

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเจี้ยว



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

ผศ. กาญจนา โชคถาวร^{3/}

นักวิจัยวิสาหนกิจชุมชน

รัศมี สีด่าเพ็ง^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กนกวรรณ มุลละ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

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

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	15
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	15
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	15
2.1.2 สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวก	15
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	16
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	16
2.3.1 สภาพทางสังคม	16
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	18
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	18
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	18
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	18

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	18
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	18
2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน	19
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม	21
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม	21
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	21
3.1.2 สถานที่ตั้ง	21
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม	21
3.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่ม	22
3.3 บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน	22
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม	23
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่ม	23
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่ม	26
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม	28
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	29
4.1 ผลิตภัณฑ์	29
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	30
4.2.1 การบริหารการผลิต	30
4.2.2 การวางแผนการผลิต	30
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	32
4.3.1 วัตถุดิบ	32
4.3.2 วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต	33
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	33
4.3.4 โรงเรือน	33
4.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	34
4.5 แรงงานและการจ้างงาน	34

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5.1 การใช้แรงงานในการผลิต	34
4.5.2 การจ้างงาน	35
4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน	35
4.7 กรรมวิธีการผลิต	39
4.8 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	40
4.9 สภาพของสถานที่ผลิต	40
4.10 การจัดการของเสียที่เกิดจากการผลิต	41
4.11 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	41
4.12 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	41
4.12.1 ปัญหาด้านการผลิต	41
4.12.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม	41
บทที่ 5 การตลาด	43
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	43
5.1.1 การบริหารการตลาด	43
5.1.2 การวางแผนการตลาด	43
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	44
5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	45
5.4 ราคาและการตั้งราคา	46
5.5 การส่งเสริมการขาย	49
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	49
5.5.2 วิธีหาลูกค้าใหม่	49
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	49
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	49
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่ม	50
บทที่ 6 การเงิน	51
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	51

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.1.1 การบริหารการเงิน	51
6.1.2 การวางแผนการเงิน	51
6.2 แหล่งเงินทุน	51
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	52
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	52
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	54
6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	55
6.4.1 ปัญหาทางการเงิน	55
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม	55
บทที่ 7 SWOT ของกลุ่ม	57
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)	57
7.1.1 จุดแข็ง	57
7.1.2 จุดอ่อน	58
7.1.3 โอกาส	58
7.1.4 ข้อจำกัด	59
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม	59
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่ม	59
7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	59
7.2.3 ศักยภาพการผลิต	59
7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	60
7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	60
บทที่ 8 บทสรุป	63
8.1 สรุปผลการศึกษา	63
8.1.1 การจัดการองค์กร	63
8.1.2 การผลิต	63
8.1.3 การตลาด	64

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.1.4 การเงิน	64
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	65
8.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	65
8.3.1 การจัดการองค์กร	65
8.3.2 การผลิต	65
8.3.3 การตลาด	65
8.3.4 การเงิน	66
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก ก. รูปภาพ	
ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค. ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	17
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	17
2.3 กลุ่มภายในบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	17
3.1 คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	27
3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน	28
4.1 ผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	29
4.2 ปริมาณจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ปี 2546	31
4.3 วัตถุประสงค์หลักและวัตถุประสงค์รอง	32
4.4 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	34
4.5 แรงงานและการจ้างงานของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	35
5.1 การพัฒนาผลผลิตภัณฑ์	45
5.2 ราคาจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	46
5.3 การตั้งราคา	48
6.1 การระดมทุนของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	52
7.1 ศักยภาพผลผลิตภัณฑ์	61
7.2 ศักยภาพทางการเงิน	62

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 ที่ตั้งของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	21
3.2 คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	24
4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	30
4.2 กรรมวิธีการผลิตผ้าทอของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	40
5.1 การบริหารและวางแผนการตลาดของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	44
5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว	46

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ในภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOPT เป็น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

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

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

รายงานนี้มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ซึ่งเป็นกลุ่มอาชีพกลุ่มหนึ่งที่สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอป่าซางได้สนับสนุนให้มีการจัดตั้งที่ขึ้นในปี พ.ศ. 2535 และเป็นกลุ่มหนึ่งที่ได้รับการผลักดันให้ก้าวขึ้นสู่วิสาหกิจชุมชน ซึ่งจะนำรายได้และความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นในชุมชน การดำเนินงานของ

กลุ่มอาชีพดังกล่าวเป็นไปอย่างต่อเนื่องมานานกว่า 10 ปี จนได้รับการยอมรับจากสมาชิกและประชาชนในชุมชนว่าสามารถสร้างรายได้ให้แก่สตรีในหมู่บ้านได้เป็นที่น่าพอใจ ดังนั้นการที่จะพัฒนากลุ่มให้ก้าวหน้าก่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกยิ่งขึ้น จึงนับว่ามีความจำเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งการสนับสนุนให้กลุ่มเกิดการพัฒนาดังกล่าวเป็นผลดีนั้น จำเป็นที่จะต้องทราบถึงศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มว่ามีมากน้อยเพียงใด กลุ่มมีจุดแข็ง โอกาส ตลอดจนมีปัญหาคือ ข้อจำกัดในด้านใดบ้าง ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการของกลุ่มในทุกด้าน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มและเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มและวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของ กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่ม และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนากิจการของกลุ่ม
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มในประเด็นต่างๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของกลุ่มโดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายถึงรวมถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มเพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาคือ ข้อจำกัดจุดอ่อนและเสริมจุดแข็งของกลุ่มอันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มรวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มมีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ตำบลบ้านเรื่อน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่ม

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มโดยมีกลุ่มเป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มหลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ตำบลบ้านเรื่อน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มอาชีพทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่ส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นกลุ่มหนึ่งที่ได้รับการผลักดันให้ก้าวขึ้นสู่วิสาหกิจชุมชน และมีความต้องการเข้าร่วมโครงการเพื่อนำความรู้และข้อเสนอแนะที่ได้รับมาปรับใช้พัฒนาธุรกิจของตนเอง อีกทั้งมีความใฝ่เรียนรู้และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่เน้นการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มแต่ละกลุ่มให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มการศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มโดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มโดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

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

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

ต้นทุนรวมต่อครั้ง = ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง + ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนรวมต่อครั้ง

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

5. ผลตอบแทนเนื้อต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเนื้อต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง – ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

อัตรากำไรต่อราคาขาย = (กำไรต่อหน่วย / ราคาขายต่อหน่วย) $\times$ 100

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

อัตรากำไรต่อต้นทุน = (กำไรต่อหน่วย / 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 ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลักหมายถึงผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

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

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

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

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

4. ยอดขายรวมต่อปี

= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี
= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของ
หน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพล้น) (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)
= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)
= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า
= ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้
= 365 / อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (วัน)

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

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

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

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

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

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

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

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

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

$$= \frac{\text{หนี้ระยะยาว}}{(\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น})} \quad (\text{เท่า})$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย}} = \text{EBIT} / I \quad (\text{เท่า})$$
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

$$= \frac{\text{EBIT}}{[I + \frac{\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม.)}} \quad (\text{เท่า})$$

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$
6. Degree of Financial Leverage

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

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

$$= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\%$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

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

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

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$
4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$
5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

- + เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต
- เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึง ครอบครองการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวล เพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

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 และทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. วิถีสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำริชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิเศษ 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 ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้านเศรษฐกิจ คือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอดและพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนเน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจและสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่ เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน 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” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้

2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้

3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบกิจการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1) ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก

2) ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย

3) ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน

2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย

3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน

4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

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

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง ดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้นและการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระและสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มีใช้การขยายโอกาสการผลิตในปริมาณมาก 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 ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภค ส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

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

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตราจากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนระหว่าง ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

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

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว เป็นหมู่บ้านหนึ่งในจำนวน 8 หมู่บ้านของตำบลบ้านเรือน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของอำเภอ ห่างจากที่ว่าการอำเภอประมาณ 8 กิโลเมตร ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 15 กิโลเมตร มีถนนลาดยาง เชื่อมต่อระหว่างตัวอำเภอและจังหวัด การเดินทางเข้าสู่หมู่บ้าน เริ่มจากตัวจังหวัดลำพูน บนถนนลำพูน - ลี้ จนถึงสามแยกสบทา เลี้ยวขวาสู่ถนน สบทา - ท่าลี่ ระยะทางประมาณ 2 กิโลเมตร จะมีป้ายวัดบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านเรือน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน มีอาณาเขตติดต่อกับ

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ หมู่ที่ 3 บ้านเรือน ตำบลบ้านเรือน
ทิศใต้	ติดต่อกับ หมู่ที่ 6 บ้านป่าช้า ตำบลแม่แรง
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ หมู่ที่ 5 บ้านเหล่าสันปิง ตำบลบ้านเรือน
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ หมู่ที่ 8 บ้านบ่อควา ตำบลบ้านเรือน

ลักษณะพื้นที่ของบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีพื้นที่ทั้งหมด 1,352 ไร่ มีการแบ่งสัดส่วนการแบ่งพื้นที่ใช้สอยออกเป็นพื้นที่ทำการเกษตร 1,091 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 80.7 และพื้นที่อยู่อาศัย 257 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 19 และพื้นที่สาธารณประโยชน์ 4 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.3

บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวอยู่ไม่ห่างจากแม่น้ำปิง ซึ่งเป็นแหล่งน้ำธรรมชาติที่มีความสำคัญต่อเกษตรกรในอำเภอป่าซางมากนัก แต่ส่วนใหญ่ราษฎรในหมู่บ้านจะใช้แหล่งน้ำได้ดินในการทำการเกษตร โดยทำการเจาะบ่อบาดาลน้ำขึ้นในพื้นที่ของตนเอง

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคม ระหว่างหมู่บ้านกับหมู่บ้านใกล้เคียง และที่ว่าการอำเภอป่าซางค่อนข้างสะดวกสบาย มีถนนลาดยางเชื่อมต่อตลอดเส้นทาง ถึงแม้บางช่วงจะชำรุดแต่ไม่มากนัก สำหรับถนนภายในหมู่บ้านและซอย แต่เดิมเป็นถนนลูกรัง ปัจจุบันได้รับงบประมาณจากรัฐ และองค์การบริหารส่วนตำบล ก่อสร้างเป็นถนนคอนกรีตเสริมใยไฟทั้งหมด ชาวบ้านส่วนใหญ่มีรถยนต์ส่วนตัว และรถจักรยานยนต์ใช้ในการเดินทางออกไปนอกหมู่บ้าน และการขนส่งสินค้า เนื่องจากหมู่บ้านนี้ไม่มีรถรับจ้างหรือรถประจำทางวิ่งผ่าน แต่ภายในหมู่บ้านยังคงนิยมใช้รถจักรยาน เพื่อไปมาหาสู่กัน

น้ำกินน้ำใช้ ในหมู่บ้าน มีระบบประปาหมู่บ้านสามารถจ่ายน้ำให้แก่ราษฎรได้ใช้อย่างทั่วถึงตลอดทั้งปี ชาวบ้านจะใช้ประปาเป็นน้ำกินและน้ำใช้ในครัวเรือน และเจาะบ่อบาดาลเพื่อใช้น้ำในการทำเกษตร

ไฟฟ้า หมู่บ้านแห่งนี้ บ้านเรือนของราษฎรมีไฟฟ้าใช้ทุกหลังคาเรือน (175 หลังคาเรือน) นอกจากนั้นถนนภายในหมู่บ้านยังมีการติดตั้งระบบไฟฟ้าแสงสว่างอีกด้วย

การโทรคมนาคม ภายในหมู่บ้าน มีโทรศัพท์สาธารณะให้บริการแก่ราษฎร และมีโทรศัพท์ภายในบ้านเรือนให้ใช้อย่างทั่วถึง ราษฎรบางส่วนยังมีการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ ในการติดต่อกับบุคคลภายนอก

สถานพยาบาล เมื่อมีการเจ็บป่วยเกิดขึ้น ราษฎรบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว จะเดินทางไปใช้บริการทางการแพทย์ยังโรงพยาบาลปาย ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 10 กิโลเมตร หรือไปใช้บริการในสถานอนามัยประจำตำบล ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านไม่มากนัก เนื่องจากไม่มีสถานพยาบาลตั้งอยู่ในหมู่บ้าน

โรงเรียน ในหมู่บ้านมีโรงเรียนในระดับประถมศึกษาจำนวน 1 แห่ง ในระดับที่สูงกว่าชาวบ้านนิยมให้บุตรหลานไปเรียนต่อที่โรงเรียนปาย และโรงเรียนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน ในปัจจุบันชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่สนับสนุนให้บุตรหลานเรียนในระดับที่สูงมากนัก เมื่อเรียนจบระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจะให้ออกมาทำงานในนิคมอุตสาหกรรม ลำพูน

สถาบันการเงิน มีร้านค้าภายในหมู่บ้านจำหน่ายของชำ จำนวน 3 ร้าน

ธนาคาร ชาวบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวใช้บริการธนาคารเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาปาย ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านประมาณ 8 กิโลเมตร แหล่งเงินทุนอื่นที่ไม่ใช่ธนาคาร คือ กองทุนหมู่บ้านและกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งชาวบ้านสามารถนำเงินมาเพื่อใช้สอยในครัวเรือนและใช้จ่ายในการผลิตการประกอบอาชีพ

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว เป็นหมู่บ้านเก่าแก่หมู่บ้านหนึ่งในอำเภอปาย ราษฎรในหมู่บ้านมีทั้งที่เป็นชนชาวยอง และชนชาวมอญ ชื่อของหมู่บ้านตั้งขึ้นตามพระประธานที่ชาวบ้านกราบไหว้บูชา พระพุทธรูปองค์นี้มีความแปลก แตกต่างจากพระพุทธรูปองค์อื่นๆ เนื่องจากมีดวงตาเป็นสีเขียว ซึ่งชาวบ้านเชื่อว่าเป็นพระพุทธรูปที่มีอิทธิฤทธิ์ มีความศักดิ์สิทธิ์ เป็นที่เคารพนับถือของคนในหมู่บ้าน ปัจจุบันพระพุทธรูปองค์นี้ประดิษฐานไว้ในวิหารวัดบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพทางสังคม

บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 201 ครัวเรือน ประชากรรวม 676 คน แยกเป็นชาย 313 คน หญิง 363 คน เฉลี่ยครัวเรือนละ 3 - 4 คน เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนประชากรทั้งหมดผู้ที่มีช่วงอายุแรกเกิด - 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 4.73 ช่วงอายุ 6 - 14 ปี ร้อยละ 13.91 ช่วงอายุ 15 - 17 ปี ร้อยละ 3.85 ช่วงอายุ 18 ปี - 49 ปี ร้อยละ 49.85 ช่วงอายุ 50 - 60 ปี ร้อยละ 11.54 และอายุ 60 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 16.12 ของประชากรทั้งหมด (ตารางที่ 2.1) ประชากรส่วนใหญ่มีระดับการศึกษา ชั้น ป.4 - ป.6 แสดงดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวจำแนกตามช่วงอายุ

ช่วงอายุ (ปี)	ชาย (คน)	หญิง (คน)	รวม (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
แรกเกิด 5 ปี	14	18	32	4.73
6 ปี - 14 ปี	43	51	94	13.91
15 ปี - 17 ปี	15	11	26	49.85
18 ปี - 49 ปี	151	186	337	11.54
50 ปี - 60 ปี	37	41	78	11.54
60 ปีขึ้นไป	53	56	109	16.12

ที่มา: จากข้อมูลความจำเป็นพื้นฐาน (จปฐ.) ปี พ.ศ.2547

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาประชากรบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

ระดับการศึกษาสูงสุดของประชากร	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1 – ป.6)	66
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.1 – ม.3)	24
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4 – ม.5)	8
ปริญญาตรี	2
ไม่ได้เรียน	-
รวม	100

ที่มา: จากข้อมูลพื้นฐานหมู่บ้าน (กชข..2ค) ปี 2546

ในหมู่บ้านแห่งนี้มีการรวมกลุ่มต่างๆ อาทิ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มทอผ้า กลุ่มกองทุนเงินล้าน กลุ่มฌาปนกิจสงเคราะห์ กลุ่มสตรี และกลุ่มเกษตรกรชาวสวนลำไย เป็นต้น

ผู้นำหมู่บ้านบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวนอกจากผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านแล้ว ยังมีคณะกรรมการหมู่บ้านฝ่ายต่างๆ คณะกรรมการกลุ่มสตรี และหมู่บ้านมีการคัดเลือกสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล (สอ.บต) จำนวน 2 คน อาสาพัฒนาชุมชน (อช.) 4 คน และอาสาสมัครสาธารณสุข (อสม.) 19 คน

ตารางที่ 2.3 กลุ่มในบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

กลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาทหน้าที่ต่อชุมชน
กลุ่มฌาปนกิจ	พ.ศ.2529	สงเคราะห์ญาติผู้ถึงแก่กรรม
กลุ่มสตรีแม่บ้าน	พ.ศ.2532	ช่วยเหลือและร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ในหมู่บ้าน
กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน(กทบ.)	พ.ศ. 2544	ดูแลเงินทุนหมุนเวียนจากรัฐบาล
กลุ่มออมทรัพย์	พ.ศ.2540	ออมเงิน+มีเงินทุนหมุนเวียนให้กู้
กลุ่มทอผ้า	พ.ศ.2535	มีอาชีพเสริมที่มีรายได้

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มสตรี เดือน พ.ค.2547

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

อาชีพหลักของราษฎรในหมู่บ้าน ได้แก่ อาชีพเกษตรกร ราษฎรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรที่มีการทำนาข้าว ทำสวนลำไย คนในวัยหนุ่มสาวออกไปทำงานนอกหมู่บ้าน รายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการทำการเกษตร รองลงมา ได้แก่ รายได้จากกรับจ้างทอผ้า รายได้เฉลี่ยของประชากรในหมู่บ้าน จำนวน 25,180 บาท/คน/ปี ราษฎรส่วนใหญ่จะมีการถือครองที่ดินเป็นของตนเอง เฉลี่ยครอบครัวละ 3-5 ไร่

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

หมู่บ้านแห่งนี้มีการทอผ้ามาตั้งแต่อดีตมีช่างฝีมือทางด้านทอผ้าหลายคนภายหลังได้นำภูมิปัญญาของท้องถิ่นในด้านการทอผ้ามาประกอบเป็นอาชีพเสริม ซึ่งสามารถนำรายได้ให้แก่ราษฎรในหมู่บ้านจำนวนไม่น้อย ซึ่งมีการรวมตัวดำเนินการในรูปของกลุ่มอาชีพมาตั้งแต่ ปี 2535 นอกจากนั้นยังมีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตขึ้นภายในหมู่บ้าน เพื่อเป็นแหล่งช่วยเหลือเงินทุนแก่สมาชิกกลุ่ม ทำให้เกิดความสามัคคี และความเข้มแข็งของชุมชน

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

มีหน่วยงานทั้งจากภาครัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นให้การสนับสนุนแก่ราษฎรในด้านการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ การก่อสร้างถนนคอนกรีตทุกสายในหมู่บ้าน ก่อสร้างประปาหมู่บ้าน ฯลฯ ในการประกอบอาชีพเสริม โดยสนับสนุนทั้งในรูปงบประมาณเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนแก่กลุ่ม รวมทั้งในด้านการส่งเสริมอาชีพ โดยส่งเสริมสนับสนุนทางด้านความรู้ การฝึกอบรม การทัศนศึกษาดูงาน

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน มีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น มีการพัฒนาหมู่บ้านในลักษณะที่เรียกว่า “น้ำไหล ไฟสว่าง ทางดี” สร้างความสะดวกสบายแก่คนในหมู่บ้าน

- การรวมกลุ่มทางสังคม ในหมู่บ้านยังมีการรวมกลุ่มทางสังคมที่แน่นแฟ้น มีความสามัคคี กลุ่มทางสังคม เช่น กลุ่มสตรี กลุ่มฅาปนกิจสงเคราะห์ เป็นต้น และกลุ่มต่าง ๆ ได้มีเจ้าหน้าที่ของรัฐเข้ามาให้การสนับสนุนส่งเสริมอยู่อย่างต่อเนื่อง

- ด้านเศรษฐกิจ คนในหมู่บ้านมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้เพิ่มขึ้นนอกจากอาชีพเกษตรกร ได้แก่ อาชีพรับจ้างทอผ้า ซึ่งทำตลอดทั้งปี คนหนุ่มสาวของหมู่บ้านออกไปทำงานนอกหมู่บ้านมากขึ้น โดยส่วนใหญ่เดินทางไปทำงานในนิคมอุตสาหกรรม ลำพูนในลักษณะไปเช้า เย็นกลับ การที่คนหนุ่มสาวออกไปทำงานนอกหมู่บ้านทำให้ขาดส่วนร่วมในการพัฒนาหมู่บ้าน ปล่อยให้เป็นที่ของคนวัยกลางคน ที่ทำงานอยู่ในหมู่บ้าน

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาด้านเศรษฐกิจ จากที่กล่าวมาแล้วว่า ฐานะทางเศรษฐกิจของคนในหมู่บ้านดีขึ้น ในหมู่บ้านดีขึ้น มีรายได้มากขึ้น แต่ในทางเดียวกัน รายจ่ายของราษฎรในหมู่บ้านก็เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน

เนื่องจากในการซื้อหาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพิ่มมากขึ้น ราษฎรในหมู่บ้านจึงมีการรวมตัวกันในรูปของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต เพื่อออมเงินและช่วยเหลือกันเมื่อยามเดือดร้อน

ปัญหาด้านสังคม จากความเปลี่ยนแปลงในหลายด้าน ทำให้เกิดปัญหาทางสังคมขึ้นในหมู่บ้านบ้างเช่นกัน เช่น ปัญหายาเสพติด ปัญหาการแตกแยกระหว่างเยาวชน การที่คนหนุ่มสาวออกไปทำงานนอกหมู่บ้านทำให้ไม่มีส่วนร่วมในการพัฒนาหมู่บ้านมากนัก ปล่อยให้เป็นที่ของคนวัยกลางคนที่อยู่ในหมู่บ้าน มีการแก้ปัญหาโดยการสร้างกิจกรรมที่ก่อให้เกิดความสามัคคีขึ้นในกลุ่มเยาวชน เช่น การแข่งขันกีฬา การฝึกซ้อมกีฬา เป็นต้น

2.7 ศักยภาพการพัฒนาของหมู่บ้าน

บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ได้มีการจัดเวทีประชาคมเพื่อจัดทำแผนของหมู่บ้าน เพื่อเสนอขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานราชการ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น การจัดทำแผนดังกล่าว เน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเป็นหลัก เนื่องการเป็นโครงการที่เกินขีดความสามารถของราษฎรในหมู่บ้าน นอกจากการขอรับการสนับสนุนตามแผนดังกล่าวแล้ว ภายในหมู่บ้านยังมีการบริหารจัดการทางด้านการบูรณาการกองทุน โดยผู้นำของหมู่บ้านนำเงินดอกผลจากกองทุนมาใช้ในการพัฒนาหมู่บ้าน ประกอบกับบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีการจัดตั้งกลุ่มกิจกรรมขึ้นหลายกลุ่มในหมู่บ้านดังที่ได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น ในแต่ละกลุ่มจะมีผู้นำ มีกิจกรรม มีเงินกองทุนของกลุ่ม สิ่งเหล่านี้เป็นผลทำให้ เกิดความสามัคคีความร่วมมือ ร่วมใจ ในการพัฒนาหมู่บ้าน

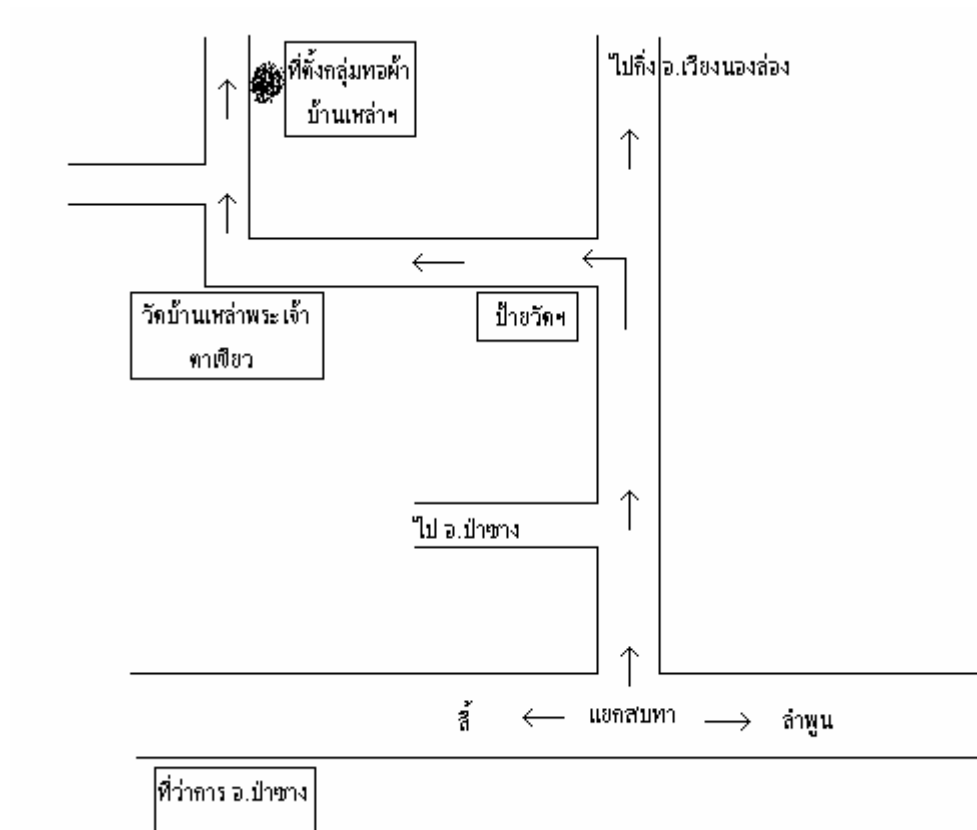
บทที่ 3

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ: กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

3.1.2 สถานที่ตั้ง หมู่ที่ 2 บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ตำบลบ้านเรื่อน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน



แผนภาพที่ 3.1 ที่ตั้งของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม

ผู้นำของกลุ่ม ได้แก่ นางทองใบ ผิวสะอาด ซึ่งแต่เดิมทำหน้าที่เป็นรองประธานมาก่อน ภายหลังมีการคัดเลือกคณะกรรมการชุดใหม่จึงได้รับการคัดเลือกให้เป็นประธาน เนื่องจากสมาชิกเห็นว่าเป็นผู้ไม่มีการในครอบครัว สามารถเสียสละเวลาให้แก่กลุ่มได้ ประธานกลุ่มคนดังกล่าวทำหน้าที่บริหารงานกลุ่มในภาพรวม ร่วมประชุมกับส่วนราชการต่างๆ แต่ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในกลุ่มได้แก่ นางยุพิน วงศ์กันทา ซึ่งเป็นคณะกรรมการฝ่ายผลิต ทำหน้าที่ รับผิดชอบงานให้แก่สมาชิกกลุ่ม (ผู้ทอ) รวมถึงการสั่งซื้อ ควบคุมจัดเก็บวัตถุดิบ จัดเก็บผลิตภัณฑ์ จัดส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่คณะกรรมการฝ่ายขายฝ่ายขายเป็นบุคคลที่มีความสำคัญในกลุ่มเช่นกันเนื่องจากทำหน้าที่ในการหาตลาด สถานที่และนำสินค้าออกจำหน่าย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะสามารถจำหน่ายได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสามารถของคณะกรรมการฝ่ายขายเป็นอย่างยิ่ง

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่ม

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีการรวมตัวจัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2535 โดยสตรีในหมู่บ้าน ที่มีแนวคิดร่วมกันในการรื้อฟื้นภูมิปัญญาท้องถิ่นในด้านการทอผ้า ที่สืบทอดกันมาแต่เดิมสมัยปู่ย่าตายายขึ้นมาประกอบเป็นอาชีพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการรวมตัวทำกิจกรรมร่วมกัน อันจะทำให้เกิดความสามัคคีและสร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้าน อีกทั้งยังเป็นอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวอีกทางหนึ่งในปี พ.ศ.2535 เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอป่าซางได้สนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อแรกก่อตั้งกลุ่มมีสมาชิกจำนวน 25 คนมีการลงหุ้นเพื่อเป็นเงินกองกลางของกลุ่มหุ้นละ 100 บาท มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มโดย น.ส.บัวผัน สิทธิสุนทร ได้รับการคัดเลือกให้เป็นประธานคนแรก ต่อมานโยบายของรัฐบาลมุ่งเน้นสนับสนุนการรวมตัวกันของกลุ่มอาชีพ กอปรกับการเปลี่ยนแปลงการปกครองท้องถิ่นเป็นรูปแบบขององค์การบริหารส่วนตำบล ทำให้กลุ่มได้รับความสนใจและได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากส่วนราชการ องค์การบริหารส่วนตำบลมากยิ่งขึ้น ทำให้กลุ่มเติบโตขึ้น มีรายได้เพิ่มขึ้น ในปีพ.ศ. 2541-2542 รัฐบาลกำหนดนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้น ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการคัดเลือกให้เป็นหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบลบ้านเรื่อน ได้มีการนำผลิตภัณฑ์ร่วมจำหน่ายในงานเทศกาลต่าง ๆ ที่ทางราชการจัดขึ้น ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก มียอดจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น สามารถทำรายได้ให้กับสมาชิกมากขึ้น จึงมีสตรีในหมู่บ้านให้ความสนใจสมัครเข้าเป็นสมาชิก ในปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 110 คน จำนวนหุ้น 400 หุ้น

3.3 บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน

กลุ่มมีบทบาทในการสร้างชื่อเสียงให้แก่ชุมชนทำให้คนภายนอกรู้จักบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวในฐานะที่หมู่บ้านมีการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้า นำรายได้เข้ามาในชุมชน ทำให้ฐานะของคนในชุมชนดีขึ้นเพราะการทอผ้าเป็นอาชีพเสริม และสามารถทำได้ตลอดทั้งปี ผู้สูงอายุก็สามารถประกอบอาชีพนี้ได้ และการทอผ้าสามารถทำได้ในครัวเรือนในช่วงเวลาที่แต่ละคนว่างทั้งกลางวันและกลางคืน สตรีส่วนใหญ่ในหมู่บ้านเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม ซึ่งสตรีเหล่านี้มีบทบาทในการพัฒนาชุมชนเป็นพลังในการทำกิจกรรมต่าง ๆ อยู่แล้วในเวลาที่หมู่บ้านมีงานบุญงานศพ รวมถึงงานส่วนรวมอื่น ๆ ทั้งในและนอกหมู่บ้านสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมกิจกรรมอยู่เสมอ นอกจากนั้น

รายได้ส่วนหนึ่งของกลุ่มจัดสรรไว้เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาหมู่บ้าน เมื่อมีกิจกรรมในหมู่บ้านกลุ่มบริจาคเงินให้แก่หมู่บ้าน เป็นค่าอาหาร เครื่องดื่ม เป็นต้น

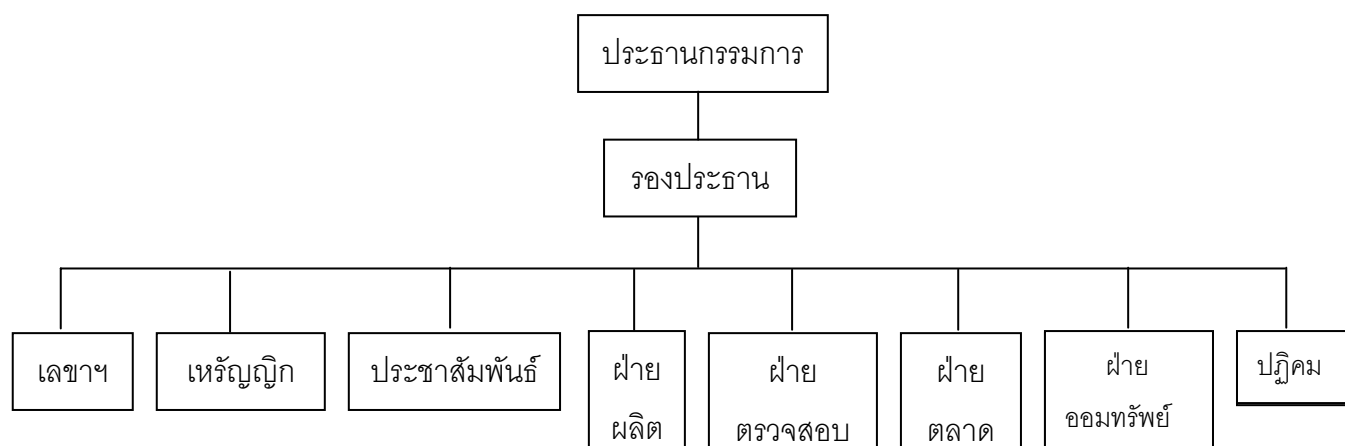
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม

3.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่ม

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว เป็นกลุ่มที่มีสมาชิกเป็นจำนวนเกินกว่าครึ่งหนึ่งของครัวเรือนในหมู่บ้าน เมื่อแรกเริ่มจัดตั้งกลุ่มดำเนินงานโดยคณะกรรมการซึ่งคัดเลือกขึ้นตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ของรัฐมีโครงสร้างที่แน่นอน มีกฎระเบียบที่สมาชิกกำหนดขึ้นร่วมกัน คณะกรรมการโดยการนำของประธานได้ประสานขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานต่างๆ ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณและการส่งเสริมในการดำเนินงานเป็นอย่างดีคณะกรรมการชุดดังกล่าวดำเนินงานต่อเนื่องกันมาจนกระทั่งถึงปี พ.ศ.2545 ประธานกลุ่มได้ประสานขอรับการสนับสนุนงบประมาณในรูปของเงินกู้ยืมจากสหกรณ์จังหวัด แต่สมาชิกกลุ่มไม่ยินยอมที่จะมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบ ดังนั้นประธานจึงลาออก แยกตัวมาจัดตั้งกลุ่มใหม่ โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มสตรีสหกรณ์” และทำหน้าที่บริหารจัดการกลุ่มด้วยตนเอง มีผู้รับจ้างทอเป็นสมาชิก แต่ประธานคนดังกล่าวยังคงเป็นสมาชิกของกลุ่มเดิม กลุ่มได้ทำการคัดเลือกประธานขึ้นใหม่ แต่คณะกรรมการตำแหน่งอื่นยังเป็นบุคคลเดิม ทำให้ปัจจุบันภายในหมู่บ้านจึงมีกลุ่มทอผ้า 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวโดยการนำของประธานคนใหม่ คือ นางทองใบ ผิวงษะอาด มีสมาชิก 110 คน และกลุ่มทอผ้าสตรีสหกรณ์ โดยการนำของประธานคนเก่า คือ นางสาวบัวผัน สิทธิสุนทร มีสมาชิก 15 คน หรือที่คนในหมู่บ้านเรียกว่า “กลุ่มเก่า” และ “กลุ่มใหม่” “กลุ่มเก่า” หรือกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ได้รับการยอมรับจากคนส่วนใหญ่ว่าเป็นกลุ่มของหมู่บ้าน ส่วน “กลุ่มใหม่” ถูกมองว่า เป็นกลุ่มที่ดำเนินงานในรูปธุรกิจส่วนตัว

การบริหารงานของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามโครงสร้างเช่นเดียวกับกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐโดยทั่วไป มีการลงหุ้นร่วมกัน มีการจัดสรรผลกำไรสุทธิทุกสิ้นปี มีการประชุมปรึกษาหารือระหว่างกรรมการ และการประชุมประจำปีของสมาชิก

- โครงสร้างคณะกรรมการกลุ่ม คณะกรรมการประกอบด้วยตำแหน่งต่างๆ แสดงดังแผนภาพที่



แผนภาพที่ 3.2 คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

-วิธีคัดเลือกคณะกรรมการ

ใช้วิธีการประชุมสมาชิกทั้งหมด ให้สมาชิกเสนอชื่อผู้ที่มีความเหมาะสม โดยใช้วิธีเลือกแบบเปิดเผย(ยกมือนับคะแนน) คณะกรรมการไม่ได้มีการกำหนดคุณสมบัติไว้ชัดเจน เพียงแต่เป็นบุคคลที่อยู่ในหมู่บ้าน มีความเสียสละ เป็นบุคคลที่มีเวลาว่าง ไม่มีภาระ สามารถอุทิศเวลาให้กับกลุ่มได้ และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก โดยเฉพาะฝ่ายผลิตและฝ่ายตลาดนั้น บุคคลที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องเป็นคนที่สามารถเดินทางออกนอกหมู่บ้านได้โดยสะดวกไม่ติดขัดภาระส่วนตัว คณะกรรมการดังกล่าวมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 2 ปี และได้รับค่าตอบแทนเป็นรายปี จำนวนร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ คณะกรรมการทุกตำแหน่งจะได้รับค่าตอบแทนเท่ากัน ยกเว้นฝ่ายผลิตและฝ่ายตลาด โดยฝ่ายผลิตจะได้รับเพิ่มร้อยละ 20 ต่อผ้าที่สมาชิกทอ 1 เครื่อ ส่วนฝ่ายตลาดจะได้กำไรจากการจำหน่ายสินค้าตามความสามารถของตนเอง โดยกลุ่มจะกำหนดราคาขายส่งให้แก่ฝ่ายตลาด เมื่อนำไปจำหน่ายฝ่ายตลาดจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง

- บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละตำแหน่ง

ประธาน ทำหน้าที่บริหารจัดการกลุ่มในการดำเนินงานด้านต่างๆ ในภาพรวม ประสานงานกับหน่วยงาน องค์กรภายนอก ทั้งภาคเอกชน รัฐบาล การดำเนินงานของประธานในปัจจุบันยังไม่สอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ที่กลุ่มกำหนดมากนัก เนื่องจากประธานไม่ทราบข้อมูลการดำเนินงานของกลุ่มเท่าที่ควร การทำงานต่างๆ ในกลุ่ม เช่น การร่วมประชุมกับหน่วยงานภายนอก จะมอบให้คณะกรรมการฝ่ายผลิต และฝ่ายตลาดดำเนินการแทน

รองประธาน ทำหน้าที่ช่วยเหลือประธานในการดำเนินงาน การปฏิบัติหน้าที่ของรองประธานยังไม่ชัดเจน และไม่มีความสำคัญมากนัก

เลขานุการ เป็นผู้จัดการประชุม จัดบันทึกการประชุม การปฏิบัติงานไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง เนื่องจากการประชุมไม่ได้กระทำในลักษณะที่เป็นทางการมากนัก

เหรียญก มีหน้าที่จัดทำรายรับ-รายจ่ายของกลุ่มจ่ายเงินซื้อวัสดุ จ่ายเงินค่าจ้างให้แก่สมาชิกที่ทอผ้า และรับเงินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากฝ่ายตลาด เหรียญกเป็นผู้ที่มีบทบาทตามที่กลุ่มกำหนด และมีการปฏิบัติงานต่อเนื่อง เพราะมีการรับ-จ่ายเงินตลอดปี

ฝ่ายผลิต ทำหน้าที่สั่งซื้อวัสดุ และจัดให้แก่สมาชิกผู้รับจ้างทอ ตลอดถึงจัดทำทะเบียนตรวจรับวัสดุที่สั่งซื้อและรับผลิตภัณฑ์ที่ทำสำเร็จแล้วจากสมาชิกส่งมอบให้ฝ่ายตลาด ฝ่ายผลิตเป็นผู้ที่มีบทบาทและการปฏิบัติงานในหน้าที่ที่ชัดเจน มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของกลุ่มอีกผู้หนึ่ง

ฝ่ายตรวจสอบ ทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีของฝ่ายตลาด เหรียญก รวมทั้งตรวจสอบผลิตภัณฑ์ซึ่งสมาชิกผู้รับจ้างทอส่งให้แก่ฝ่ายผลิต การปฏิบัติหน้าที่ของฝ่ายนี้ทำเป็นบางครั้งไม่ได้ทำต่อเนื่องกันตลอด ส่วนใหญ่การตรวจสอบบัญชี จะทำเมื่อถึงช่วงปิดบปลายปี

ฝ่ายตลาด กลุ่มมีฝ่ายตลาดจำนวน 3 คน ทำหน้าที่นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ฝ่ายตลาดมีบทบาทมากในกลุ่มรายได้ของกลุ่มแทบทั้งหมดขึ้นอยู่กับฝ่ายตลาด ปัจจุบันฝ่ายตลาดบางคนหันไปเป็นเจ้าของกิจการทอผ้า จึงนำผลิตภัณฑ์ของตนเองไปจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ปฏิคม แต่งตั้งขึ้นตามโครงสร้างที่ราชการกำหนด เพื่อทำหน้าที่ต้อนรับผู้ที่มาติดต่อกับกลุ่ม แต่ในทางปฏิบัติ กรรมการทุกคนจะร่วมกันทำหน้าที่นี้

ประชาสัมพันธ์ การแต่งตั้งเป็นไปในลักษณะเดียวกันกับฝ่ายปฏิคม ผู้ได้รับการแต่งตั้งยังไม่มี การปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่ของตนเนื่องจากไม่มีความรู้ในการประชาสัมพันธ์

ฝ่ายออมทรัพย์ กลุ่มมีการแต่งตั้งฝ่ายนี้ขึ้น แต่การดำเนินงานของกลุ่มยังอยู่ภายใต้การดูแลของ คณะกรรมการออมทรัพย์อีกชุดหนึ่ง

- การบริหารงานของกลุ่ม

ดังที่ได้กล่าวไปแล้วในตอนต้นว่า กลุ่มทอผ้าในหมู่บ้านมี 2 กลุ่ม แต่กลุ่มหนึ่งซึ่งเป็นกลุ่มที่แยกไป ก่อตัวใหม่มีการบริหารงานในลักษณะธุรกิจส่วนตัว ส่วนกลุ่มเดิมที่ทำการศึกษามีการบริหารในรูปคณะกรรมการ มีการแบ่งงานกันทำตามบทบาทหน้าที่ มีการประชุมปรึกษาหารือเมื่อมีปัญหา โดยคณะกรรมการจะมีการประชุมร่วมกัน 4 เดือน/ครั้ง สมาชิกมีการประชุม (ประชุมใหญ่) ปีละ 2 ครั้ง มีการแบ่งผลประโยชน์ จากกำไรสุทธิเป็นรายปี ละ 1 ครั้ง โดยมีสัดส่วนร้อยละ ดังนี้

ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	ร้อยละ 30
ปันผลสมาชิก	ร้อยละ 50
กองกลางกลุ่ม	ร้อยละ 20

กลุ่มมีการกำหนดกฎระเบียบเพื่อใช้ปฏิบัติร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษรระเบียบของกลุ่มไม่มีความสลับซับซ้อนมากนักเป็นเพียงการกำหนดการเข้าร่วมเป็นสมาชิก ผลประโยชน์ที่สมาชิกและคณะกรรมการจะได้รับ เงินกองกลางของกลุ่มดังที่ได้กล่าวมาแล้ว กลุ่มมีสวัสดิการให้แก่คณะกรรมการ ได้แก่ เมื่อมีงานบุญ เช่น งานแต่งงาน งานขึ้นบ้านใหม่ ของคณะกรรมการกลุ่มจะมีของขวัญในนามของกลุ่มมอบให้ หากคณะกรรมการหรือญาติสนิทเสียชีวิต กลุ่มจะรับเป็นเจ้าภาพสวดอภิธรรม 1 คืน กลุ่มมีการวางแผนการจัดการ กลุ่มในอนาคตโดยวางแผนให้มีการเพิ่มศักยภาพการทำงานของคณะกรรมการทุกฝ่าย เพื่อให้คณะกรรมการ

ทำงานตามบทบาทหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ โดยหาช่องทางให้คณะกรรมการได้รับการอบรม สัมมนา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับกลุ่มอื่นๆ ที่มีความก้าวหน้ากว่า รวมทั้งมีแผนในการพัฒนาฝีมือการทอผ้าให้แก่สมาชิก เพื่อให้สามารถทอผ้าได้ มีมาตรฐานเท่าเทียมกัน

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่ม

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยวมีโครงสร้างของกลุ่มที่เหมาะสม คณะกรรมการมีจำนวนพอเหมาะ แต่คณะกรรมการบางรายยังไม่ปฏิบัติหน้าที่ได้ชัดเจนตามบทบาทของตน เช่น ประธานซึ่งควรจะเป็นผู้นำที่มีบทบาทมากในกลุ่ม ยังไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ตามบทบาทมากนัก ปัจจุบันการประสานงานกับเจ้าหน้าที่รัฐ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่นมีน้อยลงกว่าเดิมทำให้กลุ่มไม่ได้รับข้อมูล ข่าวสาร หรือการสนับสนุนเท่าที่ผ่านมา ความก้าวหน้าของกลุ่มส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับฝ่ายผลิตและฝ่ายตลาด คณะกรรมการบางตำแหน่งถูกคัดเลือกขึ้นแต่ไม่ได้ปฏิบัติงาน และเมื่อกรรมการครบวาระตามที่ระเบียบกำหนดไว้การเลือกคณะกรรมการชุดใหม่ สมาชิกเลือกคนเดิม เพราะไม่มีใครมีความต้องการเป็นกรรมการบริหารงานกลุ่ม โดยมีเหตุผลว่าไม่มีเวลารวบรวมเช่นคณะกรรมการชุดเดิม และในปัจจุบันคณะกรรมการบางคนหันไปเป็นเจ้าของกิจการ นำสินค้าไปขายรวมกับสินค้าของกลุ่ม

ตารางที่ 3.1 คณะกรรมการกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

ที่	ชื่อ -สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	การศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	บทบาทในชุมชน
1	นางทองใบ ผิวสะอาด	47	หญิง	สมรส	ป.6	ประธาน	บริหารงานกลุ่ม ประสาน หน่วยงานเพื่อขอรับการ สนับสนุน	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
2	นางจินตนา ดงปาลี	42	หญิง	สมรส	ป.7	ฝ่ายตลาด	หาช่องทางทางการตลาด และ จำหน่ายผลิตภัณฑ์	ทำการเกษตร	ค้าขาย	คณะกรรมการ กองทุน
3	นางทองม้วน ขวัญเขียว	44	หญิง	สมรส	ม.6	ฝ่ายปฏิคม	ต้อนรับผู้มาติดต่อกลุ่ม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	กรรมการสตรี
4	นางบรรจง มาเสน	45	หญิง	สมรส	ป.4	กรรมการ	ประชาสัมพันธ์	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
5	นางจันทร์สม วงศ์ศรี	38	หญิง	สมรส	ป.6	รองประธาน	ช่วยเหลือประธานบริหารงาน	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	กรรมการสตรี
6	นางวิไลวรรณ ทาแก้ว	45	หญิง	สมรส	ม.3	เหรัญญิก	ทำบัญชี ดูแลการเงินของ กลุ่ม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
7	นางสุพิน เหล่าญาวีระ	42	หญิง	สมรส	ป.4	เลขานุการ	จัดบันทึกการประชุม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
8	นางสมศรี กันสุขะ	45	หญิง	สมรส	ป.4	ฝ่ายออกแบบ	ออกแบบผลิตภัณฑ์	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
9	นางอัมภา ทาหมื่นยอง	48	หญิง	สมรส	ป.4	ฝ่ายออมทรัพย์ฯ	ดูแลเงินออมทรัพย์ของกลุ่ม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
10	นางยุพิน วงศ์ลังกา	43	หญิง	สมรส	ป.4	ฝ่ายผลิต	ควบคุมการผลิต หาวัตถุติด	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-
11	นางอำพร ปาลี	44	หญิง	สมรส	ป.4	ฝ่ายตรวจสอบ	ตรวจสอบบัญชีของกลุ่ม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	อสม. ,สตรี
12	นางทัศนีย์ อินทะจักร	45	หญิง	สมรส	ป.4	ฝ่ายตรวจสอบ	ตรวจสอบครุภัณฑ์ของกลุ่ม	ทำการเกษตร	ทำการเกษตร	-

ที่มา : จากการสำรวจ

3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม

กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ในด้านวิชาการ ความรู้ในการบริหารงาน จากเจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนหลาย ๆ หน่วยงาน เช่น เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน เคนกิกเกษตร อาจารย์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และยังได้รับงบประมาณสนับสนุนทางด้านเงินทุน การฝึกอบรมดังนี้

ปี พ.ศ. 2544 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่โดยโครงการฝ่ายเกมใหม่ทำการอบรมให้ความรู้สมาชิกกลุ่มในการย้อมสีธรรมชาติ ในปี พ.ศ.2544 องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเรือนสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ตามโครงการมียาชาวา งบประมาณ 100,000 บาท ปี พ.ศ.2545 ได้รับการสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน งบประมาณ 50,000 บาท ปี พ.ศ. 2545 สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอป่าซางสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต งบประมาณ 60,000 บาท และ พ.ศ.2547 โครงการฝ่ายเกมใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่อบรมให้ความรู้ในเรื่องบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ งบประมาณ 10,000 บาท (ตารางที่ 3.2)

ตารางที่ 3.2 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน

หน่วยงาน	ความช่วยเหลือที่ได้รับ	ปี พ.ศ.
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	การอบรมให้ความรู้การย้อมสีธรรมชาติ	พ.ศ.2544
องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเรือน	วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต (ทุนหมุนเวียน)	พ.ศ.2544
องค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน	วัสดุในการผลิต (ทุนหมุนเวียน)	พ.ศ.2545
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอป่าซาง	วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต (ทุนหมุนเวียน)	พ.ศ.2545
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	อบรมบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการ	พ.ศ. 2547

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

แต่เดิม กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวมีการผลิตเฉพาะผ้าฝ้ายทอมือที่ใช้ทำผ้าถุงและผ้าตัดเสื้อเท่านั้น ในปี พ.ศ.2545เป็นต้นมา กลุ่มเริ่มมีการแปรรูปผ้าทอของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ผ้ามา่น ผ้าปูโต๊ะ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้รับความนิยมจากตลาด และในปี พ.ศ. 2546 ตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ตัดเย็บจากผ้าทอได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก กลุ่มจึงมีการนำเอาผ้าทอมารอบแบบตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าทอของกลุ่มเป็นฝ้ายทอมือด้วยกี่กระตุก โดยกลุ่มทำการสั่งซื้อด้ายสำเร็จรูปจากจังหวัดเชียงใหม่มาทำการทอ ผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตในกลุ่ม แสดงดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

หมวดผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์
การทอผ้าฝืน	-ผ้าตัดเสื้อ ขนาดหน้ากว้าง 40 นิ้ว (สีต่างๆ)
	-ผ้าตัดผ้าถุง ขนาดหน้ากว้าง 40 นิ้ว (ลายแซง)
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	-เสื้อสตรีแขนกุด
	-เสื้อสตรีแขนสั้น
	-เสื้อสตรีแขนยาว
	-ผ้าถุงสำเร็จรูป
ผลิตภัณฑ์จากผ้า	-ผ้าปูโต๊ะ
	-ผ้ามา่นหน้าต่าง
	-ปลอกหมอนอิง
	-ผ้าคลุมเตียง
	-พรหมเช็ดเท้า
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ	-ตุ่ง

ที่มา: จากการสำรวจ

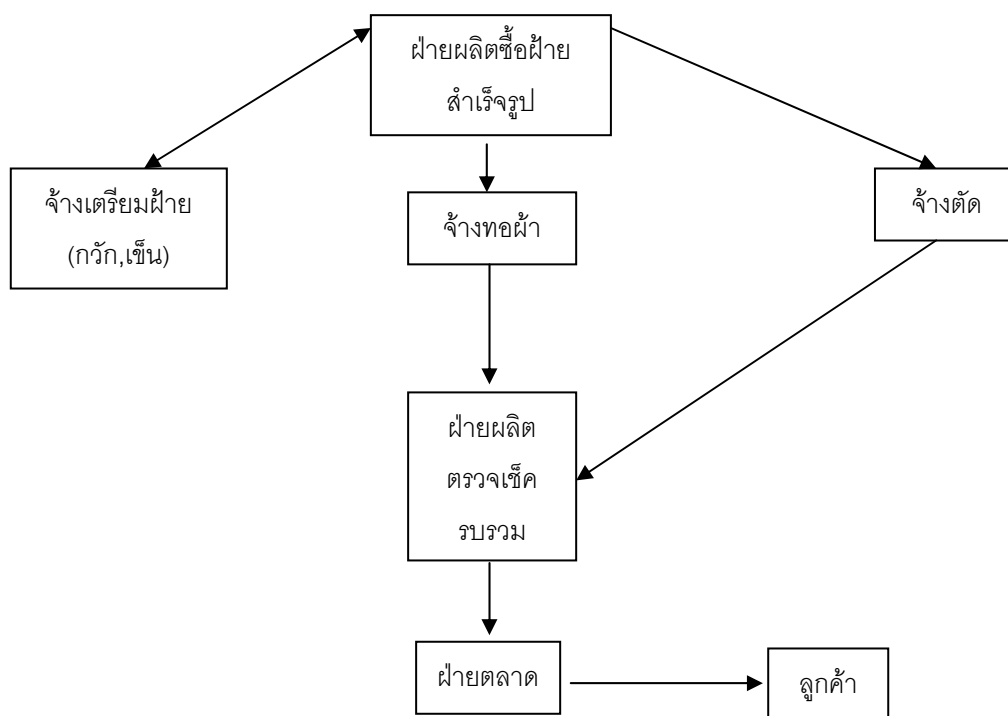
ในปี 2547 ในขณะที่ทำการวิจัยกลุ่มได้เลิกผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าและผลิตภัณฑ์อื่นๆ เนื่องจากสินค้าดังกล่าวฝ่ายตลาดของกลุ่มได้จ้างสมาชิกผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นการส่วนตัว ควบคู่ไปกับสินค้าของกลุ่มทำให้ยอดขายลดลง กลุ่มจึงผลิตเฉพาะผ้าฝืนและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

กลุ่มได้คัดเลือกคณะกรรมการ 1 คน เพื่อเป็นฝ่ายผลิต มีหน้าที่ควบคุม กระจายงานให้แก่สมาชิกกลุ่ม ซึ่งเป็นผู้ผลิต (คนทอ) และรับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตสำเร็จแล้วจากสมาชิกเพื่อรวบรวมไว้และจัดส่งให้แก่ฝ่ายตลาด จำหน่าย ฝ่ายผลิตทำหน้าที่รวมถึงการสั่งซื้อวัสดุที่ใช้ในการผลิต การกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามที่ฝ่ายตลาดต้องการ เมื่อสมาชิกทำการผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วจะนำผลิตภัณฑ์ส่งให้แก่ฝ่ายผลิตเพื่อตรวจเช็คจำนวน ตรวจสอบคุณภาพ

ลักษณะการผลิตของกลุ่มเป็นการกระจายแยกผลิตตามบ้านของสมาชิก โดยสมาชิกทุกคนสามารถรับงานไปทำตามความสามารถ ความถนัด และความสนใจของตนเอง โดยได้ค่าจ้างต่อชิ้นงานตามลักษณะงาน ฝ่ายผลิตจะจัดเตรียมฝ้ายสำหรับทอให้แก่สมาชิก ส่วนที่ใช้ทอเป็นของสมาชิก สำหรับเส้นสำเร็จรูปมีสมาชิกบางคนทำหน้าที่ตัดเย็บ โดยฝ่ายผลิตจัดเตรียมผ้าทอให้ ส่วนวัสดุ อุปกรณ์ เช่น ด้าย กระดุม จักรเย็บผ้าสมาชิกผู้รับจ้างจัดหาเอง



แผนภาพที่ 4.1 การบริหารการผลิตของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของกลุ่มไม่ได้มีการวางแผนไว้ชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษรแต่เป็นการวางแผนไว้คร่าวๆ กลุ่มอาศัยประสบการณ์เป็นตัวกำหนดการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ว่าในแต่ละช่วงควรมีการผลิตในปริมาณมากน้อยเพียงใด กลุ่มทำการผลิตมากในช่วงที่มีเทศกาล เช่น ช่วงสงกรานต์ หรือเมื่อกลุ่มมีโอกาสได้ไป

ร่วมงานที่ส่วนราชการจัดขึ้น หรือมีคำสั่งซื้อกลุ่มจะมีการผลิตเพิ่มขึ้นมากกว่าปกติ โดยทั่วไปผลิตมากในช่วงเดือน กุมภาพันธ์- เมษายน และผลิตน้อยในช่วงเดือนมิถุนายน-กันยายน เนื่องจากเป็นช่วงที่ลำไยให้ผลผลิต สมาชิกกลุ่มจึงหยุดเพื่อเก็บลำไยในสวนของตนเองออกจำหน่าย ส่วนสมาชิกที่ไม่มีสวนลำไยจะหยุดทอผ้าเพื่อรับจ้างเก็บลำไยเพราะมีรายได้มากกว่าการทอผ้า แผนการผลิตของกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นไปตามที่คาดไว้ ไม่มีข้อผิดพลาดจนเกิดการเสียหายแก่กลุ่มแต่อย่างใด

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวมีกำลังการผลิตจำนวน 110 คน สมาชิกทุกคนสามารถทอผ้าได้ แต่สมาชิกทุกคนไม่ได้ทำการผลิตให้แก่กลุ่มทั้งหมดเนื่องจากการตลาดยังไม่กว้างมากนัก ดังนั้นสมาชิกบางคนจึงรับงานจากผู้ว่าจ้างรายอื่น ในการผลิตผ้าทอผู้ผลิตแต่ละคนมีความสามารถที่ใกล้เคียงกัน แต่การผลิตจะช้าหรือเร็วขึ้นอยู่กับชนิดของผลิตภัณฑ์ โดยทั่วไปแล้วการทอผ้าถุงหรือ ผ้าตัดเสื้อ 1 เครือ (21 ชิ้น) ใช้เวลา 5 วัน ทอผ้าปูโต๊ะ ผ้า màn หน้าต่าง ความยาว 5-6 เมตร ใช้เวลา 1 วัน

นอกจากกำลังการผลิตดังกล่าวมาแล้ว กลุ่มมีกำลังในการเข็นฝ้ายและกวักฝ้าย ซึ่งเป็นขั้นตอนก่อนนำฝ้ายที่ซื้อจากท้องตลาดไปทอ โดยมีแรงงานเข็นฝ้ายจำนวน 2 คน สามารถเข็นฝ้ายได้ 3 เครือ/คน/วัน แรงงานในการกวักฝ้าย 5 คน สามารถกวักฝ้ายได้ 1 เครือ/คน/วัน และมีช่างตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป 5 คน สามารถตัดเย็บเสื้อได้ 20 ตัว/คน/วัน ในปี พ.ศ. 2545 และปี พ.ศ. 2546 กลุ่มสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทโดยประมาณ ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ปริมาณจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ปี2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณผลิต
ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ชิ้น	1200
ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ชิ้น	600
ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร	ชิ้น	400
ตุ่ง	ชิ้น	250
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	ตัว	250
ผ้า màn 1.30 x40 นิ้ว	ชิ้น	400
พรมเช็ดเท้า 50x50	ชิ้น	150

ที่มา: การสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยวมีดังนี้

1. ฝ้ายเบอร์ 40/2 สมาชิกกลุ่มเรียกว่า ฝ้ายเกี้ยว ฝ้ายสีขาวราคาลูกละ 800 บาท (1ลูกมี 24 หัว/กำ) ฝ้ายสีอื่นๆ ราคาลูกละ 480 บาท (1ลูกมี 12 หัว/กำ) ฝ้ายชนิดนี้ใช้เป็นฝ้ายเส้นยืนในการผลิตผ้าตัดเสื้อ ผ้าถุง กลุ่มจะซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่

2. ฝ้ายเบอร์ 10/1 สมาชิกกลุ่มเรียกว่า “ฝ้ายละหัน” ฝ้ายสีขาวราคาลูกละ 380 บาท (1ลูก มี 12 หัว/กำ) ฝ้ายสีอื่นๆ ราคาลูกละ 280 บาท (1ลูกมี 6 หัว/กำ) ฝ้ายชนิดนี้ใช้เป็นฝ้ายเส้นพุ่งในการผลิตผ้าตัดเสื้อ ผ้าถุง กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่

3. ไหมประดิษฐ์ ราคาลูกละ 900 บาท (1ลูกมี 24 หัว/กำ) ใช้ในทอผ้าตัดเสื้อ และผ้าถุง กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส จังหวัดเชียงใหม่

วัตถุดิบส่วนใหญ่กลุ่มสั่งซื้อทางโทรศัพท์จากร้านเป็นประจำเดือนละ 1-2 ครั้งๆ ละประมาณ 30,000 บาท ทางร้านนำวัตถุดิบจัดส่งให้แก่กลุ่มโดยไม่คิดค่าขนส่ง กลุ่มซื้อวัตถุดิบด้วยเงินสด

วัตถุดิบรอง

วัตถุดิบรอง ได้แก่ สีย้อม ใช้ย้อมเส้นฝ้ายให้เป็นสีต่างๆ ตามต้องการ ด้าย กระดุม ตะขอ เป็นส่วนประกอบในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปบ้างเล็กน้อย ซึ่งสมาชิกกลุ่มที่รับจ้างย้อมผ้า และตัดเย็บเป็นผู้จัดหา วัตถุดิบรองกลุ่มและสมาชิกหาซื้อตามร้านค้าในตัวจังหวัดลำพูน โดยซื้อเมื่อมีความจำเป็นที่ต้องใช้

ตารางที่ 4.3 วัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง

รายการ	แหล่งซื้อ	จำนวนครั้ง (ความถี่)	ปริมาณที่ซื้อ (หน่วย)/ครั้ง	ราคา (บาท)/ หน่วย	วิธีการซื้อ	วิธีการ ขนส่ง
ฝ้ายเบอร์ 40/1 สีขาว	จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	10 หัว	800	สด	ตนเอง
ฝ้ายเบอร์ 40/1 (สีอื่นๆ)	จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	10 หัว	480	สด	ตนเอง
ฝ้ายเบอร์ 10/1 สีขาว	จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	10 หัว	380	สด	ตนเอง
ฝ้ายเบอร์ 10/1 (สีอื่นๆ)	จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	10 หัว	280	สด	ตนเอง
ไหมประดิษฐ์	จ. เชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	10 หัว	860	สด	ตนเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

วัสดุอุปกรณ์ในการทอผ้า

กลุ่มใช้ที่ทอผ้าเป็นอุปกรณ์หลักในการทอผ้า มีทั้งกี่กระดูก และกี่เมือง ซึ่งเป็นที่ที่ใช้ทอในสมัยโบราณ นอกจากนั้นยังมีอุปกรณ์ปลีกย่อยต่างๆ ที่เป็นส่วนประกอบของกี่ และเป็นอุปกรณ์ประกอบการทอ รวมถึงอุปกรณ์ในการเตรียมฝ้าย เช่น เขافیผั ผั้นหวีหรือที่กลุ่มเรียกว่า ผัม ขอบผั้นหวี

1. กี่กระดูก มีที่ส่วนตัวทั้งหมดประมาณ 110 หลัง มีที่ที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน 1 หลัง ราคาหลังละ 10,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

2. กี่เมือง มีทั้งหมด 20 หลัง ราคาหลังละ 4,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี โดยมากเป็นของส่วนตัวที่ตกทอดมาจากบรรพบุรุษ

3. อุปกรณ์เข็นฝ้าย (เผอขอ) จำนวน 1 หลัง ราคา 1,500 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

วัสดุอุปกรณ์ในการตัดเย็บ (ของสมาชิก)

- จักรเย็บผ้า 5 หลัง
- มอเตอร์ 5 ตัว
- จักรโพง 2 ตัว

อุปกรณ์การตลาด

- บันไดลิง จำนวน 1 อัน ราคา 1,200 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี
- ถังเก็บของ จำนวน 1 ใบ ราคา 2,700 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี
- หุ่นโชว์ครึ่งตัว จำนวน 1 ตัว ราคา 1,200 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี
- ชั้นวางของ จำนวน 2 ชั้น ราคาชั้นละ 2,800 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี
- ตู้เก็บ/โชว์ผลิตภัณฑ์ 2 หลัง ราคาหลังละ 5,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี

4.3.3 บรรณจุภัณฑ์

บรรณจุภัณฑ์ที่กลุ่มใช้บรรจุวัตถุดิบ ได้แก่ ถุงพลาสติกใสขนาดต่างๆ ซึ่งทางร้านจำหน่ายวัตถุดิบเป็นผู้จัดหาและทำการบรรจุให้แก่กลุ่มในการส่งวัตถุดิบให้แก่ผู้ผลิตฝ้ายผลิตใช้ถุงพลาสติกเป็นบรรณจุภัณฑ์เช่นเดียวกัน ส่วนบรรณจุภัณฑ์ที่ใช้ใส่ผลิตภัณฑ์จำหน่าย กลุ่มไม่ได้มีการจัดทำบรรณจุภัณฑ์เป็นการเฉพาะ แต่ใช้ถุงพลาสติกที่มีวางขายทั่วไปในท้องตลาดราคาห่อละ 10 บาท บรรจุ 50 ใบ กลุ่มไม่มีฉลากสินค้าติดผลิตภัณฑ์แต่อย่างใด แต่ใช้นามบัตรของฝ่ายตลาดแจกให้แก่ลูกค้า

4.3.4 โรงเรือน

กลุ่มใช้โรงเรือนของบ้านฝ้ายผลิตซึ่งแต่เดิมสร้างเพื่อเป็นร้านขายของเป็นสถานที่เก็บศูนย์กลางในการดำเนินงานของกลุ่ม และเป็นสถานที่ประชุม เก็บวัตถุดิบ รวบรวมผลิตภัณฑ์เพื่อรอการส่งจำหน่าย ราคา 20,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี กลุ่มไม่ต้องเสียค่าเช่าให้แก่เจ้าของ

ตารางที่ 4.4 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	จำนวน	ราคา(บาท) /หน่วย	มูลค่ารวม (บาท)	แหล่งที่ได้มา	ปีที่ได้มา	อายุการใช้ งาน
ก๊อกระตุก	1	10,000	10,000	อบต. บ้านเรื่อน	2544	20
อุปกรณ์ขึ้นฝ้าย (เผอขอ)	1	1,500	1,500	นอกหมู่บ้าน	2545	20
บันไดลิง	1	1,200	1,200	ร้านค้า	2543	20
ถังเก็บของ	1	2,700	2,700	ร้านค้า	2543	20
หุ่นโซว์	1	1,200	1,200	ร้านค้า	2540	20
ชั้นวางของ	2	2,800	5,600	ร้านค้า	2544	20
ตู้โซว์	2	5,000	10,000	ร้านค้า	2544	20
โรงเรือน	1	20,000	20,000	ร้านค้า	2544	20

ที่มา: จากการสำรวจ

4.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

กลุ่มแต่งตั้งคณะกรรมการฝ่ายตรวจสอบขึ้น ทำหน้าที่ตรวจสอบวัตถุดิบปัจจัยการผลิต และผลิตภัณฑ์บุคคลดังกล่าวร่วมกับฝ่ายผลิตเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยใช้การดูด้วยสายตา การนับจำนวนให้ครบถ้วน ปัญหาที่พบจากการตรวจสอบมีเป็นบางครั้ง เช่น ฝ้ายที่ส่งมาจากร้านค้ามีสีไม่ตรงกับการสั่งซื้อ กลุ่มจะแจ้งให้ร้านค้าทราบ เพื่อให้ทางร้านนำฝ้ายใหม่มาเปลี่ยนให้แก่กลุ่มหรือการตรวจสอบผลผลิตจากผู้ผลิตบางรายมีปัญหาความไม่เรียบร้อย เช่น การต่อฝ้ายไม่ดีทำให้เกิดปมบนผ้าทอ น้ำหนักมือในการทอไม่สม่ำเสมอทำให้ผ้าทอผืนเดียวกันมีความหนา- บางไม่เท่ากัน ผู้ตรวจสอบจะแจ้งให้ผู้ผลิตทราบและดักเตือน บางครั้ง หากมีข้อผิดพลาดมากจะหักลดค่าแรงของผู้ผลิต ส่วนผ้าที่มีตำหนิกลุ่มนำไปจำหน่ายในราคาต่ำกว่าปกติ

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต ของกลุ่มเก็บไว้ในโรงเรือนในบ้านของฝ่ายผลิต โดยบรรจุไว้ในถุงพลาสติกวางซ้อนกันไว้บนพื้น และชั้นวางของ การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตดังที่กล่าวมา กลุ่มไม่พบว่ามีปัญหาเกิดขึ้นแต่อย่างใด เนื่องจากระยะเวลาที่จัดเก็บเป็นช่วงเวลาดสั้น กลุ่มไม่ได้ทำการกักตุนวัตถุดิบไว้เป็นจำนวนมาก ส่วนผลิตภัณฑ์ที่รอการส่งออกจำหน่าย กลุ่มเก็บไว้ในตู้กระจกสำหรับเก็บผลิตภัณฑ์ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

4.5 แรงงานและการจ้างงาน

4.5.1 การใช้แรงงานในการผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขยวมีสมาชิก จำนวน 110 คน เป็นหญิงทั้งหมด สมาชิกทุกคนสามารถทอผ้าได้ แต่สมาชิกทุกคนไม่ได้ทอผ้าให้แก่กลุ่ม กลุ่มหมุนเวียนจ้างสมาชิกตามจำนวนสินค้าที่กลุ่มจำหน่ายได้หรือตามจำนวนคำสั่งซื้อ สมาชิกที่ไม่ได้ทอผ้าให้แก่กลุ่มจะรับงานจ้างทอผ้าจากเจ้าของกิจการรายอื่นทั้งในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน ทำให้ในบางครั้งที่กลุ่มมีงานผลิตสินค้าเร่งด่วน สมาชิกกลุ่มไม่สามารถทอให้

ได้ตามกำหนดเนื่องจากงานเดิมที่ทำอยู่ไม่แล้วเสร็จ กลุ่มจึงมีการว่าจ้างคนนอกกลุ่มหรือคนนอกหมู่บ้านร่วมด้วยในบางครั้ง แรงงานของกลุ่มเป็นการทำงานเป็นครั้ง ไม่ได้มีเงินเดือนประจำ รายได้มาจากจำนวนของชิ้นงาน ลักษณะของการทำงานเป็นการรับงานไปทำที่บ้านผู้รับจ้างจะกำหนดเวลาในการทำงานของตนเอง กลุ่มเพียงกำหนดเวลาของชิ้นงานว่าต้องการให้แล้วเสร็จภายในกี่วัน โดยทั่วไปสมาชิกกลุ่มที่รับจ้างทอผ้าเริ่มทำงานตั้งแต่เวลา 09.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่เสร็จสิ้นภารกิจในครอบครัว และเลิกทอเวลาประมาณ 17.00 น. เพื่อทำอาหารให้แก่คนในครอบครัว การทำงานไม่มีวันหยุดที่ตายตัว ผู้ทอจะหยุดเมื่อมีภารกิจที่สำคัญ เช่น เมื่อมีงานศพในหมู่บ้าน งานปอยหลวง เป็นต้น

4.5.2 การจ้างงาน

อัตราค่าจ้างที่กลุ่มให้แก่สมาชิก ผู้ผลิตคิดเป็นรายชิ้น แยกตามลักษณะของงาน ดังนี้

ตารางที่ 4.3 แรงงานและการจ้างแรงงานของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

ลักษณะงาน/หน้าที่	แรงงานที่ใช้	ลักษณะการจ้างงาน	อัตราค่าจ้าง	เวลาในการทำงาน
ทอผ้าถุง/ผ้าตัดเสื้อ	40	รายชิ้น	1เครือ (21ชิ้น) 380 บาท	5วัน
ผ้าปูโต๊ะ/ผ้าปูม่าน	25	รายชิ้น	5เมตร/75บาท	1 วัน
ตัดเย็บเสื้อ	5	รายชิ้น	1ตัว/20-50บาท	20ตัว/วัน

ที่มา: จากการสำรวจ

4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์กลุ่มคำนวณต่อหนึ่งชิ้น (ตัวอย่างดังภาคผนวก ค.) มีต้นทุนและผลตอบแทน ของแต่ละผลิตภัณฑ์รวม 7 ผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ผ้าถุง 40 นิ้วX 1.75 เมตร ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 58.73 รองลงมา ได้แก่ วัสดุดิบหลัก และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 36.15 และ 0.22 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	94.88	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	94.88	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	95.10	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	100	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	5.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.90	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	5.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.90	
ราคาขาย (ปลีก)	150	บาท/ชิ้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	55.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	55.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	54.90	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	36.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	36.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.60	
ผ้าตัดสี่เหลี่ยม 40 นิ้ว X 1.75 เมตร ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึง		

ร้อยละ 58.73 รองลงมา ได้แก่ วัตถุดิบหลัก และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 36.15 และ 0.22 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	94.88	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	94.88	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	95.10	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	100	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	5.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.90	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	5.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	5.12	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	4.90	
ราคาขาย (ปลีก)	150	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	55.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	55.12	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	54.90	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	36.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	36.75	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.60	

ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ

30.28 รองลงมา ได้แก่ วัตถุดิบหลัก และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 18.11 และ 0.22 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	48.39	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	48.39	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	48.61	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	120	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	71.61	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	71.61	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	71.39	บาท/ชิ้น

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	59.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	59.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	59.49	
ราคาขาย (ปลีก)	150	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	101.61	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	101.61	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	101.39	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	67.74	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	67.74	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	67.59	
สูง ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 81.72 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 17.51 และ 0.72 ตามลำดับ		
ต้นทุนการผลิตผันแปร	28.34	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	28.34	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	28.56	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	45	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	16.67	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	16.67	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	16.45	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	37.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	37.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.54	
ราคาขาย (ปลีก)	50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	21.67	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	21.67	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	21.45	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	14.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	14.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	14.30	
เสื้อผ้าสำเร็จรูป ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 53.80 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน คิดเป็นร้อยละ 46.20		
ต้นทุนการผลิตผันแปร	151.51	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	151.51	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	151.51	บาท/ชิ้น

ราคาขาย (ส่ง)	180	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	28.49	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	28.49	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	28.49	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	63.30	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	63.30	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	63.30	
ราคาขาย (ปลีก)	200	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	48.49	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	48.49	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	48.49	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	32.32	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	32.32	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	32.32	

ผ้าผืน 1.30 X 40 นิ้ว ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ

82.79 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน คิดเป็นร้อยละ 17.21

ต้นทุนการผลิตผันแปร	87.15	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	87.15	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	87.15	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	200	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	112.85	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	112.85	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	112.85	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	56.43	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	56.43	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	56.43	
ราคาขาย (ปลีก)	250	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	162.85	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	162.85	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	162.85	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	65.14	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	65.14	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	65.14	

พรมเช็ดเท้า ต้นทุนจากการวิเคราะห์ส่วนใหญ่ เป็นวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 75.39 รองลงมา ได้แก่ แรงงาน และต้นทุนคงที่ คิดเป็นร้อยละ 24.15 และ 0.46 ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตผันแปร	41.21	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	41.21	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	41.40	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (ส่ง)	45	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	3.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	3.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	3.60	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	8.42	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	8.42	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	8.00	
ราคาขาย (ปลีก)	50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	8.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	8.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	8.60	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	17.58	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	17.58	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	17.20	

4.7 กรรมวิธีการผลิต

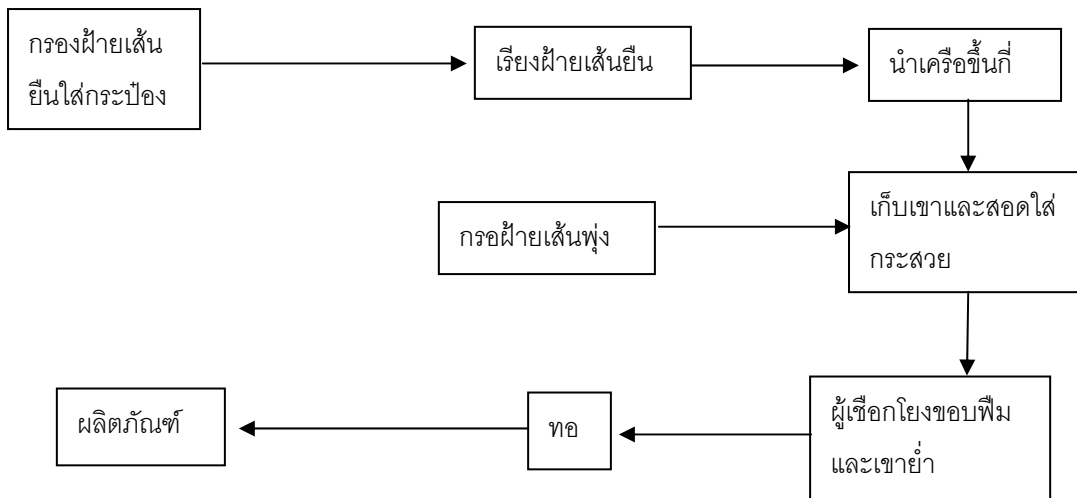
ขั้นตอนการเตรียมด้ายเส้นยืน

นำฝ้ายเส้นยืนที่เป็นใจซึ่งซื้อจากร้านค้า นำมาวางบนตั่งกึ่งกว้าง กรอฝ้ายพันกระป๋องขนาดใหญ่ที่เจาะรูเสียบบนจักรกรวกฝ้าย กรอฝ้ายใส่กระป๋องตามจำนวนฝ้ายเส้นยืนที่ใช้ จากนั้นนำมาเรียงบนที่เรียงด้ายเส้นยืน หรือที่กลุ่มเรียกว่า "ผอขอ" ในขั้นตอนนี้เรียกว่า "เข็น" หรือ "ชิน" เมื่อได้ขนาดกว้างยาวตามที่ต้องการซึ่งเรียกว่า "เครือ" นำเครือขึ้นก็ ปลายเครือด้านหนึ่งจะผูกไว้ด้านบนตรงกับผู้ทอ อีกด้านสอดผ่านเขาฟืมและพันหัวในการสอดส่วนใหญ่สมาชิกจะต่อจากฟืมเก่า โดยผูกฝ้ายกับฝ้ายที่สอดผ่านเขาฟืมเมื่อครบตามจำนวนจะดึงผ่านเขาฟืมและฟืม

ขั้นตอนการเตรียมฝ้ายเส้นพุ่ง

นำฝ้ายเส้นพุ่งที่เป็นใจมาคล้องรอบกึ่งกว้าง นำมาวางบนตั่งกึ่งกว้าง กรอฝ้ายเข้าหลอดกระสวยที่เสียบกับเฟียน กรอตามจำนวนเส้นพุ่งที่ใช้ในการทอผ้า 1 ผืนซึ่งจะใช้ประมาณ 100 หลอด

ขั้นตอนการทอเมื่อนำเครือขึ้นก็แล้ว จะผูกเขาฟืมผ่านลูกล้อ โยงกับไม้ย่ำ บรรจุหลอดกระสวยที่กรอฝ้ายเส้นพุ่งเข้ากระสวยแล้ว (แผนภาพที่ 4.2)



แผนภาพที่ 4.2 กรรมวิธีการผลิตผ้าทอของกลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว

4.8 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยขึ้นในการทอผ้าปูโต๊ะลายปม โดยกลุ่มได้รับเครื่องสร้างปมฝ้ายด้วยไฟฟ้า จากการสนับสนุนของรัฐบาล เครื่องมือนี้นำมาใช้แทนการสร้างปมด้วยมือ ซึ่งทำให้การทอผ้าปูโต๊ะลายปมทำได้เร็วขึ้น แต่เครื่องมื่อดังกล่าวมีเพียง 1 เครื่องเท่านั้น นอกจากนั้น กลุ่มมีการพัฒนาในเรื่องเทคนิคในการย้อมสีที่ปลอดภัยยิ่งขึ้น มีการจัดทำบ่อบำบัดน้ำเสียจากการย้อมผ้า ได้รับการสนับสนุนจากภายนอกเช่นเดียวกัน ความรู้หรือการเปลี่ยนแปลงการใช้เทคโนโลยีการผลิตต่างๆ ของกลุ่มส่วนใหญ่มาจากการให้คำแนะนำและการสนับสนุนงบประมาณจากส่วนราชการ

กลุ่มต้องการความรู้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการผลิตในบางขั้นตอน เช่น ขั้นตอนการเข็นฝ้าย การกวักฝ้าย มีปัญหาฝ้ายขาด ฝ้ายไม่สม่ำเสมอ ขั้นตอนการทอมีปัญหาฝ้ายขาด เมื่อนำมาต่อเกิดปม ทอได้ไม่สม่ำเสมอ ทำให้ผ้าทอที่ได้ไม่เรียบ และมีตำหนิ

4.9 สภาพของสถานที่ผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว ไม่มีสถานที่ทอผ้ารวมกันแต่มีแยกการผลิตไปยังบ้านเรือนของสมาชิก ดังนั้นสภาพของสถานที่ผลิตจึงมีความแตกต่างกันอยู่กับสภาพของบ้าน ผู้ผลิตบางรายสร้างโรงเรือนสำหรับทอผ้าเป็นการเฉพาะแยกจากตัวบ้าน บางรายใช้ใต้ถุนบ้านเป็นสถานที่ผลิต ซึ่งสถานที่ผลิตไม่มีผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์มากนัก หากไม่มีการเปรอะเปื้อน แต่มีผลต่อสุขภาพของผู้ผลิตหากเป็นที่แออัด ไม่มีการระบายอากาศที่ดีพอ เนื่องจากในการทอผ้ามีฝุ่นผงที่เกิดจากเศษฝ้าย ผู้ผลิตบางรายมีการป้องกันอันตรายจากสาเหตุดังกล่าวโดยใช้ผ้าคาดปิดจมูก แต่ส่วนใหญ่แล้วไม่ได้มีการป้องกัน แต่อย่างไรก็ตามผู้ผลิตเหล่านั้นให้เหตุผลว่ารู้สึกอึดอัดทำงานไม่สะดวก

4.10 การจัดการของเสียที่เกิดจากการผลิต

ในการทอผ้าของกลุ่ม ของเสียจากการทอมีไม่มากนัก อาจมีเศษฝ้ายบ้างเล็กน้อย สมาชิกกลุ่มจัดการกำจัดโดยเก็บใส่ถุงพลาสติกนำไปทิ้งหรือเผาเช่นขยะทั่วไปในครัวเรือน ส่วนการจัดการของเสียจากการย้อมผ้าในอดีตไม่มีการจัดการในเรื่องนี้ น้ำที่เป็นของเสียถูกปล่อยลงไปในพื้นดิน แต่ปัจจุบันโครงการฝ้ายแถมใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้ให้ความรู้แก่ผู้ย้อม ถึงการป้องกันและบำบัดน้ำเสีย และได้สร้างบ่อบำบัดน้ำเสียให้แก่กลุ่ม

4.11 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กลุ่มไม่มีการควบคุมคุณภาพในระหว่างการผลิต แต่มีการตรวจสอบคุณภาพหลังจากสมาชิกผลิตเรียบร้อยแล้วและนำผลิตภัณฑ์ส่งมอบให้ฝ่ายผลิต ฝ่ายผลิตทำหน้าที่เป็นผู้ควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ หากพบข้อผิดพลาดฝ่ายผลิตจะตักเตือนผู้ผลิต หรือหักค่าแรงในกรณีที่ผลิตภัณฑ์เสียหายมาก

ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มพบมีไม่มากนักเนื่องจากสมาชิกผู้ผลิตมีความชำนาญในด้านการทอผ้าอยู่เดิมแล้ว และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่เปลี่ยนรูปแบบไปจากเดิมที่เคยผลิต แต่ในการทอผ้าอาจขาดหากต่อเส้นฝ้ายไม่ดีผ้าอาจเกิดตำหนิบนผ้าทอ หรือความหนาบางของผ้าไม่เท่ากัน เนื่องจากน้ำหนักมือของผู้ทอไม่สม่ำเสมอ บางครั้งกลุ่มพบปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากการบอกกล่าวของลูกค้าภายหลังการจำหน่าย ได้แก่ ปัญหาผ้าสีตก ซึ่งมีสาเหตุมาจากฝ้ายที่ทางร้านจำหน่ายส่งให้กลุ่มไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มแก้ปัญหาโดยการนำสินค้าที่เหลือไปจำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าเดิม และแจ้งให้ร้านขายวัสดุทอผ้าซึ่งทางร้านจะนำฝ้ายใหม่มาเปลี่ยนหรือลดราคาฝ้ายในส่วนที่ใช้ไปแล้วให้แก่กลุ่ม

4.12 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

4.12.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. ปัญหาในส่วนของแรงงานในการผลิตในช่วงเทศกาลต่างๆ ซึ่งผ้าทอจำหน่ายได้ดี มีเจ้าของกิจการทั้งในและนอกหมู่บ้านจ้างสมาชิกของกลุ่มทอผ้า โดยให้ค่าแรงที่สูงกว่า ทำให้สมาชิกกลุ่มหยุดทอผ้าให้กลุ่ม หรือบางครั้งสมาชิกกลุ่มหยุดทอผ้าเพื่อร่วมงานบุญ งานศพ และในช่วงฤดูกาลเก็บลำไย สมาชิกกลุ่มหยุดทอผ้าเพื่อเก็บลำไยทั้งของตนเอง และรับจ้างเก็บเนื่องจากมีค่าแรงงานที่มากกว่าการรับจ้างทอผ้า กลุ่มแก้ปัญหาด้วยการจ้างคนนอกหมู่บ้านทอให้

2. รูปแบบผ้าทอของกลุ่มยังคงเป็นแบบดั้งเดิมทั้งลวดลาย สีสน คุณภาพของเนื้อผ้า ไม่มีการปรับปรุงแข่งขันกับกลุ่มอื่น ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่โดดเด่นน่าสนใจ

4.12.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม

ฝ้ายที่กลุ่มบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยวใช้ในการทอผ้าเป็นฝ้ายที่ย้อมจากสีวิทยาศาสตร์ ทั้งที่ซื้อจากร้านค้าและที่กลุ่มทำการย้อมสีเอง เมื่อฝ้ายที่มีจำหน่ายในร้านค้าไม่มีสีตามความต้องการของกลุ่ม การย้อมสีมีสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อตัวผู้ย้อมและสภาพแวดล้อม ถึงแม้กลุ่มทำการป้องกันแล้วก็ตาม กรอบกับกระแสนิยมผ้าทอสีธรรมชาติในปัจจุบัน ทำให้กลุ่มมีความต้องการเรียนรู้การย้อมโดยสีธรรมชาติ กลุ่มเคยได้รับการ

สนับสนุนงบประมาณในการอบรมและทัศนศึกษาดูงานในเรื่องการย้อมสีธรรมชาติ จากโครงการฝ้ายแกมไหม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มาบ้างแล้วแต่ยังไม่สามารถทำได้ นอกจากนั้นกลุ่มต้องการความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผ้าทอของกลุ่มมีความแปลกใหม่เป็นที่สนใจของตลาด ปัจจุบันกลุ่มผลิตในรูปแบบเดิม หรือเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่เห็นว่าจำหน่ายได้ดี ความต้องการด้านนี้กลุ่มยังไม่ได้ประสานขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

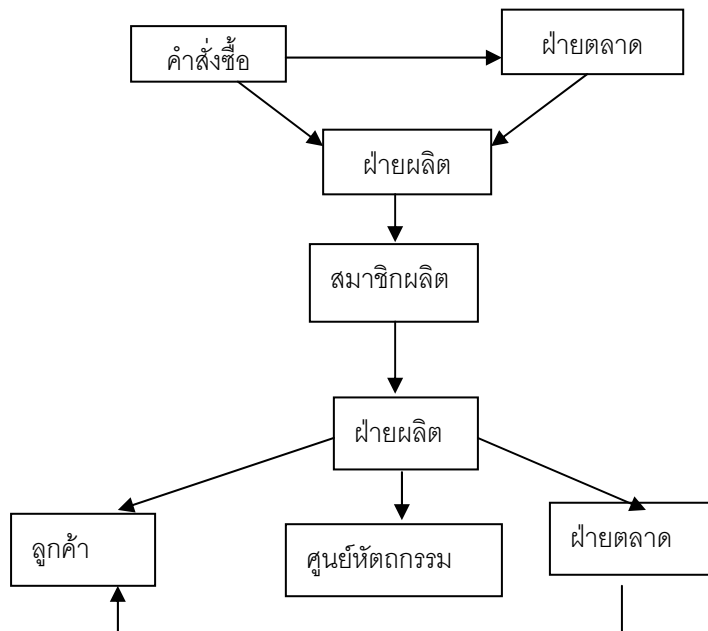
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวไม่มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม แต่ได้แต่งตั้งฝ่ายตลาดจำนวน 3 คน ทำหน้าที่หาตลาดและนำสินค้าออกไปจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ ทั้งภายในและต่างจังหวัด โดยฝ่ายตลาดจะรับสินค้าของกลุ่มไปในราคาขายส่งและนำไปจำหน่ายในราคาที่ตัวเอง กลุ่มให้เครดิตฝ่ายตลาดในการซื้อสินค้าเป็นเวลา 1 เดือน เมื่อมีสินค้าเหลือฝ่ายตลาดสามารถนำมาคืนกลุ่มได้ ฝ่ายตลาดเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าใช้จ่ายอื่นที่เกิดขึ้นในการนำสินค้าไปจำหน่ายทั้งหมด การนำสินค้าของกลุ่มไปจำหน่ายนี้มีฝ่ายตลาดคนหนึ่งที่ประกอบกิจการส่วนตัว และนำสินค้าของตนเองไปขายควบคู่กับสินค้าของกลุ่มด้วย และเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าหากเป็นผ้าชิ้นฝ่ายตลาดคนดังกล่าวให้กลุ่มเป็นผู้จ้างผลิต แต่หากเป็นสินค้าอื่น เช่น ผ้าคลุมเตียง ม่านหน้าต่าง ฝ่ายตลาดเป็นผู้จ้างผลิตสินค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยแบ่งให้กลุ่มทำเพียงบางส่วน แต่หากมีลูกค้าเข้าไปสั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มโดยตรงในหมู่บ้าน ฝ่ายผลิตจะทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อ โดยกลุ่มเป็นผู้จ้างผลิตทั้งหมด ลูกค้าใหม่ต้องวางเงินมัดจำร้อยละ 20 ของราคาสินค้า แต่ลูกค้าเก่า กลุ่มไม่เรียกเงินมัดจำเพราะมีความไว้วางใจ นอกจากการจำหน่ายสินค้าผ่านฝ่ายตลาดและคำสั่งซื้อดังกล่าวมาแล้ว กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวได้สมัครเป็นสมาชิกเครือข่ายผ้าฝ้ายทอมืออำเภอป่าซาง และได้นำสินค้าของกลุ่มไปฝากขายในศูนย์หัตถกรรมบ้านดอนหลวง ตำบลแม่แรง ซึ่งเป็นศูนย์รวมสินค้าหัตถกรรมผ้าทอของอำเภอป่าซาง โดยกลุ่มตั้งราคาขายส่งให้แก่ทางศูนย์ และทางศูนย์จะบวกกำไรอีกร้อยละ 10% เป็นค่าจัดการของศูนย์ฯ

การบริหารด้านการตลาดของกลุ่มมอบให้เป็นหน้าที่ของฝ่ายตลาดในการออกไปหาตลาดจำหน่ายสินค้า เช่น การไปจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ทั้งที่เอกชนและทางราชการจัดขึ้น เมื่อฝ่ายตลาดหาตลาดได้จะประสานฝ่ายผลิต เพื่อสั่งผลิตสินค้าที่ต้องการนำไปจำหน่าย นอกจากนั้นกลุ่มยังได้รับการประสานงานจากเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆ เช่น เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน เจ้าหน้าที่เกษตร เจ้าหน้าที่องค์การบริหารส่วนตำบล นำสินค้าไปจำหน่ายในงานที่จัดขึ้นตามโอกาสต่างๆ โดยกลุ่มไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในด้านสถานที่ซึ่ง เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ในการประสานงานเจ้าหน้าที่จะประสานกับประธานหรือฝ่ายผลิตโดยตรง

5.1.2 การวางแผนการตลาด

กลุ่มไม่ได้มีการวางแผนการตลาดที่แน่นอน ขึ้นอยู่กับฝ่ายตลาดว่าหาสถานที่ออกจำหน่ายได้มากหรือน้อย และไปจำหน่ายในแต่ละที่เป็นระยะเวลาานเท่าใด หรือขึ้นอยู่กับที่ได้รับการประสานจากเจ้าหน้าที่ให้นำสินค้าไปจำหน่ายในงานที่ทางราชการจัดขึ้น แต่กลุ่มสามารถกำหนดได้อย่างคร่าวๆ เนื่องจากทราบว่ามีการจัดงานเทศกาลใดบ้างที่สามารถนำสินค้าไปร่วมจำหน่ายได้ในรอบปี

ยอดขายของกลุ่มในแต่ละช่วงมีความแตกต่างกัน โดยยอดขายในช่วงก่อนเทศกาลสำคัญ เช่น สงกรานต์ และลอยกระทงสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด แต่ในช่วงปกติยอดขายจะคงที่



แผนภาพที่ 5.1 การบริหารและวางแผนการตลาดของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

กลุ่มเริ่มต้นการผลิตมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2535 เดิมผลิตผ้าฝ้ายทอมือในลักษณะผ้าถุงและผ้าตัดเสื้อมาตลอดมีการพัฒนาลวดลายและสีสันทันอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2545 กลุ่มเริ่มมีการแปรรูปผ้าทอของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้าม่าน ผ้าคลุมเตียง ตามที่เห็นกลุ่มในตำบลแม่แรง อำเภอป่าซางผลิตเนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นที่นิยมและจำหน่ายได้ดีในท้องตลาด สามารถจำหน่ายได้ในราคาสูงกว่าผ้าชิ้น

ในปี พ.ศ.2546 เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำจากผ้าฝ้ายได้รับความนิยมกลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอของกลุ่มขึ้นใหม่ โดยแปรรูปเป็นเสื้อ ผ้าถุงสำเร็จรูป และในปีเดียวกันนี้กลุ่มได้ส่งผลิตภัณฑ์ผ้าชิ้น ร่วมการคัดสรรสุดยอดสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย และได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้า 4 ดาว ระดับจังหวัด

การผลิตสินค้าของกลุ่มบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ในช่วงขณะที่ดำเนินการวิจัยมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม กลุ่มลดการผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เน้นทำการผลิตผ้าชิ้น และเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นหลัก เนื่องจากฝ้ายตลาดหันมาเป็นเจ้าของกิจการผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าทอขายเอง ยอดขายและคำสั่งซื้อสินค้าดังกล่าวของกลุ่มจึงเหลือน้อย

ส่วนการพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์นั้น กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวเคยได้รับกล่องบรรจุผลิตภัณฑ์ที่เครือข่ายผ้าฝ้ายทอมืออำเภอป่าซางจัดทำ โดยรับงบประมาณสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน กลุ่มต้องซื้อกล่องในราคา 20 บาท/กล่อง เมื่อนำไปบรรจุสินค้าจำหน่าย กลุ่มเพิ่มราคาจำหน่าย ตามราคากล่องบรรจุ

ภณดังกล่าว ทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นไม่ได้รับการตอบรับจากลูกค้า กลุ่มจึงเลิกใช้บรรจุภัณฑ์นั้น (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

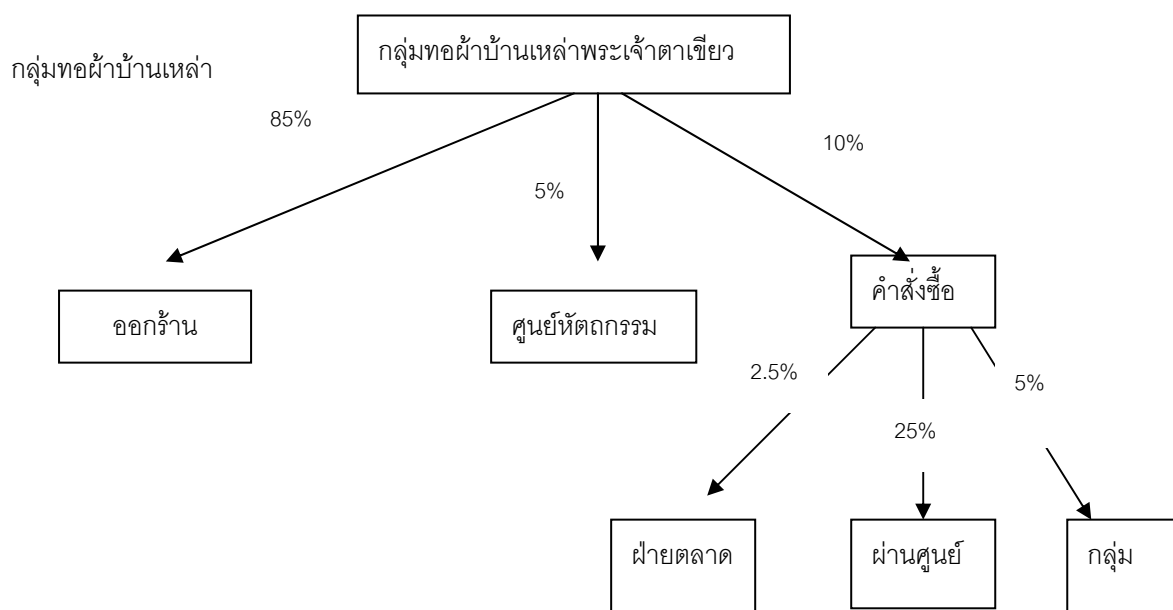
ผลิตภัณฑ์	ปี พ.ศ.			
	2535	2545	2546	2547
ผ้าตัดเสื้อ/ผ้าถุง	●			▶
ผ้าปูโต๊ะขนาด 1X1 เมตร		●		▶
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต		●		▶
ผ้าม่านหน้าต่างขนาด 1.30 x 1 เมตร		●		▶
ตุ่ง		●		▶
เสื้อสำเร็จรูป		●		▶
ผ้าถุงสำเร็จรูป		●		▶

หมายเหตุ: —▶ ช่วงเวลาที่มีการผลิต --▶ ช่วงเวลาที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มส่วนใหญ่จะผ่านฝ่ายตลาดรับสินค้าของกลุ่มไปจำหน่าย ตามสถานที่งานเทศกาลทั้งในและต่างจังหวัด ร้อยละ 85 กลุ่มฝากสินค้าวางขายในศูนย์หัตถกรรมบ้านดอนหลวง ซึ่งดำเนินงานโดยเครือข่ายผ้าฝ่ายทอมืออำเภอป่าซาง ร้อยละ 5 และมีการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าบ้างเพียงเล็กน้อย ร้อยละ 10 คำสั่งซื้อที่กลุ่มได้รับผ่าน 3 ทาง ได้แก่ ผ่านทางฝ่ายตลาด ผ่านศูนย์หัตถกรรมฯ และลูกค้าเดินทางมาที่กลุ่มเพื่อสั่งซื้อโดยตรง ลูกค้ากลุ่มเหล่านี้ส่วนใหญ่จะได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ที่สนับสนุนกลุ่มและจากการได้รับทราบจากการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กลุ่มผ่านสื่อต่างๆ



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว

5.4 ราคาและการตั้งราคา

ในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มไม่มีการปรับเปลี่ยนราคาในการจำหน่ายมากนัก การตั้งราคาสินค้าเพื่อจำหน่าย กลุ่มตั้งราคาขายส่งของโดยคิดกำไรร้อยละ 10-30 จากต้นทุนการผลิตที่กลุ่มคิดอย่างคร่าวๆ และเมื่อมีการซื้อปลีกกลุ่มจะเพิ่มราคาจากราคาขายส่งประมาณ 10-25 บาท แล้วแต่ผลิตภัณฑ์ ส่วนราคาสินค้าที่ฝ่ายตลาดนำสินค้าของกลุ่มออกจำหน่ายเป็นราคาที่ฝ่ายตลาดกำหนดเอง โดยกลุ่มส่งสินค้าให้ฝ่ายตลาดในราคาขายส่ง

ตารางที่ 5.2 ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขายปลีก (บาท)
ผ้าปูโต๊ะขนาด 1x1 เมตร	ผืน	120	150
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ผืน	650	800
ผ้า màn หน้าต่าง ขนาด 1.30 x 1 เมตร	ผืน	220	250
ตุ่ง	ผืน	45	50
เสื่อสำเร็จรูป	ตัว	180 - 250	200 - 280
ผ้าถุงสำเร็จรูป	ผืน	200	230

ที่มา: การสำรวจ

จากการคำนวณต้นทุนการผลิต และต้นทุนการตลาดของกลุ่มเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับราคาขายส่งพบว่าผลิตภัณฑ์ที่ให้ส่วนต่างมากที่สุด ได้แก่ ผ้าผืน 1.30 X 40 นิ้ว ขึ้นละ 112.22 บาท รองลงมา ได้แก่ ผ้าปูโต๊ะ 1X 1 เมตร และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ขึ้นละ 68.59 และ 27.86 บาท ตามลำดับ ในส่วนของการตั้งราคาขายส่งของกลุ่มคิดจากต้นทุนการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่ได้กำไรต่อราคาขายส่งมากที่สุด คือ ผ้าปูโต๊ะ 1 X 1 เมตร ร้อยละ 135.06 รองลงมา ได้แก่ ผ้าผืน 1.30 X 40 นิ้ว และ ตุ๊ก ร้อยละ 128.78 และ 55.38 ตามลำดับ (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 การตั้งราคา

รายการ	ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร	ตุ่ง	เสื้อผ้า สำเร็จรูป	ผ้าม่าน 1.30 x40 นิ้ว	พรมเช็ดเท้า 50x50
1. ต้นทุนการผลิต	95.10	95.10	50.78	28.56	151.51	87.15	41.40
2. ต้นทุนการตลาด	0.63	0.63	0.63	0.63	0.63	0.63	0.63
3. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	95.73	95.73	51.41	29.19	152.14	87.78	42.03
4. ราคาขายส่ง	100	100	120	45	180	200	45
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(3)	4.27	4.27	68.59	15.82	27.86	112.22	2.97
Mark on	4.49	4.49	135.06	55.38	18.38	128.78	7.17
6. ราคาขายปลีก	150	150	150	50	200	250	50
6. ส่วนต่างของราคาขายปลีกกับ ต้นทุนการผลิตและการตลาด (4)-(3)	54.27	54.27	98.59	20.82	47.86	162.22	7.97
Mark on	57.07	57.07	194.13	72.89	31.58	186.15	19.25

ที่มา: จากการคำนวณ

5.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มส่งเสริมการขายโดยการประชาสัมพันธ์ในการออกร้านจำหน่ายสินค้าต่างๆ จัดขึ้นโดยภาครัฐทำให้กลุ่มไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการออกร้าน กลุ่มได้รวมออกร้านในจังหวัดลำพูน ในงานเทศกาลประจำปีเช่นงานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ งานพระนางจามเทวี งานฤดูหนาวและกาชาด และงานเทศกาลลำไยสนับสนุนสินค้าไทยหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในต่างจังหวัดกลุ่มเดินทางไปร่วมออกร้านงานเทศกาลประจำปีของหลายจังหวัด และงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ณ อีแพคเมืองทองธานี เป็นต้น นอกจากนี้ได้มีการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐโดยสำนักงานพัฒนาชุมชนในการนำข้อมูลของกลุ่มโฆษณาผ่านทาง Internet www.thaitambon.com จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และนำตัวแทนกลุ่มร่วมรายการพูดคุยถึงการทำงานของกลุ่มทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย จังหวัดลำพูน (คลื่น FM 95 MH) สถานีวิทยุ อสมท.ลำพูน (คลื่น FM 96.5MH) กลุ่มยังใช้วิธีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า บริการส่งสินค้าแก่ลูกค้าในกรณีที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก และรับส่งสินค้าทางไปรษณีย์เก็บเงินปลายทางให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มมีวิธีการรักษาลูกค้าเก่าของกลุ่ม โดยเน้นในเรื่องคุณภาพที่ถูกต้องตามคำสั่งซื้อ ที่ลูกค้ากำหนด รวมถึงระยะเวลาที่แน่นอนในการผลิตและส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

5.5.2 วิธีหาลูกค้าใหม่

กลุ่มหาลูกค้าใหม่ด้วยการแจกนามบัตรของฝ่ายตลาดให้แก่ผู้แวะชมสินค้าในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ให้รายละเอียดที่ชัดเจนถึงคุณสมบัติเด่นของสินค้าที่กลุ่มผลิต การให้นามบัตรแก่ลูกค้าเป็นวิธีการที่ได้ผล เนื่องจากมีลูกค้าติดต่อซื้อสินค้าในภายหลังเป็นจำนวนมากพอสมควร

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มให้ข้อมูลถึงปัญหาในด้านการตลาด ดังนี้

1. กลุ่มมีคู่แข่งที่ผลิตสินค้าเช่นเดียวกันหลายราย ทั้งที่ดำเนินการในรูปของกลุ่มและธุรกิจส่วนตัว บางรายจำหน่ายสินค้าในราคาต่ำกว่ากลุ่มซึ่งกลุ่มไม่สามารถลดราคาเพื่อแข่งขันได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีคุณภาพสูงกว่า

2. กลุ่มมีโอกาสในการเปิดตัวทางการตลาดน้อย กลุ่มยังไม่มีโอกาสไปจำหน่ายในงานที่ทางราชการจัดขึ้นมากนักหากเทียบกับกลุ่มอื่น ในเบื้องต้นกลุ่มแก้ปัญหาในเรื่องนี้โดยการแจ้งแก่เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบในการสนับสนุนกลุ่มถึงศักยภาพ และความพร้อมในการร่วมจำหน่ายสินค้าในงานที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้นทั้งในและต่างจังหวัด

จากการวิเคราะห์พบว่าปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม มีดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มขาดการพัฒนาทั้งรูปแบบ สี สัน ไม่มีความโดดเด่นแปลกใหม่เป็นที่สะดุดตาของลูกค้า เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่เป็นคู่แข่งทำให้จำหน่ายได้ไม่มากเท่าที่ควร อีกทั้งในปัจจุบัน

ประธานกลุ่มขาดการประสานงานกับเจ้าหน้าที่จึงทำให้การส่งเสริมสนับสนุนลดน้อยลง โดยเฉพาะในเรื่องการตลาด การติดต่อออกร้านจำหน่ายสินค้า และข้อมูลข่าวสาร กลุ่มจะได้รับล่าช้ากว่าคู่แข่งทั้งที่เป็นกลุ่มและผู้ประกอบการ

2. กลุ่มมีช่องทางการตลาดน้อย ไม่มีลูกค้ารายใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าในประเทศ หรือต่างประเทศซึ่งต่างกับธุรกิจของคู่แข่งที่มีตลาดกว้างกว่า

3. ฝ่ายการตลาดของกลุ่มมีกิจการเป็นของตนเอง ในการนำสินค้าออกจำหน่ายทำควบคู่กัน ทั้งสินค้าส่วนตัวและสินค้าของกลุ่มเมื่อมีคำสั่งซื้อผ่านฝ่ายตลาด ฝ่ายตลาดรับผลิตสินค้าเองเป็นส่วนใหญ่ โดยแบ่งให้กลุ่มผลิตเฉพาะผ้าชิ้น ส่วนผลิตภัณฑ์จากผ้าทอแบ่งให้กลุ่มผลิตบ้าง หากฝ่ายตลาดไม่สามารถผลิตได้ทันในระยะเวลาตามคำสั่งซื้อกำหนด

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่ม

กลุ่มต้องการให้หน่วยงานของรัฐช่วยเหลือด้านการตลาดอย่างจริงจังในการสนับสนุนให้กลุ่มได้ร่วมงานจำหน่ายสินค้าที่ทางราชการ เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบลจัดขึ้น โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพื่อเป็นโอกาสในการเปิดตัวกลุ่มมากยิ่งขึ้น

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวมีการแต่งตั้งเหรียญิก ทำหน้าที่ดูแลด้านการเงิน จัดทำบัญชีรับ-จ่ายเงินของกลุ่มตามที่ฝ่ายผลิตประสาน เช่น เมื่อฝ่ายผลิตส่งซื้อวัสดุหรือรับสินค้าที่ผลิตเรียบร้อยแล้ว จะส่งใบเสร็จให้เหรียญิกทำหน้าที่เบิกเงินให้แก่ผู้ส่งวัสดุหรือผู้ผลิต การทำบัญชีเป็นแบบง่ายๆ ไม่ได้อาศัยรูปแบบบัญชีที่เป็นทางการ

กลุ่มมีเงินทุนที่ใช้ในการลงทุนมาจาก 2 ทาง ได้แก่ ทุนจากการลงหุ้นๆ ละ 100 บาท จำนวน 420 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 42,000 บาท และเงินทุนที่ได้รับสนับสนุนจากส่วนราชการ องค์การปกครองท้องถิ่น เงินทุนดังกล่าวกลุ่มไม่ได้นำมาลงทุนทั้งหมดแต่มีเหลือฝากไว้กับธนาคารเป็นทุนสำรอง ในแต่ละปี กลุ่มจะทำการบดลูกกำไรแจ้งให้สมาชิกทราบ และปันผลให้คณะกรรมการ/สมาชิก

6.1.2 การวางแผนการเงิน

กลุ่มมีการวางแผนในการใช้จ่ายเงินหมุนเวียนเพื่อการผลิต โดยไม่ได้นำเงินทั้งหมดมาลงทุนแต่มีการสำรองเงินโดยฝากไว้กับธนาคารออมสินสาขาป่าซาง ซึ่งทำให้กลุ่มเกิดความมั่นใจในฐานะทางการเงินยิ่งขึ้น นอกจากนั้นกลุ่มยังได้จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตขึ้น มีคณะกรรมการบริหารชุดเดียวกัน สมาชิกของกลุ่มทุกคนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ฯ วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้มีการประหยัด และมีเงินออมเก็บไว้ เงินส่วนนี้ไม่ได้นำมาใช้เป็นเงินทุนในการผลิตแต่อย่างใด แต่นำมาเป็นสวัสดิการให้แก่สมาชิกกู้ยืมไปใช้จ่ายในยามจำเป็น คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 บาท/ปี ทุกรอบปีสมาชิกจะได้รับเงินปันผลเช่นเดียวกัน

6.2 แหล่งเงินทุน

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า เงินทุนที่กลุ่มใช้ในการผลิตมาจาก 2 ทางด้วยกัน คือ จากการลงหุ้นของสมาชิก และการได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากส่วนราชการ อบต. เงินดังกล่าวพอเพียงสำหรับหมุนเวียนกลุ่มจึงไม่มีการยืมเงินมาลงทุนแต่อย่างใด กลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์ดังนี้

ปี พ.ศ. 2544 กลุ่มได้รับการสนับสนุนก็ทอผ้าจำนวน 3 หลัง พร้อมวัสดุอุปกรณ์ และฝ่ายสำหรับทอดตามโครงการมียาชาวา จากองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านเรือนเป็นเงิน จำนวน 100,000 บาท ปี พ.ศ. 2545 ได้รับการสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์จากองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน จำนวน 50,000 บาท และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอจำนวน 60,000 บาท ภายหลังเมื่อกลุ่มนำวัสดุที่ได้รับการสนับสนุนมาผลิตผลิตภัณฑ์จำหน่าย กลุ่มนำเงินจากการจำหน่ายเป็นเงินทุนหมุนเวียนต่อไปในการผลิต

ตารางที่ 6.1 การระดมทุนของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน	การนำไปใช้	เงื่อนไข
1.จากการระดมหุ้น จากสมาชิก	ตั้งแต่ 2535	42,000	เงินทุนหมุนเวียน	จ่ายปันผลทุกกรอบปี
2.จากการได้เปล่า - องค์การบริหาร ส่วนตำบล บ้านเรือน (โครงการ มียาขาว)	2544	100,000	ซื้อกี่ทอผ้าและวัสดุ อุปกรณ์เพื่อใช้ทำ การผลิต	แปลงผลผลิตเป็น เงินทุนหมุนเวียน
- องค์การบริหาร ส่วนจังหวัดลำพูน	2545	50,000	ซื้อวัสดุอุปกรณ์ใน การทอผ้า	แปลงผลผลิตเป็น เงินทุนหมุนเวียน
- พัฒนาชุมชน อำเภอป่าซาง	2545	60,000	ซื้อวัสดุอุปกรณ์ใน การทอผ้า	แปลงผลผลิตเป็น เงินทุนหมุนเวียน

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

จากบัญชีกลุ่ม ในรอบปีผลการดำเนินงาน พ.ศ. 2546 กลุ่มมีการคิดผลกำไรจากการดำเนินงาน เมื่อหักต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกลุ่มมีกำไรสุทธิ จำนวน 23,481 บาท กลุ่มนำเงินกำไร แบ่งปันผลให้สมาชิกร้อยละ 50 เป็นเงิน 11,740 บาท (จำนวน 449 หุ้นๆ ละ 26 บาท) ค่าตอบแทนกรรมการ ร้อยละ 30 เป็นเงิน 7,044 บาท (กรรมการ 12 คนๆ ละ 587 บาท) กองทุนกลุ่ม ร้อยละ 20 เป็นเงิน 4,693 บาท กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนในรูปสินค้าคงเหลือ วัสดุและเงินสด จำนวน 286,561 บาท มีเงินสำรองฝากธนาคาร 50,000 บาท

จากประมาณการงบกำไรขาดทุน (การคำนวณ) กลุ่มมียอดขาย 301,500 บาท มีต้นทุนสินค้าขาย 276,144.49 บาท กำไรขั้นต้น 25,355.51 บาท ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 2,035 บาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ 5,000 บาท ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ 575 บาท ค่าตอบแทนกรรมการ 7,044 บาท (กรรมการ 12 คนๆ ละ 587 บาท) เข้ากองทุน เป็นเงิน 4,693 บาท กำไรสุทธิ 5,560.01 บาท กลุ่มปันผลให้สมาชิก เป็นเงิน 11,740 บาท (จำนวน 449 หุ้นๆ ละ 26 บาท) ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มขาดทุนสะสม 6,179.99 บาท

ประมาณการงบกำไรขาดทุน
กลุ่มหอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
ณ 30 ธันวาคม 2547

รายได้		%
ยอดขายสินค้า บาท)	301,500.00	100.00
หัก ส่วนลด/รับคืน	0.00	-
ยอดขายสินค้าสุทธิ	301,500.00	100.00
หัก ต้นทุนขายสินค้า	276,144.49	91.59
กำไรขั้นต้น	25,355.51	8.41
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		-
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	2,035.00	0.67
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	5,000.00	1.66
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	575	0.19
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	-
หัก ค่าตอบแทนกรรมการ 12 คน	7,044.30	
หัก เข้ากองทุน 20 %	4,692.20	
หัก คืนหุ้น	449	
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	19,795.50	6.57
กำไรจากการดำเนินงาน	5,560.01	1.84
บวก รายได้อื่นๆ	0	-
กำไรสุทธิ	5,560.01	1.84
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-
หัก เงินปันผลตามหุ้น(449 หุ้น ๆ 26 บาท)	11,740.00	2.34
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	- 6,179.99	- 2.05
หัก ภาษีเงินได้	0	-
หัก ภาษีโรงเรือน	-	-
กำไรสะสม	- 6,179.99	- 2.05

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

กลุ่มเงินสดและเงินฝากธนาคาร 5,000 บาท สิ้นค้าคงเหลือ 298,301 บาท รวมสินทรัพย์หมุนเวียน 303,301 บาท เครื่องมือและอุปกรณ์ มูลค่า 52,200 บาท ค่าเสื่อมราคาสะสม 2,610 บาท รวมสินทรัพย์ถาวร 49,590 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น 352,891 บาท

กลุ่มไม่มีหนี้สิน มีการระดมทุน 42,000 บาท มีเงินสะสมต้นงวด 305,330.99 บาท กำไรสุทธิ 5,560.01 บาท กำไรสะสมปลายงวด 310,891 บาท รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น 352,891 บาท

ประมาณการงบดุล
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยว
ณ 30 ธันวาคม 2547

หน่วย: บาท

สินทรัพย์	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>	
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	5,000.00
ลูกหนี้การค้า	
สินค้าสำเร็จรูป	298,301.00
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงเหลือ	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	303,301.00
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>	
ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	52,200.00
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
<u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,610.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	49,590.00
<u>สินทรัพย์อื่นๆ</u>	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	-
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	352,891.00

หนี้สินและส่วนของเจ้าของ**หนี้สินหมุนเวียน**

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

-

เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี

-

รวมหนี้สินหมุนเวียน

-

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว

-

รวมหนี้สินระยะยาว

-

ส่วนของเจ้าของ

ทุน

- การระดมทุน

42,000.00

- อื่นๆ

กำไรสะสมต้นงวด

305,330.99

บวก กำไรสุทธิ

5,560.01

กำไรสะสมปลายงวด

310,891.00

รวมส่วนของเจ้าของ

352,891.00

รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ

352,891.00

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน**6.4.1 ปัญหาทางการเงิน**

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวไม่มีปัญหาทางการเงิน เนื่องจากมีการระดมทุนในรูปแบบหุ้น กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานในลักษณะการให้เปล่า ทำให้กลุ่มมีเงินทุนเพียงพอในการดำเนินงาน และไม่มีหนี้สินติดค้าง ในส่วนของการทำบัญชี กลุ่มมีการทำบัญชีรายรับจ่ายอย่างคร่าวๆ ทำให้พอทราบได้ว่าในแต่ละปีกลุ่มมีรายรับ รายจ่ายเท่าใด เกิดกำไรหรือไม่ ในทุกรอบปีกลุ่มจะทำงานกำไรขาดทุนอย่างง่าย นำเสนอต่อสมาชิก ผู้ถือหุ้นในการประชุมใหญ่ประจำปี

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่ม

ปัจจุบันกลุ่มยังมีเงินหมุนเวียนพอที่จะดำเนินกิจการได้ และมีเงินทุนสำรองฝากไว้ในธนาคาร แต่กลุ่มต้องการเงินให้เปล่าจากแหล่งสนับสนุนต่างๆ เพื่อนำมาให้สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์กู้ยืมไปใช้จ่าย ซึ่งทำให้กลุ่มมีช่องทางเพิ่มรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มขึ้น

บทที่ 7

SWOT Analysis ของกลุ่ม

7.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis) ของกลุ่ม

จากการศึกษากลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียวทั้งในด้านการบริหารจัดการ การผลิต การตลาดและการเงิน สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (weaknesses) โอกาส (Opportunities) ข้อจำกัด (Threats) ของกลุ่มดังนี้

7.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

กลุ่มมีคณะกรรมการดำเนินงานในฝ่ายต่างๆ คณะกรรมการบางคนปฏิบัติหน้าที่ได้รับมอบหมายเป็นอย่างดี และการได้รับความไว้วางใจจากสมาชิกทำให้สามารถตัดสินใจในการบริหารจัดการได้เต็มที่และทำให้มีความคล่องตัวในการดำเนินงาน

2) การผลิต

- สมาชิกมีความชำนาญในเรื่องการทอผ้า มีประสบการณ์ในการทอผ้าที่ยาวนาน อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตไม่ซับซ้อน แรงงานทุกคนสามารถผลิตได้ตลอดกระบวนการและสามารถผลิตทดแทนกันได้ในทุกขั้นตอน

- กำลังการผลิต มีมากการขยายกำลังการผลิตสามารถทำได้ทั้งภายในกลุ่มและภายนอกชุมชน

- กลุ่มสามารถผลิตสินค้าในรูปแบบต่างๆ ได้ตามคำสั่งซื้อ

3) การตลาด

- บุคลากรด้านการตลาดของกลุ่มมีความพร้อมในการออกไปจำหน่าย ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด โดยไม่จำกัดระยะเวลา

- กลุ่มมีการส่งเสริมการขาย มีบริการหลังการขาย เช่น รับส่งสินค้าทางไปรษณีย์ เก็บเงินปลายทาง

- กลุ่ม มีช่องทางการตลาดหลายช่องทาง ทั้งการออกไปจำหน่ายของฝ่ายตลาด ฝากขายสินค้า ณ ศูนย์หัตถกรรม อำเภอป่าซาง

4) การเงิน

- กลุ่มแต่งตั้งผู้รับผิดชอบทางการเงิน (เหรียญก) ทำหน้าที่ในการเบิกจ่าย-เงิน และมีคณะกรรมการตรวจสอบบัญชีของกลุ่มไม่ได้มอบให้ประธานเป็นผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียว ในทุกรอบปีมีการทำงบรายรับ – จ่ายแจ้งแก่สมาชิกทราบ และมีการปันผลให้คณะกรรมการ/สมาชิกทุกปี

- สภาพะทางการเงินของกลุ่มมีความคล่องตัว มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ ไม่มีหนี้สินคงค้าง

7.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

คณะกรรมการกลุ่มไม่มีความคิดที่จะเปลี่ยนแปลงระบบการดำเนินงาน มีความพึงพอใจต่อสภาพการที่เป็นอยู่ทั้งๆ ที่กลุ่มสามารถพัฒนาไปได้มากกว่าเดิม

2) การผลิต

- กลุ่มขาดทักษะในเรื่องการออกแบบแปรรูปผลิตภัณฑ์ ไม่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด การเปลี่ยนแปลงที่ผ่านมา เป็นเพียงการเลียนแบบผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ตามท้องตลาด

- การผลิตใช้กำลังคนทั้งหมด การนำเทคโนโลยีมาใช้มีน้อย ทำให้เกิดความล่าช้า

- ไม่มีการบริหารการผลิต ผู้ผลิตเลือกผลิตเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ง่ายไม่สลับซับซ้อน ไม่มีการกำหนดเวลาในการผลิตที่แน่นอน ดังนั้นเมื่อมีงานกิจกรรมในหมู่บ้าน เช่น งานปอยหลวง งานศพ หรือในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวล่าช้า ผู้ผลิตจะหยุดการผลิต เพื่อไปทำกิจกรรมอื่น ทำให้การผลิตหยุดชะงัก

3) การตลาด

- กลุ่มขาดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบเดิมๆ ขาดความโดดเด่น จึงขายตลาดได้ไม่มากนัก ทำให้มีรายได้น้อย

- กลุ่มไม่สามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของตนได้ใหม่ ในขณะที่ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เนื่องจากลูกค้าเคยชินกับราคาเดิม

- ผู้ที่ทำหน้าที่ฝ่ายตลาดหันไปประกอบธุรกิจของตนเอง มีการนำผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเองไปจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเมื่อมีคำสั่งซื้อเข้ามาฝ่ายตลาดจะรับคำสั่งซื้อส่วนหนึ่งไว้เพื่อผลิตเอง โดยแบ่งให้กลุ่มผลิตเพียงเล็กน้อย

- ไม่มีการลงทุนในการส่งเสริมการขายสินค้าของกลุ่มไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่มีฉลากติดผลิตภัณฑ์

4) การเงิน

กลุ่มมีเงินทุนเก็บฝากสำรองไว้ในธนาคารจำนวนมาก เงินนี้ไม่ได้ถูกนำไปใช้หมุนเวียนเพื่อก่อให้เกิดรายได้เต็มที่

7.1.3 โอกาส

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขี้ยวได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของอำเภอป่าซาง และได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบลบ้านเรือน ได้รับการประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ ทำให้ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล และหน่วยงานต่าง ๆ

- กลุ่มได้รับการส่งเสริมในเรื่องการฝึกอบรมให้ความรู้ในด้านต่างๆ เช่น การย้อมสี การบริหารจัดการ และได้รับการประสานให้ไปออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานเทศกาลต่างๆ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เป็นช่องทางหนึ่งที่ทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

- โครงการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการคัดเลือกเป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่นในปี พ.ศ. 2546 และสินค้า 4 ดาวในระดับภาค ทำให้ได้ไปร่วมจำหน่าย ณ อิมแพคเมืองทองธานี เป็นโอกาสที่ทำให้กลุ่มได้เปิดตัวให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

7.1.4 ข้อจำกัด

- คู่แข่งของกลุ่มมีมาก ทั้งภายในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน อีกทั้งคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งมีความโดดเด่นกว่าและมีราคาต่ำกว่า

- การสนับสนุนของหน่วยงานต่างๆ ไม่ต่อเนื่อง เจ้าหน้าที่ฯ ทำตามนโยบายของรัฐในแต่ละช่วงเท่านั้น

- ปัจจัยการผลิตมีราคาสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการผลิตของกลุ่มสูงขึ้นด้วย แต่กลุ่มไม่สามารถกำหนดราคาขายสินค้าได้เอง ตลาดเป็นผู้กำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม

7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่ม

กลุ่มมีโครงสร้างขององค์กรที่พอเหมาะ คณะกรรมการบางส่วนให้ความร่วมมือในการบริหารงานกลุ่มทำหน้าที่ตามตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย มีการดำเนินงานในรูปกลุ่มอย่างแท้จริง ดังนั้นจึงสามารถขอรับการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นได้อย่างเต็มที่ สมาชิกกลุ่มมีความสามัคคีไว้วางใจ และมีความเชื่อถือคณะกรรมการ ไม่มีข้อขัดแย้งกันภายในกลุ่ม

7.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย พิจารณาอัตรากำไรต่อราคาขายส่ง พบว่า ผ้าปูโต๊ะ มีค่าสูงที่สุด คือ ร้อยละ 57.68 รองลงมา ได้แก่ ผ้ามา่น และตุ่ง มีค่าร้อยละ 56.43 และ 36.54 ตามลำดับ

(2) อัตราทำกำไรต่อต้นทุนรวม พิจารณาอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม พบว่า ผ้าปูโต๊ะ มีค่าสูงที่สุดคือ ร้อยละ 9.97 รองลงมา ได้แก่ ผ้าตัดเสื้อ และ เสื้อผ้าสำเร็จรูป มีค่าร้อยละ 6.46 และ 2.57 ตามลำดับ

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

กลุ่มมียอดขายในปี 2546 เท่ากับ 301,500 บาท เป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่กลุ่มผลิตทั้งหมด พิจารณาอัตรายอดขายผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวม พบว่า ผ้าถุง มีค่าสูงที่สุด คือ ร้อยละ 39.80 รองลงมา ได้แก่ ผ้าตัดเสื้อ และ ผ้าปูโต๊ะ ร้อยละ 24.88 และ 15.92 ตามลำดับ

7.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว มีปัจจัยการผลิตหลัก ได้แก่ ฝ้าย ซึ่งสามารถหาซื้อได้ตลอดทั้งปี ถึงแม้ในช่วงที่ร้านจำหน่ายฝ้ายหยุดให้ลูกจ้างพักผอน กลุ่มก็ยังมีฝ้ายเพียงพอสำหรับผลิตเพราะมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อฝ้ายเก็บตุนได้

กลุ่มมีศักยภาพในด้านแรงงานที่มีความชำนาญในการทอผ้า เมื่อแรงงานในหมู่บ้านที่เป็นสมาชิกกลุ่มหยุดทอ กลุ่มสามารถนำผ้าไปให้คนนอกหมู่บ้านทอให้ได้

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

การทอผ้าเป็นการผลิตที่อาศัยทักษะของผู้ทอเป็นสำคัญ อุปกรณ์ในการทอไม่ได้พึ่งพาเทคโนโลยีที่ซับซ้อน เป็นการใช้ภูมิปัญญาที่มีมาแต่ดั้งเดิม ผู้ผลิตทุกคนมีความสามารถผลิตทดแทนกันได้ในทุกขั้นตอนตั้งแต่ต้นจนถึงสิ้นสุดกระบวนการผลิต

7.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

กลุ่มยังขาดศักยภาพด้านการตลาดมีช่องทางการตลาดน้อย ส่วนใหญ่อาศัยฝ่ายตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจำหน่ายได้เฉพาะในตลาดระดับล่าง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตได้ทั่วไป มีราคาไม่สูงมาก รูปแบบของผลิตภัณฑ์พบเห็นและ มีวางจำหน่ายโดยทั่วไป แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มมีความพร้อมในการออกไปจำหน่ายและหาตลาดภายนอกหมู่บ้าน ฝ่ายตลาดไม่มีข้อจำกัดในการเดินทางไปจำหน่ายสินค้า สามารถไปจำหน่ายสินค้าในเวลาติดต่อกันได้นาน

7.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน 303,301 บาท สภาพคล่องตัวด้านการเงินอยู่ในเกณฑ์ดี สามารถหมุนเวียนเงินในระบบได้ อีกทั้งยังมีเงินทุนจำนวนหนึ่งเก็บสำรองไว้ในธนาคาร ไม่มีหนี้สินติดค้าง ไม่มีลูกหนี้และหนี้เสีย

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มต่ำมาก พิจารณาอัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า รอบธุรกิจ อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรมีการเคลื่อนไหวช้า

ความสามารถในการทำกำไรต่ำมาก แต่เนื่องจากกลุ่มมีต้นทุนการผลิตสูง และตั้งราคาผลผลิตภัณฑ์ต่ำ เนื่องจากขาดความรู้ทางการตลาด

โดยภาพรวมผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำมาก พิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของส่วนผู้ถือหุ้น

มองการดำเนินงานทั้งหมดของกลุ่ม มีศักยภาพในการผลิต เนื่องจากมีการสืบทอดการทอผ้ามาหลายชั่วคน สมาชิกมีทักษะในการทอผ้า อย่างไรก็ตามกลุ่มยังต้องพัฒนาในเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม การตลาด และการเงิน แม้ว่าผลิตภัณฑ์จะได้รับรางวัลหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ แต่กลุ่มยังคงพบปัญหาการเป็นผู้ผลิตเพียงอย่างเดียว โดยพึ่งพาสมาชิกที่เป็นพ่อค้าดูแลเรื่องตลาด ทำให้ก็ยังไม่สามารถขยายตลาดเท่าที่ควร

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณผลิต	ปริมาณขาย	ราคาขาย	ต้นทุน /หน่วย	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขาย/ปี	อัตรา ยอดขายของ ผลิตภัณฑ์/ ยอดขายรวม	กำไรต่อ หน่วย /(ส่ง)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไร ต่อ ต้นทุนรวม	อัตรากำไร ต่อ ราคา ผลผลิต
		ส่ง (บาท)	ส่ง (บาท)								
ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	1,200	1200	100	95.10	114,120.57	120,000.00	39.80	4.90	5,879.43	2.12	4.90
ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	600	750	100	95.10	57,060.29	75,000.00	24.88	4.90	17,939.71	6.46	4.90
ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร	400	400	120	50.78	20,313.28	48,000.00	15.92	69.22	27,686.72	9.97	57.68
ตุ่ง	250	300	45	28.56	7,138.75	13,500.00	4.48	16.45	6,361.25	2.29	36.54
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	250	250	180	151.51	37,878.67	45,000.00	14.93	28.49	7,121.33	2.57	15.83
ผ้ามัน 1.30 x40 นิ้ว	400	0	200	87.15	34,858.43	-	-	112.85	-34,858.43	-12.56	56.43
พรมเช็ดเท้า 50x50	150	0	45	41.40	6,210.00	-	-	3.60	-6,210.00	-2.24	8.00
รวม					277,579.99	301,500.00	100.00		23,920.01	8.62	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 7.2 ศักยภาพทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	
I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
- ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	303,301 บาท
II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
- อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	0.96 ครั้ง
- อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	394.29 วัน
- 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	394.29 วัน
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.85 ครั้ง (เท่า)
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	6.08 ครั้ง (เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
6) Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
- อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ 1.84
- อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ 0.08
- อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	ร้อยละ 211.15
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
- อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	ร้อยละ 1.58
- อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	ร้อยละ 1.58
- อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	ร้อยละ 1.58

ที่มา: จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

8.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว ตั้งอยู่ที่บ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว หมู่ที่ 2 ตำบลบ้านเรือน อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน เริ่มจัดตั้งกลุ่ม เมื่อปี พ.ศ.2535 โดยการสนับสนุนของเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอป่าซาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวมตัวทำกิจกรรมอื่นจะทำให้เกิดความสามัคคี และสร้างชื่อเสียงให้แก่หมู่บ้าน และเป็นอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว มีสมาชิกแรกก่อตั้งจำนวน 25 คน ปัจจุบันมีสมาชิก 110 คน มีการลงหุ้นเพื่อเป็นทุนในการดำเนินงาน หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบันมี 420 หุ้น เป็นเงิน 42,000 บาท ในปี 2541-2542 รัฐบาลกำหนดนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้น ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการคัดเลือกให้เป็นหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบลบ้านเรือน ทำให้ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นทั้งในด้านการฝึกอบรมให้ความรู้และงบประมาณ กลุ่มได้ตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้น เพื่อให้สมาชิกได้ออมเงินคนละ 20-100 บาทต่อเดือน เงินออมนี้ได้มีการให้สมาชิกกู้ยืมไปใช้จ่าย คิดดอกเบี้ยร้อยละ 15 บาท/ปี

ในการบริหารงาน กลุ่มได้แต่งตั้งคณะกรรมการ จำนวน 12 ตำแหน่ง คือ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก ฝ่ายตลาด ฝ่ายตรวจสอบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ ฝ่ายตรวจสอบ ฝ่ายควบคุม และฝ่ายออมทรัพย์ฯ ทุกตำแหน่งมาจากการคัดเลือก มีวาระ 2 ปี กลุ่มมีการประชุมสามัญประจำปี ละ 2 ครั้ง มีการประชุมคณะกรรมการปีละ 3-4 ครั้ง แล้วแต่เรื่องเพื่อพิจารณา ในทุกกรอบปี กลุ่มจะมีการคิดรายรับ-รายจ่าย แจกแก่สมาชิก พร้อมทั้งปันผลให้แก่สมาชิกและให้คำตอบแทนแก่คณะกรรมการด้วยสัดส่วนดังนี้ ค่าตอบแทนคณะกรรมการ ร้อยละ 30 ปันผลสมาชิก ร้อยละ 50 กองกลางกลุ่มร้อยละ 20

กลุ่มมีการกำหนดระเบียบเพื่อปฏิบัติร่วมกัน คณะกรรมการของกลุ่มในบางตำแหน่ง มีบทบาทมากในการดำเนินงาน เช่น ฝ่ายผลิต ฝ่ายตลาด แต่คณะกรรมการบางตำแหน่งที่ไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ของตนมากนัก เช่น ประธาน ประชาสัมพันธ์ ควบคุม และฝ่ายออกแบบ

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแต่เดิมจะมีการผลิตเฉพาะผ้าขึ้นสำหรับตัดเสื้อ และผ้าถุง ต่อมาได้เพิ่มการแปรรูปผ้าทอเป็นผลิตภัณฑ์อื่น เช่น ผ้าคลุมเตียง ผ้า màn หน้าต่าง หมอน ผ้าปูโต๊ะ โดยลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นที่สามารถจำหน่ายได้ดี และในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มเริ่มนำผ้าทอของกลุ่มมาตัดเย็บเป็นเสื้อสำเร็จรูปออกจำหน่าย เนื่องจากตลาดให้ความนิยมเสื้อที่ตัดเย็บจากผ้าทอ ในขณะที่ทำการวิจัยกลุ่มได้กลับไปผลิตผ้าขึ้นเช่นเดิม เนื่องจากฝ่ายตลาดหันมาเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากผ้าทอจำหน่ายเอง ทำให้ยอดขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวของกลุ่มลดลง

การบริหารและวางแผนการผลิต กลุ่มมีการวางแผนอย่างคร่าวๆ ในการผลิตอาศัยประสบการณ์จากการจำหน่ายในปีที่ผ่านมาและฝ่ายตลาดเป็นผู้แจ้งความต้องการสินค้าให้แก่ฝ่ายผลิต เพื่อให้ฝ่ายผลิตจัดเตรียมวัตถุดิบ (ฝ้าย) ส่งให้แก่สมาชิกกลุ่มนำไปทอ เมื่อทอเสร็จเรียบร้อยสมาชิกจะส่งมอบงานให้ฝ่ายผลิตทำการตรวจสอบ และตรวจนับจำนวนและแจ้งยอดให้ற்றுญิกเพื่อจ่ายเงินค่าแรง ฝ่ายผลิตจะนำผลิตภัณฑ์ส่งให้ฝ่ายตลาดออกจำหน่าย ในการผลิต แม้สมาชิกกลุ่มจะมีความชำนาญในการทอผ้า แต่สมาชิกเคยชินกับการทอผ้าฝ้ายที่ไม่มีลวดลายหรือกรรมวิธีสลับซับซ้อนเพราะทอได้เร็วกว่า ดังนั้นหากมีคำสั่งซื้อผ้าทอที่แปลกไปจากที่เคยทำสมาชิกบางคนจะบ่นเบี่ยงไม่ยอมทำ

การจัดหาวัตถุดิบในการผลิตกลุ่มสามารถหาวัตถุดิบโดยเฉพาะฝ้าย ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักได้ในตลาด วโรรส กลุ่มไม่ได้ซื้อวัตถุดิบกักตุนไว้จำนวนมาก เนื่องจากหาซื้อได้ตลอดทั้งปี และทางร้านค้าบริการส่งวัตถุดิบถึงกลุ่มโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย

เทคโนโลยีการผลิต กลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเพียงเล็กน้อยในการผลิต เช่น ในการทอผ้าปูโต๊ะลายปม กลุ่มได้รับเครื่องสร้างปมจากการสนับสนุนของหน่วยงานของรัฐ ทำให้ทอผ้าลายปมได้เร็วขึ้น แต่มีเพียง 1 เครื่องเท่านั้น นอกจากนั้นเป็นการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการทอผ้าเพื่อให้สามารถทอผ้าได้เร็วขึ้น

8.1.3 การตลาด

กลุ่มไม่มีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ แต่นำผลิตภัณฑ์ไปฝากขายในศูนย์หัตถกรรมของอำเภอ ซึ่งตั้งอยู่บ้านดอนหลวง ตำบลแม่แรง โดยทางศูนย์บวกราคาลดต้นทุนเพิ่มร้อยละ 10 จากราคาขายส่งที่กลุ่มกำหนด แต่รายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มมาจากการนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจำหน่ายในงานเทศกาลต่างๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดของฝ่ายตลาดการขายสินค้าฝ่ายตลาดจะเป็นผู้กำหนดราคาและออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด กลุ่มส่งสินค้าให้ในราคาขายส่งให้เครดิต 1 เดือน สินค้าที่เหลือกลุ่มรับคืนทั้งหมด กลุ่มจะได้รับคำสั่งซื้อบ้างเป็นบางครั้ง แต่เดิมคำสั่งจะมาจาก 2 ทาง คือ ทางฝ่ายตลาด และเข้ามาสั่งซื้อที่กลุ่มโดยตรง แต่ปัจจุบันฝ่ายตลาดหันไปประกอบธุรกิจทอผ้าเป็นของตนเอง เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจะรับทำการผลิตเอง โดยแบ่งให้กลุ่มผลิตเฉพาะผ้าขึ้นเท่านั้น

การส่งเสริมการขาย กลุ่มจะออกร้านตามงานแสดงสินค้าและงานต่างๆ ทั้งที่จัดขึ้นโดยภาครัฐและเอกชน ฝ่ายตลาดจะแสวงหาสถานที่จำหน่ายสินค้า และนำสินค้าออกจำหน่ายตลอดทั้งปี การประชาสัมพันธ์ กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากสินค้าของกลุ่มได้รับการคัดเลือกให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบล และผ่านการคัดสรรเป็นสินค้าระดับ 4 ดาว จึงได้ประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต www.thaitambon.com และทางสถานีวิทยุท้องถิ่นเป็นบางครั้ง

8.1.4 การเงิน

กลุ่มมีการระดมทุนจากสมาชิก ปัจจุบันมีจำนวน 420 หุ้นๆ ละ 100 บาท เพื่อใช้เป็นทุนดำเนินการและได้รับการสนับสนุน วัสดุอุปกรณ์ในการผลิต จากหน่วยงานของรัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อนำมาผลิตสินค้าจำหน่าย รายได้นำมาเป็นทุนหมุนเวียน กลุ่มมีเงินทุนพอเพียงและมีเงินสำรองฝากใน

ธนาคารจำนวนหนึ่ง จึงไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินใดๆ จากบัญชีในรอบปี 2546 การดำเนินงานของกลุ่มมีกำไรสุทธิจำนวน 23,481 บาท จากการคำนวณ กลุ่มมีกำไรสุทธิ 5,560.01 บาท

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มมีสมาชิกเป็นจำนวนมาก สมาชิกทุกคนสามารถทอผ้าได้ ดังนั้นจึงไม่มีปัญหาทางด้านกำลังการผลิต ถึงแม้บางช่วงสมาชิกของกลุ่มจะรับผลิตสินค้าของผู้ประกอบการรายอื่น หรือหยุดทำการทอผ้าเพื่อเก็บลำไย หากกลุ่มมีคำสั่งซื้อเร่งด่วน กลุ่มสามารถจ้างคนนอกหมู่บ้านทอผ้าให้ได้ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแม้ไม่มีความโดดเด่นมากนักแต่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคา และมีราคาค่อนข้างถูก สามารถจำหน่ายในตลาดระดับกลางและระดับล่างได้ตลอดปี

ในด้านการบริหารกลุ่มกรรมการบางคนปฏิบัติตามหน้าที่เป็นอย่างดีสมาชิกมีความไว้วางใจให้กรรมการดำเนินงาน ทำให้กรรมการมีอำนาจในการตัดสินใจบริหารงานกลุ่มได้อย่างเต็มที่ และคล่องตัว

กลุ่มได้รับการส่งเสริมสนับสนุนทั้งด้านความรู้และงบประมาณจากหน่วยงานทั้งภาครัฐ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น มีเงินทุนหมุนเวียนและเงินสำรองสำหรับการผลิต ที่เพียงพอ อีกทั้งไม่มีภาวะหนี้สินคงค้าง อย่างไรก็ตามกลุ่มยังมีข้อจำกัดในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คณะกรรมการไม่มีความกระตือรือร้นในการพัฒนากลุ่มเท่าที่ควร และคณะกรรมการบางคนมีกิจการทอผ้าของตนเองและนำสินค้าของตนจำหน่ายร่วมกับกลุ่มทำให้สินค้าของกลุ่มจำหน่าย และมีคำสั่งซื้อไม่มากเท่าที่ควร

8.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง

8.3.1 การจัดการองค์กร

ควรมีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการในบางตำแหน่งที่ไม่มีบทบาท และไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ รวมทั้งจัดหาฝ่ายตลาดที่มีความคล่องตัวเช่นเดิม แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกิจการซึ่งจะทำให้กลุ่มมียอดขาย/คำสั่งซื้อเพิ่มขึ้น คณะกรรมการควรได้รับการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะในการบริหารจัดการ และการตลาดมากยิ่งขึ้น

8.3.2 การผลิต

กลุ่มควรได้รับการฝึกทักษะในการออกแบบผ้าทอการให้สีเพื่อให้ผ้าทอของกลุ่มมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ มีมูลค่าเพิ่มขึ้น และตรงกับความต้องการของตลาด รวมทั้งการออกแบบแปรรูปผลิตภัณฑ์ และการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้าทอของกลุ่ม

8.3.3 การตลาด

กลุ่มมีลูกค้าประจำน้อยเพราะการจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นการนำสินค้าไปจำหน่ายในจังหวัดต่างๆ เมื่อมีการจัดงานแสดงสินค้า งานเทศกาลของฝ่ายตลาด เมื่อมีคำสั่งซื้อฝ่ายตลาดจะรับผลิตเอง ให้กลุ่มผลิตเพียงเล็กน้อย ดังนั้นนอกจากควรเปลี่ยนฝ่ายตลาดแล้ว กลุ่มควรขยายช่องทางการตลาดช่องทางอื่น เช่น การนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปฝากขายตามร้านค้า ศูนย์แสดงสินค้าแหล่งท่องเที่ยวทั้งในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มและควรมีผลากติดสินค้า นามบัตรซึ่งมีที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เพื่อให้ลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ติดต่อที่กลุ่มได้โดยตรง

8.3.4 การเงิน

กลุ่มควรมีการทำบัญชีให้ละเอียดขึ้น โดยการบันทึกรายละเอียดในการรับ - จ่ายแต่ละรายการให้เป็นระเบียบ บันทึกเป็นรายวัน สรุปยอดรายรับ รายจ่าย ให้เข้าใจง่าย เพื่อที่กลุ่มจะได้ทราบถึงรายรับ รายจ่ายที่แท้จริงของกลุ่มนอกจากนี้กลุ่มควรมีการหมุนเวียนเงินสำรองออกมาใช้เพื่อการผลิตอย่างเต็มที่ ซึ่งจะต้องทำควบคู่กับการบริหารการตลาดด้วย

เอกสารอ้างอิง

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

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

(29 กันยายน 2547).

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

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

j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).

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

(5 กรกฎาคม 2547).

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

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

กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.

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

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

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

ภาคผนวก ก.
รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 ผลิตภัณฑ์ผ้าถุง



รูปที่ ก. 2 ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ



รูปที่ ก. 3 ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป (1)



รูปที่ ก. 4 ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป (2)



รูปที่ ก.5 ภายในโรงงานของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.6 การขึ้นเครื่อง



รูปที่ ก. 7 อุปกรณ์กรอฝ้าย



รูปที่ ก. 8 รวตากฝ้าย



รูปที่ ก. 9 กี่ทอผ้า (กี่กระตุก)



รูปที่ ก. 10 การทอผ้า

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนการผลิต
วัตถุดิบหลัก

ฝ่ายเบอร์ 10/1 ราคาถูกละ 280 บาท มี 6 หัว ตกหัวละ 46.67 บาท รายละเอียดต้นทุนในแต่ละผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 1

ตารางที่ ข. 1 ต้นทุนฝ่ายเบอร์ 10/1 (ตัวอย่าง)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณต่อเครื่อง	ต้นทุนต่อเครื่อง	ต้นทุนต่อชิ้น
ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร (1 เครื่อง = 21 ชิ้น)	8	320	15.24
ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร(1 เครื่อง =21 ชิ้น)	8	320	15.24
ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร (1 เครื่อง = 53 ชิ้น)	24	960	18.11
ตุ่ง (1 เครื่อง =10 ชิ้น)	5	200	20.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าแรง

ทอผ้า ในการทอผ้าแต่ละชนิด มีต้นทุนค่าแรงทอผ้า รายละเอียดต้นทุนในแต่ละผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 2

ตารางที่ ข. 2 ต้นทุนค่าแรงทอผ้า (ตัวอย่าง)

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อเครื่อง	ต้นทุนต่อชิ้น
ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร (1 เครื่อง = 21 ชิ้น)	400	19.05
ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร (1 เครื่อง =21 ชิ้น)	400	19.05
ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร (1 เครื่อง = 53 ชิ้น)	900	16.98
ตุ่ง (1 เครื่อง =10 ชิ้น)	50	5.00
พรมเช็ดเท้า 50x50	-	5.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ต้นทุนคงที่

กักระตุก จำนวน 1 หลัง ราคา 10,000 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี 500 บาท
รายละเอียดต้นทุนในแต่ละผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 3

ตารางที่ ข. 3 ต้นทุนค่าเสื่อมราคากีกระตุก (ตัวอย่าง)

ผลิตภัณฑ์ที่ใช้	หน่วย	ปริมาณการผลิตในปี 46	สัดส่วน	ค่าใช้จ่ายต่อปี	ค่าเสื่อมราคาต่อชิ้น ผลิตภัณฑ์ (บาท/หน่วย)
ผ้าถุง 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ชิ้น	1200	46.15	230.77	0.19
ผ้าตัดเสื้อ 40 นิ้ว X 1.75 เมตร	ชิ้น	600	23.08	115.38	0.19
ผ้าปูโต๊ะ 1X1 เมตร	ชิ้น	400	15.38	76.92	0.19
ตุ่ง	ชิ้น	250	9.62	48.08	0.19
พรมเช็ดเท้า 50x50	ชิ้น	150	5.77	28.85	0.19
รวม		2,600	100.00	500.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

อัตราส่วนทางการเงิน

I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

$$\begin{aligned}
 1. \quad & \text{ทุนหมุนเวียน (Working Capital)} \\
 &= \text{CA} - \text{CL} \text{ (บาท)} \\
 &= 303,301 - 0 \\
 &= 303,301 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

II อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

: แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

$$\begin{aligned}
 2. \quad & \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)} \\
 &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลัง} \\
 &= 276,144.49 / 303,301 = 0.93
 \end{aligned}$$

กลุ่มฯ สามารถผลิตสินค้าและนำมาขายได้เพียง 0.93 ครั้งหรือรอบ ต่อปี ซึ่งถือว่าเป็นเวียนระดับปานกลาง

$$\begin{aligned}
 3. \quad & \text{อายุสินค้า หรือระยะที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Day)} \\
 &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (วัน)} \\
 &= 365 / 0.93 = 394.29
 \end{aligned}$$

แต่ละรอบที่ผลิตสินค้าได้ จะสามารถขายได้หมดโดยใช้ระยะเวลาถึง 394.29 วัน

4. รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$\begin{aligned} &= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า (วัน)} \\ &= 0 + 394.29 \\ &= 294.29 \text{ วัน} \end{aligned}$$

ตั้งแต่การผลิตจนถึงการรับเงินสด กลุ่มฯ ต้องใช้เวลาถึง 561.27 วัน

5. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / \text{Total Asset or } S / (CA+FA) \\ &= 301,500/314,151 \\ &= 0.88 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 0.88 เท่า / ปี ซึ่งแสดงถึงความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ทั้งหมด

6. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ (ครั้งหรือเท่า)} \\ &= S / FA \\ &= 301,500/49,590 \\ &= 6.08 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึงยอดขายเป็น 6.08 ของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ แสดงให้เห็นความสามารถก่อให้เกิดยอดขายจากการใช้สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด

III อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

7. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned} &= \text{EBIT} / (\text{EBIT} + I) \quad (\text{เท่า}) \\ &= \text{EBIT} / \text{EBT} \\ &= 1 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง เมื่อกำไรจากการดำเนินงานของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 จะทำให้กำไรหลังหักภาษีของกิจการเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 เช่นกัน

IV อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

8. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (net profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100 \\ &= (5,560.01 / 301,500) \times 100 \\ &= 1.84 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายรวมก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 1.84 บาท

9. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

$$\begin{aligned} &= (\text{GP} / \text{S}) \times 100 \\ &= (25,355.51 / 301,500) \times 100 \\ &= 0.08 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดขาดทุนเบื้องต้น 0.08 บาท

10. อัตราการจ่ายเงินปันผล (dividend payout ratio)

$$\begin{aligned} &= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100 \\ &= 11,740 / 5,560.01 \times 100 = 211.15 \end{aligned}$$

V อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ V. ผลตอบแทนต่อผู้ลงทุน (Return to Investors)

11. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (return on total assets : ROA)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (5,560.01 / 341,151) \times 100 \\ &= 1.58 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท จากสินทรัพย์ทั้งหมด ให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 1.58 บาท

12. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (return on Investment : ROI)

$$\begin{aligned} &= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100 \\ &= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100 \\ &= (5,560.01 / 341,151) \times 100 \\ &= 1.58 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์รวมให้ผลตอบแทนการลงทุนแก่กิจการ 1.58 บาท

13. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (return on equity : ROE)

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

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

$$= (5,560.01 / 341,151) \times 100$$

$$= 1.58$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นจะก่อให้เกิดขาดทุนสุทธิ 1.58 บาท

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค. 1 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าถุง 1 ชิ้น (40 นิ้ว x 1.75 เมตร) (ตัวอย่าง)

รายการ	ผ้าถุง				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต					
<u>ต้นทุนผันแปร</u>					
1. วัตถุดิบหลัก	บาท	58.73	0.00	58.73	58.73
โทเร	กิโล	40.95	0.00	40.95	
ฝ้ายเบอร์ 40/1	กิโล	0.00	0.00	0.00	
ฝ้ายเบอร์ 10/1	กิโล	17.78	0.00	17.78	
4. แรงงาน	บาท	36.15	0.00	36.15	36.15
ทอผ้า	บาท	19.05	0.00	19.05	
กวัก	บาท	2.38	0.00	2.38	
เข็นฝ้าย	บาท	2.38	0.00	2.38	
เย็บ	บาท	0.00	0.00	0.00	
ย้อมผ้า	บาท	12.34	0.00	12.34	
ต้นทุนผันแปรรวม	บาท	94.88	0.00	94.88	94.88
<u>ต้นทุนคงที่</u>		0.00	0.22	0.22	0.22
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิต		0.00	0.22	0.22	
ปีกระตุก	บาท	0.00	0.19	0.19	
อุปกรณ์เข็นฝ้าย (เผอขอ)		0.00	0.03	0.03	
ต้นทุนคงที่รวม	บาท	0.00	0.22	0.22	
ต้นทุนการผลิตรวม	บาท	94.88	0.22	95.10	100.00

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ฝ่าย				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขายส่ง		100.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)		5.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)		5.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวม (บาท)		4.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		5.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		5.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		4.90			
ราคาขายปลีก		150.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร (บาท)		55.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด (บาท)		55.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวม (บาท)		54.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		36.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		36.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		36.60			
(2) ต้นทุนการตลาด					
ต้นทุนคงที่	บาท	0.00	0.63	0.63	
บันไดลิง			0.02	0.02	
ถังเก็บของ			0.04	0.04	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าถุง				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
หุ่นโชว์			0.02	0.02	
ชั้นวางของ			0.09	0.09	
ตู้โชว์			0.15	0.15	
โรงเรือน			0.31	0.31	
ต้นทุนการตลาดรวม	บาท	0.00	0.63	0.63	
ต้นทุนการผลิตและการตลาด	บาท	94.88	0.85	95.73	
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด	บาท	4.27			
(3) ต้นทุนการจัดการ					
ต้นทุนการจัดการรวม	บาท	1.54	0.00	1.54	
ต้นทุนการจัดการ	บาท	1.54	0.00	1.54	
ต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วย	บาท	96.42	0.85	97.27	100.00
ราคาขายส่ง		100.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)	บาท	5.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)	บาท	3.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)	บาท	2.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		5.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		3.58			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายส่ง (ร้อยละ)		2.73			
ราคาขายปลีก		150.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปร (บาท)	บาท	55.12			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	ฝ่าย				
	หน่วย	ต้นทุนจากการวิเคราะห์ (บาท)			
		เงินสด	ไม่ใช่เงินสด	รวม	อัตราส่วนต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสด (บาท)	บาท	53.58			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวม (บาท)	บาท	52.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดผันแปรต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)		36.75			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดเงินสดต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)		35.72			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดรวมต่อราคาขายปลีก (ร้อยละ)		35.15			

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 ธานี	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 เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา โชคถาวร	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	กลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทน์	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	
ไพนี ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (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 ขัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกล้อง)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม
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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยิม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน