาเองในพื้นที่ เตาที่ผ่านมาประเมินค่าใช้จ่ายประมาณ 300 บาท

(ตารางที่ 3.5)

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

วัสดุที่นำมาใช้มีทั้งที่สมาชิกจัดหาตนเอง อาทิ ถุงมือยางสำหรับสวมในขั้นตอนย้อมสีฝ้าย วัสดุที่ใช้ การกรอฝ้าย รวมถึงวัสดุที่ใช้ร่วมกับก๊ทอผ้า โดยวัสดุที่กลุ่มฯ จัดซื้อเองมีเพียงเชือกฟางที่นำมาใช้สำหรับมัดฝ้ายทำลายผ้า โดยกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคาม้วนละ 25 บาท จะจัดซื้อครั้งละ 1 ม้วน มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน

เนื่องจากการผลิตในส่วนของกรอผ้า สมาชิกจะนำไปทอเองที่บ้านโดยใช้ก๊ทของตนเอง ทำให้อุปกรณ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์สำหรับการเตรียมฝ้ายก่อนการทอ ได้แก่ อุปกรณ์ในการต้มย้อมสีฝ้าย อุปกรณ์ในส่วนของกรอผ้า ในส่วนของอุปกรณ์การผลิตมีเพียงไม่กี่ชนิด

เพียงขอ (ที่ขึ้นเส้นยืน) ในปัจจุบันมีจำนวน 2 หลัง แบ่งเป็นเพียงขอเก่า 2 หลัง ซึ่งเป็นของมารดาของประธานกลุ่มฯ ที่ได้จัดซื้อมาตั้งแต่ปี 2540 ในราคาหลังละ 2,500 บาท อีก 1 หลัง ได้สั่งทำจากชาวบ้านในหมู่บ้านในปี 2546 ในราคา 4,500 บาท

บ่อย้อม มีจำนวน 2 บ่อ โดยได้ซื้อวัสดุจากร้านค้าในชุมชนมาทำขึ้นในปี 2546 โดยเสียค่าใช้จ่ายบ่อละ 120 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

เตาต้มน้ำ มีจำนวน 1 เตา ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดซื้อวัสดุจากร้านค้าในชุมชน แล้วจ้างช่างชาวบ้านทำขึ้นในปี 2546 โดยเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 1,200 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

เตาอังโล่ จัดซื้อจากร้านค้าชุมชนในปี 2546 จำนวน 1 เตา ในราคา 300 บาท ใช้สำหรับต้มฝ้ายในในครั้งที่ปริมาณไม่มากนัก

กะทะใบบัว เป็นอุปกรณ์สำหรับใช้ต้มฝ้าย ที่ใช้ในปัจจุบันมีจำนวน 1 ใบ ขนาด 33 นิ้ว ราคา 350 บาท ซึ่งกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในชุมชน อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

กะละมัง ใช้สำหรับเป็นภาชนะบรรจุฝ้ายในระหว่างขั้นตอนของการต้มย้อมสีฝ้าย ที่ใช้อยู่มีจำนวน 4 ใบ ซึ่งจัดซื้อจากตลาดนัดในชุมชนในปี 2546 ในราคาใบละ 50 บาท คาดว่าจะมีอายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

ที่คียบถ่าน ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 อัน ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดหามาตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มฯ ในเดือนธันวาคม 2547 ในราคา 20 บาท จากตลาดนัดในชุมชน

ถั่วงา เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการย้อมฝ้ายชนิดหนึ่ง ซึ่งกลุ่มฯ ได้ซื้อจากตลาดนัดในชุมชนในปลายปี 2546 จำนวน 1 ใบ ในราคา 20 บาท อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี

มิดพรำ เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ตัดไม้สำหรับนำมาทำพื้นในการต้มย้อมสีฝ้าย ซึ่งเป็นของส่วนตัวของประธานกลุ่มฯ ที่ได้นำมาใช้ในกิจกรรมกลุ่มฯ จำนวน 1 ด้าม ราคา 80 บาท คาดว่าจะมีอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

กระป๋องกรด้าย เป็นอุปกรณ์ที่ดัดแปลงจากกระป๋องสี ที่กลุ่มฯ จัดหามาจากชุมชนในราคาใบละ 3 บาท ปัจจุบันมีจำนวน 500 ใบ ซึ่งทยอยจัดหามาตั้งแต่ที่มีการจัดตั้งกลุ่มฯ ประเมินอายุการใช้งานประมาณ 3 ปี

ตุ้เก็บของ ใช้สำหรับจัดเก็บผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งได้จัดหามาในปี 2546 จากตลาดนัดในชุมชนจำนวน 1 หลัง ในราคา 3,500 บาท

เตียงไม้ ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้จัดวางผลิตภัณฑ์ โดยจัดหามาตั้งแต่ปี 2546 จากตลาดนัดในชุมชนจำนวน 1 หลัง ในราคา 350 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ชั้นวาง ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้จัดวางผลิตภัณฑ์เช่นกัน โดยจัดหามาในปี 2546 จากตลาดนัดในชุมชน จำนวน 1 ตัว ในราคา 1,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

ราวแขวน โดยกลุ่มฯ ได้นำมาใช้แขวนผลิตภัณฑ์ ซึ่งจัดหามาในปี 2546 จากตลาดนัดในชุมชนจำนวน 1 ตัว ในราคา 300 บาท อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี

ราวตากฝ้าย โดยกลุ่มฯ จัดทำขึ้นเองในปี 2545 จากไม้ไผ่จำนวน 2 ลำ ในราคาลำละ 30 บาท อายุการใช้งานประมาณ 2 ปี

ชั้นเหล็ก ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาใช้สำหรับจัดวางวัตถุดิบและวัสดุที่ใช้ในการผลิต โดยได้สั่งทำตั้งแต่ปี 2546 จำนวน 1 หลัง เสียค่าใช้จ่าย 1,500 บาท คาดว่าจะมีอายุการใช้งานประมาณ 15 ปี

พัดลม มีจำนวน 1 ตัว ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดหามาตั้งแต่ปี 2546 จากห้างแม็คโครในราคา 900 บาท อายุการใช้งานประมาณ 5 ปี

ตุ้เก็บเอกสาร ที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีจำนวน 1 ตัว ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดหามาตั้งแต่ปี 2546 จากตลาดนัดในชุมชนในราคา 650 บาท คาดว่าจะมีอายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

บ่อพักน้ำทิ้ง ใช้สำหรับเป็นบ่อพักน้ำทิ้งที่เหลือจากขั้นตอนของการต้มย้อมสีฝ้าย ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดจ้างทำขึ้นจำนวน 2 บ่อ ในปี 2546 โดยเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมด 1,200 บาท

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์ ตั้งอยู่ในบริเวณด้านทิศเหนือของโรงทอ ซึ่งกลุ่มฯ ได้ใช้เป็นที่พักเก็บและแสดงสินค้า ซึ่งเป็นห้องขนาด 5 x 5 เมตร ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 25,000 บาท

ห้องเก็บวัตถุดิบ เป็นห้องที่ติดกับห้องเก็บผลิตภัณฑ์ ซึ่งใช้ประโยชน์ในการเก็บวัตถุดิบจำพวกฝ้ายชนิดต่างๆ โดยได้จัดสร้างพร้อมกับโรงทอและห้องเก็บผลิตภัณฑ์ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างประมาณ 10,000 บาท

(ตารางที่ 3.6)

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่นำมาใช้ในกิจกรรมของกลุ่มฯ มีเพียงถุงหิ้วพลาสติก ซึ่งที่ใช้อยู่มีเพียง 2 ขนาด ได้แก่ ถุงพลาสติกขนาด 8 x 15 นิ้ว สำหรับใช้ในการจำหน่ายปลีก โดยกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในชุมชนในราคาห่อละ 17 บาท ครั้งละ 1 ห่อ มีความถี่ในการจัดซื้อไม่บ่อยนักที่ 4 ครั้งต่อปี อีกชนิดหนึ่งมีขนาด 18 x 36 นิ้ว ซึ่งกลุ่มฯ ซื้อมาใช้บรรจุฝ้ายแจกจ่ายให้สมาชิกนำไปทอ โดยจัดซื้อจากตลาดนัดในชุมชนในราคาห่อละ 25 บาท จัดซื้อครั้งละ 2 ห่อ มีความถี่ในการจัดซื้อที่ 1 ครั้งต่อเดือน หรือในบางครั้งจะใช้ถุงที่บรรจุฝ้ายที่กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้า

3.3.4 โรงเรือนผลิต

เป็นอาคารที่ก่อสร้างในพื้นที่ของครอบครัวประธานกลุ่มฯ ซึ่งได้ต่อเติมจากอาคารโรงเก็บรถ ซึ่งจัดจ้างทำขึ้นในปี 2546 พร้อมกับห้องเก็บผลิตภัณฑ์และห้องเก็บวัตถุดิบ โดยประเมินค่าใช้จ่ายเฉพาะส่วนที่เป็นโรงทอประมาณ 65,000 บาท อายุการใช้งานประมาณ 20 ปี

3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

คุณสุพรรณซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบด้วยตนเอง โดยเฉพาะวัตถุดิบจำพวกฝ้ายชนิดต่างๆ โดยมีนางดีซึ่งเป็นมารดาและทำหน้าที่รองประธานฝ่ายตลาดของกลุ่มฯ ให้ความช่วยเหลือ หลังจากนั้นฝ้ายจะถูกเก็บยังห้องเก็บวัตถุดิบก่อนที่จะแจกจ่ายให้แก่สมาชิกนำไปทอต่อไป

อุปกรณ์และวัสดุบางส่วนจะถูกวางเก็บไว้ยังชั้นเหล็กที่จัดวางบริเวณโรงทอผ้า ส่วนอุปกรณ์สำหรับการต้มย้อมสีฝ้าย จะจัดวางไว้บริเวณต้มย้อม ซึ่งมีพื้นที่อยู่ทางทิศเหนือของโรงทอ

ตารางที่ 3.4 การจัดหาวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณต่อครั้ง	ความถี่	วิธีการขนส่ง	แหล่งที่มา
ไหมประดิษฐ์	ลูก	880.00	50-100	3-4 เดือน/ครั้ง	โดยร้านค้า	ร้านเฮงเฮง (ตลาดวโรรส)
ฝ้ายเมือง A	กิโลกรัม	75	96	3 ครั้ง/ปี	โดยร้านค้า	ร้านงามศิลป์ (สันกำแพง)
ฝ้ายเมือง C	กิโลกรัม	65	80	ซื้อมา 1 ครั้ง	โดยร้านค้า	ร้านงามศิลป์ (สันกำแพง)
ฝ้าย 7/1	ลูก	340	10 - 30 ลูก	1 ครั้ง/เดือน	โดยร้านค้า	ร้านงามศิลป์ (สันกำแพง)
ฝ้าย 40/2	ลูก	680	20	1 ครั้ง/เดือน	โดยร้านค้า	ร้านงามศิลป์ (สันกำแพง)
ฝ้าย 10/1	ลูก	360	10	2 ครั้ง/ปี	โดยร้านค้า	ร้านงามศิลป์ (สันกำแพง)

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.5 การจัดหาวัตถุดิบรอง

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	ปริมาณต่อครั้ง	ความถี่	วิธีการขนส่ง	แหล่งที่มา
สีย้อมผ้า	กล่อง (12 ซอง)	37.00	10 -30 กล่อง	3 เดือน/ครั้ง	ขนส่งเอง	ร้านจินเฮงฮวด
สารส้ม	กิโลกรัม	13	1	1-2 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านค้าในชุมชน
สบู่เหลว	ถัง	1,150	1	ซื้อมา 1 ครั้ง	ขนส่งเอง	ตลาดวโรรส
ผงซักฟอก	ถุง	95	1	1 ครั้ง/เดือน	ขนส่งเอง	ร้านค้าในชุมชน
ฟืน	ลำรถ	300	1	จัดหา 1 ครั้ง	ขนส่งเอง	ในชุมชน
แป้งข้าวเจ้า	ถุง	10	1	ไม่แน่นอน	ขนส่งเอง	ร้านค้าในชุมชน

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.6 การจัดหาอุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิต

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะการได้มา
เพียงขอ (เก่า)	2	2,500	5,000	20	2540	จากคณะกรรมการกลุ่มฯ	ได้เปล่า
เพียงขอ (ใหม่)	1	4,500	4,500	20	2546	ในหมู่บ้าน	สั่งทำ
บ่อย้อม	2	120	240	10	2546	ร้านวัสดุก่อสร้างในชุมชน	ซื้อ
เตาต้มน้ำ	1	1,200	1,200	10	2546	ร้านวัสดุก่อสร้างในชุมชน	ซื้อ
เตาอังโล่	1	300	300	1	2546	ร้านค้าในชุมชน	ซื้อ
กระทะใบบัว	1	350	350	5	2543	ร้านค้าในชุมชน	ซื้อ
กะละมัง	4	50	200	2	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
ที่เคียบถ่าน	1	20	20	2	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
ถังน้ำ	1	20	20	1	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
มีดพร้า	1	80	80	5	2546	ของประธานกลุ่มฯ	ได้เปล่า
กระป๋องกรอด้วย	500	3	1,500	2	2546	ซื้อจากอุ้งถยนต์ในพื้นที่	ซื้อมาดัดแปลง
ตู้เก็บของ	1	3,500	3,500	20	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
เตียงไม้	1	350	350	10	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
ชั้นวาง	1	1,000	1,000	20	2546	ร้านจำหน่ายริมทางหลวง	ซื้อ
ราวแขวน	1	300	300	10	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ

ตารางที่ 3.6 (ต่อ)

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา	ลักษณะการได้มา
ราวตากผ้า	2	30	60	2	2545	ในหมู่บ้าน	ทำเอง
ชั้นเหล็กวางของ	1	1,500	1,500	15	2546	ในหมู่บ้าน	สั่งทำ
พัดลม	1	900	900	5	2546	ห้างแม็คโคร	ซื้อ
ตู้เก็บเอกสาร	1	650	650	20	2546	ตลาดนัดในชุมชน	ซื้อ
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	1	25,000	25,000	20	2546	-	สั่งทำ
ห้องเก็บวัตถุดิบ	1	10,000	10,000	20	2546	-	สั่งทำ
บ่อพักน้ำทิ้ง	2	600	1,200	15	2546	-	สั่งทำ
โรงเรือนผลิต	1	65,000	65,000	20	2546	-	สั่งทำ

ที่มา : จากการสำรวจ

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานผลิตของกลุ่มฯ มีทั้งหมด 21 คน แบ่งเป็นแรงงานหญิง 20 คน และชาย 1 คน โดยทั้งหมดเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ แบ่งการทำงานกันอย่างชัดเจน โดยมีผู้ที่ทำหน้าที่ในการต้มย้อมสีฝ้ายจำนวน 2 คน แรงงานในการมัดลายผ้า 2 คน แรงงานในการกรอ(กลิ้ง)ฝ้ายจำนวน 5 คน และแรงงานในการทอจำนวน 10 คน

การต้มย้อมสีฝ้าย การลงลายผ้า และการกรอฝ้าย จะทำ ณ ที่โรงเรือนผลิตของกลุ่มฯ ส่วนการทอผ้าส่วนใหญ่สมาชิกจะนำฝ้ายไปทอที่บ้านซึ่งทั้งหมดมีกี่ทอผ้าเป็นของตนเอง มีเพียงการทอผ้าสี่ตะกอเท่านั้นที่สมาชิกจะต้องทำการทอที่กลุ่มฯ โดยมีสมาชิกที่ทำการทอผ้าชนิดนี้จำนวน 2 คน เนื่องจากต้องมีผู้คอยควบคุมการผลิตอย่างใกล้ชิด เนื่องจากกลุ่มฯ เพิ่งเริ่มผลิตได้ไม่นานทำให้สมาชิกที่ทอยังไม่มีประสบการณ์มากนัก อีกทั้งเพื่อต้องการให้ผู้สนใจเข้าเยี่ยมชมได้

ผลิตภัณฑ์ที่ต้องมีการเขียนแบบ และเย็บด้วยมือ อาทิ เสื้อสตรีและบุรุษเย็บมือและกระโปรงหูกูด จะทำโดยประธานกลุ่มฯ และนางดี นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มฯ มีการจ้างงานจากกลุ่มทอผ้าในหมู่บ้านอื่นๆ ได้แก่ กลุ่มเย็บผ้าบ้านเชิงดอย บ้านทุ่งปุ่น และบ้านห้วยโจ้ ซึ่งอยู่ในพื้นที่ตำบลเดียวกันสำหรับการทอผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าถุงอีกด้วย

3.4.2 การจ้างงาน

กลุ่มฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับแรงงานผลิตในอัตราที่แตกต่างกันในแต่ละลักษณะงานที่รับผิดชอบ ได้แก่ อัตราค่าจ้างในการต้มย้อมสีฝ้ายอยู่ที่ 100 บาทต่อวัน ค่าจ้างในการมัดลายผ้าเท่ากับ 110 บาทต่อวัน ค่าจ้างในการกรอ(กลิ้ง)ฝ้ายเท่ากับ 2.50 บาทต่อตอ และค่าจ้างในการเขียนแบบและตัดอยู่ที่ 15 บาทต่อตัว นอกจากนี้ยังมีค่าจ้างในการเย็บชิ้นงานอีกตัวละ 100 บาท (ตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.7 แรงงานและค่าตอบแทนในการผลิต

สมาชิก	ลักษณะงาน	ค่าตอบแทน
1. นางตีบ ยานะไธ	กลิ้ง(กรอ)ฝ้าย	2.50 บาท/ตอ
2. นางอวน สุรินทร์	กลิ้ง(กรอ)ฝ้าย	2.50 บาท/ตอ
3. นางตุมา คำภีระ	กลิ้ง(กรอ)ฝ้าย	2.50 บาท/ตอ
4. นางยวง กาละวิน	กลิ้ง(กรอ)ฝ้าย	2.50 บาท/ตอ
5. นางคำ สุรินทร์	กลิ้ง(กรอ)ฝ้าย	2.50 บาท/ตอ
6. นางบัวขาว สุรินทร์	ต้ม / ย้อมสีฝ้าย	100 บาท/วัน
7. นายอินสอน วงศ์ษา	ต้ม / ย้อมสีฝ้าย	100 บาท/วัน
8. นางสมศรี ยานะไธ	มัดลายผ้า	110 บาท/วัน
9. นางอรุณ นันตะภูมิ	มัดลายผ้า	110 บาท/วัน

ตารางที่ 3.7 (ต่อ)

สมาชิก	ลักษณะงาน	ค่าตอบแทน
10. นางสาวสุพรรณิ เฝ้าพงษ์	เขียนแบบ / ตัด	15 บาท/ตัว
	เย็บมือ	100 บาท/ตัว
11. นางดี เฝ้าพงษ์	เย็บมือ	100 บาท/ตัว

ที่มา : จากการสำรวจ

ในส่วน of สมาชิกรายอื่นๆ ซึ่งจะทำการทอผ้า ซึ่งพบว่า ค่าตอบแทนในการทอผ้ามีวันชนิดเนียน และผ้ามีวันชนิดหนาจะมีค่าตอบแทนในการทอเท่ากันที่ 16 บาทต่อเมตร ส่วนผ้ามีวันชนิดบางมีค่าตอบแทนที่ 18 บาทต่อเมตร ส่วนค่าตอบแทนในการทอของผ้าถุงไหมประดิษฐ์จะอยู่ที่ 24 บาทต่อผืน ของผ้าถุงสีตะกอบอยู่ที่ 40 บาท ส่วนค่าจ้างในการทอผ้าพันคอทั้งสองชนิดอยู่ที่ 15 บาทต่อผืน

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ซึ่งนอกจากจะคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายในการผลิตต่างๆ แล้ว ยังมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้านการผลิตและการตลาด ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด

เมื่อพิจารณาต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ พบว่า ผ้ามีวันชนิดต่างๆ และผ้าพันคอ มีสัดส่วนของต้นทุนการผลิตในแต่ละด้านที่เหมือนกัน คือ ต้นทุนโดยส่วนใหญ่จะอยู่ที่ค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนวัตถุดิบหลัก และต้นทุนวัตถุดิบรอง ตามลำดับ ผลิตรภัณฑ์ที่เป็นผ้าถุงไหมประดิษฐ์ พบว่า ต้นทุนส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นค่าจ้างการผลิตและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้านการผลิต ส่วนการผลิตผ้าถุงสีตะกอบ พบว่า ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลักเช่นกัน รองลงไปเป็นค่าจ้างการผลิตและต้นทุนค่าเสื่อมราคา ตามลำดับ โดยรายละเอียดสามารถแบ่งอธิบายตามรายการผลิตรภัณฑ์ ดังนี้

ผ้ามีวัน (ชนิดเนียน)

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตรภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 50.05 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 55.22 อยู่ในส่วนของค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนในส่วนของวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 41.35 และ 1.92 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณที่ 53 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าต่ำกว่าเล็กน้อย

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 60 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 7 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 10.16 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดที่ 9.95 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 11.67 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 16.93 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 16.58

ผ้าฝ้าย (ชนิดหนา)

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 62.28 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 52.80 อยู่ในส่วนของค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนในส่วนของวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 43.26 และ 2.64 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณที่ 53 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 65 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 12 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 2.98 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดที่ 2.72 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 18.46 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 4.58 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 4.18

ผ้าฝ้าย (ชนิดบาง)

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 51.45 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 56.27 อยู่ในส่วนของค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนในส่วนของวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 40.39 และ 1.87 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณที่ 56 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าต่ำกว่าเล็กน้อย

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 60 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 14 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 8.76 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดที่ 8.55 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 6.67 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 14.60 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 14.25

ผ้าถุงไหมประดิษฐ์

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 116.15 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 56.27 อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นค่าจ้างการผลิตและค่าใช้จ่ายอื่นๆด้านการผลิต โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 40.35 และ 0.31 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณที่ 100 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 120 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 20 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 4.05 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดที่ 3.85 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 16.67 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 3.37 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 3.21

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 140 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 40 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 24.05 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุน

ทั้งหมดที่ 23.85 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 28.57 ให้
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 17.18 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 17.04

ผ้าถุงสี่ตะกรอ

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 157.02 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ
43.59 อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบหลัก รองลงไปเป็นค่าจ้างการผลิตและค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต โดยมี
สัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 39.98 และ 11.88 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ จำนวนที่ 130 บาท
พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่า

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 150 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 20 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 11.64 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนทั้งหมดที่ -7.02 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ
13.33 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 7.76 และให้อัตราผลตอบแทน
สุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 4.68

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 180 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 50 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 41.64 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนทั้งหมดที่ 22.98 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ
27.78 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 23.13 และให้อัตราผลตอบแทน
สุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 12.77

ผ้าพันคอแบบธรรมดา

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 66.12 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ
57.79 อยู่ในส่วนของค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อย
ละ 38.19 และ 2.81 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ จำนวนที่ 35 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการ
วิเคราะห์มีค่าสูงกว่ามาก

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายส่งที่ 40 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 5 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ -25.87 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนทั้งหมดที่ -26.12 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ
12.50 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 64.68 และให้อัตรา
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 65.30

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 50 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือ
ต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 15 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ -15.87 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิ
เหนือต้นทุนทั้งหมดที่ -16.12 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อราคาขายคิดเป็นร้อย
ละ 30.00 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 31.74 และให้อัตรา
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 32.24

ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย

ต้นทุนในส่วนการผลิตของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ 66.12 บาท ซึ่งต้นทุนโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 57.79 อยู่ในส่วนของค่าจ้างการผลิต รองลงไปเป็นต้นทุนวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 38.19 และ 2.81 ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่กลุ่มฯ กำหนดที่ 45 บาท พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่ามาก

พิจารณาผลตอบแทนเปรียบเทียบกับราคาขายที่ 70 บาท พบว่า มีผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ เท่ากับ 25 บาท ให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดที่ 4.13 บาท และให้ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดที่ 3.88 บาท ส่งผลให้มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มฯ ต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 35.71 ให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 5.90 และให้อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 5.54

(รายละเอียดแสดงในตารางภาคผนวก ค)

3.6 กรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งตามวัตถุดิบหลักที่ใช้ได้เป็น 2 ชนิด คือ ผลิตภัณฑ์ที่ฝ่ายที่ใช้ต้องผ่านการย้อมสีรวมถึงผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าทอที่ผ่านการย้อมฝ่าย ได้แก่ ผ้าผืนชนิดต่างๆ ผ้าพันคอและผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดอื่นๆ ส่วนอีกประเภทหนึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไหมประดิษฐ์ นั่นคือผ้าถุงไหมประดิษฐ์ โดยมีรายละเอียดของกรรมวิธีการผลิตดังนี้

การผลิตผ้าผืน

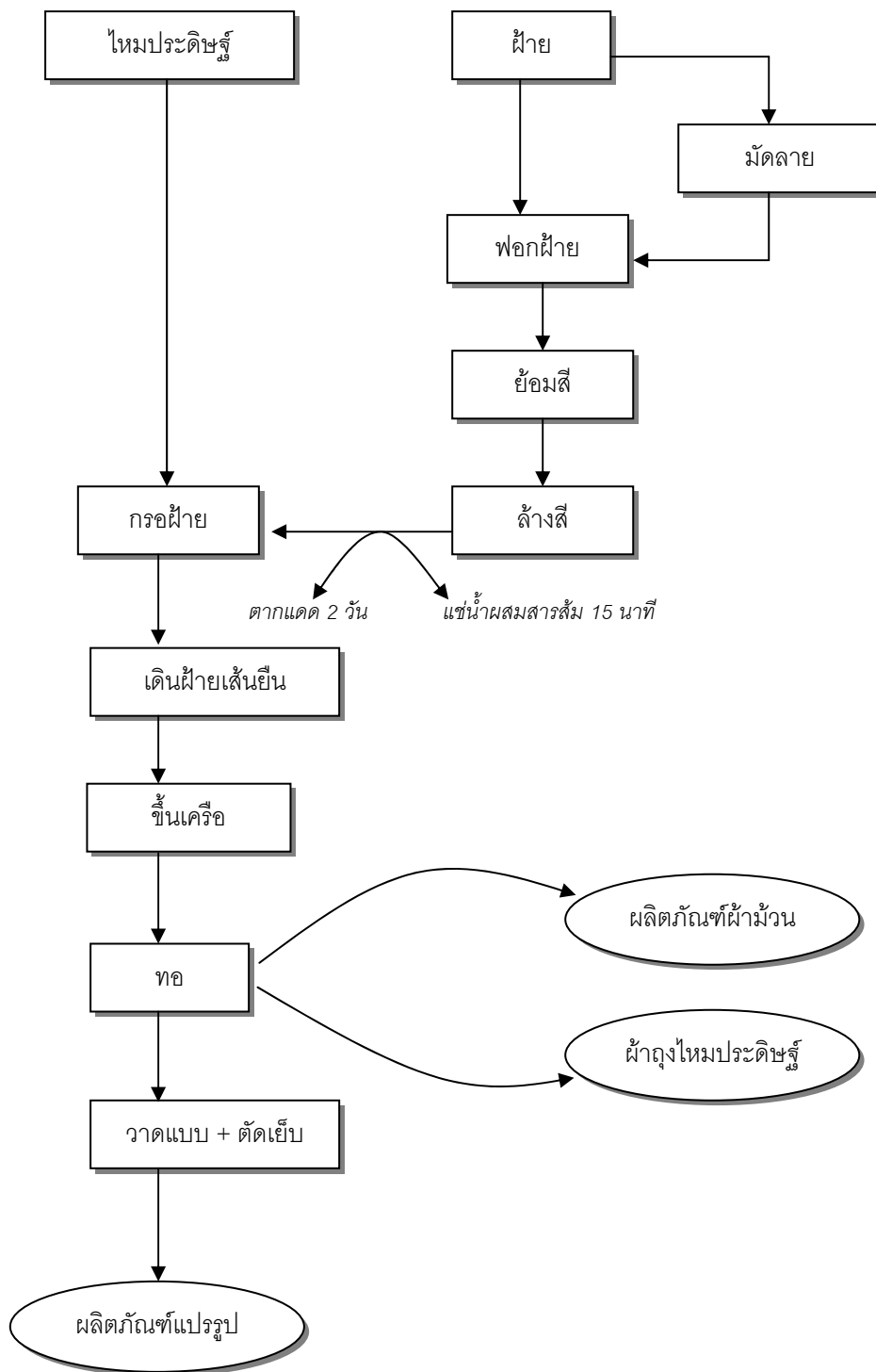
- การผลิตผ้าผืนเริ่มจากการคัดเลือกฝ้ายให้ตรงกับชนิดผ้าผืนที่จะผลิตในครั้งนั้นๆ อาทิ การผลิตผ้าผืนชนิดเนียนก็จะใช้ฝ้ายเบอร์ 40/2 เป็นฝ้ายยืน และใช้ฝ้ายเบอร์ 7/1 เป็นฝ้ายพุ่ง เป็นต้น
- ขั้นตอนการมัดลาย โดยจะมีสมาชิกที่รับผิดชอบจำนวน 2 คน ซึ่งจะใช้เชือกฟางมัดฝ้ายเป็นปล้องตามลายที่ต้องการ (กรณีที่ทอผ้าผืนจะไม่ทำการมัดลาย)
- ขั้นตอนการฟอกฝ้าย ซึ่งจะนำฝ้ายไปแช่น้ำที่ผสมกับผงซักฟอก ระยะเวลาในการแช่จะขึ้นอยู่กับปริมาณฝ้ายในแต่ละครั้ง แต่เฉลี่ยจะใช้เวลาในการแช่ 30 นาทีต่อฝ้าย 5 กิโลกรัม และจะเพิ่มระยะเวลาแช่ให้นานขึ้นตามสัดส่วนของปริมาณฝ้าย จากนั้นจะนำไปล้างในน้ำสะอาดและบิดให้หมาด
- ขั้นตอนการย้อมสี ซึ่งกลุ่มฯ มีวิธีการย้อมสีฝ้ายอยู่ 2 วิธี ได้แก่ การย้อมสีร้อน โดยจะต้มน้ำกับสีย้อมผ้าในอัตราส่วนที่ต้องการจนสีละลาย จากนั้นนำฝ้ายลงต้มและคลี่ฝ้ายให้กระจายตัวไม่ให้ติดกัน เพื่อให้ย้อมสีติดสม่ำเสมอ โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 30 นาทีถึง 1 ชั่วโมง (หากต้องการสีฝ้ายที่เข้ม ก็จะใช้เวลาย้อมให้นานขึ้น) อีกวิธีหนึ่งเป็นการย้อมสีเย็น โดยการละลายสีย้อมผ้ากับน้ำที่อุณหภูมิปกติ คนจนสีละลายหมด จากนั้นนำฝ้ายแช่ทิ้งไว้ประมาณ 1 ชั่วโมง
- ขั้นตอนการล้างสี หลังจากย้อมสีฝ้ายจนได้สีที่ต้องการแล้ว โดยจะนำฝ้ายไปล้างในน้ำสะอาดจนไม่มีสีเจือปนกับน้ำ ซึ่งโดยเฉลี่ยจะใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง จากนั้นจะนำฝ้ายไปแช่ในน้ำที่มีสารส้มละลายอยู่ประมาณ 15 นาที บิดให้หมาดแล้วนำไปตากแดด (กรณีที่ใช้ฝ้ายเบอร์ 7/1

หรือ 10/1 เป็นฝ้ายเส้นยืน จะนำฝ้ายไปผ่านกระบวนการย้อมย้อม นั่นคือ นำแบ่งข้าวจ้าวที่ต้มละลายกับน้ำในสัดส่วนแบ่ง 7 ชีดต่อน้ำ 3 ลิตร วดลงบนฝ้าย คนให้แบ่งติดฝ้ายจนทั่วแล้วบิดให้หมาด ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ฝ้ายมีความคงทนมากขึ้น)

- หลังจากที่ได้ตากฝ้ายประมาณ 2 วัน ในกรณีที่เป็นฝ้ายเส้นยืนจะทำการกรอฝ้าย (กลิ้งฝ้าย) ใส่กระป๋องสีที่เตรียมไว้ โดยสมาชิกจะทำการกรอที่กลุ่มฯ ส่วนฝ้ายพุงจะให้สมาชิกที่ทำการทอนำไปกรอใส่หลอดเอง
- ขั้นตอนการเดินฝ้ายเส้นยืน โดยมีผู้รับผิดชอบจำนวน 2 คน ทำการเดินฝ้ายเส้นยืนบนที่ขึ้นเส้นยืน(เพียนขอ) จากนั้นฝ้ายที่ผ่านการเดินเส้นยืนเสร็จจะถูกม้วนเก็บเพื่อแบ่งให้สมาชิกผู้ทอต่อไป
- การขึ้นเครือ เป็นการนำฝ้ายที่ผ่านการเดินฝ้ายเส้นยืนไปประกอบบนกึ่งทอผ้า ซึ่งสมาชิกผู้ทอแต่ละรายจะรับผิดชอบกันเอง
- ขั้นตอนการทอ ซึ่งสมาชิกเกือบทั้งหมดจะทำการทอที่บ้านของตนเอง ซึ่งระยะเวลาในการทอ รวมถึงคุณภาพจะขึ้นอยู่กับทักษะและความชำนาญของผู้ทอ

การผลิตผ้าพื้นคอก มีกระบวนการผลิตคล้ายกับการทอผ้าม้วน จะแตกต่างกันตรงฟืมที่ใช้ในการทอ โดยฟืมที่ใช้ในการทอผ้าพื้นคอกจะมีขนาดหน้าฟืมแคบกว่า การผลิตผ้าจากไหมประดิษฐ์เริ่มจากการกรอไหมประดิษฐ์ใส่กระป๋อง ทำการเดินเส้นยืนบนเพียนขอ จากนั้นนำไปขึ้นเครือและทำการทอต่อไป ส่วนผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดอื่นๆ ก็จะเป็นการนำผ้าที่ได้จากการทอ ซึ่งทั้งเป็นผ้าที่ผ่านการย้อมฝ้าย นำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ

ขั้นตอนการผลิตแสดงได้ดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 ขั้นตอนการผลิตของกลุ่มฯ

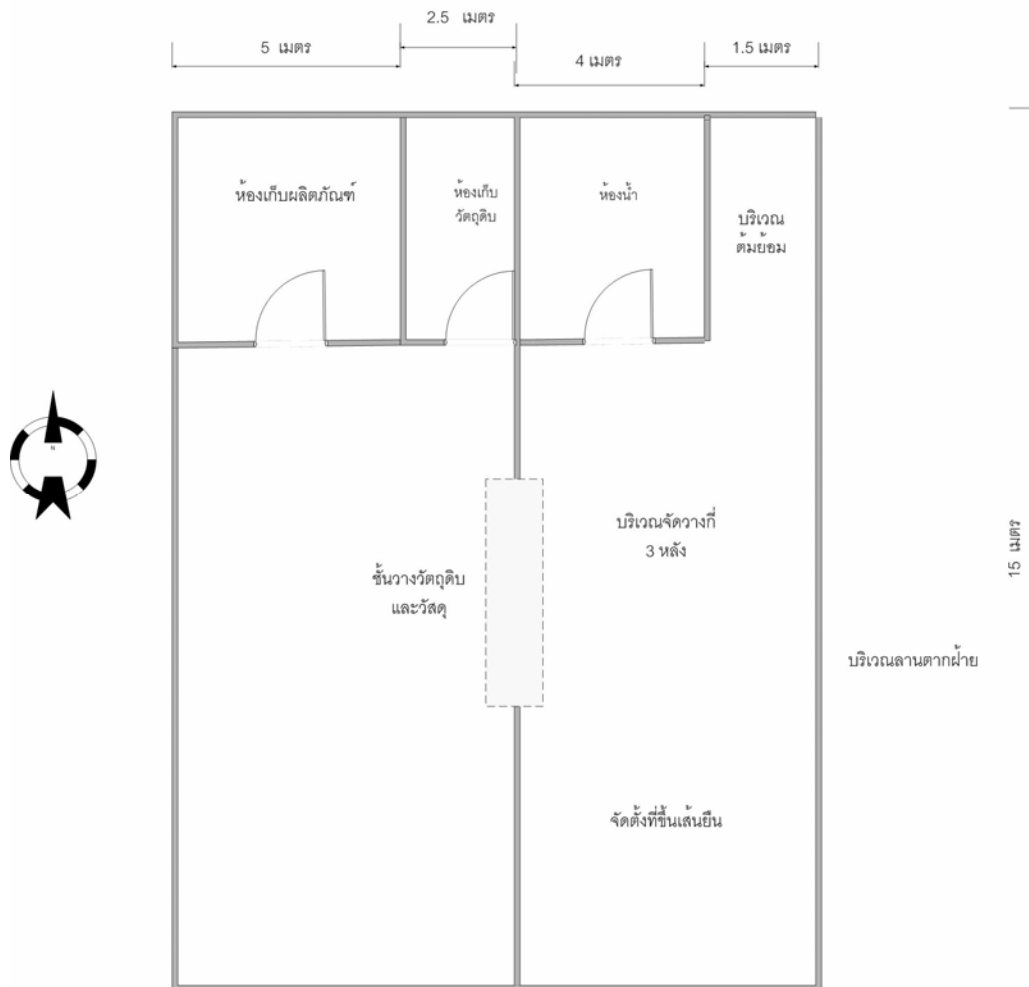
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การทอผ้าของสมาชิกภายในกลุ่มฯ ได้อาศัยการถ่ายทอดจากภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่นที่ทำการทอผ้ามาตั้งแต่อดีต มีการใช้อุปกรณ์การผลิตที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ หลังจากที่เราเข้าร่วมกลุ่มฯ ได้ไม่นานนักในเดือนกุมภาพันธ์ของปี 2547 กลุ่มฯ นำโดยประธานและสมาชิกอีก 1 คน ได้เข้าไปอบรมการแกะลาย (เก็บเขา) กับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 (ศภ.1) จังหวัดเชียงใหม่ และหลังจากนั้นในเดือนเมษายนของปีเดียวกัน กลุ่มฯ ได้รับการอนุเคราะห์จากศูนย์การศึกษาหอเรียนอำเภอจอมทอง ซึ่งเข้ามาอบรมการทอผ้าสี่ตะกอให้แก่สมาชิกยังที่ทำการกลุ่มฯ ส่วนเทคนิคการผลิตอื่นๆ ยังคงเป็นภูมิปัญญาที่ถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

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

บริเวณโรงทอได้แบ่งการใช้พื้นที่เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนหนึ่งใช้จัดวางกี่ทอผ้าจำนวน 3 หลังซึ่งเป็นของสมาชิก อีกส่วนหนึ่งได้จัดวางที่ขึ้นเส้นยืน นอกจากนี้ยังมีการใช้ประโยชน์พื้นที่ทางด้านทิศตะวันออกของโรงทอสำหรับตากฝ้ายหลังการย้อมสี และด้านทิศตะวันตกของโรงทอเป็นอาคารเอนกประสงค์ อีกทั้งยังใช้เป็นที่พักผ่อนซึ่งเป็นทรัพย์สินของครอบครัวประธานที่ได้จัดสร้างก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 3.2)



แผนภาพที่ 3.2 ผังสถานประกอบการ

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตของกลุ่มฯ เกิดขึ้นในขั้นตอนของการย้อมสี ซึ่งกลุ่มฯ ได้มีการจัดการโดยจัดทำบ่อพักน้ำทิ้งจำนวน 2 บ่อ โดยเสียค่าใช้จ่ายบ่อละ 600 บาท หลังจากการตกตะกอนของสี จะมีการปล่อยน้ำทิ้งบางส่วนลงบนพื้นดินในบริเวณใกล้เคียง ส่วนวัตถุดิบประเภทฝ้ายซึ่งกลุ่มฯ ได้แจกจ่ายให้กับสมาชิกเพื่อนำไปทอ เศษเหลือของฝ้ายสมาชิกจะรับผิดชอบในการจัดเก็บเอง

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ เริ่มตั้งแต่การควบคุมคุณภาพในขั้นตอนของการย้อมฝ้าย ซึ่งนอกจากผู้ย้อมจะต้องมีความชำนาญแล้ว ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้คอยควบคุมอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้ได้สีฝ้ายตามที่ต้องการมากที่สุด ส่วนในขั้นตอนของการทอ เนื่องจากสมาชิกจะนำฝ้ายไปทอที่บ้าน ทำให้ไม่สามารถควบคุมได้ ส่งผลให้เมื่อสมาชิกนำผ้าที่ทำเสร็จมาส่งยังกลุ่มฯ มักประสบปัญหาคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ซึ่งประธานกลุ่มฯ และ

นางครูณที่เป็นสมาชิก จะใช้วิธีการแนะนำในการทอแทนการดักเตือน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความขัดแย้งภายในกลุ่มฯ

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญของกลุ่มฯ ได้แก่ ปัญหาการย้อมสีฝ้ายที่ให้สีไม่ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งกลุ่มฯ ยังไม่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีการทดสอบการย้อมสีทุกครั้งก็ตาม และยังพบว่า ฝีมือในการทอผ้าของสมาชิกยังไม่สม่ำเสมอ ทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังต้องมีการพัฒนาอีก นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการจัดหาปัจจัยการผลิตมีน้อย มักไม่เพียงพอในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามา

3.11.2 ความต้องการด้านการผลิตของกลุ่มฯ

จากการสัมภาษณ์ พบว่า กลุ่มฯ ต้องการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในด้านการฝึกอบรมเทคนิคการผลิตใหม่ อาทิ เทคนิคการทอผ้า เทคนิคการมัดหมี่ อบรมเทคนิคการย้อมสีฝ้ายเพื่อให้ได้สีฝ้ายตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด เป็นต้น

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

พิจารณาจากโครงสร้างองค์กร พบว่า ผู้ที่ทำหน้าที่บริหารด้านการตลาดได้แก่นางดี เผ่าพงษ์ มารดาของประธานและทำหน้าที่รองประธานฝ่ายการตลาดของกลุ่มฯ แต่ในทางปฏิบัติแล้วภาระหน้าที่ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดในด้านนี้จะตกอยู่กับประธานกลุ่มฯ โดยเป็นทั้งผู้คอยรับคำสั่งซื้อของลูกค้า กำหนดวันส่งมอบสินค้า ตลอดจนเป็นผู้จัดส่งสินค้าด้วยตนเองทางไปรษณีย์ โดยมีนางดีให้การช่วยเหลือ

4.1.2 การวางแผนการตลาด

ช่วงระยะเวลาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ สามารถพิจารณาได้จากช่วงระยะเวลาการผลิต เนื่องจากลักษณะการผลิตที่ส่วนใหญ่จะรองรับสั่งซื้อจากลูกค้า ซึ่งจะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าผืนสามารถจำหน่ายได้ตลอดปี ผ้าพันคอจะจำหน่ายได้มากในช่วงเดือนมกราคมและกุมภาพันธ์ และผ้าถุงที่มีการผลิตกันมากในช่วงเดือนกุมภาพันธ์และมีนาคม เพื่อเตรียมจำหน่ายในช่วงเดือนเมษายน ซึ่งเป็นเทศกาลปีใหม่ของไทย ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เป็นการผลิตเพื่อทดลองตลาดมีช่วงระยะเวลาการจำหน่ายไม่แน่นอน

กลุ่มฯ ไม่ได้มีการแผนด้านการตลาดที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า กลุ่มฯ นำโดยประธานวางแผนที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีความหลากหลายควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้นกว่าเดิม นอกจากนี้ยังวางแผนที่จะขยายตลาดเพิ่มขึ้น

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการดำเนินงานได้ไม่นานนัก ทำให้ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ถูกผลิตมาตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มฯ ในเดือนธันวาคมปี 2546 ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในช่วงของการพัฒนาทั้งในด้านรูปแบบและคุณภาพ ดังจะเห็นได้จากในเดือนธันวาคม กลุ่มฯ ได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่เป็นผ้าผืนเพียงอย่างเดียว หลังจากนั้นในเดือนมกราคมปี 2547 กลุ่มฯ เริ่มมีการผลิตผ้าพันคอ และเริ่มผลิตผ้าถุงในเดือนกุมภาพันธ์ ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูป ทั้งหมดได้ถูกผลิตพร้อมไปกับการพัฒนาตั้งเดือนมกราคมของปีเดียวกัน (ตารางที่ 4.1)

ในด้านบรรจุภัณฑ์ พบว่า ตั้งแต่เริ่มดำเนินการกลุ่มฯ ได้ใช้ถุงหิ้วพลาสติกขนาด 18x36 นิ้ว สำหรับบรรจุผ้าหลังขั้นตอนของการเดินฝ้ายเส้นยืนให้กับสมาชิกเพื่อนำไปทอ และใช้ถุงหิ้วพลาสติกขนาด 8x15 นิ้ว สำหรับเป็นบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าที่จำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ระยะเวลาที่มีการพัฒนา						
		ธันวาคม 46	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
1. ผ้าผืน								
1.1 ผ้าเนียน	ผืน	●	●	●	●	●	●	●
1.2 ผ้าหนา	ผืน	●	●	●	●	●	●	●
1.3 ผ้าบาง	ผืน	●	●	●	●	●	●	●
2. ผ้าถุง								
2.1 ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน		●	●	●	●	●	●
2.2 ผ้าถุงสี่ตะกอก	ผืน		●	●	●	●	●	●
3. ผ้าพันคอ								
3.1 ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน		●	●	●	●	●	●
3.2 ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน		●	●	●	●	●	●
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ			●	●	●	●	●	●

หมายเหตุ : ● — ● หมายถึง ช่วงระยะเวลามีการผลิต

● - - - ● หมายถึง ช่วงระยะเวลามีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

พิจารณายอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ดำเนินการในเดือนธันวาคม ปี 2546 ถึงเดือนมิถุนายน ปี 2547 พบว่า กลุ่มฯ มียอดจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 291,305 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงที่สุด ได้แก่ ผ้าผืนชนิดต่างๆ คือมียอดขายรวมกันทั้งสิ้น 222,935 บาท คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 76.5 ของยอดขายทั้งหมด รองลงไปเป็นผ้าถุงซึ่งมียอดขายที่ 44,700 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.3 และผ้าพันคอที่มียอดขายที่ 5,460 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.9 ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เสื้อบุรุษสตรีเย็บมือ กระโปรงนุ่ง และผ้าปูโต๊ะ มียอดจำหน่ายรวมกันเท่ากับ 18,210 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.3 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดของกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมของกลุ่มฯ พบว่า จากยอดจำหน่ายรวมที่ 291,305 บาท ในจำนวนนี้เป็นยอดจำหน่ายจากการขายส่งถึง 282,095 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.84 อีกร้อยละ 3.16 ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 9,210 บาท เป็นยอดขายที่ได้จากการขายปลีกยังที่ทำการกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์ที่เป็นการขายส่งของกลุ่มฯ บางส่วนจะถูกจำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลาง ได้แก่ พ่อค้าส่งจากกรุงเทพฯ พ่อค้าส่งจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย พ่อค้าจากอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก ร้านทองแท้ จังหวัดเชียงใหม่ อีกส่วนหนึ่งจะถูกจำหน่ายให้กับสหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร กิ่งอำเภอแม่อน

และสหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสันกำแพง ส่วนการขายปลีกลูกค้าส่วนใหญ่มักจะเป็นชาวบ้านในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งจะเข้ามาซื้อของที่ทำการกลุ่มฯ (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

ช่องทางการจำหน่าย	วิธีจำหน่าย	มูลค่าการจำหน่าย (บาท)	สัดส่วน (%)
ร้านทองแท้	ขายส่ง	55,364	19.01
สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร กิ่งอำเภอมะขาม	ขายส่ง	27,312	9.38
สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสันกำแพง	ขายส่ง	84,156	28.89
พ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ	ขายส่ง	73,403	25.20
พ่อค้าคนกลางจากอำเภอมะขาม	ขายส่ง	18,480	6.34
พ่อค้าคนกลางจากอำเภอสอด	ขายส่ง	18,480	6.34
พ่อค้าคนกลางจากเชียงใหม่	ขายส่ง	4,900	1.68
จำหน่ายยังกลุ่มฯ	ขายปลีก	9,210	3.16
รวม		291,305	100

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

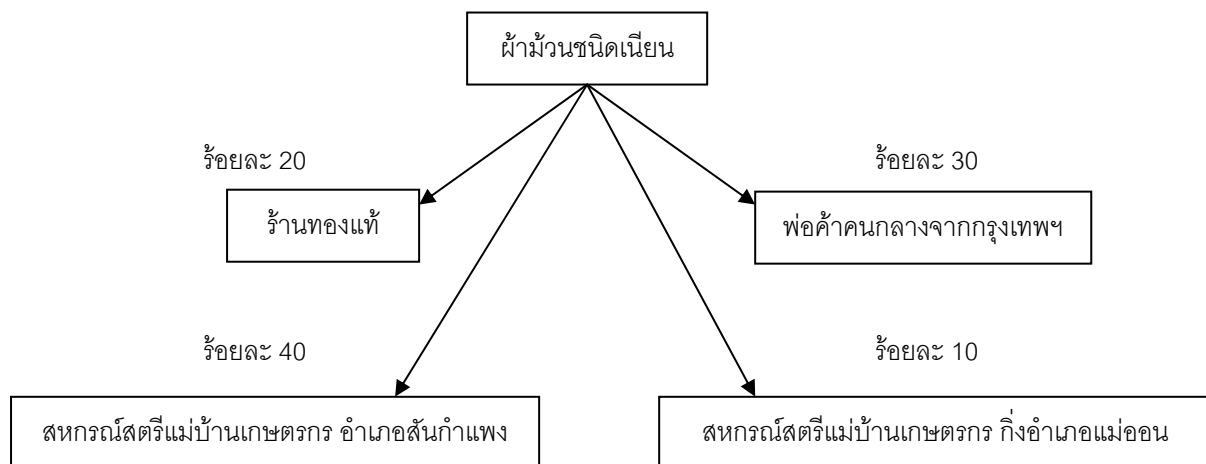
พิจารณาช่องทางการจำหน่ายของแต่ละผลิตภัณฑ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันจะมีช่องทางการจำหน่ายที่คล้ายคลึงกัน แต่จะแตกต่างกันตรงสัดส่วนของมูลค่าการจัดจำหน่าย โดยรายละเอียดสามารถแบ่งอธิบายได้ตามประเภทและชนิดของแต่ผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผ้าผืน

จากยอดจำหน่ายผ้าผืนทุกชนิดที่ 222,935 บาท ในจำนวนนี้แบ่งเป็นยอดจำหน่ายของผ้าผืนชนิดที่เป็นผ้าเนียนคิดเป็นมูลค่า 189,480 บาท คิดเป็นร้อยละ 84.99 ของยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ รองลงไปเป็นผ้าผืนชนิดหนา และผ้าผืนชนิดบาง ซึ่งมียอดจำหน่ายที่ 22,295 บาท และ 11,160 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.00 และ 5.01 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังสามารถอธิบายช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้แบ่งตามชนิดได้ดังนี้

ผ้าผืนชนิดเนียน

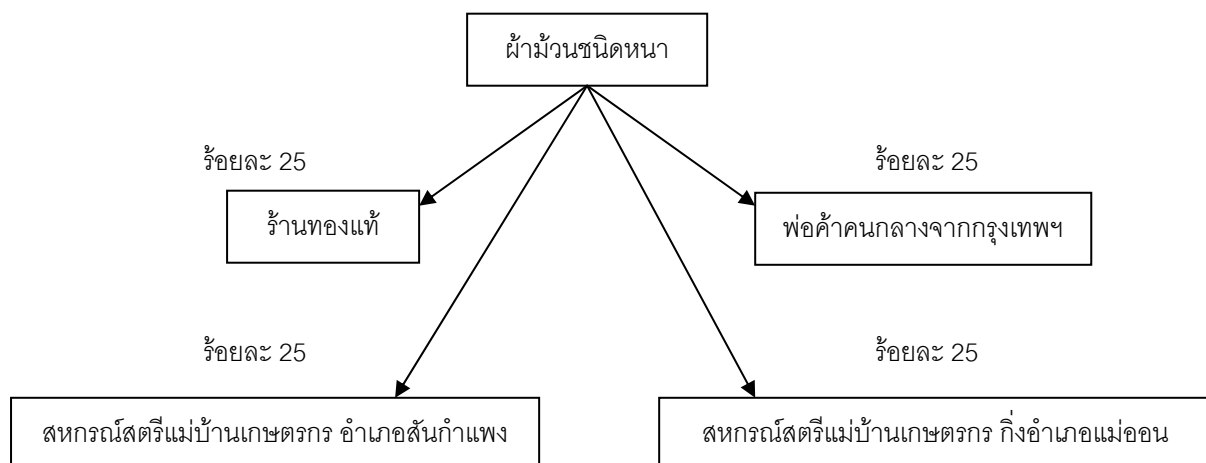
จากยอดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ที่ 189,480 บาท พบว่า ร้อยละ 40 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เป็นยอดจำหน่ายที่ได้จากสหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสันกำแพง ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 75,792 บาท รองลงไปเป็นยอดจำหน่ายที่ได้จากพ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ มูลค่าการจำหน่ายที่ 56,844 บาท ร้านทองแท้ที่มีมูลค่าการจำหน่ายที่ 37,896 บาท และจากสหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร กิ่งอำเภอมะขาม ที่มียอดจำหน่าย 18,948 บาท โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 30 ร้อยละ 20 และร้อยละ 10 ของยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ตามลำดับ (แผนภาพที่ 4.1)



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจำหน่ายผ้าม้วนชนิดเนียน

ผ้าม้วนชนิดหนา

จากยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ 22,295 บาท เมื่อพิจารณาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้พบว่า ผลิตภัณฑ์จะถูกจำหน่ายไปยังช่องทางต่างๆ ในสัดส่วนที่เท่ากัน ได้แก่ ร้านทองแท้ สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสันกำแพง สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร กิ่งอำเภอแม่ออน และพ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ (แผนภาพที่ 4.2)

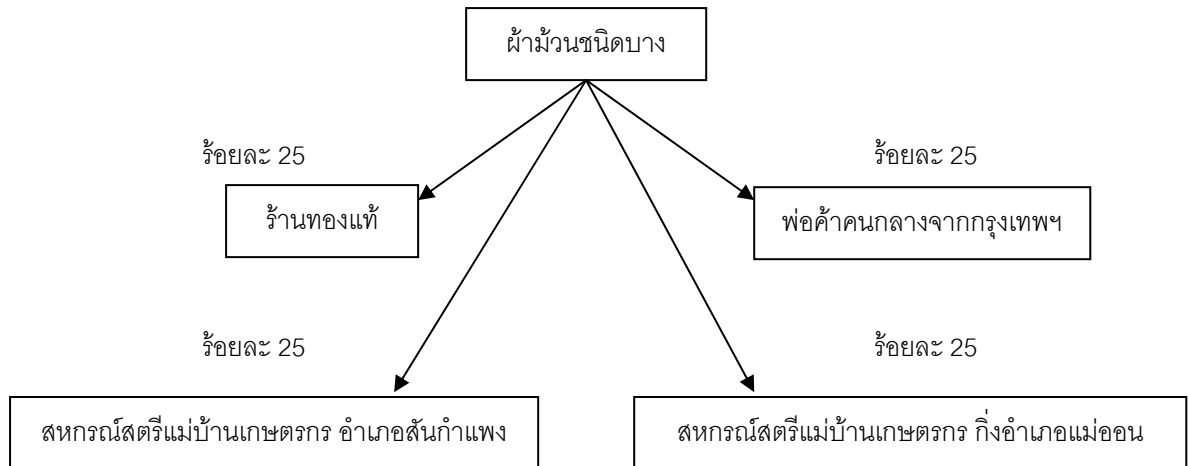


แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าม้วนชนิดหนา

ผ้าม้วนชนิดบาง

จากยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ 11,160 บาท เมื่อพิจารณาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้พบว่า ผลิตภัณฑ์จะถูกจำหน่ายไปยังช่องทางต่างๆ ในสัดส่วนที่เท่ากันเช่นเดียวกับช่องทางการจำหน่ายของผ้า

ม้วนชนิดหนา โดยมีสี่ช่องทาง ได้แก่ ร้านทองแท้ สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร อำเภอสันกำแพง สหกรณ์สตรีแม่บ้านเกษตรกร กิ่งอำเภอมะเอน และพ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ (แผนภาพที่ 4.3)



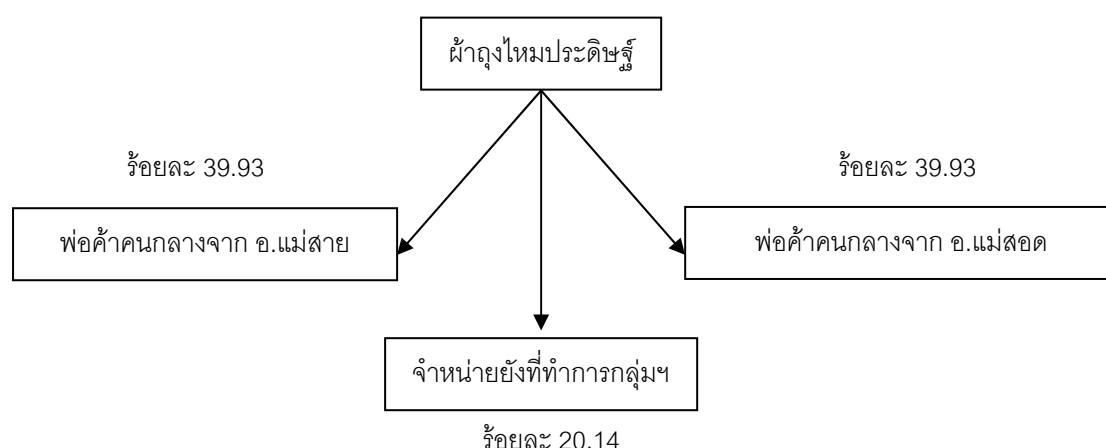
แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจำหน่ายผ้าม้วนชนิดบาง

ผ้าถุง

ผลิตภัณฑ์ผ้าถุงทั้งสองชนิด ได้แก่ ผ้าถุงไหมประดิษฐ์ และผ้าถุงสีตะกอก มีช่องทางการจำหน่ายที่เหมือนกัน แตกต่างกันเพียงสัดส่วนของการจำหน่าย โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจากอำเภอสาย จังหวัดเชียงราย และพ่อค้าคนกลางจากอำเภอสอด จังหวัดตาก และมีบางส่วนที่มีการจำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแบ่งอธิบายเป็นรายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผ้าถุงไหมประดิษฐ์

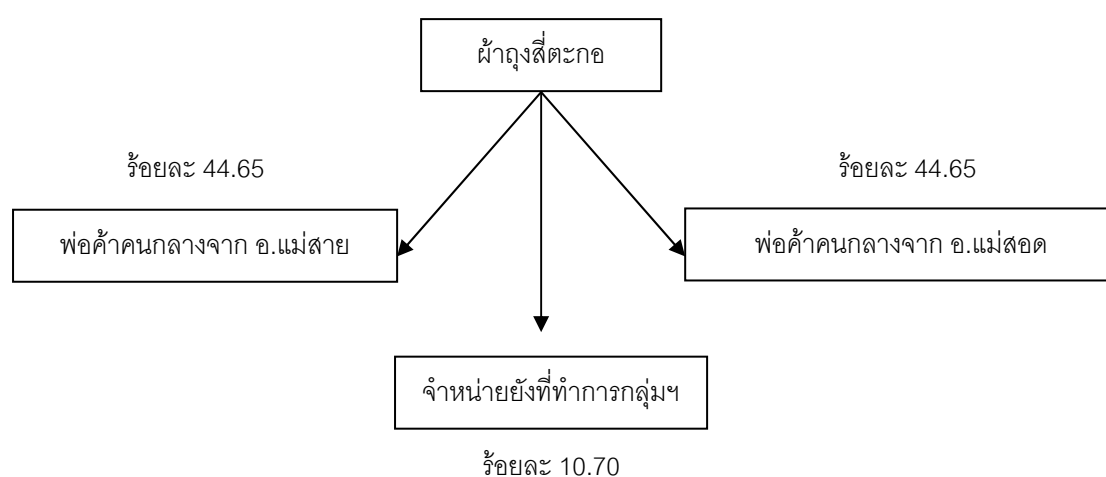
พิจารณาช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงไหมประดิษฐ์ จากยอดขายของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ที่ 31,260 บาท พบว่า เป็นมูลค่าที่ได้จากการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจากอำเภอสาย และพ่อค้าคนกลางจากอำเภอ สอดในสัดส่วนที่เท่าๆ กันรายละเอียด 12,480 บาท คิดเป็นสัดส่วนที่เท่ากันรายละเอียด 39.93 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ และอีกร้อยละ 20.14 ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 6,300 บาท ถูกจำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 4.4)



แผนภาพที่ 4.4 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงใหม่ประดิษฐ์

ผ้าถุงสี่ตะกอ

พิจารณาช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงสี่ตะกอ จากยอดขายของผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ที่ 13,440 บาท พบว่า เป็นมูลค่าที่ได้จากการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่สาย และพ่อค้าคนกลางจากอำเภอแม่สอดในสัดส่วนที่เท่าๆ กันรายละเอียด 6,720 บาท คิดเป็นสัดส่วนที่เท่ากันรายละเอียด 44.65 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ และอีกร้อยละ 10.70 ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 1,440 บาท ถูกจำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 4.5)



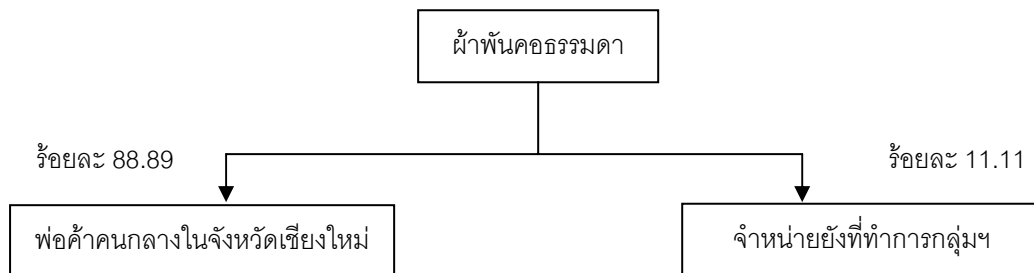
แผนภาพที่ 4.5 ช่องทางการจำหน่ายผ้าถุงสี่ตะกอ

ผ้าพันคอ

ผลิตภัณฑ์ผ้าพันคอทั้งสองชนิด ได้แก่ ผ้าพันคอธรรมดาและผ้าพันคอไขว้ชาย มีช่องทางการจำหน่ายที่เหมือนกัน แตกต่างกันเพียงสัดส่วนของการจำหน่าย โดยผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่ มีเพียงส่วนน้อยที่จำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ

ผ้าพันคอธรรมดา

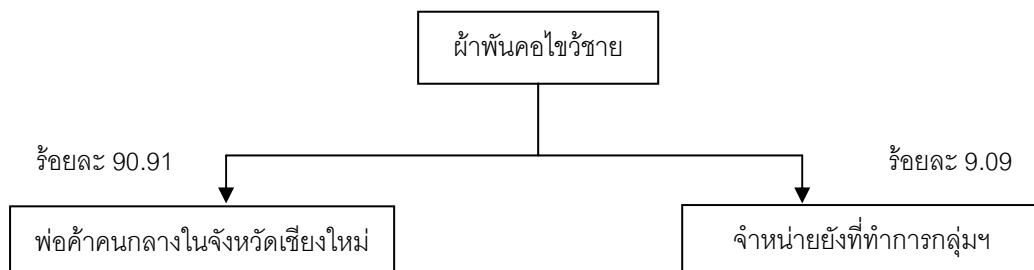
จากยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ที่ 3,150 บาท พบว่า ร้อยละ 88.89 หรือคิดเป็นมูลค่า 2,800 บาท ถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่ อีกร้อยละ 11.11 มีการจำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ โดยมียอดจำหน่ายเพียง 350 บาท (แผนภาพที่ 4.6)



แผนภาพที่ 4.6 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพันคอธรรมดา

ผ้าพันคอไขว้ชาย

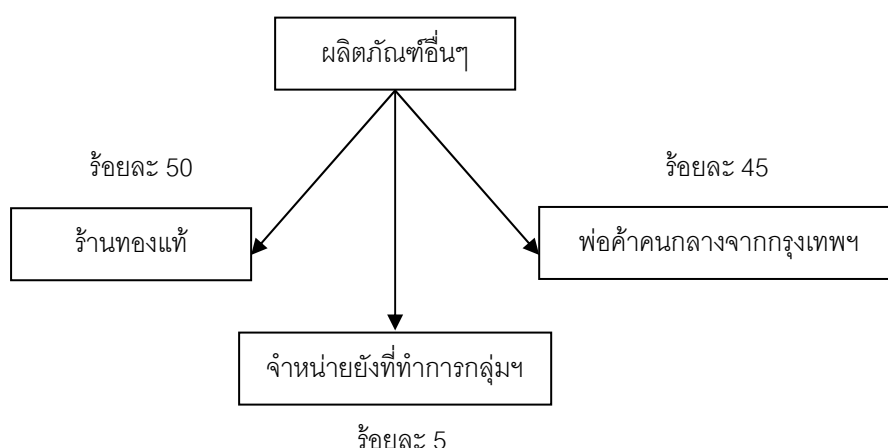
จากยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ที่ 2,310 บาท พบว่า ร้อยละ 90.91 หรือคิดเป็นมูลค่า 2,100 บาท ถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดเชียงใหม่ อีกร้อยละ 9.09 มีการจำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ โดยมียอดจำหน่ายเพียง 210 บาท (แผนภาพที่ 4.7)



แผนภาพที่ 4.7 ช่องทางการจำหน่ายผ้าพันคอไขว้ชาย

ผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ

พิจารณาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เสื้อสตรี และบุรุษเย็บมือ กระโปรงหูกุด และผ้าปูโต๊ะ จากยอดขายทั้งหมดที่ 18,210 บาท พบว่า ร้อยละ 50 ของมูลค่ารวมถูกจำหน่ายให้กับร้านทองแท้ ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 9,105 บาท อีกร้อยละ 45 เป็นการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจากกรุงเทพฯ ซึ่งมีมูลค่า 8,195 บาท และมีเพียงร้อยละ 5 ที่จำหน่ายยังที่ทำการกลุ่มฯ ซึ่งคิดเป็นมูลค่า 910 บาท (แผนภาพที่ 4.8)



แผนภาพที่ 4.8 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นๆ

4.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาสินค้าของกลุ่มฯ จะพิจารณาจากต้นทุนการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบหลักที่เป็นฝ้ายชนิดต่างๆ ต้นทุนค่าจ้างแรงงานสมาชิกในการผลิต ทั้งค่าจ้างในการต้มย้อมสีฝ้าย ค่าจ้างมัดลาย ค่าจ้างเดินเส้นยืน ค่าจ้างในการกรอ(กลึงฝ้าย) รวมถึงค่าจ้างในการทอ อีกทั้งประธานกลุ่มฯ ยังได้คิดค่าแรงของตนเองในการเขียนแบบ และตัดเย็บผลิตภัณฑ์ จากนั้นจะบวกกำไรที่ต้องการอีกประมาณร้อยละ 5 ถึง 50 จากต้นทุนที่กลุ่มฯ ได้คำนวณ ทั้งนี้การคำนวณต้นทุนไม่ได้มีการคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตแต่อย่างใด โดยราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แสดงได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	ต้นทุนกลุ่มฯ (บาท)	ราคาขาย (บาท/หน่วย)	
				ราคาส่ง	ราคาปลีก
1. ฝ้ายม้วน					
1.1 ฝ้ายเนียน	ฝืน	38 นิ้ว X 1 เมตร	53	60	-
1.2 ฝ้ายหนา	ฝืน	38 นิ้ว X 1 เมตร	53	65	-
1.3 ฝ้ายบาง	ฝืน	38 นิ้ว X 1 เมตร	56	60	-
2. ฝ้ายถุง					
2.1 ฝ้ายถุงไหมประดิษฐ์	ฝืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร	100	120	140
2.2 ฝ้ายถุงสีตะกรอ	ฝืน	37 นิ้ว x 1.70 เมตร	130	150	180
3. ฝ้ายพันคอ					
3.1 ฝ้ายพันคอแบบธรรมดา	ฝืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร	35	40	50
3.2 ฝ้ายพันคอแบบไขว้ชาย	ฝืน	21 นิ้ว x 1.80 เมตร	45	70	-

หมายเหตุ : แสดงราคาเฉพาะผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ที่มา : จากการสำรวจ

พิจารณาการตั้งราคา โดยคำนวณจากต้นทุนการผลิต และบวกกำไรที่กิจการต้องการ หรือ Markup on cost (Mark Up) สามารถแบ่งอธิบายตามรายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผ้าผืน (ชนิดเนียน)

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ เปรียบเทียบกับส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 13.21 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 17.37 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์

ผ้าผืน (ชนิดหนา)

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ เปรียบเทียบกับส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 22.64 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 2.60 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์

ผ้าผืน (ชนิดบาง)

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ เปรียบเทียบกับส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 7.14 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 14.24 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์

ผ้าถุงไหมประดิษฐ์

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ หากเปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งที่ 120 บาท กับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 20 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 40 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 140 บาท

เมื่อพิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ เปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 2.37 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 19.43 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก

ผ้าถุงสี่ตะกรอ

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ หากเปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งที่ 150 บาท กับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 15.38 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 38.46 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 180 บาท

เมื่อพิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ เปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ ขาดทุนจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 5.12 แต่มีกำไรคิดเป็นร้อยละ 13.86 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก

ผ้าพันคอแบบธรรมดา

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ หากเปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งที่ 40 บาท กับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 14.29 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 42.86 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีกที่ 50 บาท

เมื่อพิจารณาต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ เปรียบเทียบส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ ขาดทุนจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 40.47 และขาดทุนคิดเป็นร้อยละ 25.58 เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก

ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย

พิจารณาจากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ เปรียบเทียบกับส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาคิดเป็นร้อยละ 55.56 และมีกำไรคิดเป็นร้อยละ 4.18 เมื่อพิจารณาจากต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์

(รายละเอียดแสดงได้ในตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 การตั้งราคา

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดเนียน)		ผ้าผืน (ชนิดหนา)		ผ้าผืน (ชนิดบาง)		ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	53.00	50.05	53.00	62.28	56.00	51.45	100.00	116.15
2. ต้นทุนการตลาด		1.07		1.07		1.07		1.07
3. ราคาขายส่ง	60.00	60.00	65.00	65.00	60.00	60.00	120.00	120.00
4. ราคาขายปลีก	60.00	60.00	65.00	65.00	60.00	60.00	140.00	140.00
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	53.00	51.12	53.00	63.35	56.00	52.52	100.00	117.22
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	7.00	8.88	12.00	1.65	4.00	7.48	20.00	2.78
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	7.00	8.88	12.00	1.65	4.00	7.48	40.00	22.78
8. การตั้งราคา (Mark Up) (ร้อยละ)								
ขายส่ง	13.21	17.37	22.64	2.60	7.14	14.24	20.00	2.37
ขายปลีก	13.21	17.37	22.64	2.60	7.14	14.24	40.00	19.43

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงสี่ตะกรอ		ผ้าพันคอแบบธรรมดา		ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	
	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
1. ต้นทุนการผลิต	130.00	157.02	35.00	66.12	45.00	66.12
2. ต้นทุนการตลาด		1.07		1.07		1.07
3. ราคาขายส่ง	150.00	150.00	40.00	40.00	70.00	70.00
4. ราคาขายปลีก	180.00	180.00	50.00	50.00	70.00	70.00
5. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	130.00	158.09	35.00	67.19	45.00	67.19
6. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (3)-(5)	20.00	-8.09	5.00	-27.19	25.00	2.81
7. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(5)	50.00	21.91	15.00	-17.19	25.00	2.81
8. การตั้งราคา (Mark Up) (ร้อยละ)						
ขายส่ง	15.38	-5.12	14.29	-40.47	55.56	4.18
ขายปลีก	38.46	13.86	42.86	-25.58	55.56	4.18

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

เนื่องจากกลุ่มฯ มีการจัดตั้งได้ไม่นาน ทำให้ในช่วงแรกของการดำเนินงาน ลักษณะการบริหารการตลาดของกลุ่มฯ เป็นลักษณะผลิตสินค้าเพื่อทดลองตลาด พร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และหลังจากที่สินค้าของกลุ่มฯ เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า ทำให้การตลาดเริ่มมีลักษณะที่คอยรับคำสั่งซื้อมากขึ้น อีกทั้งกลุ่มฯ ไม่ได้ทำการส่งเสริมการขายโดยเฉพาะไม่ได้มีการออกร้านแต่อย่างใด นอกจากนี้ยังพบว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่ได้ถูกโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ไทยตำบลเหมือนเช่นกลุ่มอื่นที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน

หลังจากครึ่งปีหลังของปี 2547 กลุ่มฯ ซึ่งนำโดยประธานต้องการให้สินค้ากลุ่มฯ เป็นที่รู้จักมากขึ้น จึงได้เริ่มนำสินค้าของไปออกร้านกับทางหน่วยงานราชการ และคอยรับข้อมูลข่าวสารจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มฯ

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า กรณีที่ลูกค้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาในปริมาณที่มาก กลุ่มฯ จะมีการให้ส่วนลดแต่ไม่มากนัก อีกทั้งกลุ่มฯ โดยนางสาวสุพรรณิจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์ให้กับลูกค้าด้วยตนเอง นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังใช้วิธีโทรติดต่อกับลูกค้าอยู่เสมอ เพื่อเช็คความต้องการรวมถึงเสนอขายผลิตภัณฑ์ใหม่ๆของกลุ่มฯ

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

จากที่กล่าวในขั้นต้น ซึ่งพบว่าปัจจุบันกลุ่มฯ ได้เริ่มนำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายกับทางหน่วยงานต่างๆ มากขึ้น โดยพยายามติดต่อกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในพื้นที่โดยเฉพาะสำนักงานพัฒนาชุมชน เพื่อรับทราบข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่กลุ่มฯ นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มฯ ได้พยายามพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อขยายช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ให้กว้างมากขึ้น

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์ถึงปัญหาด้านการตลาด พบว่า เนื่องจากกลุ่มฯ จัดตั้งได้ไม่นาน ทำให้ตลาดของกลุ่มฯ ยังแคบ ลูกค้าที่เริ่มมีคำสั่งซื้อเข้ามายังมีน้อยราย อีกทั้งผู้นำกลุ่มฯ ยังเห็นว่ายอดขายสินค้าของกลุ่มฯ ที่ผ่านมายังน้อย และจากมุมมองของผู้วิจัย พบว่า การที่กลุ่มฯ ไม่ได้ทำการส่งเสริมการขายตั้งแต่ต้น โดยเฉพาะการออกร้านจำหน่ายสินค้า ทำให้เสียโอกาสในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ อีกทั้งสินค้าของกลุ่มฯ ไม่ถูกโฆษณาในเว็บไซต์ไทยตำบลเหมือนกลุ่มฯ ท่อผ้าอื่นๆ ในพื้นที่ ทำให้โอกาสที่สินค้าจะเป็นที่รู้จักลดลง และส่งผลถึงความไม่มั่นใจในคุณภาพของสินค้าของกลุ่มฯ

4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีความต้องการที่จะพัฒนารูปแบบพร้อมกับพัฒนาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุน โดยเฉพาะในด้านการฝึกอบรมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังต้องการขยายตลาดสินค้าให้กว้างขึ้น

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

หากพิจารณาตามโครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ พบว่า นางสาวดุริณี เผ่าพงษ์ จะเป็นผู้ทำหน้าที่รองประธานฝ่ายการเงิน แต่ในทางปฏิบัติผู้ที่ทำหน้าที่หลักในด้านนี้ คือ ประธานกลุ่มฯ โดยจะเป็นผู้ทำหน้าที่บริหารด้านการเงินทั้งหมด ทั้งเป็นผู้ถือเงินสำหรับใช้จัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงจัดบันทึกรายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ และรับผิดชอบในการจ่ายค่าตอบแทนในการผลิตให้กับสมาชิก

ในเดือนกุมภาพันธ์ของปี 2547 ได้มีการทำกิจกรรมออมทรัพย์ขึ้นในกลุ่มฯ โดยได้เรียกเก็บจากสมาชิกคนละ 50 บาทต่อเดือน แบ่งเป็นเงินออมสัจจะ 30 บาท และเงินออมทรัพย์อีก 20 บาท เมื่อรวมกับเงินของประธานกลุ่มฯ จะมีเงินที่ได้จากการออมทรัพย์เดือนละ 2,050 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำไปฝากไว้กับธนาคารออมสิน สาขาอำเภอจอมทอง โดยใช้ชื่อของประธานกลุ่มฯและเลขานุการในการฝากและเบิกถอน ซึ่งในปัจจุบัน (ถึงสิ้นเดือนมิถุนายน 2547) กลุ่มฯ มีเงินที่ได้จากการออมทรัพย์ทั้งสิ้น 10,250 บาท

5.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มฯ วางแผนที่จะรวบรวมเงินที่ได้จากกิจกรรมออมทรัพย์ให้ได้เป็นจำนวน 20,000 บาท โดยจะนำไปเงินทุนค้าประกันในสำหรับการกู้ยืมเงินในโครงการสินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบท (ส.พ.ช.) ของธนาคารออมสิน ซึ่งกลุ่มฯ จะได้รับประโยชน์โดยสามารถกู้ยืมเงินจากโครงการได้ถึง 5 เท่าของเงินที่ค้าประกัน โดยจะมีระยะเวลาในการชำระคืนภายใน 5 ปี โดยกลุ่มฯ วางแผนที่จะนำเงินที่ได้มาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิต และบางส่วนอาจนำมาปล่อยกู้ให้กับสมาชิก ซึ่งจะทำการประชุมตกลงกันอีกครั้งหนึ่ง

5.2 แหล่งเงินทุน

จากที่ได้กล่าวในบทที่ 3 พบว่า หลังจากการจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นในเดือนธันวาคม ปี 2546 กลุ่มฯ ได้มีการระดมทุนจากสมาชิกจำนวน 17 คนๆ ละ 1 หุ้นๆ ละ 100 บาท รวมกับหุ้นของคณะกรรมการอีก 1,005 หุ้น รวมเป็น 1,022 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 102,200 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำเงินดังกล่าวมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิต หลังจากนั้นในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2547 กลุ่มฯ ได้มีการดำเนินกิจกรรมออมทรัพย์เกิดขึ้น ดังได้กล่าวในหัวข้อการบริหารการเงิน

ในส่วนของเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืม พบว่า นางสาวสุพรรณิได้ทำการกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาอำเภอจอมทอง ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ เป็นจำนวนทั้งสิ้น 100,000 บาท โดยมีระยะเวลาในการชำระคืน 20 ปี โดยต้องเสียอัตราดอกเบี้ยในปีแรกร้อยละ 11 บาทต่อปี และลดลงเหลือร้อยละ 10 ไปจนถึงร้อยละ 8 บาท และในปีหลังจากนั้นจะเสียดอกเบี้ยคงที่ที่ร้อยละ 8 บาทต่อปี ซึ่งเงินดังกล่าวได้ถูกนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต รวมถึงใช้เป็นทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน	เงื่อนไขการกู้ยืม
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาอำเภอจอมทอง	2546	100,000 บาท	จัดหาปัจจัยการผลิต / ก่อสร้างอาคาร	จัดหาปัจจัยการผลิต / ก่อสร้างอาคาร	20 ปี	อัตราดอกเบี้ยในปีแรกร้อยละ 11 บาทต่อปี และลดลงเป็นร้อยละ 10 ไป จนคงที่ที่ร้อยละ 8 บาทต่อปี
การระดมทุน	2546	102,200 บาท	เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิต	เป็นทุนหมุนเวียนในการผลิต	-	-
กิจกรรมออมทรัพย์	2547	10,250 บาท	ใช้เป็นเงินค้ำประกันเงินกู้กับธนาคารออมสิน	ใช้เป็นเงินค้ำประกันเงินกู้กับธนาคารออมสิน	-	อยู่ในขั้นตอนของการดำเนินงาน

หมายเหตุ : เงินออมทรัพย์คำนวณถึง ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2547

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงาน ตั้งแต่ที่ได้จัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นในเดือนธันวาคมปี 2546 จนถึงสิ้นเดือนมิถุนายน 2547 พบว่า กลุ่มฯ มีรายได้จากการดำเนินงานทั้งสิ้น 291,305 บาท โดยมีผ้าผืนชนิดเนียนเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดจำหน่ายสูงที่สุดที่ 189,480 บาท รองลงไปเป็นผ้าถุงไหมประดิษฐ์และผ้าผืนชนิดหนา ซึ่งมียอดจำหน่ายที่ 31,260 บาท และ 22,295 บาท ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาต้นทุนของกลุ่มฯ พบว่า ต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์มีค่าสูงกว่าต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณ และเมื่อพิจารณากำไรจากการดำเนินงาน จากการวิเคราะห์ พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 31,658.08 บาท (ตารางที่ 5.2)

พิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ จากยอดจำหน่ายที่ 291,305 บาท เมื่อหักต้นทุนสินค้าขายที่ 251,522.95 บาท พบว่า กลุ่มฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 39,782.05 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆ อีก 8,123.97 บาท ซึ่งในที่นี้กลุ่มฯ ไม่มีการเสียดอกเบี้ยจ่ายรวมถึงไม่ได้มีการเสียภาษีแต่อย่างใด ทำให้กลุ่มฯ มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 31,658.08 บาท (รายละเอียดแสดงได้ในงบกำไรขาดทุน)

ตารางที่ 5.2 ผลการดำเนินงาน

ผลิตภัณฑ์	(ปริมาณ)	ต้นทุนรวม (บาท)		รายได้รวม (บาท)	กำไรสุทธิรวม (บาท)	
		กลุ่มฯ	วิเคราะห์		กลุ่มฯ	วิเคราะห์
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	3,158	167,374	162,341.10	189,480	22,106	27,138.90
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	343	18,179	21,827.25	22,295	4,116	467.75
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	186	10,416	9,821.97	11,160	744	1,338.03
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	253	25,300	29,729.09	31,260	5,960	1,530.91
ผ้าถุงสีตะกรอ	88	11,440	13,937.11	13,440	2,000	- 497.11
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	77	2,695	5,195.68	3,150	455	- 2,045.68
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	33	1,485	2,226.72	2,310	825	83.28
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ		14,568	14,568.00	18,210	3,642	3,642.00
รวม	4,138	251,457	259,647	291,305	39,848	31,658.08

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สำหรับเดือนธันวาคม ปี 2546 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547

หน่วย : บาท

ขาย	291,305.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	251,522.95
กำไรขั้นต้น	39,782.05
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าเสื่อมราคาการผลิต	2,509.60
ค่าใช้จ่ายในการขาย	4,428.66
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	1,185.71
ค่าเช่า	-
ค่าเสื่อมราคาการบริหาร	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	8,123.97

กำไรจากการดำเนินงาน	31,658.08
บวก รายได้อื่นๆ	
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-
กำไรก่อนหักภาษี	31,658.08
หัก ภาษี	-
กำไรสุทธิ	31,658.08

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

ในแต่ละเดือนจะกลุ่มฯ จะมีค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงจ่ายเป็นค่าจ้างการผลิต ประมาณเดือนละ 50,000 – 60,000 บาท นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ จะต้องถือเงินสดสำรองในมืออีกเดือนละ ประมาณ 10,000 บาท สำหรับใช้เป็นค่าใช้จ่ายฉุกเฉินต่างๆ

พิจารณาด้านสินทรัพย์ของกลุ่มฯ พบว่า ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2547 กลุ่มฯ มีสินทรัพย์ทั้งสิ้น 582,041.25 บาท โดยแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 214,470 บาท และสินทรัพย์ถาวรที่ได้หักค่าเสื่อมราคา สะสมแล้วอีก 367,571.25 บาท และเมื่อพิจารณาในส่วนหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น พบว่า กลุ่มฯ มีหนี้สินระยะยาวจำนวน 100,000 บาท ซึ่งมีระยะเวลาชำระคืน 20 ปี มีเงินที่ได้จากการระดมทุนทั้งสิ้น 112,450 บาท เมื่อรวมกับทุนที่จัดหาได้และกำไรสุทธิของกลุ่มฯ จะทำให้มีมูลค่ารวมเท่ากับด้านสินทรัพย์ (รายละเอียดแสดงได้ใน บัญชี)

กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก

งบดุล

สำหรับเดือนธันวาคม ปี 2546 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

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

สินทรัพย์ถาวร

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

สินทรัพย์อื่นๆ

รายการในการเตรียมการ	
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	582,041.25

หนี้สินและส่วนของเจ้าของ**หนี้สินหมุนเวียน**

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี

รวมหนี้สินหมุนเวียน

-

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว

100,000.00

รวมหนี้สินระยะยาว

100,000.00

ส่วนของเจ้าของ

ทุน

337,933.17

การระดมทุน

112,450.00

ได้เปล่า

กำไรสะสมต้นงวด

บวก กำไรสุทธิ

31,658.08

กำไรสะสมปลายงวด

31,658.08

รวมส่วนของเจ้าของ

482,041.25

รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ

582,041.25

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน**5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน**

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ พบว่า การดำเนินงานที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน กลุ่มฯ มักประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ทำให้ไม่สามารถจัดซื้อปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะฝ้ายมาทอได้ จำเป็นต้องซื้อเชื้อจากร้านค้า ส่งผลให้ต้องจัดซื้อในราคาที่สูงขึ้น

5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานหรือสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ทั้งในส่วนของเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยหรือเงินให้เปล่า เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงเป็นค่าตอบแทนในการผลิตของสมาชิก

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT Analysis) ของกลุ่มฯ

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความรู้และความสามารถ มีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพอยู่เสมอ อีกทั้งยังเป็นที่ยอมรับจากคนในชุมชน ดังจะเห็นได้จากการได้รับคัดเลือกให้เป็นเลขานุการกองทุนหมู่บ้าน รวมถึงเลขานุการเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและระดับอำเภอ
- สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามัคคีและให้ความร่วมมือแก่กลุ่มฯ ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เป็นอย่างดี
- สมาชิกกลุ่มฯ ทั้งหมดเป็นคนที่อยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน ทำให้การบริหารองค์กรเป็นไปอย่างราบรื่น และสมาชิกสามารถรับรู้ข้อมูลภายในกลุ่มฯ อย่างรวดเร็ว

2) การผลิต

- ภาวะในการจัดหาอุปกรณ์การผลิตกลุ่มฯ มีน้อย เนื่องจากสมาชิกเป็นเจ้าของกิจการและอุปกรณ์เสริมในการทอชนิดต่างๆ
- กลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ในการผลิตแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจน ทำให้สมาชิกมีความชำนาญในงานนั้นๆ ส่งผลให้ขั้นตอนการผลิตเป็นไปอย่างราบรื่น
- ปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ ทั้งปัจจัยที่เป็นวัตถุดิบ ปัจจัยในด้านแรงงาน สามารถจัดหาได้ง่าย
- การจ้างแรงงานผลิตนอกกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสที่จะขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นได้

3) การตลาด

- ประธานกลุ่มฯ ที่มีความสามารถในการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ รวมถึงติดตามข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ด้านการตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการเขียนแบบสำหรับตัดเย็บผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ทำให้ช่วยลดต้นทุนได้ส่วนหนึ่ง
- ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 พบว่า ประธานกลุ่มฯ ได้นำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายบ่อยครั้ง ทำให้สินค้ากลุ่มฯ มีโอกาสขยายช่องทางการตลาดได้มากขึ้น

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มีการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่าย ตลอดจนมีการสรุปผลการดำเนินงานในแต่ละเดือนค่อนข้างชัดเจน ถึงแม้จะไม่ครบถ้วนตามแบบแผนการจัดทำบัญชีก็ตาม ทำให้กลุ่มฯ ทราบสถานะทางการเงินของตนเป็นอย่างดี

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีโครงสร้างการบริหารองค์กรที่ชัดเจน แต่ในทางปฏิบัติ หน้าที่รับผิดชอบส่วนใหญ่ตกอยู่กับประธานกลุ่มฯ ทั้งในด้านการบริหารองค์กร การผลิต การตลาด รวมถึงด้านการเงิน

2) การผลิต

- กลุ่มฯ ยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพในขั้นตอนของการย้อมสีฝ้าย เนื่องจากไม่สามารถย้อมสีฝ้ายได้สีตรงตามที่ถูกคำต้องการได้ทั้งหมด
- ทักษะการทอผ้าของสมาชิกกลุ่มฯ ยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ส่งผลทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ออกมายังไม่ดีเท่าที่ควร

3) การตลาด

- ระยะเวลาดำเนินงานที่ยังไม่มาก ทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ ยังแคบ อีกทั้งการส่งเสริมการขายในช่วงครึ่งปีแรกของกลุ่มฯ ยังน้อย ทำให้เสียโอกาสในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่หลากหลายและไม่มีเอกลักษณ์ อีกทั้งยังคงประสบปัญหาการควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ยังไม่ได้มาตรฐานเดียวกัน
- กลุ่มฯ ยังคงประสบปัญหาการตัดราคาสินค้ากับคู่แข่งในพื้นที่
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่ได้นำเสนอโฆษณาในเว็บไซต์ไทยตำบลเหมือนกับกลุ่มทอผ้าอื่นในพื้นที่เดียวกัน ทำให้กลุ่มฯ เสียโอกาสในการได้ลูกค้า และระยะเวลาดำเนินงานที่ยังไม่มาก อาจส่งผลต่อความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มักจะประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาในปริมาณที่มาก

6.1.3 โอกาส

การที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีกลุ่มอาชีพที่มีการทอผ้าหลายกลุ่ม ทำให้มีโอกาที่จะขยายเป็นกลุ่มเครือข่ายในการผลิต ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการขยายกำลังการผลิตได้อีก และจากการที่ประธานกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกให้เป็นเลขานุการเครือข่ายกองทุนหมู่บ้านในระดับตำบลและระดับอำเภอ อีกทั้งยังเป็นที่รู้จักและมีความสนิทสนมกับสำนักงานพัฒนาชุมชนในพื้นที่ ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสได้รับข่าวสารและประโยชน์จากเครือข่าย

ในระดับต่างๆ และนอกจากนี้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2547 กลุ่มฯ ได้นำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายบ่อยครั้ง ทำให้โอกาสที่สินค้าของกลุ่มฯ จะเป็นที่รู้จักของลูกค้า รวมถึงการขยายช่องทางการตลาดมีมากขึ้น

6.1.4 ข้อจำกัด

แม้ว่าการมีกลุ่มผ้าทอหลายกลุ่มจะเป็นโอกาสดังกล่าวแล้วข้างต้น แต่ก็นำมาสู่การแข่งขันกันเองด้วย นอกจากการแข่งขันระดับพื้นที่แล้ว ยังมีการแข่งขันผ้าทอในระดับภาคและประเทศอีกด้วย นอกจากนี้การดำเนินงานในลักษณะที่เป็นกลุ่มประยุต์อาจส่งผลทำให้หน่วยงานเกี่ยวข้องให้การสนับสนุนน้อยกว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่แท้จริง

6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดองค์กรของกลุ่มฯ

หากพิจารณาบทบาทหน้าที่และความมีส่วนร่วมของคณะกรรมการตามโครงสร้างองค์กร ตามกรอบของความเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่แท้จริง พบว่า กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันไต้ยังมีจุดอ่อนพอสมควรในด้านนี้ เนื่องจากการบริหารจัดการงานเกือบทั้งหมดขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว แต่เนื่องจากการที่กลุ่มฯ มีลักษณะเป็นกลุ่มประยุต์ ทำให้ไม่สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าวได้ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากกลุ่มฯ มีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถ เป็นที่ยอมรับของคนในชุมชน สามารถบริหารกลุ่มฯ ได้อย่างราบรื่น ประกอบกับความสามารถคิดริเริ่มของสมาชิก จะเป็นส่วนที่ส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถเติบโตได้ต่อไป ทำให้โดยภาพรวมแล้วกลุ่มฯ ยังคงมีศักยภาพในด้านการจัดองค์กร

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

พิจารณากำไรต่อหน่วย พบว่า ผลิตภัณฑ์เกือบทุกชนิดให้กำไรต่อหน่วยเป็นบวก ยกเว้นผ้าถุงสี่ตะกร้อที่ขาดทุนจากการขายส่ง นอกจากนี้ยังพบว่าผ้าพันคอแบบธรรมดาขาดทุนทั้งจากการขายส่งและปลีก โดยกำไรต่อหน่วยที่ได้จากต้นทุนที่กลุ่มฯ คำนวณจะมีค่ามากกว่ากำไรต่อหน่วยที่ได้จากการวิเคราะห์ และให้ผลเช่นเดียวกันเมื่อพิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนและอัตรากำไรต่อราคาผลผลิต

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

พิจารณาจากยอดขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ พบว่า ผ้าผืนชนิดเนียนเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ยอดขายสูงที่สุดที่ 189,480 บาท คิดเป็นร้อยละ 69.44 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รองลงไปเป็นผ้าถุงไหมประดิษฐ์และผ้าผืนชนิดหนา ซึ่งมียอดขายที่ 31,260 บาท และ 22,295 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.46 และ 8.17 ตามลำดับ และยังพบว่าผ้าพันคอแบบไขว้ชายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายต่ำที่สุดในกลุ่ม โดยมียอดขายเพียง 2,100 บาท

(รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 ยอดขายและอัตรากำไรของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย		ราคาขายต่อหน่วย		ยอดขาย/ปี (บาท)	อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม (%)	ต้นทุนต่อหน่วย		ต้นทุนรวม	
		ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง			ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์	ต้นทุนกลุ่มฯ	ต้นทุนวิเคราะห์
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	เมตร	-	3,158	-	60	189,480	69.44	53	51.41	167,374.00	162,341.10
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	เมตร	-	343	-	65	22,295	8.17	53	63.64	18,179.00	21,827.25
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	เมตร	-	186	-	60	11,160	4.09	56	52.8	10,416.00	9,821.97
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน	45	208	140	120	31,260	11.46	100	117.5	25,300.00	29,729.09
ผ้าถุงสีตะกรอ	ผืน	8	80	180	150	13,440	4.93	130	158.38	11,440.00	13,937.11
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน	7	70	50	40	3,150	1	35	67.48	2,695.00	5,195.68
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน	3	30	70	70	2,100	1	45	67.48	1,485.00	2,226.72
รวม						272,885	100			236,889.00	245,078.92

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	กำไรต่อหน่วย				กำไรรวม			
	ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์		ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์	
	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	-	7	-	8.59	-	22,106	-	27,127.22
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	-	12	-	1.36	-	4,116	-	466.48
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	-	4	-	7.20	-	744	-	1,339.20
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	40	20	22.50	2.50	1,800	4,160	1,012.50	520.00
ผ้าถุงสีตะกร้อ	50	20	21.62	- 8.38	400	1,600	172.96	- 670.40
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	15	5	- 17.48	-27.48	105	350	- 122.36	-1,923.60
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	25	25	2.52	2.52	75	750	7.56	75.60

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)				อัตรากำไรต่อราคาผลผลิต (ร้อยละ)			
	ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์		ต้นทุนกลุ่มฯ		ต้นทุนวิเคราะห์	
	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง	ปลีก	ส่ง
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	-	13.21	-	16.71	-	11.67	-	14.32
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	-	22.64	-	2.14	-	18.46	-	2.09
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	-	7.14	-	13.64	-	6.67	-	12.00
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	40.00	20.00	19.15	2.13	28.57	16.67	16.07	2.08
ผ้าถุงสีตะกรอ	38.46	15.38	13.65	- 5.29	27.78	13.33	12.01	-5.59
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	42.86	14.29	- 25.90	- 40.72	30.00	12.50	-34.96	-68.70
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	55.56	55.56	3.73	3.73		35.71		3.60

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

พิจารณาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ พบว่า ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัตถุดิบของกลุ่มฯ สามารถจัดหาได้ง่ายและมีการจัดส่งที่สะดวกและรวดเร็ว นอกจากนี้ พบว่ากลุ่มฯ สามารถจ้างแรงงานนอกกลุ่มฯ เมื่อมีคำสั่งซื้อจำนวนมากเกินกว่าที่แรงงานที่เป็นสมาชิกจะทำได้ เนื่องจากในพื้นที่มีแหล่งผลิตผ้าทอหลายแห่ง ซึ่งเป็นการสร้างเครือข่ายในการผลิตอีกทางหนึ่ง และจากกิจกรรมของกลุ่มฯ พบว่า อุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ มีไม่มากนัก เนื่องจากสมาชิกจะนำผ้าไปทอที่บ้าน ทำให้ช่วยลดต้นทุนในการเก็บรักษา ส่งผลให้โดยสรุปแล้วกลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพในด้านนี้

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

จากการศึกษา พบว่า การผลิตในแต่ละขั้นตอนจะมีสมาชิกที่รับผิดชอบโดยตรง ทั้งการมัดลาย การย้อมสีผ้า การกรอผ้า การเดินผ้า รวมถึงการทอ และสมาชิกก็รู้หน้าที่ของตนเป็นอย่างดี นอกจากนี้ ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ควบคุมและตรวจสอบคุณภาพอีกครั้งหนึ่ง ทำให้จากการสัมภาษณ์ ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างขั้นตอนการผลิตของกลุ่มฯ มีไม่มากนัก ที่พบคือปัญหาการย้อมสีที่มักไม่ได้สีตามที่ลูกค้าต้องการได้ทั้งหมด ซึ่งกลุ่มฯ ได้แก้ปัญหาโดยทำการตกลงกับลูกค้าในเบื้องต้นถึงเรื่องดังกล่าว อย่างไรก็ตามกลุ่มฯ ก็พยายามที่แก้ปัญหาให้สำเร็จ โดยสรุปแล้วกลุ่มฯ ยังคงมีศักยภาพทางด้านนี้

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

สามารถแบ่งพิจารณาเป็นด้านต่างๆ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า กลุ่มฯ มีความพยายามที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอที่กลุ่มฯ ผลิต ให้มีความหลากหลาย แต่อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ยังคงไม่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันที่ผลิตขึ้นในพื้นที่ ยังไม่สามารถสร้างเอกลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนได้ นอกจากนี้ยังพบว่าฝีมือการทอของสมาชิกยังไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ

ด้านราคาสินค้า พบว่า แม้ว่ากลุ่มฯ จะกำหนดราคาสินค้าโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต แต่อย่างไรก็ตามก็ยังคงพิจารณาจากราคาขายสินค้าชนิดเดียวกันของคู่แข่งที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันด้วย ทำให้กลุ่มฯ ไม่สามารถกำหนดราคาตามที่ต้องการได้ อีกทั้งยังพบว่ากลุ่มฯ ยังประสบปัญหาการตัดราคาสินค้าของคู่แข่งในพื้นที่

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ หลังจากจัดตั้งกลุ่มฯ ในเดือนธันวาคม ปี 2547 พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ยังแคบ เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่จะถูกจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ และเป็นการจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางเพียงไม่กี่ราย ส่วนลูกค้าที่อยู่ต่างพื้นที่ก็ยังมีไม่มากนัก อีกทั้งยังติดต่อซื้อขายกับกลุ่มฯ ได้ไม่นาน ทำให้กลุ่มฯ ยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับความไม่แน่นอนของช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านการส่งเสริมการขาย พิจารณาจากช่วงครึ่งปีแรกของปี 2547 หลังจากจัดตั้งกลุ่มฯ ในเดือนธันวาคม ปี 2547 กลุ่มฯ ทำการส่งเสริมการขายน้อยมาก และไม่ได้นำสินค้าไปออกจำหน่ายกับหน่วยงานใด ทำให้ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ยังแคบ ส่งผลให้ในช่วงครึ่งปีหลังกลุ่มฯ พยายามที่จะ

ติดต่อกับสำนักงานพัฒนาชุมชนในพื้นที่สำหรับขอรับข้อมูลด้านการตลาด โดยนำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายบ่อยครั้งขึ้น

โดยสรุปแล้ว พบว่า กลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพในการตลาด

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาอัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิที่ 214,470 บาท และยังพบว่ากลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน ทำให้ไม่สามารถหาอัตราส่วนแสดงสภาพคล่องในด้านอื่นๆ ได้

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลังที่ 1.88 รอบ และมีอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรที่ค่อนข้างต่ำ คือ ที่ 0.50 เท่า และ 0.79 เท่า ตามลำดับ

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า อัตราส่วนหนี้สินของกลุ่มฯ ที่ 17.18 เท่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มฯ ยังสามารถกู้ยืมได้อีก และยังพบว่ายังให้ค่าหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและอัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวมค่อนข้างต่ำ ซึ่งเป็นผลดีต่อกลุ่มฯ

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า ให้อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขายค่อนข้างดีที่ 10.87 เท่า และ 13.66 เท่า ตามลำดับ แต่พบว่าในส่วนของผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน มีอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ที่ค่อนข้างต่ำ คือให้ค่าที่ 5.44 เท่า 5.44 เท่า และ 6.57 เท่า ตามลำดับ (รายละเอียดแสดงได้ดังตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้

อัตราส่วน	กิจการ
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	214,470 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
2. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	1.88 ครั้ง
3. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	194 วัน
4. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	194 วัน
5. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.50 ครั้ง
6. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.79 ครั้ง
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
7. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	17.18 %
8. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.21 เท่า
9. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.17 เท่า

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วน	กิจการ
10. Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
11. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	10.87 %
12. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	13.66 %
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
13. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	5.44 %
14. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	5.44 %
15. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	6.57 %

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ตั้งอยู่ที่บ้านเด่นตะวันใต้ หมู่ที่ 20 ตำบลสบเตี๊ยะ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นกลุ่มประยูคต์ โดยเริ่มจากธุรกิจผ้าทอในครอบครัวของนางสาวสุพรรณี เผ่าพงษ์ จากนั้นในปี 2546 ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอจอมทองให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้น จึงได้ชักชวนชาวบ้านในพื้นที่เข้าร่วมจัดตั้งเป็นกลุ่มขึ้นอย่างเป็นทางการในวันที่ 19 ธันวาคม 2546 สมาชิกทั้งหมด 22 คน มีการระดมหุ้น ซึ่งมูลค่าหุ้นเกือบทั้งหมดเป็นของคณะกรรมการกลุ่มฯ ซึ่งเป็นเครือญาติกัน

พิจารณาโครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ ซึ่งคณะกรรมการส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน โดยภาระในการบริหารงานเกือบทั้งหมดตกอยู่กับนางสุพรรณีซึ่งเป็นประธานกลุ่มฯ ส่วนคณะกรรมการรายอื่นๆ ที่เหลือเป็นเพียงตำแหน่งที่แต่งตั้งขึ้นให้ครบตามรูปแบบโครงสร้างองค์กร

จากการสัมภาษณ์พบว่ากลุ่มฯ ไม่มีปัญหาการบริหารจัดการองค์กรแต่อย่างใด เนื่องจากลักษณะที่เป็นกลุ่มประยูคต์ที่การตัดสินใจขึ้นอยู่กับประธานแต่เพียงผู้เดียว สมาชิกเป็นเพียงแรงงานผลิตให้กับกลุ่มฯ แต่ผู้นำกลุ่มฯ จะต้องรับสภาพกับภาระหน้าที่ที่ตนจะต้องรับผิดชอบโดยตรงทั้งหมด

7.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือชนิดต่างๆ รวมถึงผลิตภัณฑ์แปรรูป แต่เนื่องจากระยะดำเนินงานที่ยังไม่นาน ทำให้ลักษณะการผลิตในช่วงแรกเป็นการผลิตเพื่อทดลองตลาด พร้อมๆ กับการหาตลาดรองรับสินค้า โดยกลุ่มฯ จะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้ทั้งหมด โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะนำไปทอที่บ้านของตนเองแล้วนำผลิตภัณฑ์มาส่งพร้อมกับรับผลตอบแทนเป็นค่าจ้าง มีเพียงส่วนน้อยที่ทำการทอ ณ ที่ทำการกลุ่มฯ

พิจารณาแรงงานและการจ้างงาน พบว่า แรงงานผลิตของกลุ่มฯ มีทั้งหมด 21 คน แบ่งการทำงานกันอย่างชัดเจน และได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างแตกต่างกันตามลักษณะงาน ส่วนประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้เขียนแบบและตัดเย็บชิ้นงาน ด้านต้นทุนการผลิต พบว่า ต้นทุนส่วนใหญ่อยู่ในส่วนของต้นทุนวัตถุดิบและค่าจ้างการผลิต และเมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากการผลิต พบว่า ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ให้ผลตอบแทนเป็นบวก

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต พบว่า ทักษะการผลิตส่วนใหญ่ เป็นภูมิปัญญาที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ บางส่วนได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การอบรมการทอผ้าสี่ตะกรอ เป็นต้น ปัจจุบันพบว่ายังคงเป็นการพัฒนาทักษะความชำนาญทางด้านการทอ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมากขึ้น

ปัญหาด้านการผลิตที่พบ ได้แก่ การย้อมสีผ้าที่ไม่ได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีการทดสอบการย้อมสีทุกครั้งก็ตาม และยังพบว่าผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มฯ ยังมีคุณภาพไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังประสบปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามาก ส่วน

ความต้องการด้านการผลิต พบว่า กลุ่มฯ ต้องการหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในด้านการฝึกอบรมเทคนิคการผลิตใหม่ อาทิ เทคนิคการทอผ้า เทคนิคการมัดหมี่ อบรมเทคนิคการย้อมสีฝ้ายเพื่อให้ได้สีฝ้ายตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด เป็นต้น

7.1.3 การตลาด

นางสุพรรณีเป็นผู้บริหารการตลาดเองทั้งหมด ทั้งการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า กำหนดการส่งมอบ จนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ส่วนการวางแผนด้านการตลาดในปัจจุบันพบว่า กลุ่มฯ ไม่ได้มีการแผนด้านการตลาดที่ชัดเจน เพียงแต่ต้องการที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายควบคู่ไปกับการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

เนื่องจากกลุ่มฯ เพิ่งเริ่มดำเนินงานได้ไม่นานนัก ทำให้ผลิตภัณฑ์เกือบทุกชนิดถูกพัฒนาขึ้นพร้อมๆ กัน และเมื่อพิจารณาช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ พบว่า ผลการดำเนินงานตั้งแต่เดือนธันวาคม ปี 2546 ถึงเดือนมิถุนายน ปี 2547 พบว่า กลุ่มฯ มียอดขายเท่ากับ 291,305 บาท โดยมีสัดส่วนของการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางมากกว่าร้อยละ 96 ที่เหลือเป็นการขายปลีก ณ ที่ทำการกลุ่มฯ

ด้านการตั้งราคา พบว่า กลุ่มฯ ได้พิจารณาจากต้นทุนการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบหลักที่เป็นฝ้ายชนิดต่างๆ ค่าจ้างในการผลิต นอกจากนี้ยังได้คิดค่าแรงของตนเองในการเขียนแบบและตัดเย็บผลิตภัณฑ์ จากนั้นจะบวกกำไรที่ต้องการอีกประมาณร้อยละ 5 ถึง 50 จากต้นทุนที่ได้คำนวณ และจากการวิเคราะห์พบว่ากลุ่มฯ มีกำไรจากการตั้งราคาเกือบทุกผลิตภัณฑ์ มีเพียงผ้าถุงสี่ตะกรอและผ้าพันคอธรรมดาที่ขาดทุนจากการตั้งราคา

ในระยะแรกของการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ ทำการส่งเสริมการขายน้อยมาก แต่ปัจจุบันพบว่าเริ่มที่จะทำการส่งเสริมการขายโดยการออกร้านกับทางหน่วยงานที่จัดขึ้น มีการให้ส่วนลดเพียงเล็กน้อยกับลูกค้าที่สั่งซื้อกับกลุ่มฯ ในปริมาณมาก ส่งผลให้การตลาดของกลุ่มฯ ยังคงจำกัดอยู่ในวงแคบ ทำให้กลุ่มฯ มีความต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสนับสนุนการฝึกอบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ และขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าที่เป็นอยู่

7.1.4 การเงิน

ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้ทำหน้าที่บริหารด้านการเงินทั้งหมด ทั้งเป็นผู้ถือเงินสำหรับใช้จัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงจัดบันทึกรายรับรายจ่ายของกลุ่มฯ และรับผิดชอบในการจ่ายค่าตอบแทนในการผลิตให้กับสมาชิก โดยปัจจุบันวางแผนที่จะขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อนำเงินมาใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ นอกจากการระดมทุนแล้ว ยังมีการกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาอำเภอจอมทอง ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ รวมถึงเงินในกิจกรรมออมทรัพย์ที่ได้จัดตั้งขึ้นในปี 2547

ด้านผลการดำเนินงาน พบว่า ในช่วงครึ่งปีแรกของการดำเนินงาน กลุ่มฯ มีรายได้จากการดำเนินงานทั้งสิ้น 291,305 บาท และมีกำไรจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 31,658.08 บาท ส่วนงบดุลของกลุ่มฯ พบว่า ด้านสินทรัพย์เท่ากับด้านหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นที่ 582,041.25 บาท

กลุ่มฯ มักประสบปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ทำให้ไม่สามารถจัดซื้อปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะฝ่ายமாகกตุณไว้ได้ จำเป็นต้องซื้อเชื่อจากร้านค้า ส่งผลทำให้ต้องจัดซื้อในราคาที่สูงขึ้น ทำให้มีความต้องการได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานหรือสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ทั้งในส่วนของเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยหรือเงินให้เปล่า เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต รวมถึงเป็นค่าตอบแทนในการผลิตของสมาชิก

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

พิจารณาคุณสมบัติของประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ มีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนา กลุ่มฯ ซึ่งเป็นปัจจัยส่งเสริมให้กลุ่มฯ สามารถพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับเป็นผู้มีตำแหน่งในงานบริหาร การเมืองในท้องถิ่น ทำให้มีความสนิทสนมกับเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานในพื้นที่ ทำให้สามารถติดต่อขอรับการ สนับสนุนจากหน่วยงานในด้านต่างๆ ได้โดยง่าย นอกจากนี้ในพื้นที่ยังเป็นแหล่งทอดผ้าที่สำคัญ มีกลุ่มฯ ประกอบการผลิตผ้าทอหลายแห่ง ทำให้มีโอกาสที่กลุ่มฯ จะพัฒนาร่วมเป็นเครือข่ายการผลิตร่วมกับกลุ่มอื่นๆ ได้ในพื้นที่

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

การดำเนินงานในลักษณะกลุ่มประยุกต์ที่มีประธานกลุ่มฯ มีอำนาจในการตัดสินใจ รวมถึงทำหน้าที่ในการบริหารงานเองทั้งหมด ถึงแม้จะช่วยลดปัญหาในขั้นตอนของการบริหารองค์กร รวมถึงทำให้การ ดำเนินงานมีความรวดเร็ว แต่การที่ประธานกลุ่มฯ ต้องรับผิดชอบภาระหน้าที่ทั้งหมด อาจทำให้การดำเนินงาน ในด้านอื่นๆ ให้ประสิทธิผลไม่เต็มที่ ดังนั้นอาจต้องสรรหาบุคคลในครอบครัวที่พอจะเข้ามาทำหน้าที่ในส่วนใด ส่วนหนึ่ง เพื่อแบ่งเบาภาระให้กับประธานกลุ่มฯ

7.3.2 การผลิต

จากปัญหาด้านคุณภาพผ้าทอที่สมาชิกผลิตไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน รวมถึงปัญหาในการย้อมสี ฝ่าย กลุ่มฯ จึงจำเป็นที่จะต้องขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการฝึกอบรมเพิ่มทักษะในการทอ ผ้า รวมถึงเทคนิคในการย้อมสีผ้าให้ได้สีตรงตามที่ถูกค่าต้องการมากที่สุด นอกจากนี้ควรอบรมทักษะในการทอ ผ้าอื่นๆ เพิ่มเติม อาทิ เทคนิคการมัดหมี่และการออกแบบลายผ้า เป็นต้น

7.3.3 การตลาด

1. นอกจากที่กลุ่มฯ จะต้องพัฒนาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์แล้ว ยังจำเป็นต้องสร้างเอกลักษณ์ ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเอง ซึ่งอาจอยู่ในรูปของการออกแบบลวดลายผ้า ให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มี ในพื้นที่ โดยขอรับการสนับสนุนการฝึกอบรมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. กลุ่มฯ ควรดำเนินการตลาดในเชิงรุกให้มากขึ้น อาจทำโดยการออกร้านจำหน่ายสินค้ากับทาง งานต่างๆ ที่จัดขึ้นให้บ่อยครั้งขึ้น หรือการติดต่อตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตามจะต้องเร่งพัฒนาคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ผ้าทอให้ได้มาตรฐานอย่างน้อยเทียบเท่ากับผู้ผลิตรายอื่นๆ ในพื้นที่

7.3.4 การเงิน

กลุ่มฯ ครอบจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม โดยอาจจำเป็นต้องหาแหล่งเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยหรืออัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อลดปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียนในช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามาในปริมาณมาก

เอกสารอ้างอิง

- 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).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ อารี วิบูลย์พงศ์ ลักษมี วรชัย ประทานทิพย์ กระมล นัทธมน วีระกุล และทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ. 2546. **วิสาหกิจหัตถกรรมพื้นบ้าน กลุ่มทอผ้าบ้านเฮี้ย**. 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: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 นางสาวสุพรรณิ ผ่องแผ้ว
(ประธานกลุ่มฯ)



รูปที่ ก.2 ผ้าม้วน



รูปที่ ก.3 เสื้อสตรีแขนสั้น



รูปที่ ก.4 เสื้อสตรีแขนยาว



รูปที่ ก.5 การปั่นด้าย



รูปที่ ก.6 ขั้นตอนการทอ



รูปที่ ก.7 การเดินฝ้ายเส้นยืน



รูปที่ ก.8 การตากฝ้ายหลังการย้อม

ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบจำพวกฝ้ายชนิดต่างๆ และไหมประดิษฐ์ โดยมีหลักในการคำนวณเหมือนกัน กล่าวคือจะคำนวณจากปริมาณการใช้วัตถุดิบชนิดนั้นๆ เทียบกับราคาที่จัดซื้อมา โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนฝ้ายเบอร์ 40/2 ในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย

ฝ้ายเบอร์ 40/2 ราคาลูกละ 680 บาท มีจำนวน 48 ต่อก ในการทอผ้าชนิดนี้ 1 ผืนจะมีการใช้ฝ้ายชนิดนี้จำนวน 20 ต่อก ดังนั้นการทอผ้าชนิดนี้ 1 ผืนจะมีต้นทุนทั้งหมดเท่ากับ $(680 / 48) \times 20 = 283.33$ บาท โดยผ้าผืนชนิดเนย 1 ผืนยาว 30 เมตร ดังนั้นต้นทุนการใช้ฝ้ายเบอร์ 40/2 ในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย 1 เมตรเท่ากับ $283.33 / 30 = 9.44$ บาท

รายละเอียดแสดงได้ในภาคผนวก ข.1 – ข.6

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรอง

เป็นการคำนวณวัตถุดิบจำพวกสีย้อมผ้า สารส้ม ผงซักฟอก เป็นต้น แบ่งการคำนวณเป็น 2 แบบ กล่าวคือ วัตถุดิบที่ทราบปริมาณการใช้ที่แน่นอนจะคำนวณเทียบกับราคาที่ซื้อมา ส่วนวัตถุดิบที่ไม่ทราบปริมาณการใช้ที่แน่นอนจะคำนวณจากค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบชนิดนั้นๆ ต่อปี หาสัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะต้องรับผิดชอบ แล้วหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ถูกผลิต โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนสีย้อมผ้าในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย

สีย้อมผ้าราคาล่องละ 37 บาท สามารถย้อมผ้าซึ่งนำไปทอเป็นผ้าผืนชนิดเนยได้ทั้งหมด 53 เมตร ดังนั้นต้นทุนของสีย้อมผ้าในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย 1 เมตร เท่ากับ $37 / 53 = 0.70$ บาท

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนการใช้ฟีนในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดหาฟีนในครึ่งปีดำเนินการเท่ากับ 300 บาท เมื่อพิจารณาจากผ้าผืนชนิดเนยที่ถูกผลิตจำนวน 4,625 เมตร (ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผลิต โดยมีการใช้ฟีนในการต้มย้อมทั้งหมดเท่ากับ 6,344 ชิ้น) ทำให้มีสัดส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

$$(4,625 \times 300) / 6,344 = 218.71 \text{ บาท}$$

เมื่อนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนเมตรของผ้าผืนชนิดเนยที่ผลิตได้ทั้งหมดที่ 4,625 เมตร จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายกัลละมังต่อหน่วยที่ผ้าผืนจะต้องรับภาระเท่ากับ $218.71 / 4,625 = 0.05$ บาท/เมตร

รายละเอียดแสดงในภาคผนวก ข.7 – ข.12

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างการผลิต

แบ่งเป็นการคำนวณค่าจ้างในการมัดลาย การย้อมฝ้าย การเดินฝ้ายเส้นยืน ซึ่งมีการจ่ายค่าจ้างเป็นรายวัน ส่วนการกรอฝ้ายจะให้ค่าตอบแทนโดยนับจากจำนวนครั้งที่กรอได้สำหรับการใช้ทอผลิตภัณฑ์ 1 ชิ้น ส่วนการทอจะมีการจ่ายค่าจ้างเป็นรายชิ้น โดยมีตัวอย่างการคำนวณดังนี้

ตัวอย่าง การคำนวณค่าจ้างในการย้อมฝ้ายสำหรับการผลิตผ้าม้วนชนิดเนียน

ค่าจ้างในการย้อมฝ้ายต่อวันเท่ากับ 200 บาท สามารถย้อมฝ้ายได้ 1.5 เครือ ซึ่งนำไปทอเป็นผ้าม้วนชนิดเนียนได้ 79.5 เมตร ดังนั้นต้นทุนค่าแรงในการย้อมฝ้ายต่อการผลิตผ้าชนิดนี้ 1 เมตรเท่ากับ $200 / 79.5 = 2.52$ บาท

รายละเอียดแสดงได้ในตารางที่ ข.13 – ข.17

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการผลิต

ได้แก่การคำนวณต้นทุนค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าขนส่งวัตถุดิบ เป็นต้น โดยมีหลักในการคำนวณเหมือนกัน คือ การนำค่าใช้จ่ายต่อปีของค่าใช้จ่ายนั้นๆ และคำนวณหาสัดส่วนของค่าใช้จ่ายที่ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะต้องรับภาระ โดยพิจารณาจากจำนวนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ของแต่ละชนิด ค่าที่ได้จะเป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในการผลิตต่อหน่วย

ตัวอย่าง

การคำนวณค่าน้ำในการผลิตผ้าม้วนชนิดเนียน ซึ่งในครั้งปีดำเนินงานมีค่าใช้จ่ายจำนวน 1,200 บาท เมื่อพิจารณาจากผ้าม้วนชนิดเนียนที่ 4,625 เมตร (ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผลิตได้ทั้งหมดเท่ากับ 6,344 ชิ้น) ทำให้มีสัดส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

$$(1,200 \times 4,625) / 6,344 = 874.84 \text{ บาท}$$

เมื่อนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนเมตรของผ้าม้วนชนิดเนียนที่ผลิตได้ทั้งหมดที่ 4,625 เมตร จะได้ต้นทุนค่าน้ำในการผลิตผ้าม้วนชนิดเนียนต่อหน่วยเท่ากับ $874.84 / 4,625 = 0.19$ บาทต่อเมตร

รายละเอียดในการคำนวณ แสดงในตารางที่ ข.18 – ข.21

การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนผลิต

เริ่มจากการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือนการผลิตต่อปี โดยการนำจำนวนของอุปกรณ์การผลิตแต่ละชนิดคูณกับมูลค่าของอุปกรณ์นั้นๆ จากนั้นหารด้วยอายุการใช้งานของแต่ละชนิด

การคำนวณหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตแต่ละชนิด ในกรณีนี้ที่ผู้ทอทราบเวลาในการใช้อุปกรณ์การผลิตชนิดนั้นๆ ในการคำนวณจะใช้เวลาที่มีการใช้ต่อการทอชิ้นงาน 1 ชิ้น คูณกับปริมาณผลิตภัณฑ์ชนิดนั้นๆ ที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นนำค่าที่ได้ไปเทียบกับบัญชีไตรยางค์หาสัดส่วนของค่าเสื่อมราคาของผลิตภัณฑ์ผ้าทอแต่ละชนิดจะต้องรับภาระ แล้วนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดนั้นๆ ที่ผลิตได้ทั้งหมดต่อปี ค่าที่ได้จะเป็นค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ผ้าทอแต่ละชนิด

ตัวอย่าง

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเพี้ยนขอในการผลิตผ้าผืนชนิดเนย พบว่า การเดินฝ้ายเส้นยืนโดยใช้เพี้ยนของต่อครั้งใช้เวลา 7 ชั่วโมง สามารถได้ฝ้ายที่นำไปทอเป็นผ้าผืนชนิดเนยได้ 106 เมตร ดังนั้นเวลาที่ใช้เพี้ยนขอในการได้ผ้าชนิดนี้ 1 เมตรเท่ากับ $7 / 106 = 0.07$ ชั่วโมง ผลผลิตต่อปีของผ้าผืนชนิดเนย 4,625 เมตร ดังนั้นเวลาในการใช้เพี้ยนขอทั้งหมดต่อปีในการผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เท่ากับ $(4,625 \times 0.07) = 305$ ชั่วโมง

ใช้หลักการคำนวณนี้เช่นเดียวกับการคำนวณกับผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ และรวมเวลาทั้งหมดที่ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดมีการใช้เพี้ยนขอ จากนั้นหาสัดส่วนของค่าเสื่อมราคาเพี้ยนขอที่ผลิตภัณฑ์ผ้าทอแต่ละชนิดจะต้องรับผิดชอบ โดยการเทียบบัญญัติไตรยางค์

จากค่าที่ได้ที่ 305 ชั่วโมง ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 60 ของเวลาที่มีการใช้ทั้งหมด และเมื่อพิจารณาจากค่าเสื่อมราคาต่อปีของเพี้ยนขอที่ 237.50 บาทต่อปี พบว่า เมื่อเทียบบัญญัติไตรยางค์ ผ้าผืนชนิดเนยจะต้องรับภาระค่าเสื่อมจำนวน 147.93 บาท และเมื่อหารด้วยจำนวนผ้าผืนชนิดเนยที่ผลิตได้ทั้งหมดที่ 4,625 เมตร ก็จะได้ค่าเสื่อมราคาเพี้ยนขอต่อหน่วยในการทอผ้าผืนชนิดเนยเท่ากับ $147.93 / 4,625 = 0.0320$ บาท/เมตร

ในกรณีที่เป็นอุปกรณ์การผลิตที่ไม่ทราบเวลาในการใช้ที่แน่ชัด ในการคำนวณจะใช้ค่าเสื่อมราคาต่อปีของอุปกรณ์ชนิดนั้นๆ และคำนวณหาสัดส่วนของค่าเสื่อมราคาของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะต้องรับภาระ โดยพิจารณาจากจำนวนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ของแต่ละชนิด ค่าที่ได้จะเป็นค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตชนิดนั้นๆ ต่อหน่วย

รายละเอียดในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และโรงเรือน แสดงในภาคผนวก ข.22 – ข.37

การคำนวณต้นทุนด้านการตลาด

ได้แก่การคำนวณต้นทุนค่าขนส่งทางการตลาด ต้นทุนถุงพลาสติก ตลอดจนค่าเสื่อมราคาด้านการตลาดชนิดต่างๆ หลักการคำนวณจะเหมือนกับการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ที่ไม่ทราบระยะเวลาการใช้ที่แน่นอน โดยใช้ค่าใช้จ่ายต่อครั้งปีการดำเนินงานของต้นทุนการตลาดนั้นๆ และคำนวณหาสัดส่วนของค่าใช้จ่ายที่ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะต้องรับภาระ โดยพิจารณาจากจำนวนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ของแต่ละชนิด ค่าที่ได้จะเป็นค่าใช้จ่ายด้านการตลาดนั้นๆ ต่อหน่วย

ตัวอย่าง

การคำนวณค่าขนส่งทางการตลาดของผ้าผืนชนิดเนย ซึ่งในครั้งปีดำเนินงานมีค่าใช้จ่ายจำนวน 6,000 บาท เมื่อพิจารณาจากผ้าผืนชนิดเนยที่ 4,625 เมตร (ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผลิตได้ทั้งหมดเท่ากับ 6,344 ชิ้น) ทำให้มีสัดส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

$$(6,000 \times 4,625) / 6,344 = 4,374.21 \text{ บาท}$$

เมื่อนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนเมตรของผ้าผืนชนิดเนยที่ผลิตได้ทั้งหมดที่ 4,625 เมตร จะได้ต้นทุนค่าขนส่งทางการตลาดต่อหน่วยที่ผ้าผืนชนิดเนยจะต้องรับภาระเท่ากับ $4,374.21 / 4,625 = 0.95$ บาทต่อเมตร

รายละเอียดในการคำนวณต้นทุนด้านการตลาด แสดงในภาคผนวก ข.38 – ข.44

การคำนวณต้นทุนด้านการจัดการ

ได้แก่การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้เก็บเอกสารและต้นทุนค่าโทรศัพท์ โดยมีหลักการคำนวณเหมือนกันกล่าวคือ โดยใช้ค่าใช้จ่ายต่อครั้งปีการดำเนินงานของต้นทุนการตลาดนั้นๆ และคำนวณหาสัดส่วนของค่าใช้จ่ายที่ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะต้องรับภาระ โดยพิจารณาจากจำนวนผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อปี จากนั้นหารด้วยจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ของแต่ละชนิด ค่าที่ได้จะเป็นค่าใช้จ่ายด้านการตลาดนั้นๆ ต่อหน่วย

ตัวอย่าง

การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้เก็บเอกสารของผ้าม้วนชนิดเนียน ซึ่งค่าเสื่อมราคาในครั้งปีของตู้เก็บเอกสารเท่ากับ 16.30 บาท เมื่อพิจารณาจากผ้าม้วนชนิดเนียนที่ 4,625 เมตร (ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่ผลิตได้ทั้งหมดเท่ากับ 6,344 ชิ้น) ทำให้มีสัดส่วนที่ต้องรับผิดชอบ

$$(16.30 \times 4,625) / 6,344 = 11.88 \text{ บาท}$$

เมื่อนำค่าที่ได้หารด้วยจำนวนเมตรของผ้าม้วนชนิดเนียนที่ผลิตได้ทั้งหมดที่ 4,625 เมตร จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้เก็บเอกสารต่อหน่วยที่ผ้าม้วนชนิดเนียนจะต้องรับภาระเท่ากับ $11.88 / 4,625 = 0.0026$ บาทต่อเมตร

รายละเอียดในการคำนวณต้นทุนด้านการจัดการ แสดงในภาคผนวก ข.45 – ข.46

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนฝ่ายเบอร์ 40/2

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อลูก (บาท)	จำนวน (ต่อ)	ปริมาณที่ใช้ต่อม้วน (ต่อ)	ต้นทุนต่อม้วน (บาท)	จำนวนเมตร/ม้วน	ต้นทุนต่อเมตร (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	680	48	20	283.33	30	9.44
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	680	48	20	283.33	30	9.44
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	680	48	44	623.33	30	20.78
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	680			#DIV/0!	30	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ	680			#DIV/0!	30	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	680			#DIV/0!	30	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	680			#DIV/0!	30	#DIV/0!

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนฝ่ายเบอร์ 7/1

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อลูก (บาท)	จำนวน (ต่อ)	ปริมาณที่ใช้ต่อม้วน (ต่อ)	ต้นทุนต่อม้วน (บาท)	จำนวนเมตร/ม้วน	ต้นทุนต่อเมตร (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	360	60	56.25	337.50	30	11.25
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	360			#DIV/0!		#DIV/0!
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	360			#DIV/0!		#DIV/0!
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	360			#DIV/0!		#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ	360			#DIV/0!		#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	360			#DIV/0!		#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	360			#DIV/0!		#DIV/0!

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนฝ่ายเบอร์ 10/1

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อลูก (บาท)	จำนวน (ต่อง)	ปริมาณที่ใช้ต่อผืน(ต่อง)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	360			
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	360			
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	360			
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	360			
ผ้าถุงสีตะกรอ	360			
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	360	60	1.5	9.00
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	360	60	1.5	9.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนไหมประดิษฐ์

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อลูก (บาท)	จำนวน (ต่อง)	ต้นทุนต่อต่อง (บาท)	จำนวนที่ใช้ (ต่อง)	จำนวนที่ได้ (ผืน)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	880			0	0	#DIV/0!
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	880			0	0	#DIV/0!
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	880			0	0	#DIV/0!
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	880	105	8.38	205	25	68.72
ผ้าถุงสีตะกรอ	880	105	8.38	245	30	68.44
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	880			0	0	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	880			0	0	#DIV/0!

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนฝ่ายเมือง A

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อ กก. (บาท)	ปริมาณที่ใช้ (กก.)	ปริมาณที่ได้ (เมตร)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/เมตร)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	75	7	30	0.00
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	75			17.50
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	75			0.00
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	75			0.00
ผ้าถุงสีตะกรอ	75			0.00
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	75			0.00
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	75			0.00

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.6 ต้นทุนฝ้ายเมือง C

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อ กก. (บาท)	ปริมาณที่ได้ (ฝืน)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท/ฝืน)
ฝ้ายม้วน (ชนิดเนียน)			
ฝ้ายม้วน (ชนิดหนา)			
ฝ้ายม้วน (ชนิดบาง)			
ฝ้ายถุงไหมประดิษฐ์			
ฝ้ายถุงสีตะกรอ			
ฝ้ายพันคอแบบธรรมดา	65	4	16.25
ฝ้ายพันคอแบบไขว้ชาย	65	4	16.25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรอง

ตารางที่ ข.7 ต้นทุนสีย้อมผ้า

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อกล่อง(บาท)	ปริมาณที่ย้อมได้	หน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย
ฝ้ายม้วน (ชนิดเนียน)	37	53	เมตร	0.70
ฝ้ายม้วน (ชนิดหนา)	37	30	เมตร	1.23
ฝ้ายม้วน (ชนิดบาง)	37	53	เมตร	0.70
ฝ้ายถุงไหมประดิษฐ์				
ฝ้ายถุงสีตะกรอ				
ฝ้ายพันคอแบบธรรมดา	37	40	ฝืน	0.925
ฝ้ายพันคอแบบไขว้ชาย	37	40	ฝืน	0.925

หมายเหตุ : หากมีการใช้กากแก๊สในการย้อมสีดำจะมีต้นทุน55 บาทต่อการย้อมฝ้าย 1.5 ลูก

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ต้นทุนสารส้ม

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อกิโลกรัม	ปริมาณฝ้ายที่แช่ได้ (เครื่อง)	จำนวนที่ได้	หน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย
ผ้าฝ้าย (ชนิดเนียน)	13	20	1,060	เมตร	0.01
ผ้าฝ้าย (ชนิดหนา)	13	20	600	เมตร	0.02
ผ้าฝ้าย (ชนิดบาง)	13	20	1,060	เมตร	0.01
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์					
ผ้าถุงสีตะกรอ					
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	13	20	400	ผืน	0.03
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	13	20	400	ผืน	0.03

หมายเหตุ : ใช้สารส้มประมาณ 50 กรัมต่อฝ้าย 1 เครื่อง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ต้นทุนผงซักฟอก

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อถุง	ปริมาณฝ้ายที่แช่ได้ (เครื่อง)	จำนวนที่ได้	หน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย
ผ้าฝ้าย (ชนิดเนียน)	95	10	530	เมตร	0.18
ผ้าฝ้าย (ชนิดหนา)	95	10	300	เมตร	0.32
ผ้าฝ้าย (ชนิดบาง)	95	10	530	เมตร	0.18
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์					
ผ้าถุงสีตะกรอ					
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	95	10	200	ผืน	0.48
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	95	10	200	ผืน	0.48

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.10 ต้นทุนแบ่งข้าวเจ้า

ผลิตภัณฑ์	ราคาต่อถุง	ปริมาณฝ้ายที่แช่ได้ (เครี)	จำนวนที่ได้	หน่วย	ต้นทุนต่อหน่วย
ฝ้ายมัน (ชนิดเนียน)					
ฝ้ายมัน (ชนิดหนา)					
ฝ้ายมัน (ชนิดบาง)					
ฝ้ายถุงไหมประดิษฐ์					
ฝ้ายถุงสีตะกรอ					
ฝ้ายพันคอแบบธรรมดา	10	1.4	28	ฝืน	0.36
ฝ้ายพันคอแบบไขว้ชาย	10	1.4	28	ฝืน	0.36

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนเชือกฟาง

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครึ่งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครึ่งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ฝ้ายมัน (ชนิดเนียน)	150	4,625	109.36	0.02
ฝ้ายมัน (ชนิดหนา)	150	735	17.38	0.02
ฝ้ายมัน (ชนิดบาง)	150	283	6.69	0.02
ฝ้ายถุงไหมประดิษฐ์				
ฝ้ายถุงสีตะกรอ				
ฝ้ายพันคอแบบธรรมดา	150	177	4.19	0.02
ฝ้ายพันคอแบบไขว้ชาย	150	183	4.33	0.02
รวม	150	6,344	150.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.12 ต้นทุนฟืน

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครึ่งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครึ่งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	300	4,625	218.71	0.05
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	300	735	34.76	0.05
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	300	283	13.38	0.05
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์				
ผ้าถุงสีตะกรอ				
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	300	177	8.37	0.05
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	300	183	8.65	0.05
รวม	300	6,344	300.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างการผลิต

ตารางที่ ข.13 ค่าจ้างในการมัดลายผ้า

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อวัน	จำนวนผ้าที่มัดได้ (เครื่อง)	ปริมาณที่ได้	หน่วย	ค่าจ้างต่อหน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	220	3	159	เมตร	1.38
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	220	3	90	เมตร	2.44
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	220	3	159	เมตร	1.38
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์				ผืน	
ผ้าถุงสีตะกรอ				ผืน	
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	220	3	60	ผืน	3.67
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	220	3	60	ผืน	3.67

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.14 ค่าจ้างในการย้อมผ้า

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อวัน	จำนวนผ้าที่ย้อมได้ (เครื่อง)	ปริมาณที่ได้	หน่วย	ค่าจ้างต่อหน่วย(บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	200	1.5	79.5	เมตร	2.52
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	200	1.5	45	เมตร	4.44
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	200	1.5	79.5	เมตร	2.52
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์				ผืน	
ผ้าถุงสีตะกรอ				ผืน	
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	200	1.5	30	ผืน	6.67
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	200	1.5	30	ผืน	6.67

หมายเหตุ : 1 เครื่อง = 53 เมตร

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.15 ค่าจ้างในการกลึง(กรอ)ผ้า

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อต้อง (บาท)	จำนวนที่ใช้ต่อ หน่วย (ต้อง)	ปริมาณที่ได้	หน่วย	ค่าจ้างต่อหน่วย(บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	2.5	76.25	30	เมตร	6.35
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	2.5	90.6	30	เมตร	7.55
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	2.5	68	30	เมตร	5.67
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	2.5	205	25	ผืน	20.50
ผ้าถุงสีตะกรอ	2.5	245	30	ผืน	20.42
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	2.5	4.15	1	ผืน	10.38
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	2.5	4.15	1	ผืน	10.38

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.16 ค่าจ้างในการเดินเส้นยีน

ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้างต่อวัน	จำนวนฝ่ายที่เดินได้ (เครื่อง)	ปริมาณที่ได้	หน่วย	ค่าจ้างต่อหน่วย(บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	220	3	159	เมตร	1.38
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	220	3	90	เมตร	2.44
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	220	3	159	เมตร	1.38
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	220	3	93	ผืน	2.37
ผ้าถุงสีตะกรอ	220	3	93	ผืน	2.37
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	220	3	88	ผืน	2.50
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	220	3	88	ผืน	2.50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.17 ค่าจ้างในการทอผ้า

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้างต่อหน่วย(บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	เมตร	16
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	เมตร	16
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	เมตร	18
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	ผืน	24
ผ้าถุงสีตะกรอ	ผืน	40
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	ผืน	15
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	ผืน	15

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้านการผลิต

ตารางที่ ข.18 ต้นทุนค่าไฟฟ้า

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)			0.00	#DIV/0!
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)			0.00	#DIV/0!
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)			0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์			0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ	600	88	600.00	6.82
ผ้าพันคอแบบธรรมดา			0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย			0.00	#DIV/0!
รวม	600	88	600	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.19 ต้นทุนค่าน้ำ

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	1,200	4,625	874.84	0.19
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	1,200	735	139.03	0.19
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	1,200	283	53.53	0.19
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์			0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ			0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	1,200	177	33.48	0.19
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	1,200	183	34.62	0.19
รวม	1,200	6,344	1,200.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.20 ต้นทุนถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้ง ปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้า്മ้วน (ชนิดเนียน)	300	4,625	218.71	0.05
ผ้า്മ้วน (ชนิดหนา)	300	735	34.76	0.05
ผ้า്മ้วน (ชนิดบาง)	300	283	13.38	0.05
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	300	253	11.96	0.05
ผ้าถุงสีตะกรอ			0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	300	177	8.37	0.05
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	300	183	8.65	0.05
รวม	300	6,344	300	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.21 ต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบ

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้ง ปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้า്മ้วน (ชนิดเนียน)	2,000	4,625	1458.07	0.32
ผ้า്മ้วน (ชนิดหนา)	2,000	735	231.72	0.32
ผ้า്മ้วน (ชนิดบาง)	2,000	283	89.22	0.32
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	2,000	253	79.76	0.32
ผ้าถุงสีตะกรอ	2,000	88	27.74	0.32
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	2,000	177	55.80	0.32
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	2,000	183	57.69	0.32
รวม	2,000	6,344	2,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต

ตารางที่ ข.22 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์รวม

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงเรือน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี
เพียงขอ (เก่า)	2	2,500	5,000	20	250	125
เพียงขอ (ใหม่)	1	4,500	4,500	20	225	113
บ่อย้อม	2	120	240	10	24	12
เตาต้มน้ำ	1	1,200	1,200	10	120	60
เตาอังไฉ่	1	300	300	1	300	150
กะทะใบบัว	1	350	350	5	70	35
กาละมัง	4	50	200	2	100	50
ที่คียบถ่าน	1	20	20	2	10	5
ถังน้ำ	1	20	20	1	20	10
มีดพร้า	1	80	80	5	16	8
กระป๋องกรวด้าย	500	3	1,500	2	750	375
ตู้เก็บของ	1	3,500	3,500	20	175	88
เตียงไม้	1	350	350	10	35	18
ชั้นวาง	1	1,000	1,000	20	50	25

ตารางที่ ข.22 (ต่อ)

เครื่องจักร/อุปกรณ์/โรงงาน	จำนวน	มูลค่า (บาท/หน่วย)	มูลค่ารวม(บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี
ราวแขวน	1	300	300	10	30	15
ชั้นเหล็กวางของ	1	1,500	1,500	15	100	50
พัดลม	1	900	900	5	180	90
ตู้เก็บเอกสาร	1	650	650	20	33	16
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	1	25,000	25,000	20	1,250	625
ห้องเก็บวัตถุดิบ	1	10,000	10,000	20	500	250
บ่อพักน้ำทิ้ง	2	600	1,200	15	80	40
โรงงานผลิต	1	65,000	65,000	20	3,250	1,625

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.23 ค่าเสื่อมราคาเพียขอ

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ต่อครั้ง (ชั่วโมง)	ปริมาณที่ได้ต่อครั้ง	หน่วย	เวลาที่ใช้ต่อหน่วย (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิต ต่อปี	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	7	106	เมตร	0.07	4,625	305	62	147.93	0.0320
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	7	60	เมตร	0.12	735	86	17	41.53	0.0565
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	7	106	เมตร	0.07	283	19	4	9.05	0.0320
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	7	62	ผืน	0.11	253	29	6	13.83	0.0547
ผ้าถุงสีตะกรอ	7	62	ผืน	0.11	88	10	2	4.81	0.0547
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	7	60	ผืน	0.12	177	21	4	10.00	0.0565
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	7	60	ผืน	0.12	183	21	4	10.34	0.0565
รวม					6,344	490	100	237.50	

หมายเหตุ : เดินฝ้ายเส้นยืนตั้งแต่ 9.00 น - 17.00 น. (ผ้าม้วนและผ้าถุงประมาณ 2 เครื่อง/วัน , ผ้าพันคอประมาณ 3 เครื่องต่อวัน)

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.24 ค่าเสื่อมราคาบ่อขุด

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ต่อครั้ง (ชั่วโมง)	ปริมาณที่ได้ต่อครั้ง	หน่วย	เวลาที่ใช้ต่อหน่วย (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิต ต่อปี	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี(บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)			เมตร	#DIV/0!			-	0.00	
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)			เมตร	#DIV/0!			-	0.00	
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)			เมตร	#DIV/0!			-	0.00	
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์			ผืน	#DIV/0!			-	0.00	
ผ้าถุงสีตะกรอ			ผืน	#DIV/0!			-	0.00	
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	3.5	40	ผืน	0.0875	177	15	49.16	5.90	0.0333
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	3.5	40	ผืน	0.0875	183	16	51	6.10	0.0333
รวม					360	32	100	12.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.25 ค่าเสื่อมราคาเตาต้มน้ำ

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ต่อครั้ง (ชั่วโมง)	ปริมาณที่ได้ต่อครั้ง	หน่วย	เวลาที่ใช้ต่อหน่วย (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิต ต่อปี	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	2	106	เมตร	0.02	4,625	87	65	38.75	0.0084
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	2	60	เมตร	0.03	735	25	18	10.88	0.0148
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	2	106	เมตร	0.02	283	5	4	2.37	0.0084
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์							-	0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ							-	0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	2	40	ผืน	0.05	177	9	7	3.93	0.0222
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	2	40	ผืน	0.05	183	9	7	4.06	0.0222
รวม					6,344	135	100	60.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.26 ค่าเสื่อมราคาเตาอังโล่

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ต่อครั้ง (ชั่วโมง)	ปริมาณที่ได้ต่อครั้ง	หน่วย	เวลาที่ใช้ต่อหน่วย (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิตต่อปี	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	1	106	เมตร	0.0094	4,625	44	75	111.78	0.0242
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	1	60	เมตร	0.0167	735	12	21	31.38	0.0427
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	1	106	เมตร	0.0094	283	3	5	6.84	0.0242
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย						-	-	0.00	#DIV/0!
รวม					5,643	59	100	150.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.27 ค่าเสื่อมราคากระบะใบบัว

ผลิตภัณฑ์	เวลาที่ใช้ต่อครั้ง (ชั่วโมง)	ปริมาณที่ได้ต่อครั้ง	หน่วย	เวลาที่ใช้ต่อหน่วย (ชั่วโมง)	ปริมาณการผลิตต่อปี	เวลาที่ใช้ทั้งหมด (ชั่วโมง)	ร้อยละ	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	1	106	เมตร	0.0094	4,625	44	75	26.08	0.0056
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	1	60	เมตร	0.0167	735	12	21	7.32	0.0100
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	1	106	เมตร	0.0094	283	3	5	1.60	0.0056
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบธรรมดา						-	-	0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย						-	-	0.00	#DIV/0!
รวม					5,643	59	100	35.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.28 ค่าเสื่อมราคากาละมัง

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	50.00	4,625	36.45	0.0079
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	50.00	735	5.79	0.0079
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	50.00	283	2.23	0.0079
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	50.00	253	1.99	0.0079
ผ้าถุงสีตะกรอ	50.00	88	0.69	0.0079
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	50.00	177	1.40	0.0079
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	50.00	183	1.44	0.0079
รวม	50.00	6,344	50.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.29 ค่าเสื่อมราคาที่ยึดถ่าน

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	5.00	4,625	3.65	0.0008
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	5.00	735	0.58	0.0008
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	5.00	283	0.22	0.0008
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	5.00	253	0.20	0.0008
ผ้าถุงสีตะกรอ	5.00	88	0.07	0.0008
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	5.00	177	0.14	0.0008
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	5.00	183	0.14	0.0008
รวม	5.00	6,344	5.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.30 ค่าเสื่อมราคางังน้ำ

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	10.00	4,625	7.29	0.0016
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	10.00	735	1.16	0.0016
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	10.00	283	0.45	0.0016
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	10.00	253	0.40	0.0016
ผ้าถุงสีตะกรอ	10.00	88	0.14	0.0016
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	10.00	177	0.28	0.0016
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	10.00	183	0.29	0.0016
รวม	10.00	6,344	10.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.31 ค่าเสื่อมราคามิดพร้าว

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	8.00	4,625	5.83	0.0013
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	8.00	735	0.93	0.0013
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	8.00	283	0.36	0.0013
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	8.00	253	0.32	0.0013
ผ้าถุงสีตะกรอ	8.00	88	0.11	0.0013
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	8.00	177	0.22	0.0013
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	8.00	183	0.23	0.0013
รวม	8.00	6,344	8.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.32 ค่าเสื่อมราคาประเภทเครื่องจักร

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อเครื่องจักรปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในเครื่องจักรปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าฝ้าย (ชนิดเนียน)	375.00	4,625	273.39	0.0591
ผ้าฝ้าย (ชนิดหนา)	375.00	735	43.45	0.0591
ผ้าฝ้าย (ชนิดบาง)	375.00	283	16.73	0.0591
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	375.00	253	14.96	0.0591
ผ้าถุงสีตะกร้อ	375.00	88	5.20	0.0591
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	375.00	177	10.46	0.0591
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	375.00	183	10.82	0.0591
รวม	375.00	6,344	375.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.33 ค่าเสื่อมราคาชั้นเหล็กวางของ

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อเครื่องจักรปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในเครื่องจักรปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าฝ้าย (ชนิดเนียน)	50.00	4,625	36.45	0.0079
ผ้าฝ้าย (ชนิดหนา)	50.00	735	5.79	0.0079
ผ้าฝ้าย (ชนิดบาง)	50.00	283	2.23	0.0079
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	50.00	253	1.99	0.0079
ผ้าถุงสีตะกร้อ	50.00	88	0.69	0.0079
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	50.00	177	1.40	0.0079
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	50.00	183	1.44	0.0079
รวม	50.00	6,344	50.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.34 ค่าเสื่อมราคาพัสดุม

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	90.00	4,625	65.61	0.0142
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	90.00	735	10.43	0.0142
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	90.00	283	4.01	0.0142
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	90.00	253	3.59	0.0142
ผ้าถุงสีตะกรอ	90.00	88	1.25	0.0142
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	90.00	177	2.51	0.0142
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	90.00	183	2.60	0.0142
รวม	90.00	6,344	90.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.35 ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บวัตถุดิบ

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้าผืน (ชนิดเนียน)	250.00	4,625	182.26	0.0394
ผ้าผืน (ชนิดหนา)	250.00	735	28.96	0.0394
ผ้าผืน (ชนิดบาง)	250.00	283	11.15	0.0394
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	250.00	253	9.97	0.0394
ผ้าถุงสีตะกรอ	250.00	88	3.47	0.0394
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	250.00	177	6.98	0.0394
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	250.00	183	7.21	0.0394
รวม	250.00	6,344	250.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.36 ค่าเสื่อมราคาบ่อพักน้ำทิ้ง

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้า്മวน (ชนิดเนียน)	40.00	4,625	29.16	0.0063
ผ้า്മวน (ชนิดหนา)	40.00	735	4.63	0.0063
ผ้า്മวน (ชนิดบาง)	40.00	283	1.78	0.0063
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	40.00	253	1.60	0.0063
ผ้าถุงสีตะกรอ	40.00	88	0.55	0.0063
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	40.00	177	1.12	0.0063
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	40.00	183	1.15	0.0063
รวม	40.00	6,344	40.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.37 ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนผลิต

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วย (บาท)
ผ้า്മวน (ชนิดเนียน)			0.00	#DIV/0!
ผ้า്മวน (ชนิดหนา)			0.00	#DIV/0!
ผ้า്മวน (ชนิดบาง)			0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์			0.00	#DIV/0!
ผ้าถุงสีตะกรอ	1,625.00	88	1,625.00	18.4659
ผ้าพันคอแบบธรรมดา			0.00	#DIV/0!
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย			0.00	#DIV/0!
รวม	1,625.00	88	1,625.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนด้านการตลาด

ตารางที่ ข.38 ต้นทุนค่าขนส่งทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครึ่งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครึ่งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	6,000	4,625	4,374.21	0.95
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	6,000	735	695.15	0.95
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	6,000	283	267.65	0.95
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	6,000	253	239.28	0.95
ผ้าถุงสีตะกรอ	6,000	88	83.23	0.95
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	6,000	177	167.40	0.95
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	6,000	183	173.08	0.95
รวม	6,000	6,344	6,000.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.39 ต้นทุนถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครึ่งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครึ่งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	34	4,625	24.79	0.01
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	34	735	3.94	0.01
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	34	283	1.52	0.01
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	34	253	1.36	0.01
ผ้าถุงสีตะกรอ	34	88	0.47	0.01
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	34	177	0.95	0.01
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	34	183	0.98	0.01
รวม	34	6,344	34	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.40 ค่าเสื่อมราคาตู้เก็บของ

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	87.50	4,625	63.79	0.0138
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	87.50	735	10.14	0.0138
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	87.50	283	3.90	0.0138
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	87.50	253	3.49	0.0138
ผ้าถุงสีตะกรอ	87.50	88	1.21	0.0138
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	87.50	177	2.44	0.0138
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	87.50	183	2.52	0.0138
รวม	87.50	6,344	87.50	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.41 ค่าเสื่อมราคาเตียงไม้

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	17.50	4,625	12.76	0.0028
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	17.50	735	2.03	0.0028
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	17.50	283	0.78	0.0028
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	17.50	253	0.70	0.0028
ผ้าถุงสีตะกรอ	17.50	88	0.24	0.0028
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	17.50	177	0.49	0.0028
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	17.50	183	0.50	0.0028
รวม	17.50	6,344	17.50	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.42 ค่าเสื่อมราคาชั้นวาง

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	25.00	4,625	18.23	0.0039
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	25.00	735	2.90	0.0039
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	25.00	283	1.12	0.0039
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	25.00	253	1.00	0.0039
ผ้าถุงสีตะกรอ	25.00	88	0.35	0.0039
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	25.00	177	0.70	0.0039
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	25.00	183	0.72	0.0039
รวม	25.00	6,344	25.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.43 ค่าเสื่อมราคาราวแขวน

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	15.00	4,625	10.94	0.0024
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	15.00	735	1.74	0.0024
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	15.00	283	0.67	0.0024
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	15.00	253	0.60	0.0024
ผ้าถุงสีตะกรอ	15.00	88	0.21	0.0024
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	15.00	177	0.42	0.0024
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	15.00	183	0.43	0.0024
รวม	15.00	6,344	15.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.44 ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	625.00	4,625	455.65	0.0985
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	625.00	735	72.41	0.0985
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	625.00	283	27.88	0.0985
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	625.00	253	24.93	0.0985
ผ้าถุงสีตะกรอ	625.00	88	8.67	0.0985
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	625.00	177	17.44	0.0985
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	625.00	183	18.03	0.0985
รวม	625.00	6,344	625.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนด้านการจัดการ

ตารางที่ ข.45 ค่าเสื่อมราคาตู้เก็บเอกสาร

ผลิตภัณฑ์	ค่าเสื่อมราคาต่อครั้งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครั้งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าเสื่อม ราคา (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อ หน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	16.30	4,625	11.88	0.0026
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	16.30	735	1.89	0.0026
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	16.30	283	0.73	0.0026
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	16.30	253	0.65	0.0026
ผ้าถุงสีตะกรอ	16.30	88	0.23	0.0026
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	16.30	177	0.45	0.0026
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	16.30	183	0.47	0.0026
รวม	16.30	6,344	16.30	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.46 ต้นทุนค่าโทรศัพท์

ผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในครึ่งปี (บาท)	ปริมาณการผลิตในครึ่งปี (ชิ้น)	สัดส่วนค่าใช้จ่าย (บาท)	ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย (บาท)
ผ้าม้วน (ชนิดเนียน)	1,800	4,625	1312.26	0.28
ผ้าม้วน (ชนิดหนา)	1,800	735	208.54	0.28
ผ้าม้วน (ชนิดบาง)	1,800	283	80.30	0.28
ผ้าถุงไหมประดิษฐ์	1,800	253	71.78	0.28
ผ้าถุงสีตะกรอ	1,800	88	24.97	0.28
ผ้าพันคอแบบธรรมดา	1,800	177	50.22	0.28
ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย	1,800	183	51.92	0.28
รวม	1,800	6,344	1,800.00	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

$$\begin{aligned} 1. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)} &= CA - CL && (\text{บาท}) \\ &= 214,470 - 0 && \text{บาท} \\ &= 214,470 \text{ บาท} \end{aligned}$$

กลุ่ม ฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 214,470 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

$$\begin{aligned} 2. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)} \\ &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} && (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= 251,522.95 / 133,820 \\ &= 1.88 \text{ ครั้ง} \end{aligned}$$

หมายถึง ประมาณ 194 วัน จึงสามารถขายสินค้าได้ ($365 / 1.88$) จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง ของกลุ่ม ฯ อยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก ใช้ระยะเวลานานกว่าจะขายสินค้าได้

$$\begin{aligned} 3. \text{ อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)} \\ &= 365 / 1.88 \\ &= 194.19 \text{ วันหรือประมาณ } 194 \text{ วัน} \end{aligned}$$

หมายถึง สินค้าที่กลุ่ม ฯ ผลิตขึ้นมาต้องเก็บไว้ประมาณ 194 วัน จึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่าระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างนาน แสดงว่า กลุ่ม ฯ ขายสินค้าได้ช้า หรือกลุ่ม ฯ มีสินค้าคงคลังมาก

$$\begin{aligned} 4. \text{ 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)} &= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} && (\text{วัน}) \\ &= - + 194.19 \\ &= 194 \text{ วัน} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 5. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)} \\ &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} && (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\ &= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA) \\ &= 291,305 / 582,041.25 \\ &= 0.50 \text{ ครั้งหรือเท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 0.5 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 0.5 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 0.5 บาท จะเห็นว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ แสดงว่า การใช้สินทรัพย์ของกลุ่ม ฯ ไม่ได้มีประสิทธิภาพ หรือยอดขายของกลุ่ม ฯ น้อยเกินไป

6. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned}
 &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\
 &= S / FA \\
 &= 291,305 / 367,571.25 \\
 &= 0.79 \text{ หรือ ประมาณ } 1 \text{ ครั้งหรือเท่า}
 \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 1 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 0.79 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 0.79 บาท จะเห็นว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ แสดงว่า กลุ่ม ฯ ยังใช้โรงงานไม่เต็มมีประสิทธิภาพ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

$$\begin{aligned}
 7. \text{ อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\
 &= [0 + 100,000 / 582,041.25] \times 100\% \\
 &= 17.18 \%
 \end{aligned}$$

แสดงว่า ทุก ๆ 100 บาทของสินทรัพย์ทั้งหมด กลุ่ม ฯ มีภาระหนี้สินที่ต้องชำระทั้งหมด 17.18 บาท ดังนั้นธุรกิจของกลุ่ม ฯ มีความเสี่ยงทางการเงินอยู่ในระดับปานกลาง และสามารถก่อหนี้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อีก

$$\begin{aligned}
 8. \text{ หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\
 &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= [0 + 100,000 / 482,041.25] \\
 &= 0.21 \text{ เท่า}
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ กลุ่ม ฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.21 บาท จะเห็นได้ว่าเป็นสัดส่วนที่ไม่สูงมากนัก

9. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)

$$\begin{aligned} &= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \text{ (เท่า)} \\ &= \text{LTD} / (\text{LTD} + \text{Equity}) \\ &= 100,000 / (100,000 + 482,041.25) \\ &= 0.17 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของเงินลงทุนรวม กลุ่ม ฯ มีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ 0.17 บาท จะเห็นได้ว่าเป็นอัตราที่ไม่สูงมากนัก แสดงว่ากลุ่ม ฯ สามารถกู้เงินในระยะยาวมาใช้ในการลงทุนระยะยาวได้ หรือ มีความเสี่ยงปานกลางในการชำระหนี้

10. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} - \text{I}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \quad \text{(เท่า)} \\ &= 31,658.08 / (31,658.08 - 0) \quad \text{เท่า} \\ &= 1 \end{aligned}$$

แสดงว่า เมื่อกำไรจากการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป 1 % จะทำให้กำไรต่อหุ้นเปลี่ยนแปลงไป 1 % หรือ กำไรต่อหุ้นเป็น 1 เท่าของกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

11. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\% \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\% \\ &= (31,658.08 / 291,305) \times 100\% \\ &= 10.87 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 10.87 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนค่อนข้างดี

12. อัตราส่วนกำไรเบื่องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) = (GP / S) x 100%

$$\begin{aligned} &= (39,782.05 / 291,305) \times 100\% \\ &= 13.66 \% \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื่องต้น 13.66 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื่องต้นค่อนข้างดี

อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง V. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ VI. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

13. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI) = $(\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$
= $(31,658.08 / 582,041.25) \times 100\%$
= 5.44 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 5.44บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

14. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)
= $(\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$
= $(\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$
= $(31,658.08 / 582,041.25) \times 100\%$
= 5.44 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวม กลุ่ม ฯ มีกำไรจากการดำเนินงาน เท่ากับ 5.44 บาท จะเห็นได้ว่า กลุ่ม ฯ ได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมค่อนข้างต่ำ

15. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) = $(\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$
= $(\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$
= $(31,658.08 / 482,041.25) \times 100\%$
= 6.57 %

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 6.57 ซึ่งจะเห็นได้ว่า เจ้าของทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำ

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ฝั่ม้วน (ชนิดเนียน)

รายการ	ฝั่ม้วน (ชนิดเนียน)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					49.84	-	49.84	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					20.69	0.00	20.69	41.35
ฝัายเบอร์ 40/2		บาท			9.44		9.44	18.87
ฝัายเบอร์ 7/1		บาท			11.25		11.25	22.48
ฝัายเบอร์ 10/1		บาท					0.00	-
ไหมประดิษฐ์		บาท					0.00	-
ฝัายเมือง A		บาท					0.00	-
ฝัายเมือง C		บาท					0.00	-
1.2 วัตถุดิบรอง					0.96	0.00	0.96	1.92
สีย้อมผ้า		บาท			0.70		0.70	1.39
สารส้ม		บาท			0.01		0.01	0.02
ผงซักฟอก		บาท			0.18		0.18	0.36
แป้งข้าวเจ้า		บาท					0.00	-
เชือกฟาง		บาท			0.02		0.02	0.05
ฟีน		บาท			0.05		0.05	0.09
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.55	0.00	0.55	1.10
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	-
ค่าน้ำ		บาท			0.19		0.19	0.38
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.09
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.63

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดเนียน)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
2. แรงงาน					27.64	0.00	27.64	55.22
ต้นทุนคงที่	มัดลาย	บาท			1.38		1.38	2.76
	ย้อมผ้า	บาท			2.52		2.52	5.03
	กลิ้งผ้า	บาท			6.35		6.35	12.70
	เดินเส้นยืน	บาท			1.38		1.38	2.76
	ทอผ้า	บาท			16.00		16.00	31.97
ค่าเสื่อมราคา						0.2085	0.2085	0.42
	เพียนขอ	บาท				0.0320	0.0320	0.06
	บ่อย้อม	บาท					0.0000	-
	เตาต้มน้ำ	บาท				0.0084	0.0084	0.02
	เตาอังโล่	บาท				0.0242	0.0242	0.05
	กะทะใบบัว	บาท				0.0056	0.0056	0.01
	กอละมัง	บาท				0.0079	0.0079	0.02
	ที่คี่บถ่าน	บาท				0.0008	0.0008	0.00
	ถังน้ำ	บาท				0.0016	0.0016	0.00
	มีดพร้า	บาท				0.0013	0.0013	0.00
	กระป๋องกรวด้าย	บาท				0.0591	0.0591	0.12
	ชั้นเหล็กวางของ	บาท				0.0079	0.0079	0.02
	พัดลม	บาท				0.0142	0.0142	0.03
	ห้องเก็บวัตถุดิบ	บาท				0.0394	0.0394	0.08
	บ่อพักน้ำทิ้ง	บาท				0.0063	0.0063	0.01
	โรงเรือนผลิต	บาท					0.0000	-
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				53.00	49.84	0.21	50.05	100

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ฝ่าม่วน (ชนิดเนี่ยน)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
ราคาขายส่ง (บาท)	60.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)	7.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)	10.16							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)	10.16							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)	9.95							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)	11.67							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)	16.93							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)	16.93							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)	16.58							
ราคาขายปลีก (บาท)	60.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)	7.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)	10.16							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)	10.16							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)	9.95							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)	11.67							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)	16.93							
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)	16.93							

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดเนียน)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)	16.58							
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	
ตู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)	51.12							
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	8.88							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการ ผลิตและการตลาด	8.88							
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ตู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์					0.2837		0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.2837	0.0026	0.2863	
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)	51.08							
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)	51.08							
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					51.41			
ราคาขายส่ง (บาท)	60.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)	8.92							

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดเนียน)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อ ต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					8.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					8.59			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					14.31			
ราคาขายปลีก (บาท)					60.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					8.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					8.92			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					8.59			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					14.87			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					14.31			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนผ้าม้วน (ชนิดหนา)

รายการ	ผ้าม้วน (ชนิดหนา)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					62.02	-	62.02	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					26.94	0.00	26.94	43.26
ผ้ายเบอร์ 40/2		บาท			9.44		9.44	15.16
ผ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	-
ผ้ายเบอร์ 10/1		บาท					0.00	-
ไหมประดิษฐ์		บาท					0.00	-
ผ้ายเมือง A		บาท			17.50		17.50	28.10
ผ้ายเมือง C		บาท					0.00	-
1.2 วัตถุดิบรอง					1.64	0.00	1.64	2.64
สีย้อมผ้า		บาท			1.23		1.23	1.98
สารส้ม		บาท			0.02		0.02	0.03
ผงซักฟอก		บาท			0.32		0.32	0.51
แป้งข้าวเจ้า		บาท					0.00	-
เชือกฟาง		บาท			0.02		0.02	0.04
ฟีน		บาท			0.05		0.05	0.08
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.55	0.00	0.55	0.89
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	0
ค่าน้ำ		บาท			0.19		0.19	0.30
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.08
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.51
2. แรงงาน					32.88	0.00	32.88	52.80
มัดลาย		บาท			2.44		2.44	3.92
ย้อมผ้า		บาท			4.44		4.44	7.14

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดหนา)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					2.98			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					2.72			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					18.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					4.18			
ราคาขายปลีก (บาท)					65.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					12.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					2.98			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					2.98			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					2.72			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					18.46			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					4.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					4.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					4.18			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ฝ่าม่วน (ชนิดหนา)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)	63.36							
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	1.64							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	1.64							
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ผู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์						0.2837	0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)						0.2837	0.0026	0.2863
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)						63.26		
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)						63.26		
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					63.64			
ราคาขายส่ง (บาท)	65.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)						1.74		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)						1.74		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)						1.36		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)						2.68		

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดหนา)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					2.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					2.09			
ราคาขายปลีก (บาท)					65.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					1.74			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					1.74			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					1.36			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					2.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					2.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					2.09			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนผ้าม้วน (ชนิดบาง)

รายการ	ผ้าม้วน (ชนิดบาง)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					51.24	-	51.24	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					20.78	0.00	20.78	40.39
ฝ้ายเบอร์ 40/2		บาท			20.78		20.78	40.39
ฝ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	-
ฝ้ายเบอร์ 10/1		บาท					0.00	-
ไหมประดิษฐ์		บาท					0.00	-
ฝ้ายเมือง A		บาท					0.00	-
ฝ้ายเมือง C		บาท					0.00	-
1.2 วัตถุดิบรอง					0.96	0.00	0.96	1.87
สีย้อมผ้า		บาท			0.70		0.70	1.36
สารส้ม		บาท			0.01		0.01	0.02
ผงซักฟอก		บาท			0.18		0.18	0.35
แป้งข้าวเจ้า		บาท					0.00	-
เชือกฟาง		บาท			0.02		0.02	0.05
ฟีน		บาท			0.05		0.05	0.09
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.55	0.00	0.55	1.07
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	-
ค่าน้ำ		บาท			0.19		0.19	0.37
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.09
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.61
2. แรงงาน					28.95	0.00	28.95	56.27
มัดลาย		บาท			1.38		1.38	2.69
ย้อมผ้า		บาท			2.52		2.52	4.89

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดบาง)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					8.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					8.55			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					6.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					14.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					14.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					14.25			
ราคาขายปลีก (บาท)					60.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					4.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					8.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					8.76			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					8.55			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					6.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					14.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					14.60			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					14.25			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ผ้าผืน (ชนิดบาง)							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					12.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					11.99			
ราคาขายปลีก (บาท)					60.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					7.53			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					7.53			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					7.20			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					12.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					12.54			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					11.99			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนผ้าถุงไหมประดิษฐ์

รายการ	ผ้าถุงไหมประดิษฐ์							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					115.95	-	115.95	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					68.72	0.00	68.72	59.17
ฝ้ายเบอร์ 40/2		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 10/1		บาท					0.00	0.00
ไหมประดิษฐ์		บาท			68.72		68.72	59.17
ฝ้ายเมือง A		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเมือง C		บาท					0.00	0.00
1.2 วัตถุดิบรอง					0.00	0.00	0.00	0.00
สีย้อมผ้า		บาท					0.00	0.00
สารส้ม		บาท					0.00	0.00
ผงซักฟอก		บาท					0.00	0.00
แป้งข้าวเจ้า		บาท					0.00	0.00
เชือกฟาง		บาท					0.00	0.00
ฟีน		บาท					0.00	0.00
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.36	0.00	0.36	0.31
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	0.00
ค่าน้ำ		บาท					0.00	0.00
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.04
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.27
2. แรงงาน					46.87	0.00	46.87	40.35
มัดลาย		บาท					0.00	0.00
ย้อมฝ้าย		บาท					0.00	0.00

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงไหมประดิษฐ์							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					4.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					3.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					16.67			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					3.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					3.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					3.21			
ราคาขายปลีก (บาท)					140.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					40.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					24.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					24.05			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					23.85			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					28.57			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					17.18			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					17.18			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					17.04			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงไหมประดิษฐ์							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)	117.22							
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	2.78							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	22.78							
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ผู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์						0.2837	0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)						0.2837	0.0026	0.2863
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)						117.19		
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)						117.19		
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					117.50			
ราคาขายส่ง (บาท)	120.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)						2.81		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)						2.81		
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)						2.50		
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)						2.34		

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงไหมประดิษฐ์							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					2.34			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					2.08			
ราคาขายปลีก (บาท)					140.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					22.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					22.81			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					22.50			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					16.30			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					16.30			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					16.07			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนผ้าถุงสี่ตะกรอ

รายการ	ผ้าถุงสี่ตะกรอ							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					138.36	-	138.36	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					68.44	0.00	68.44	43.59
ฝ้ายเบอร์ 40/2		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 10/1		บาท					0.00	0.00
ไหมประดิษฐ์		บาท			68.44		68.44	43.59
ฝ้ายเมือง A		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเมือง C		บาท					0.00	0.00
1.2 วัตถุดิบรอง					0.00	0.00	0.00	0.00
สีย้อมผ้า		บาท					0.00	0.00
สารส้ม		บาท					0.00	0.00
ผงซักฟอก		บาท					0.00	0.00
แป้งข้าวเจ้า		บาท					0.00	0.00
เชือกฟาง		บาท					0.00	0.00
ฟีน		บาท					0.00	0.00
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					7.13	0.00	7.13	4.54
ค่าไฟฟ้า		บาท			6.82		6.82	4.34
ค่าน้ำ		บาท					0.00	0.00
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท					0.00	0.00
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.20
2. แรงงาน					62.78	0.00	62.78	39.98
มัดลาย		บาท					0.00	0.00
ย้อมผ้า		บาท					0.00	0.00

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงสี่ตะกรอ							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					11.64			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					- 7.02			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					13.33			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					7.76			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					7.76			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					- 4.68			
ราคาขายปลีก (บาท)					180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					41.64			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					41.64			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					22.98			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					27.78			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					23.13			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					23.13			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					12.77			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุงสี่ตะกรอ							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ตู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)					158.09			
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด					- 8.09			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด					21.91			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ตู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์					0.2837		0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.2837	0.0026	0.2863	
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					139.60			
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					139.60			
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					158.38			
ราคาขายส่ง (บาท)					150.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					10.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					10.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					- 8.38			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					6.94			

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	ฝ่ายผู้ถือครอง							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					6.94			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					- 5.58			
ราคาขายปลีก (บาท)					180.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					40.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					40.40			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					21.62			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					22.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					22.45			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					12.01			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนผ้าพันคอแบบธรรมดา

รายการ	ผ้าพันคอแบบธรรมดา							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					65.87	-	65.87	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					25.25	0.00	25.25	38.19
ผ้ายเบอร์ 40/2		บาท					0.00	0.00
ผ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	0.00
ผ้ายเบอร์ 10/1		บาท			9.00		9.00	13.61
ไหมประดิษฐ์		บาท					0.00	0.00
ผ้ายเมือง A		บาท					0.00	0.00
ผ้ายเมือง C		บาท			16.25		16.25	24.58
1.2 วัตถุดิบรอง					1.86	0.00	1.86	2.81
สีย้อมผ้า		บาท			0.93		0.93	1.40
สารส้ม		บาท			0.03		0.03	0.05
ผงซักฟอก		บาท			0.48		0.48	0.72
แป้งข้าวเจ้า		บาท			0.36		0.36	0.54
เชือกฟาง		บาท			0.02		0.02	0.04
ฟีน		บาท			0.05		0.05	0.07
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.55	0.00	0.55	0.83
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	0.00
ค่าน้ำ		บาท			0.19		0.19	0.29
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.07
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.48
2. แรงงาน					38.21	0.00	38.21	57.79
มัดลาย		บาท			3.67		3.67	5.55
ย้อมผ้าย		บาท			6.67		6.67	10.08

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบธรรมดา							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					- 25.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					- 26.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					12.50			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					- 64.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					- 64.68			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					- 65.30			
ราคาขายปลีก (บาท)					50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					15.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					-15.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					- 15.87			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					- 16.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					30.00			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					- 31.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					- 31.74			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					- 32.24			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบธรรมดา							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)					67.19			
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด					- 27.19			
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด					- 17.19			
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ผู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์					0.2837		0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.2837	0.0026	0.2863	
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					67.11			
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					67.11			
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					67.48			
ราคาขายส่ง (บาท)					40.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					- 27.11			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					- 27.11			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					- 27.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					- 67.76			

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบธรรมดา							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					- 67.76			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					- 68.69			
ราคาขายปลีก (บาท)					50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					-17.11			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					-17.11			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					- 17.48			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					- 34.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					- 34.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					- 34.95			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนผ้าพันคอแบบไขว้ชาย

รายการ	ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต								
ต้นทุนผันแปร					65.87	-	65.87	
1. วัตถุดิบ								
1.1 วัตถุดิบหลัก					25.25	0.00	25.25	38.19
ฝ้ายเบอร์ 40/2		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 7/1		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเบอร์ 10/1		บาท			9.00		9.00	13.61
ไหมประดิษฐ์		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเมือง A		บาท					0.00	0.00
ฝ้ายเมือง C		บาท			16.25		16.25	24.58
1.2 วัตถุดิบรอง					1.86	0.00	1.86	2.81
สีย้อมผ้า		บาท			0.93		0.93	1.40
สารส้ม		บาท			0.03		0.03	0.05
ผงซักฟอก		บาท			0.48		0.48	0.72
แป้งข้าวเจ้า		บาท			0.36		0.36	0.54
เชือกฟาง		บาท			0.02		0.02	0.04
ฟีน		บาท			0.05		0.05	0.07
1.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					0.55	0.00	0.55	0.83
ค่าไฟฟ้า		บาท					0.00	0.00
ค่าน้ำ		บาท			0.19		0.19	0.29
ถุงพลาสติก (ขนาด 18 x 36 นิ้ว)		บาท			0.05		0.05	0.07
ค่าขนส่งวัตถุดิบ		บาท			0.32		0.32	0.48
2. แรงงาน					38.21	0.00	38.21	57.79
มัดลาย		บาท			3.67		3.67	5.55
ย้อมผ้า		บาท			6.67		6.67	10.08

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					4.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					3.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					35.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					5.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					5.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายส่ง (ร้อยละ)					5.54			
ราคาขายปลีก (บาท)					70.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่ม (บาท/ หน่วย)					25.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/ หน่วย)					4.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/ หน่วย)					4.13			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/ หน่วย)					3.88			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนกลุ่มต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					35.71			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					5.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					5.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อ ราคาขายปลีก (ร้อยละ)					5.54			
(2) ต้นทุนการตลาด								
ค่าขนส่งทางการตลาด		บาท			0.9458		0.9458	
ถุงพลาสติก (ขนาด 8 x 15 นิ้ว)		บาท			0.0054		0.0054	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
ตู้เก็บของ		บาท				0.0138	0.0138	
เตียงไม้		บาท				0.0028	0.0028	
ชั้นวาง		บาท				0.0039	0.0039	
ราวแขวน		บาท				0.0024	0.0024	
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์		บาท				0.0985	0.0985	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.95	0.12	1.07	
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)	67.19							
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	2.81							
ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับต้นทุนการผลิต และการตลาด	2.81							
(4) ต้นทุนการจัดการ								
ตู้เก็บเอกสาร						0.0026	0.0026	
ค่าโทรศัพท์					0.2837		0.2837	
ต้นทุนการจัดการทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)					0.2837	0.0026	0.2863	
ต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					67.11			
ต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					67.11			
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท) (3)+(4)					67.48			
ราคาขายส่ง (บาท)	70.00							
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					2.89			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					2.89			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					2.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					4.14			

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าพันคอแบบไขว้ชาย							
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุน กลุ่ม	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
					เงินสด	ไม่เป็นเงิน สด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุน ต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					4.14			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					3.60			
ราคาขายปลีก (บาท)					70.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรรวม (บาท/หน่วย)					2.89			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดรวม (บาท/หน่วย)					2.89			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวม (บาท/ หน่วย)					2.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					4.14			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด รวมต่อราคาขาย (ร้อยละ)					4.14			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนรวมต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)					3.60			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธาณี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เจริญธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา ไชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ พัทธพงศ์เจริญ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กฤษฎา แก่นมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	พีรพงษ์ ปราบริปู	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	รัตนา แก้วเสน	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันตติอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้เหล็กล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทร์นันท	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านต้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชฐรัฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงห์กุล
เดือน เมืองมูล
กัลยา ประพันธ์
ธนพร วิบูลย์อรรถ
เสาวนีย์ เกียรติศิริถาวร
วุฒิชัย ไชยกาญจน์
พจน์ คำวิชัยมงคล
สุเทพ วงศ์สุภา
เจลา ผดุงพงษ์
ประสิทธิ์ศรี สิงห์กำพล
นันทิญา สุสา
สุภาพ คำตัน
กัลปพฤกษ์ ผดุงพงษ์
ณัฐริกา สกุลศรีนำชัย
กอง สรพงษ์
บำเพ็ญ เมืองมูล
ลำดวน วงศ์ผืน
รัศมี สีดาเพ็ง
ฐิติรัตน์ ลิขโม่งค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ชัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่น)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นผึ้ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง
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
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก
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

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแครงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน